

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2025



Esta apresentação pode conter informações sobre eventos futuros, tais informações não seriam apenas fatos históricos, mas refletiriam os desejos e as expectativas da direção da companhia. As palavras "acredita", "espera", "planeja", "prevê", "estima", "projeta", "almeja" e similares pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos.

Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e serviços, aceitação dos serviços no mercado, transações de serviço da companhia e de seus competidores, aprovação regulamentar, flutuação da moeda, mudanças no mix de serviços oferecidos e outros riscos descritos nos relatórios da companhia.

Esta apresentação inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a soma aritmética e a escala adequada dos números que os precedem, e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e a Companhia não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Visão Geral Blau

Indústria Farmacêutica Brasileira pioneira em biotecnologia no país e com posição de liderança no Segmento Hospitalar: Inovando do Brasil para o mundo.

Hoje



Longo Prazo

Receita Líquida de BRL 1,75 bi

2024 (+28% vs. 2023)



Crescimento sustentável suportado por sólidos fundamentos de mercado como demografia, queda de patentes e ampliação do acesso.

Líder em antibióticos injetáveis no Brasil

IQVIA – Mercado Hospitalar



Investimentos em PD&I e novos segmentos para ampliar mercado endereçável no Core Business e potencializar as novas avenidas de crescimento da Companhia (Varejo+Estética+Plasma).

Foco em produtos biológicos

Produção local em alta escala como diferencial competitivo



Verticalização de produtos estratégicos para venda global e ampliação de vantagens competitivas: Plasma e Anticorpos Monoclonais.

5 Plantas Produtivas

Localizadas no Estado de São Paulo (4) e Goiás



Centralização da produção em Pernambuco, com aumento de capacidade e uso de incentivos fiscais para desenvolvimento da região.

Operação em 7 países na América Latina

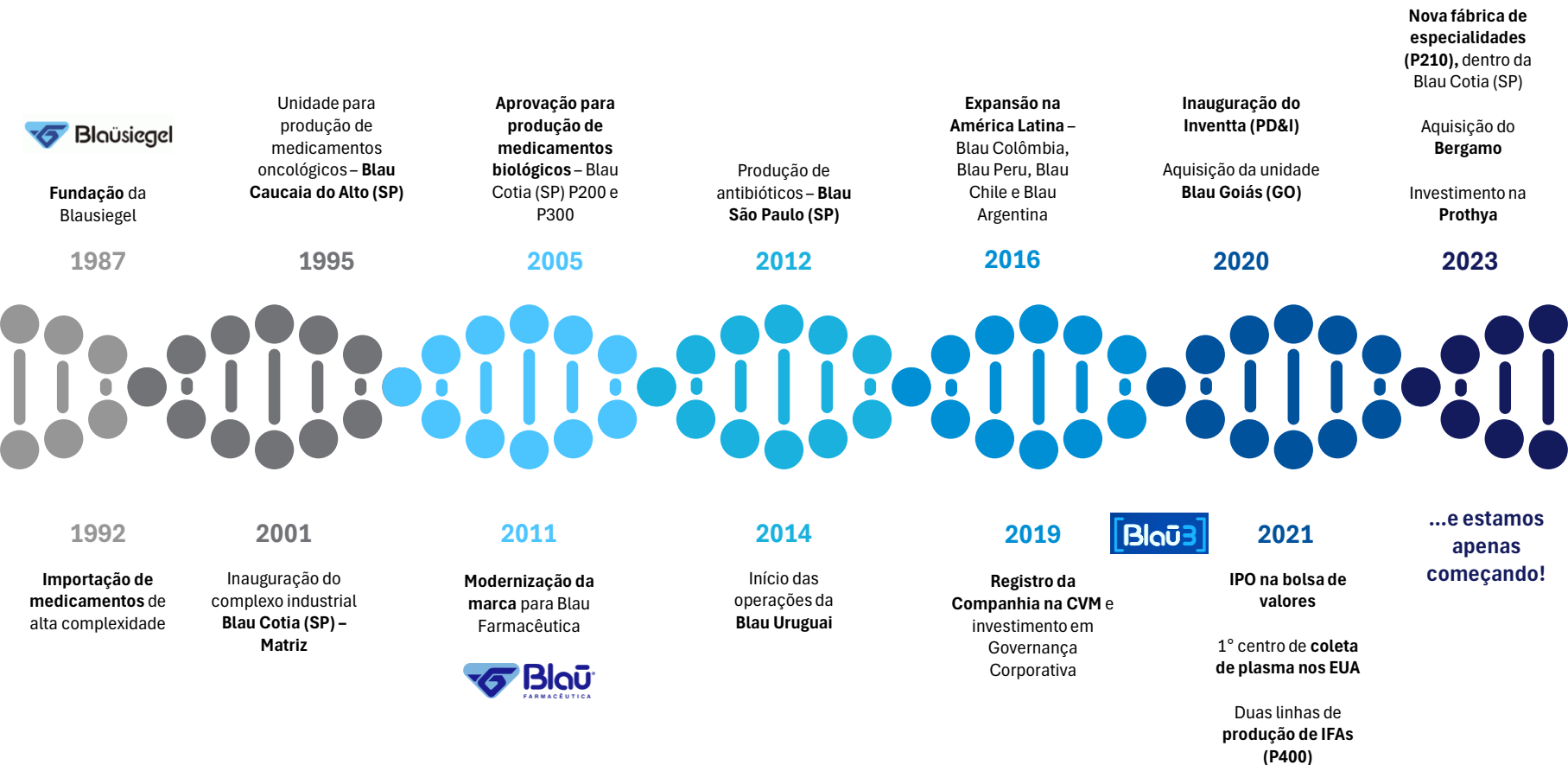
+Operação de coleta de plasma nos EUA



Expansão internacional com destaque para a Prothya, uma das 10 maiores fracionadoras de plasma do mundo.

Histórico

Transformação de uma Empresa Local para Regional, com ambição de ser Global



Histórico de Crescimento

Blaü cresceu 6x em 10 anos (CAGR 20%), com mercado privado acelerando o crescimento

2014-2019

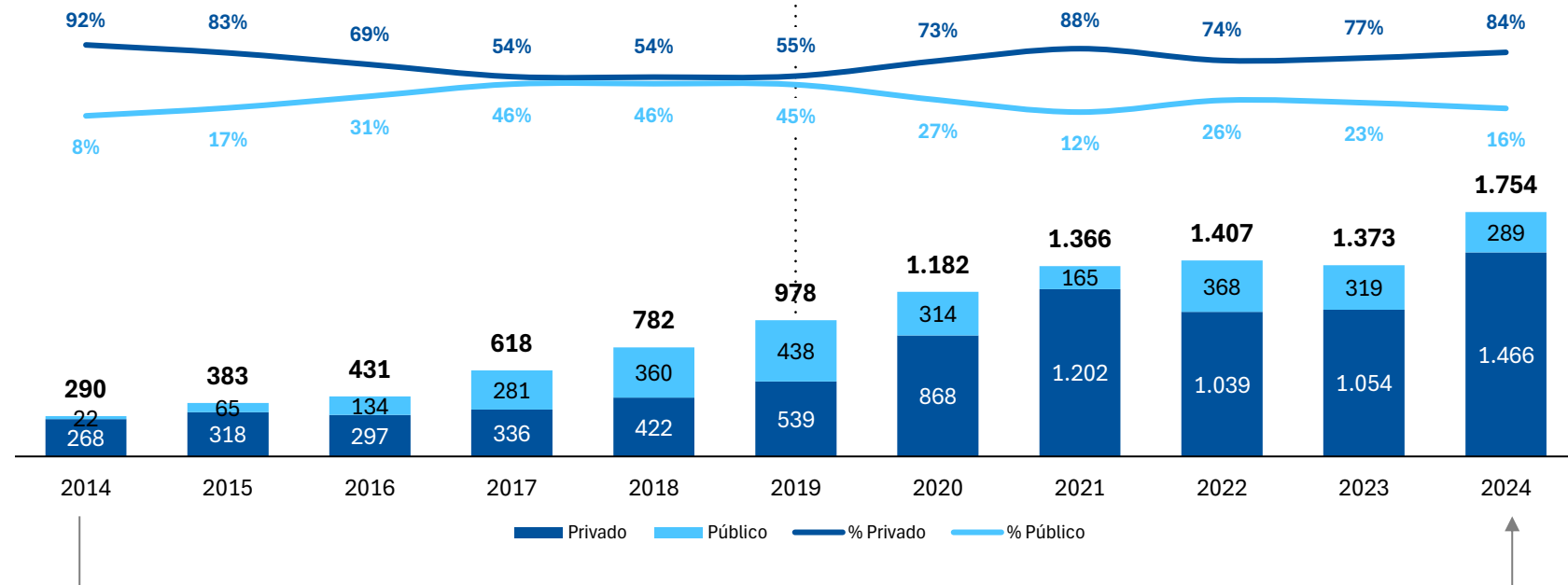
Crescimento tanto no mercado privado quanto público, chegando a participações similares da Receita em 2019.

CAGR Blaü Privado +15% | CAGR Blaü Público +82%

2019-2024

Aceleração de crescimento no mercado privado e impacto de produto sem registro no mercado público.

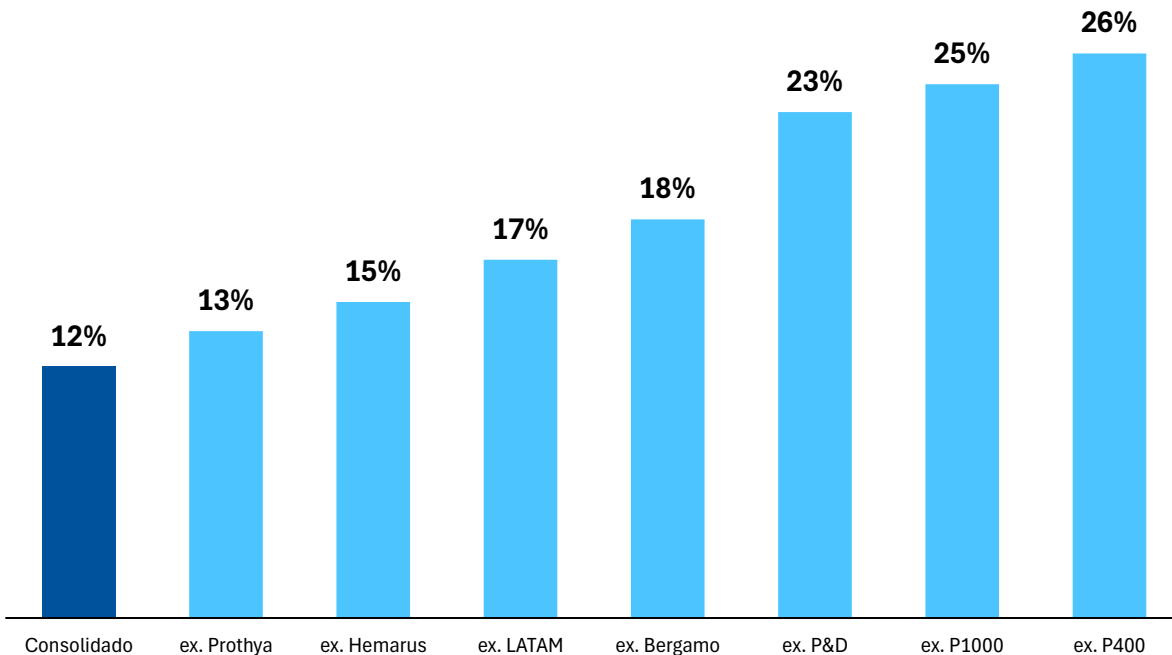
CAGR Blaü Privado +22% | CAGR Blaü Público -8%



CAGR 10 anos: 20%

Contexto do ROIC Recorrente Atual

Devemos colher os frutos do forte ciclo de investimentos atual no médio-longo prazo



Impactos no ROIC 2024:

- Investimentos ainda em fase de maturação.
- Resultados em fase de retomada do patamar histórico.

Retorno dos investimentos e retomada das margens farão o ROIC se recompor.

Unidades Blau

Complexo Industrial inovador e com alta capacidade produtiva



Blau Cotia (Matriz)

- P200 (Biológicos)
- P210 (Especialidades)
- P400 (IFAs)
- Inventta - Centro de PD&I



Blau Caucaia

- Oncológicos – Sólidos orais, Injetáveis e Liofilizados



Blau São Paulo

- Especialidades – Penicilânicos, Cefalosporinas, Líquidos e Pós Estéreis Comuns Injetáveis

Unidades Blau

Complexo Industrial inovador e com alta capacidade produtiva



Blau Goiás

- Especialidades – Carbapenêmicos e Cefalosporinas injetáveis



Bergamo

- Oncológicos - Injetáveis e Liofilizados
- Sprays nasais



Projeto | Blau Pernambuco

- O Complexo Industrial de Pernambuco tem o propósito de aumentar a capacidade produtiva para atender o mercado nacional e internacional.

Portfólio

Divisão em BUs, trazendo foco estratégico e soluções personalizadas

Segmento Hospitalar (84% da Receita)



Onco-Hemato e Especialidades

Maior portfólio do Brasil no canal Hospitalar

Alfaepoetina

Alfaepoetina

Ariscoren

Hidrocortizona

B-Platin

Carboplatina

Hepamax

Heparina
sódica

ImunoGlobulin

Imunoglobulina
humana

NOXX

Enoxaparina
sódica

Oprazon

Omeprazol
sódico

Oxanon

Oxacilina sódica

Triaxton

Ceftriaxona

Segmento Varejo+Estética+Plasma (16% da Receita)



Farma/OTC

Produtos diversos vendidos
no canal de Varejo

Ferripurum

Sacarato de óxido
férico

MTX

Metotrexado
de sódio

Oltrax

Cloridrato de
ondansetrona

PRESERV

Preservativo



Blau Aesthetics

Foco em produtos
estéticos injetáveis

Botulim

toxina botulínica

botulift

toxina botulínica

Parceria estratégica com
Medytox para agregar
novos produtos ao
portfólio

Medytox



Hemarus

Centros de coleta de
plasma nos EUA

HEMARUS
P L A S M A

No futuro, integração
com Prothya (hoje ainda
não impacta resultados)

PROTHYA
BIOSOLUTIONS

Classificação dos Medicamentos

Blaü atua em medicamentos sem patente, tanto biossimilares quanto similares/genéricos

Referência

- **Biológicos**
- **Sintéticos**



**Pesquisa/
Inovação**

**Complexidade/
Tempo Desenvolvimento**

Investimento

Preço



Portfólio Blaü focado em **Biossimilares e Similares/Genéricos**, que são **mais acessíveis** e possuem a **mesma Eficácia, Segurança e Qualidade** dos medicamentos de Referência

Sem Patente

- **Biossimilares¹**
- **Similares²/
Genéricos³**



Desenvolvimento

**Complexidade/
Tempo Desenvolvimento**

Investimento

Preço



Eficácia

Segurança

Qualidade

¹Biossimilares são equivalentes aos medicamentos Biológicos; ²Similares equivalem ao Sintético com registro de marca própria; ³Genéricos são medicamentos sintéticos sem registro de marca.

Posicionamento Competitivo

Blaü tem vantagens competitivas contra os diferentes concorrentes

Vantagens Competitivas Blaü vs. Nacionais

- Blaü Líder no Ranking Hospitalar Nacional
- Portfólio Completo:
 - Biossimilares / Similares e Genéricos
- +100 moléculas, diversas classes terapêuticas:
 - Oncologia e Hematologia
 - Varejo, Estética e Plasma

Posicionamento Nacionais

- Foco em Genéricos e Acessibilidade
- Portfólio limitado, focado em classes específicas
- Menor força de atuação no Canal Hospitalar



Vantagens Competitivas Blaü vs. Multinacionais

- Produção local em alta escala e baixo custo

Posicionamento Multinacionais

- Foco em biológicos e inovação radical
- Intensivo em capital
- Atuação no Brasil via Importação, com baixo volume e alto valor agregado

Setor com Sólidos Fundamentos

Em especial para empresas focadas em produtos sem patente, como a Blau



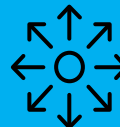
Envelhecimento da população: A população idosa deve mais do que dobrar até 2050 no Brasil¹.



Queda de Patentes de produtos relevantes nos próximos anos, que podem ser lançados pela Blau.



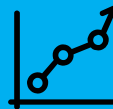
Imunoterapia é o maior Mercado do setor Hospitalar: Foco de atuação do core business da Blau.



Ampliação do acesso: Os melhores tratamentos para mais pessoas. Conectado com o propósito da Blau.



Diagnóstico precoce resulta em aumento no tempo de tratamento e da expectativa de vida dos pacientes.



Drogas inovadoras alavancando moléculas maduras: Teórico risco se tornando oportunidade.

Fundamentos de Mercado e Internos Suportam Crescimento



Crescimento de Receita

vs. mesmo período do ano anterior

	2024	2025E	2026E	2027E	2028E
Mercado Hospitalar Privado ¹	+15%	+11%	+10%	+9%	+9%
Mercado Varejo ¹	+11%	+9%	+7%	+6%	+5%

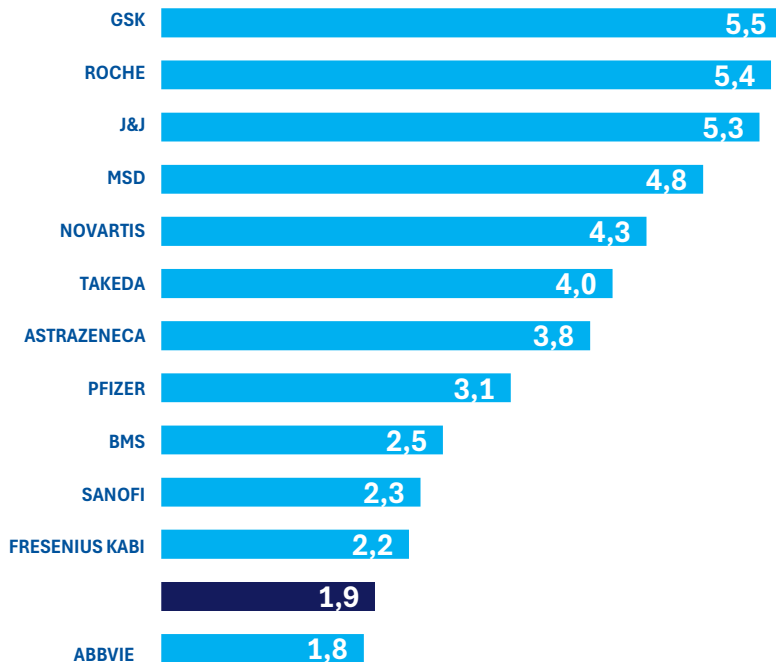
 Portfólio Maduro	+23% +21% Org.	Consistência na Execução			
 Lançamentos	+58%	Pipeline Recorrente e Anticorpos Monoclonais			
 Varejo+Estética+Plasma	+46% +16% Org.	Novos Produtos e Expansão Orgânica			

1) Fonte: IQVIA.

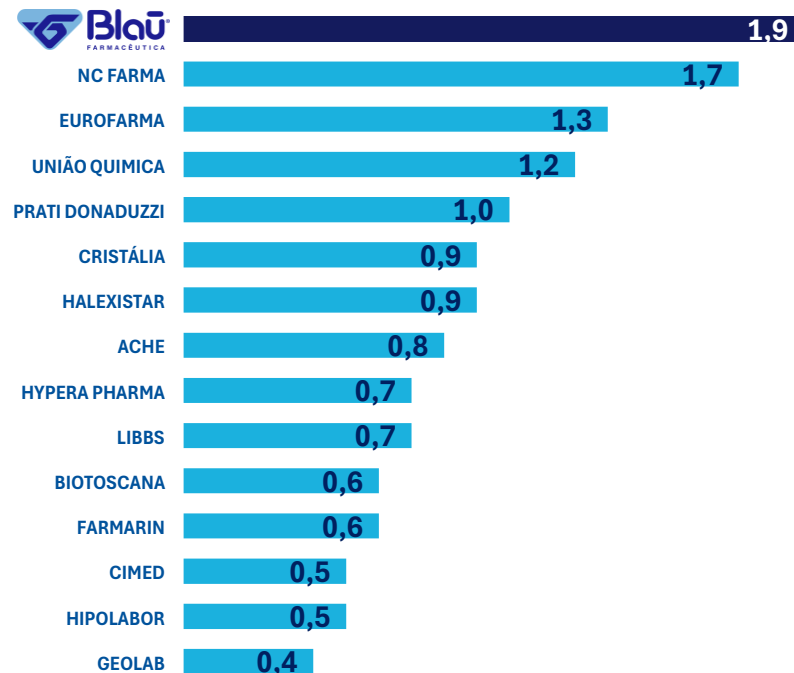
Blau líder no Segmento Hospitalar Nacional

No Ranking Geral, incluindo Multinacionais, estamos na 12ª Posição.

Multinacionais | BRL 54 Bi



Nacionais | BRL 19 Bi



Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Prioridades Longo Prazo

Foco nos projetos transformacionais



- **Anticorpos Monoclonais:** celeridade para produzir e ter todas as aprovações necessárias para lançar assim que as patentes caírem. Intensificar padronização dentro de hospitais e clínicas para realizar lançamentos com sucesso.



**Receita
Margem**



- **Aumento de capacidade alinhada com crescimento de Mercado Endereçável Total:** suportando crescimento de longo prazo de maneira que as linhas não fiquem ociosas (maior margem). Centralização da operação, aumento de escala e incentivos fiscais na nova planta de Pernambuco (P1000).



**Volume
Margem**



- **Verticalização de produtos estratégicos:** produção do IFA de produtos biológicos para aumento de vantagem competitiva e margens.



Margem



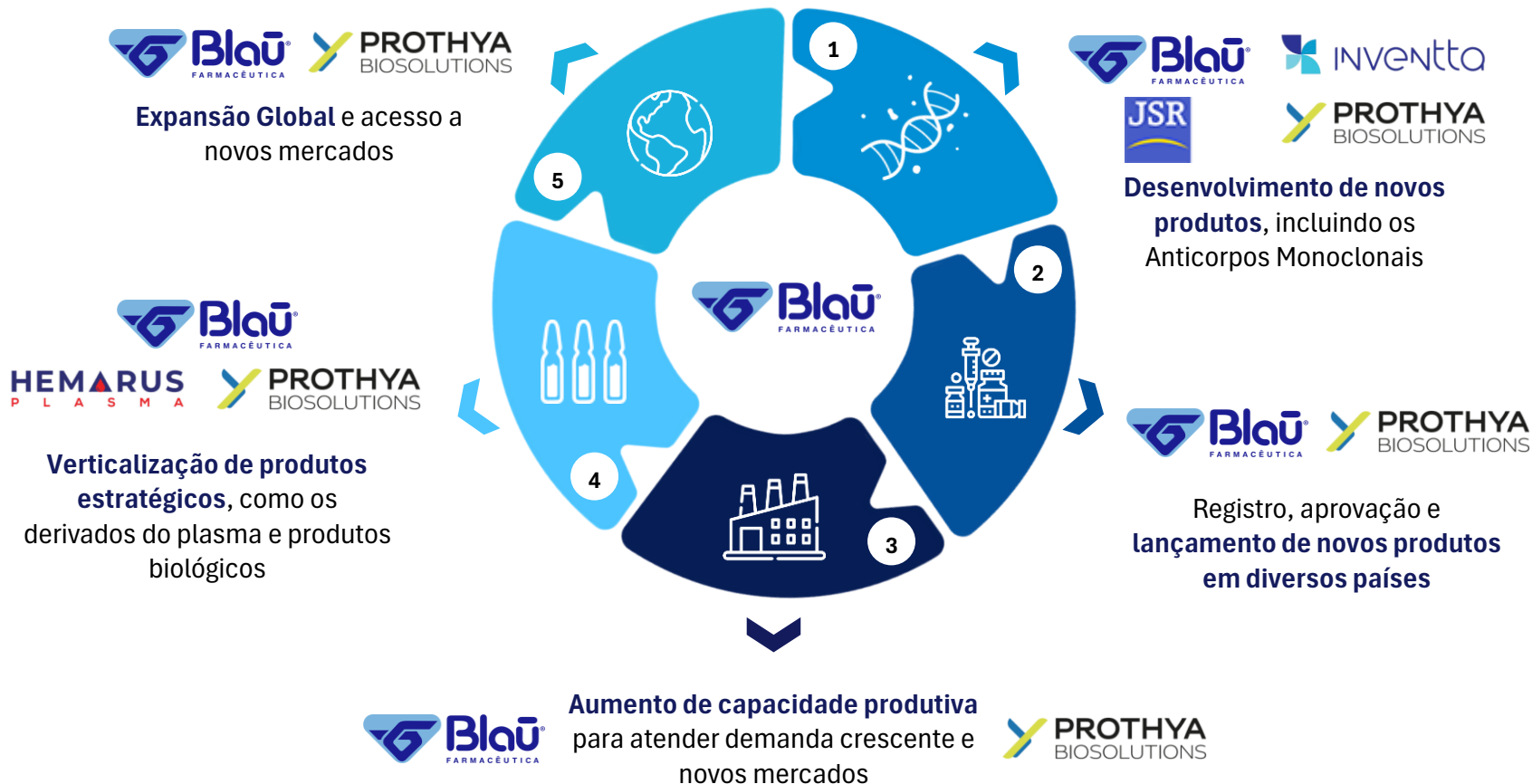
- **Expansão internacional LATAM:** alinhada com aumento de capacidade e ganho de eficiência para expandir e entrar em novos mercados de maneira competitiva. Oportunidades em parcerias license-in e license-out.
- **EUA e Europa:** Foco em produtos derivados do plasma com Hemarus e Prothya. Oportunidade de alavancar outros produtos da Blau nesses Mercados.



Receita

Planejamento Integrado

Blaü está investindo para ser uma empresa de biotecnologia global



1) PD&I - Pipeline Recorrente

TAM¹ Submissões de Projetos à Anvisa

Somente produtos ainda não lançados (BRL)

Submissões
2022-2023

~ 900 M



Submissões
2024

~ 2,1 B



Submissões
Total

~ 3,0 B



TAM¹ Lançamentos

Somente produtos já submetidos à ANVISA (BRL)

Lançamentos
2025

~ 700 M



Lançamentos
2026-2027

~ 2,3 B

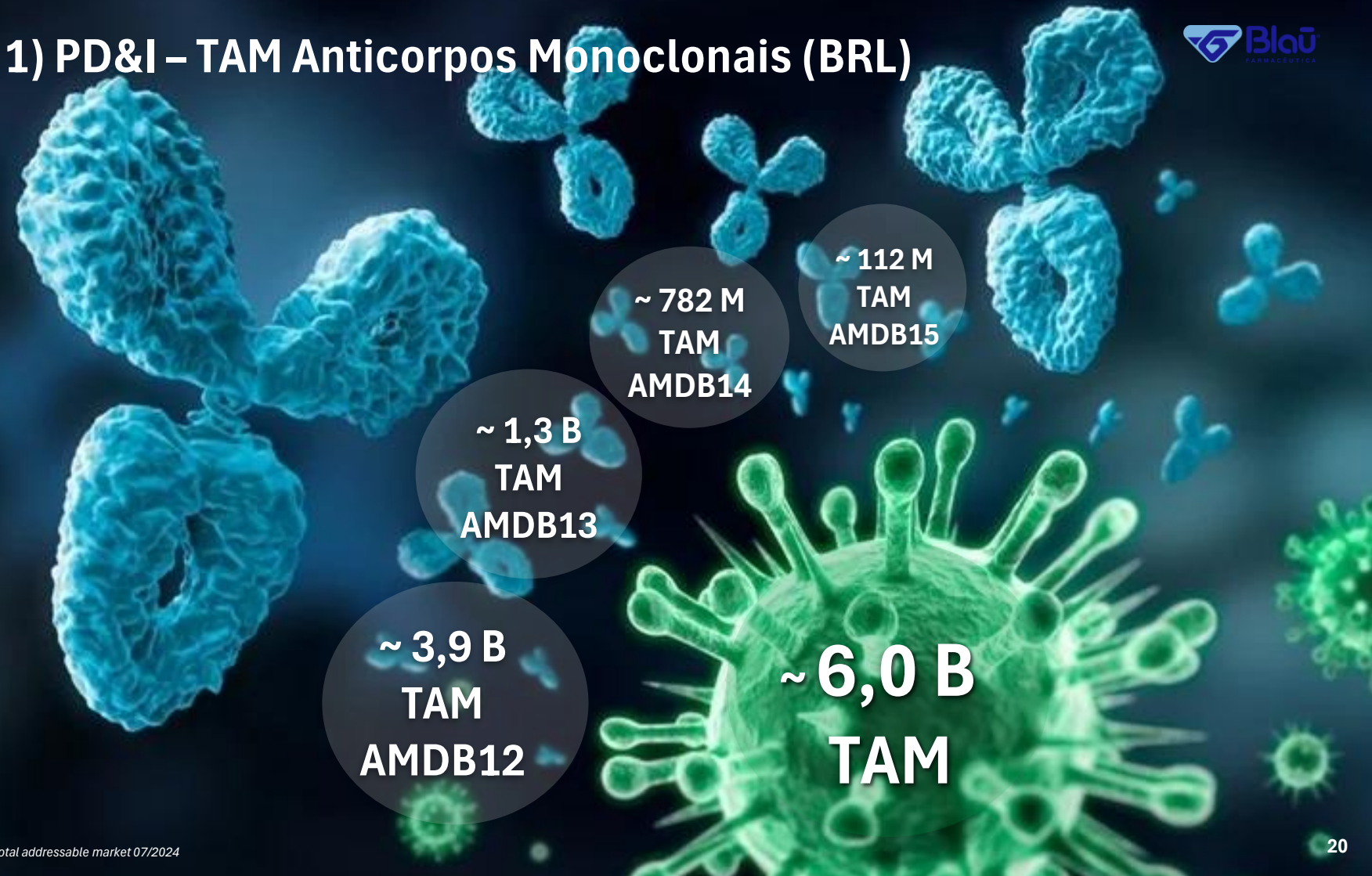


Lançamentos
Total

~ 3,0 B



1) PD&I – TAM Anticorpos Monoclonais (BRL)



1) PD&I - Indicações Terapêuticas MABs

*Tratamentos de
última geração*

16 Indicações AMDB12

- Melanoma
- Linfoma de Hodgkin Clássico e de Grandes Células B Primário do Mediastino
- Cânceres: pulmão de células não pequenas, gástrico, cabeça e pescoço, esofágico, colorretal e não-colorretal, endometrial, mama triplo-negativo, cervical e com alta carga mutacional tumoral
- Carcinomas: urotelial, células renais, cutâneo de células escamosas

12 Indicações AMDB13

- Melanoma maligno da pele
- Linfoma de Hodgkin
- Mesotelioma pleural maligno
- Cânceres: pulmão de células não pequenas, células renais, esofágico, junção gastroesofágica e adenocarcinoma esofágico
- Carcinomas: células escamosas de cabeça, pescoço e esôfago, urotelial, hepatocelular

5 Indicações AMDB14

- Psoríase em placas
- Artrite psoriásica
- Espondilite axial com ou sem dano radiográfico
- Artrite Idiopática Juvenil
- Hidradenite Supurativa (acne inversa)

1 Indicação AMDB15

- Hemofilia A (deficiência congênita do fator VIII) com ou sem inibidores do fator VIII (FVIII)

1) PD&I - Anticorpos Monoclonais (MABs)

Análise de sensibilidade demonstra forte potencial de agregar valor

Receita Líquida MABs

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 6 bi

	20%	25%	30%	35%	40%	Market Share
80%	960	1.200	1.440	1.680	1.920	
75%	900	1.125	1.350	1.575	1.800	
70%	840	1.050	1.260	1.470	1.680	
65%	780	975	1.170	1.365	1.560	
60%	720	900	1.080	1.260	1.440	
						Conversão do TAM em Receita Líquida

Margem Bruta Consolidada

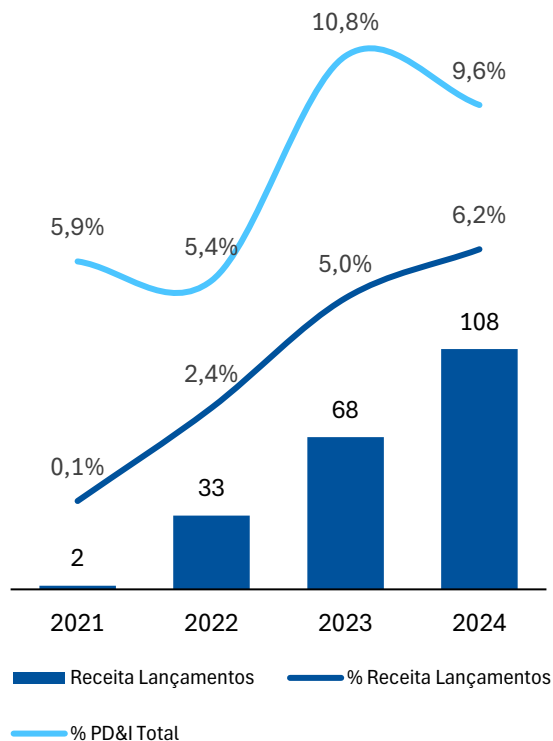
Assumindo restante do portfólio com Margem Bruta de 40%

	20%	25%	30%	35%	40%	Participação dos MABs na Receita Líquida
70%	46%	48%	49%	51%	52%	
65%	45%	46%	48%	49%	50%	
60%	44%	45%	46%	47%	48%	
55%	43%	44%	45%	45%	46%	
50%	42%	43%	43%	44%	44%	
						Margem Bruta MABs

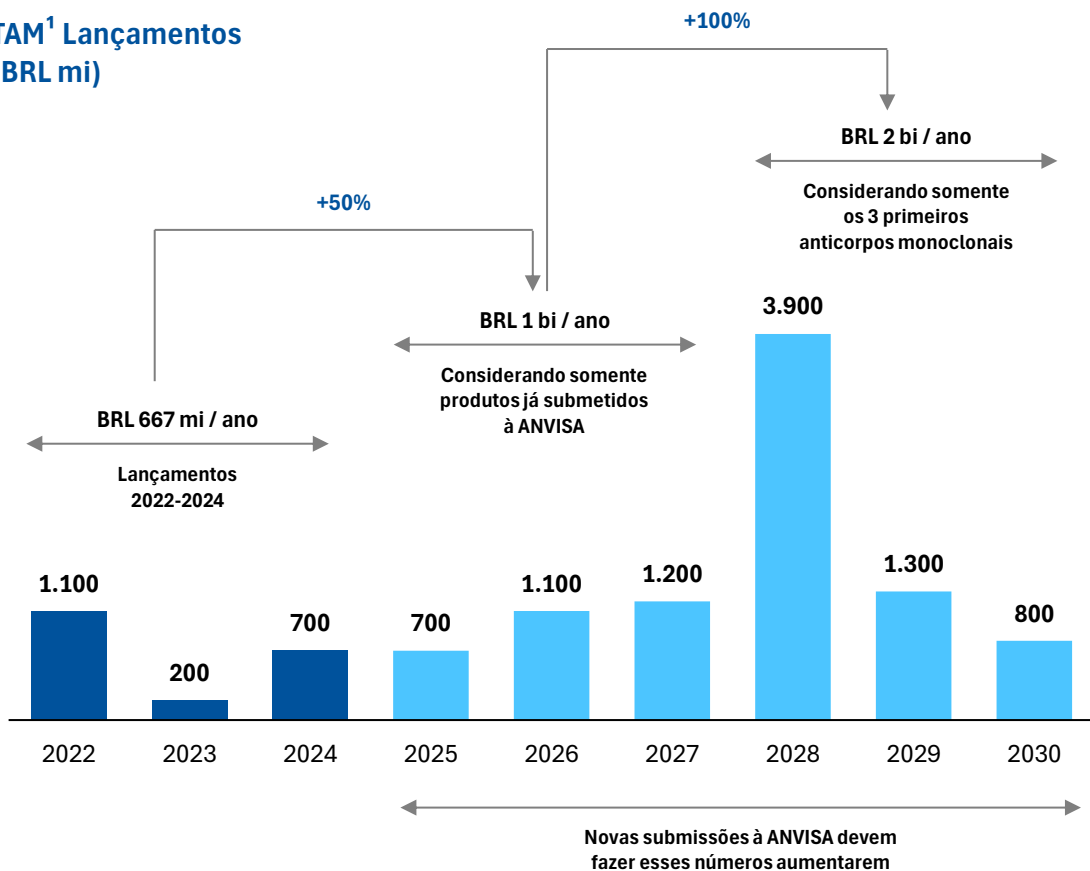
2) Lançamentos

Tendência é que no futuro a contribuição dos lançamentos supere os investimentos em PD&I

Receita Lançamentos e PD&I
(BRL mi e %)



TAM¹ Lançamentos
(BRL mi)



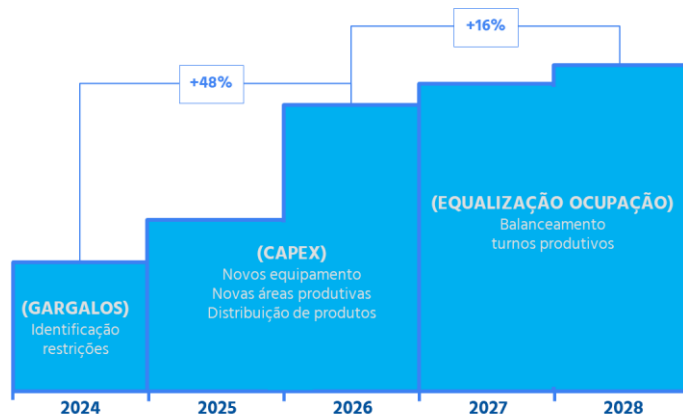
1) TAM = Mercado Endereçável Total.

3) Aumento de Capacidade - Projetos

Investimentos que garantem a execução da estratégia de curto e longo prazo

2025-2028: Plantas Atuais +70% da Capacidade 2024

- Investimento de BRL 100 mi em 2 anos (2025 e 2026)
- Zerar pendência de entrega atual
- Equalização da ocupação

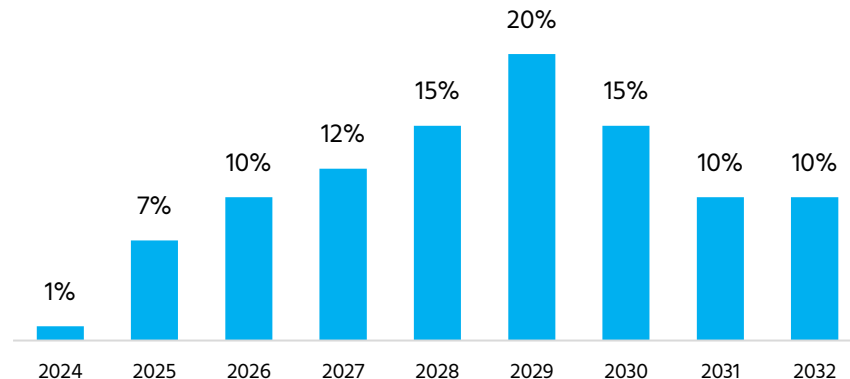


2029-2032: Blau Pernambuco 3x Capacidade Atual ou +75% vs. Capacidade 2028

- Investimento de BRL 1,2 bilhão diluído em 9 anos (2024-2032)
- Linha de embalagem em 2026, para iniciar captura de incentivos fiscais
- Entrega das linhas de produção entre 2028-2032

Cronograma de Investimento

Total de BRL 1,2 Bi



3) Aumento de Capacidade - Blau Pernambuco

Faturamento em Pernambuco: Primeiro passo de um projeto transformacional

2025

Faturamos pela 1ª vez em Pernambuco, para **acelerar a captura de incentivos e aumentar competitividade**

Redução líquida de 76,5% do ICMS

Até 2027

Linha de embalagem

Redução de 75% do IR (SUDENE)

Redução líquida de 85% do ICMS

A partir de 2029 – Entrega faseada das Linhas de Produção



- **Maior eficiência pela centralização da produção;**
- **Aumento de capacidade faseado e alinhado com crescimento de mercado;**
- **Atendimento as principais agências reguladoras do mundo para acesso a novos mercados;**
- **Aumento de competitividade nas exportações;**
- **Produção de novas classes de medicamentos.**

• Blau Pernambuco



Cabo de Santo Agostinho (próximo do Porto de Suape)



10 prédios e 44 linhas de produção

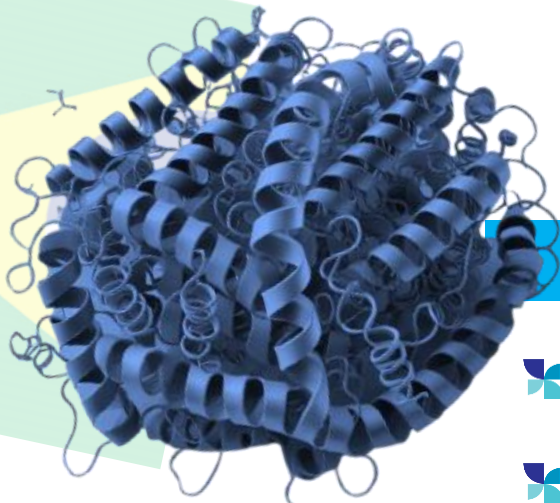


Injetáveis, biológicos, penicilânicos, cefalosporinas, carbapenêmicos, atópicos, oncológicos e hormonais.



4) Verticalização de Produtos Estratégicos

Desenvolvimento de IFAs para ampliar vantagens competitivas



Proteínas Recombinantes desenvolvidas e fabricadas pela Blau em evolução!

Alfaepoetina



Desenvolvimento do
Medicamento: concluído



Estudo Clínico em andamento
Fase I: 2025



Estudo Clínico em andamento
Fase III: 2027



Lançamento Previsto: 2028

Filgrastim e Pegfilgrastim



Desenvolvimento do
Medicamento: concluído



Estudo Clínico em andamento
Fase I: 2025



Lançamento Previsto: 2026

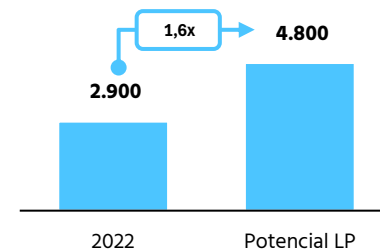
5) Expansão Global - Prothya Overview

Blaü potencializará ainda mais o crescimento da Prothya

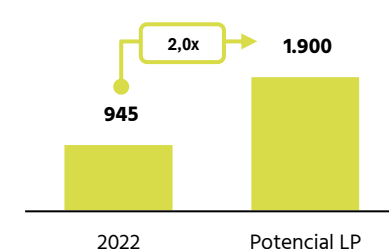


- **4 Centros de Coleta próprios** na Hungria com capacidade de 300 mil L/ano e potencial de expansão para 450 mil L/ano.
- **Contratos de fornecimento de plasma com terceiros**, com capacidade de ~1 mi L/ano.
- **Futura oportunidade com Hemarus**, para acesso ao plasma e mercado americano.

Capacidade de Fracionamento
L/ano



Capacidade de Purificação
L/ano



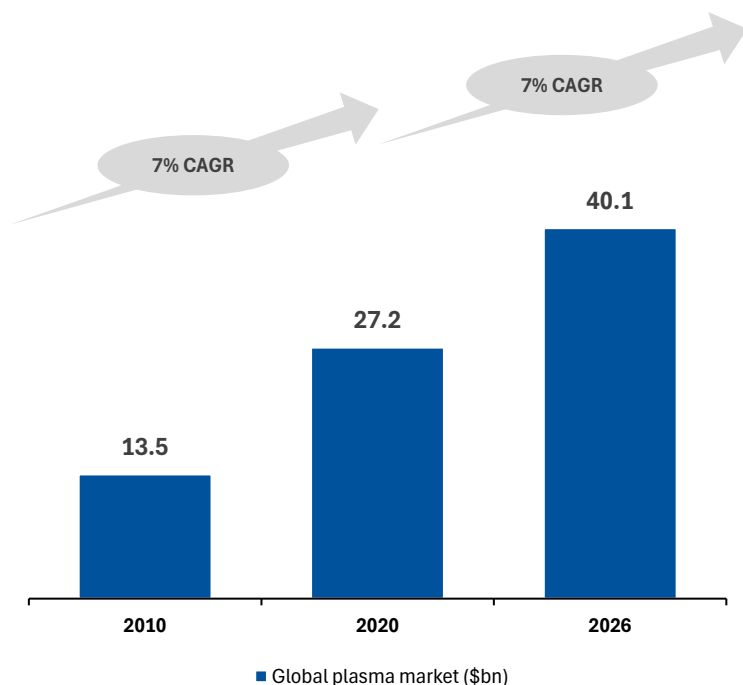
- Passo 1: Aumento da taxa de utilização e produtividade.
- Passo 2: Expansão de capacidade.

5) Expansão Global - Mercado de Plasma

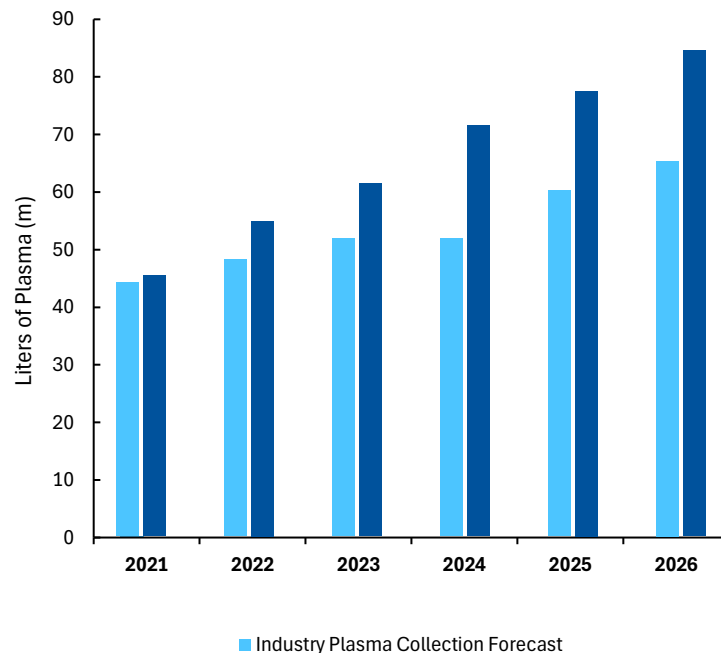
Mercado global de plasma é atrativo e foco da Blaū no segmento

Fundamentos de Mercado atrativos

Demografia favorável e aumento da demanda por terapias derivadas do plasma suportam crescimento



Capacidade da Indústria deve crescer em ritmo inferior a demanda



5) Expansão Global - Ativos Prothya

Ativos Industriais Únicos, com Grande Potencial de Expansão

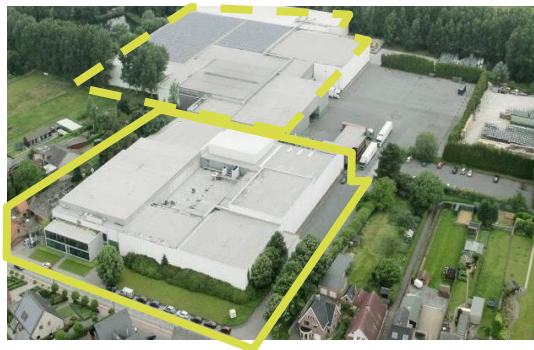
+ 5 Centros de Coleta de Plasma na Hungria com capacidade de 300 mil litros por ano (potencial de chegar a 450 mil)



Fracionamento
Upstream

Purificação
Downstream

10.000m²



Fracionamento
Upstream

12.000m²

5) Expansão Global - Reposicionamento Prothya

Múltiplas possibilidades de integração entre os negócios Blau e países de atuação

Coleta Plasma

Purificação Plasma

Embalagem Final

Registro

Comercialização

Brasil



➤ Maior competitividade

LATAM



➤ Maior fornecimento habilita crescimento nas Afiliadas e expansão para novos países

Europa



➤ Expansão para novos países

EUA



➤ Hemarus é a porta de entrada para a Prothya nos EUA, o maior Mercado do segmento

China



➤ Potencial novo Mercado com foco na Albumina

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



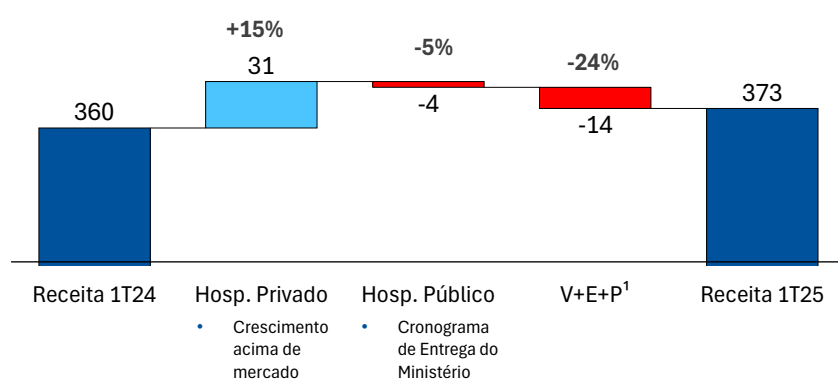
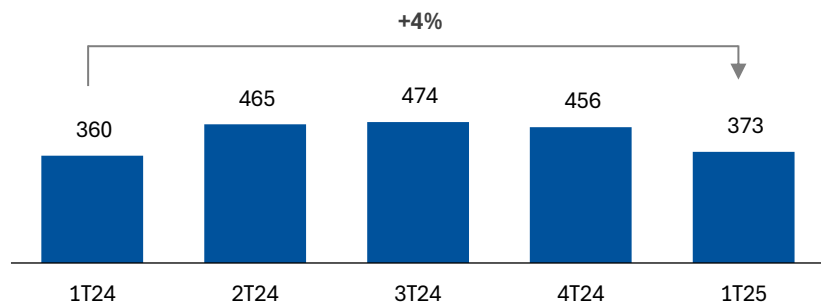
Destaques 1T25:

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

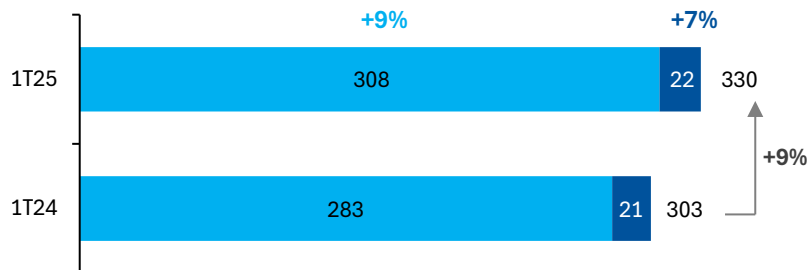
1T25 (vs. 1T24)	
Receita Líquida	BRL 373 mi (+4%)
Margem Bruta	40,1% (+680 bps)
Margem EBITDA Recorrente	22,2% (+420 bps)
Lucro Líquido Recorrente	BRL 63 mi (+50%)
Capital de Giro	BRL 851 mi (-BRL 37 mi)
CAPEX	BRL 73 mi (+55%)
Dívida Líquida	BRL 67 mi (-BRL 51 mi)

Receita Líquida (BRL mi)

Sólido desempenho no Hospitalar privado e impactos pontuais no Público, Estética e Plasma



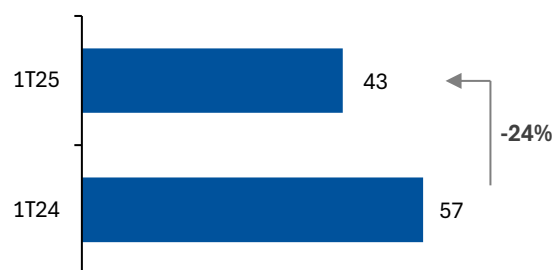
Hospitalar



■ Portfólio Maduro

■ Lançamentos

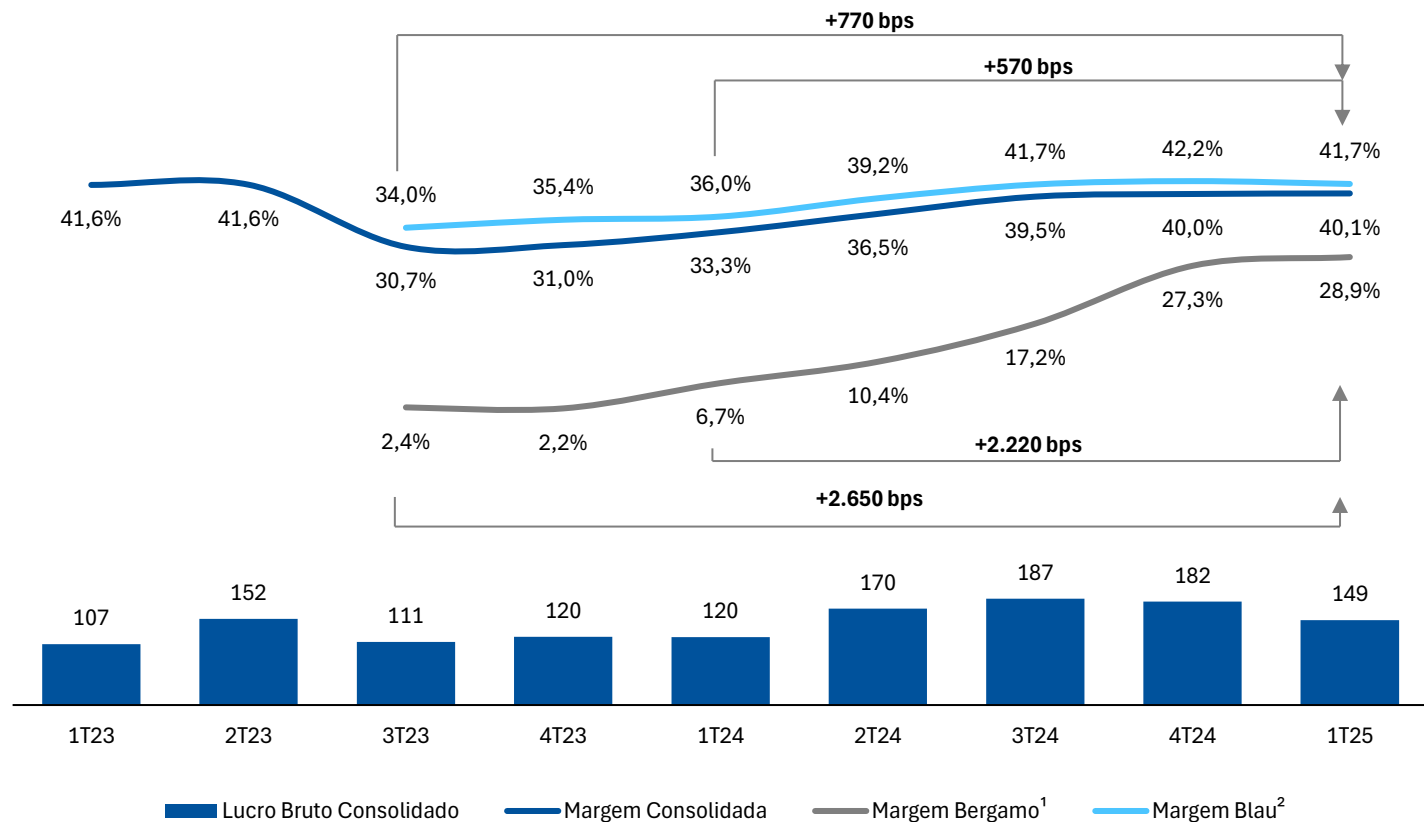
Varejo+Estética+Plasma



■ Varejo+Estética+Plasma

Lucro Bruto (BRL mi)

6º Trimestre consecutivo de alta da Margem Bruta

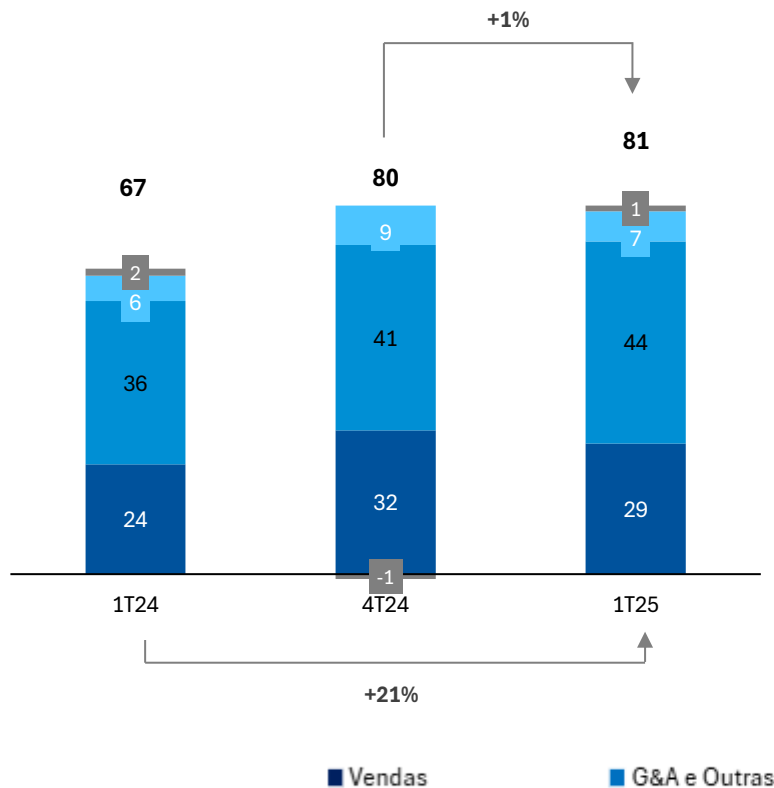


1) Margem Bergamo gerencial. 2) Margem do Consolidado excluindo Bergamo.

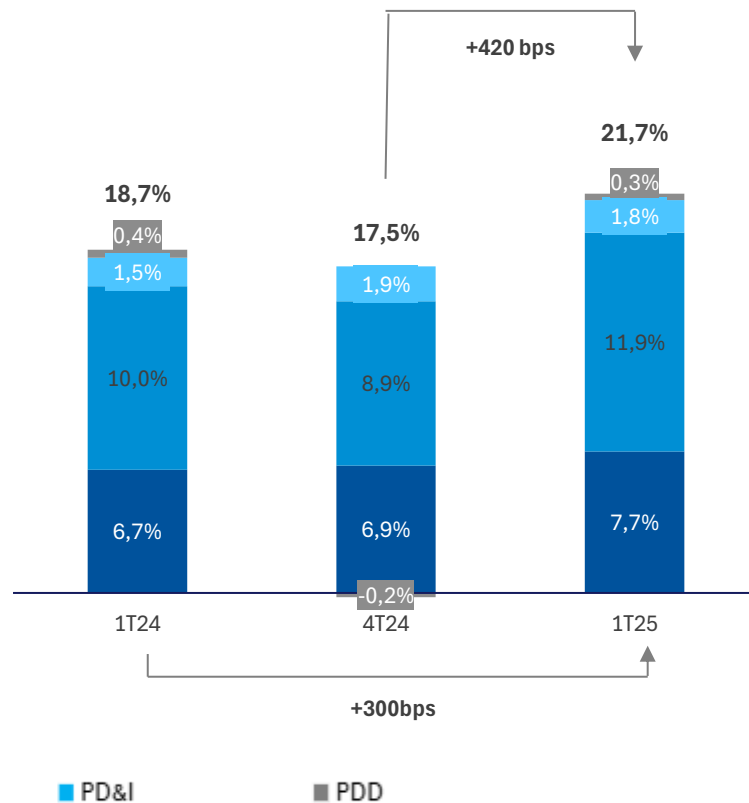
Despesas Recorrentes

Patamar em linha com 4T24, com menor diluição por impactos e sazonalidade da Receita

BRL milhões



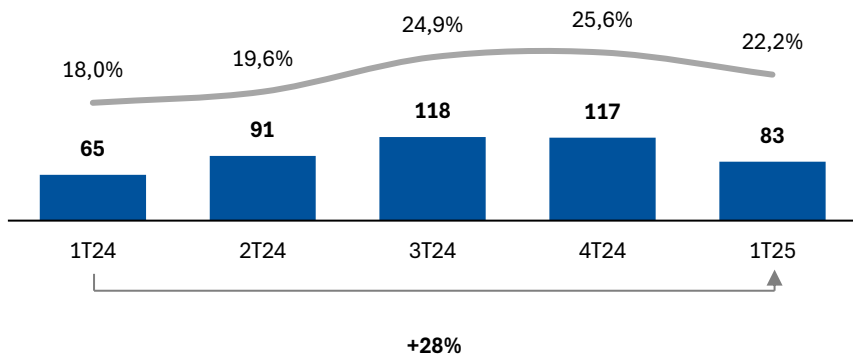
% da Receita Líquida



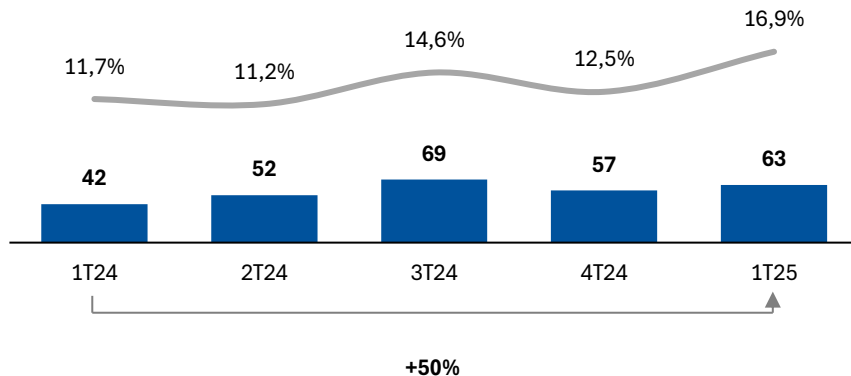
EBITDA e Lucro Líquido Recorrentes (BRL mi)

Margem Bruta e variação cambial foram os principais contribuintes

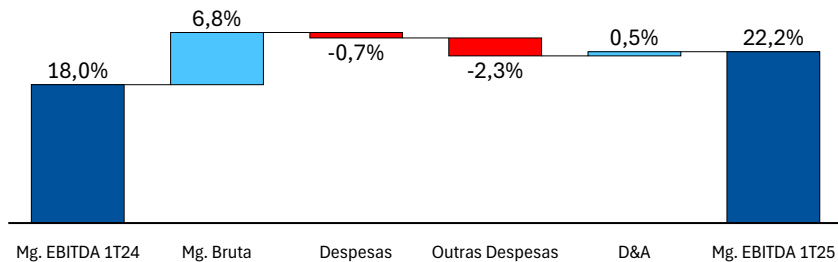
EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem (%)



Lucro Líquido Recorrente (BRL mi) e Margem (%)

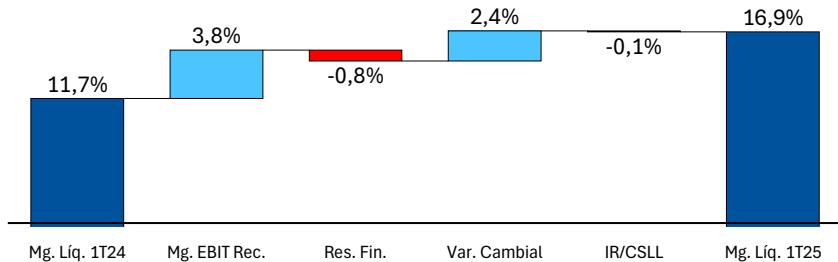


Bridge Margem EBITDA Recorrente 1T25



+ BRL 29 mi

Bridge Margem Líquida Recorrente 1T25

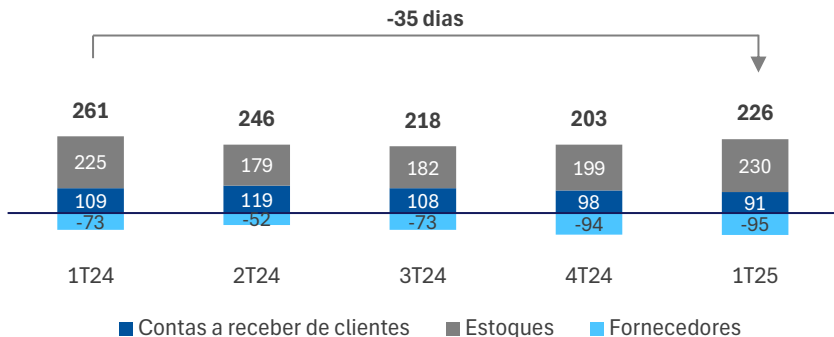


+ BRL 9 mi

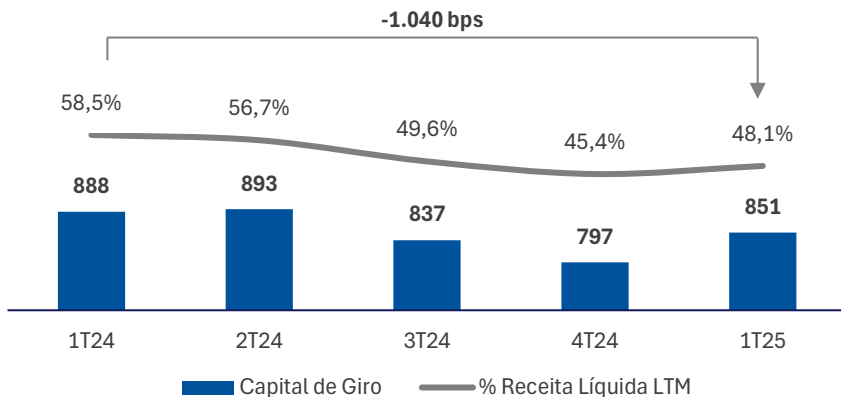
Capital de Giro e CAPEX

Destaque para os investimentos de aumento de capacidade produtiva

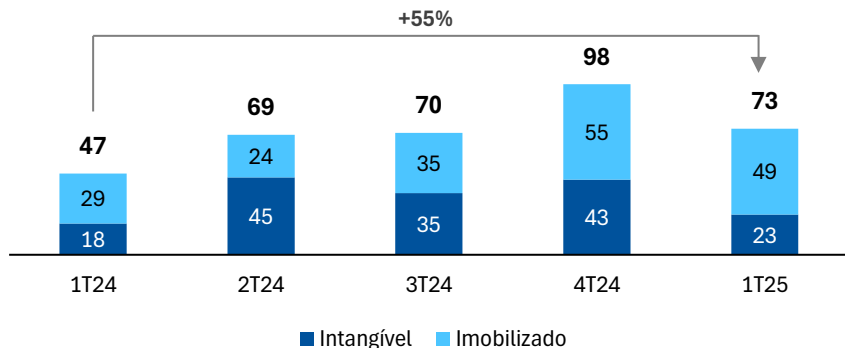
Ciclo de Caixa (dias)



Capital de Giro (BRL mi)



CAPEX (BRL mi)



Principais Projetos Intangível 1T25:

- Anticorpos Monoclonais
- Pipeline recorrente de novos produtos
- Desenvolvimento de IFAs de produtos estratégicos

Principais Projetos Imobilizado 1T25:

- Expansão de capacidade nas plantas atuais
- Investimentos na planta de IFAs (P400)

Endividamento

Redução da Dívida Líquida mesmo com intensificação dos investimentos nos projetos estratégicos

Posição em 31/03/2025:

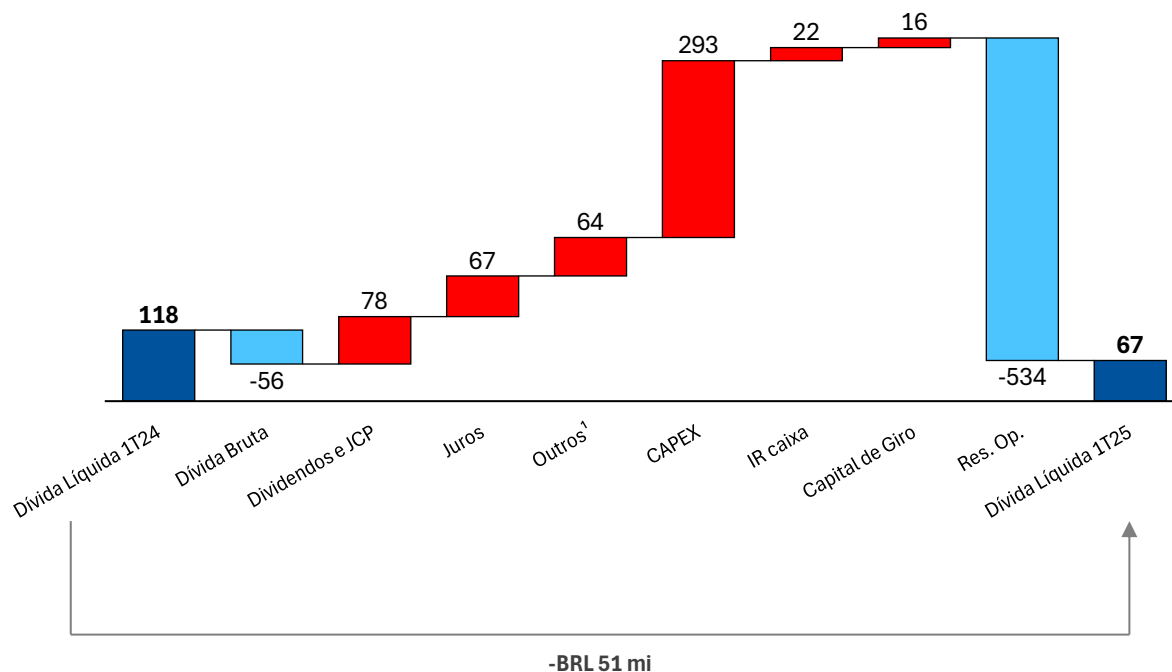
Dívida Bruta
BRL 510 mi

Caixa e Aplicações
BRL 442 mi

Dívida Líquida
BRL 67 mi

Alavancagem
0,2x
(vs. 0,3x no 1T24)

Bridge de Dívida Líquida
(BRL mi)



Outros¹: Arrendamentos, Aquisições e Amortização de Debêntures.

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Estrutura de Governança

Conselho de Administração especializado, 50% composto por membros independentes

Conselho de Administração (Membros Efetivos)



Presidente
Rodolfo Alfredo
Gerardo Hahn



Vice-Presidente
Marcelo Rodolfo
Hahn



Conselheiro Efetivo
Roberto Carlos
De Campos Morais

Conselho de Administração (Membros Independentes)



**Dr. José Antônio Miguel
Neto**



**Dr. Antonio
Buzaid**



Simone Agra

Comitês de Assessoramento

**COMITÊ DE RECURSOS HUMANOS,
REMUNERAÇÃO E ESG**

Estratégias de Pessoas,
Cultura e ESG

COMITÊ DE AUDITORIA E ÉTICA

Compliance, Auditoria
Interna e Externa

COMITÊ DE ESTRATÉGIA E M&A

Estratégia de
Longo Prazo

Nossos Executivos

Time capacitado em busca da excelência estratégica de curto e longo prazo



**Diretor
Comercial**
Amaro de Souza Jr



**Dir. M&A/Operações
EUA e EUR**
Roberto Morais



**Dir. Novos Negócios e
Operações LATAM**
Roque Ocantos



**Diretor de
Operações**
Milton Rizo



**Diretor
Presidente**
Marcelo Hahn



**Diretor Financeiro
e DRI**
Douglas Rodrigues



**Diretora
Médica**
Eliana Tibana



**Diretora de
Qualidade**
Eliza Saito



**Diretor de
PD&I**
Uilberson Silva



**Dir. Gente,
Gestão e ESG**
Ana Luiza Ivanov



**Diretor
Jurídico**
Roberto Altieri



**Dir. Tecnologia e
Inovação**
Vanderlei Schiavo



**Diretora de Assuntos
Regulatórios**
Patrícia Pigola

Acesse o Relatório de Sustentabilidade Completo



Relatório Anual de Sustentabilidade 2023



Curta e compartilhe
o nosso post oficial
nas redes sociais.



Inovando em saúde, respeitando
a vida, preservando o planeta.



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code
e leia o Relatório Anual na íntegra!



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Relações com Investidores



Douglas Rodrigues | CFO & DRI
Matheus Fujisawa | RI
Gabriela Hawat | RI
Lorena Pudo | RI



ri@blau.com



ri.blau.com



INSTITUTIONAL PRESENTATION

2025



Legal Notice

This presentation may contain information about future events, such information would not only be historical facts, but would reflect the wishes and expectations of the company's management. The words "believes", "expects", "plans", "forecasts", "estimates", "projects", "aims" and the like are intended to identify statements that necessarily involve known and unknown risks.

Known risks include uncertainties, which are not limited to the impact of competitive pricing and services, market acceptance of services, service transactions of the Company and its competitors, regulatory approval, currency fluctuation, changes in the mix of services offered and other risks described in the Company's reports.

This presentation includes both accounting and non-accounting data. The non-accounting data were not subject to review by the Company's independent auditors.

Certain percentages and other values included in this document have been rounded to facilitate their presentation. The scales of the results graphs can appear in different proportions, to optimize the demonstration. As such, the numbers and graphs presented may not represent the arithmetic sum and proper scale of the numbers preceding them, and may differ from those presented in the financial statements.

This presentation is up to date and the Company is not obliged to update it upon new information and/or future events.

Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Blau Overview

Blau is a Brazilian Pharmaceutical Industry pioneer in biotechnology in the country and with a leading position in the Hospital Segment: Innovating from Brazil to the world.

Today



Long Term

Net Revenue of BRL 1.75 billion

2024 (+28% vs. 2023)



Sustainable growth supported by solid market fundamentals such as demographics, declining patents, and expanding access.

Leader in injectable antibiotics in Brazil

IQVIA – Hospital Market



Investments in RD&I and new segments to expand the addressable market in the Core Business and enhance the Company's new growth avenues (Retail+Aesthetics+Plasma).

Focus on biologics products

Local production on large scale as a competitive advantage



Verticalization of strategic products for global sale and expansion of competitive advantages: Plasma and Monoclonal Antibodies.

5 productive facilities

Located in the State of São Paulo (4) and Goiás



Centralization of production in Pernambuco, with increased capacity and use of tax incentives for the development of the region.

Operation in 7 countries in Latin America

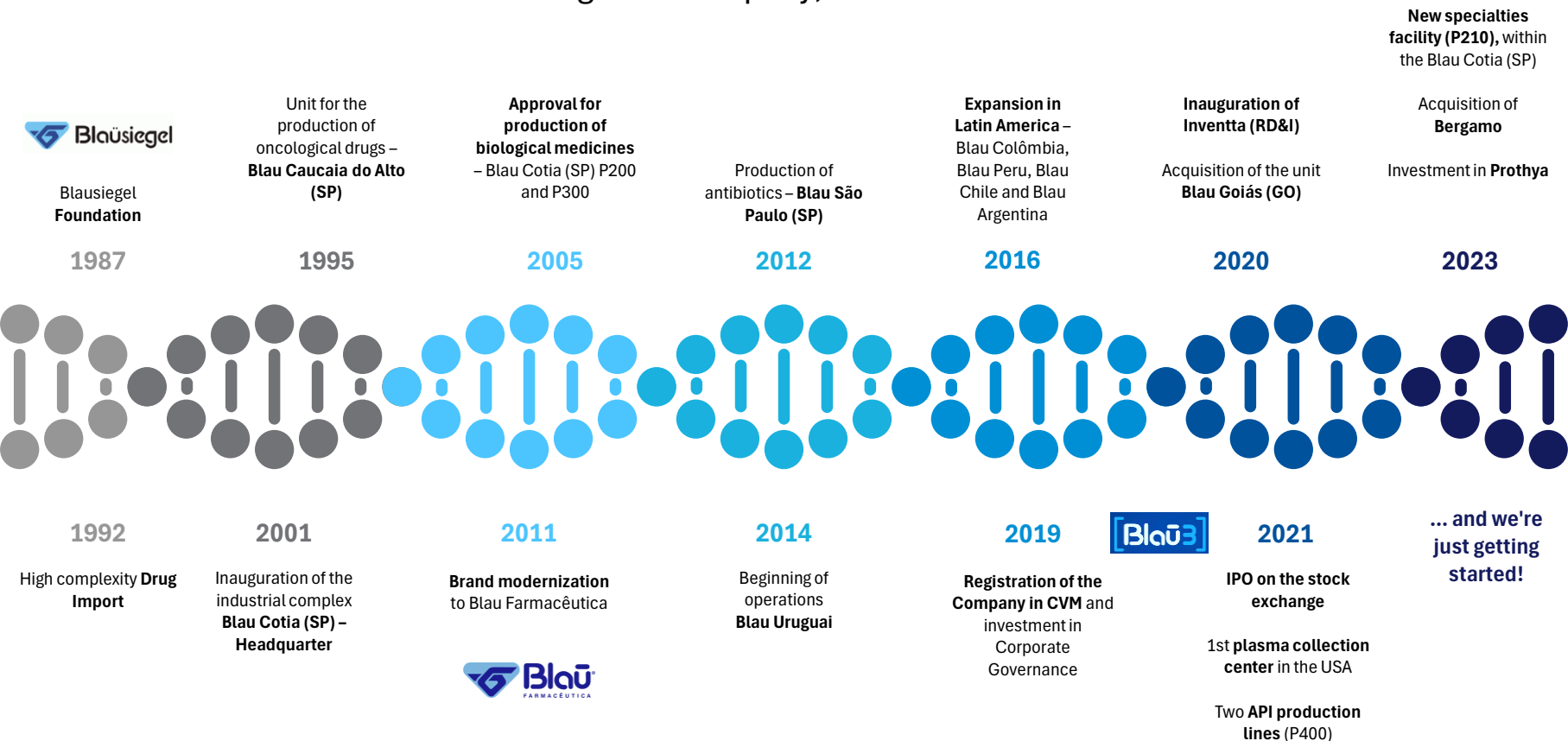
+Plasma collection operation in the USA



International expansion with emphasis on Prothya, one of the 10 largest plasma fractionators in the world.

Historical

Transformation from a Local to a Regional Company, with the ambition to be Global



Growth History

Blau grew more than 6x in 10 years (CAGR 20%), with private market accelerating growth

2014-2019

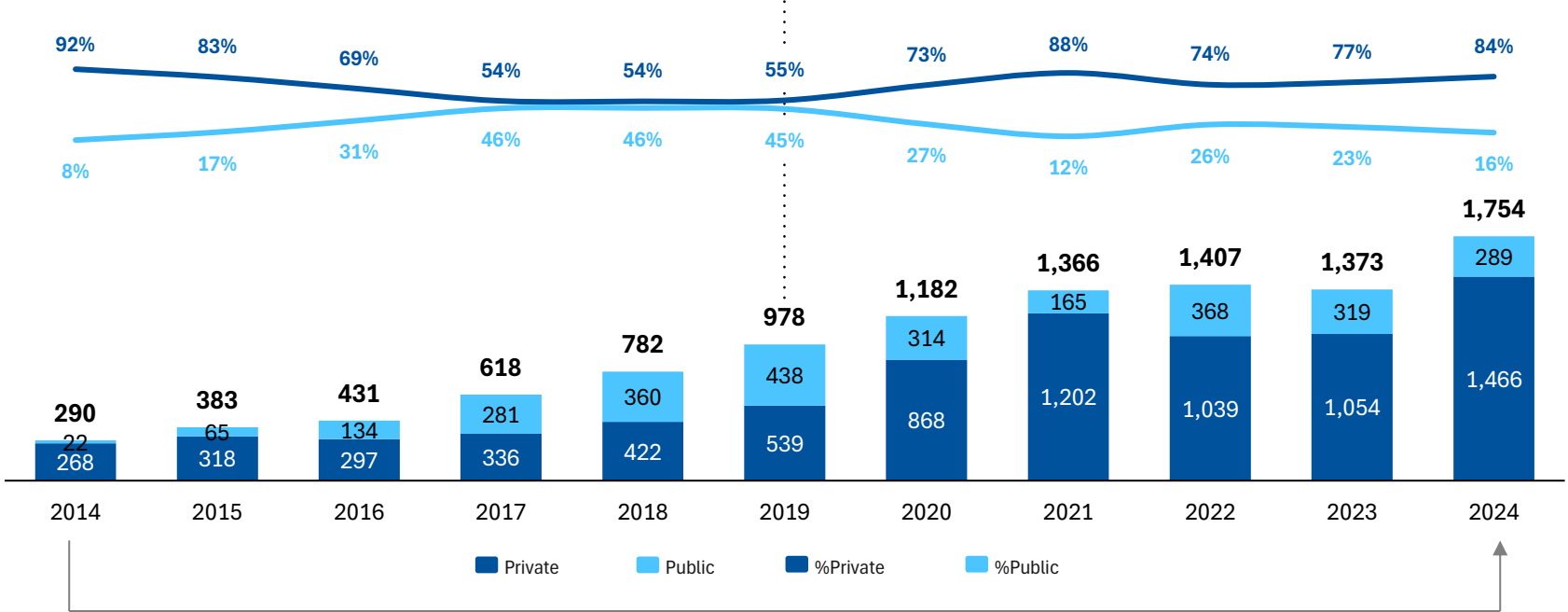
Growth in both the private and public markets, reaching similar shares of the Revenue in 2019.

CAGR Private Market +15% | CAGR Public Market +82%

2019-2024

Growth acceleration in the private market and impact of unregistered product in the public market.

CAGR Private Market +22% | CAGR Public Market -8%



CAGR 10 years: 20%

Blau Facilities

Innovative Industrial Complex with high production capacity



Blau Cotia (Headquarters)

- P200 (Biological)
- P210 (Specialties)
- P400 (APIs)
- Inventta – RD&I Center



Blau Caucaia

- Oncology – Oral solids, Injectables and Freeze-Dried



Blau São Paulo

- Specialties – Penicillins, Cephalosporins, Liquids and Common Injectable Sterile Powders

Blau Facilities

Innovative Industrial Complex with high production capacity



Blau Goiás

- Specialties – Carbapenems and Injectable Cephalosporins



Bergamo

- Oncology - Injectables and Lyophilized
- Nasal sprays



Project | Blau Pernambuco

- The Pernambuco Industrial Complex aims to increase production capacity to serve the national and international market.

Portfolio

Division into BUs, bringing strategic focus and customized solutions

Hospital Segment (84% of Revenue)



Onco-Hemato and Specialties

Brazil's largest portfolio in the Hospital channel

Alfaepoetina

Alphaepoetin

Ariscoren

Hydrocortizone

B-Platin

Carboplatina

Hepamax

Sodium
heparin

ImunoGlobulin

Human
immunoglobulin

NOXX

Enoxaparin
sodium

Oprazon

Omeprazole
sodium

Oxanon

Oxacillin sodium

Triaxton

Ceftriaxone

Retail+Aesthetics+Plasma Segment (16% of Revenue)



Pharma/OTC

Diversified products sold in the Retail channel

Ferripurum

Ferric oxide
saccharate

MTX

Methotexed
sodium

Oltrax

Ondansetron
hydrochloride

PRESERV

Condom



Blau Aesthetics

Focus on injectable aesthetic products

Botulim

botulinum toxin

botulift

botulinum toxin

Strategic partnership with Medytox to add new products to the portfolio

Medytox



Hemarus

Plasma Collection Centers in the USA

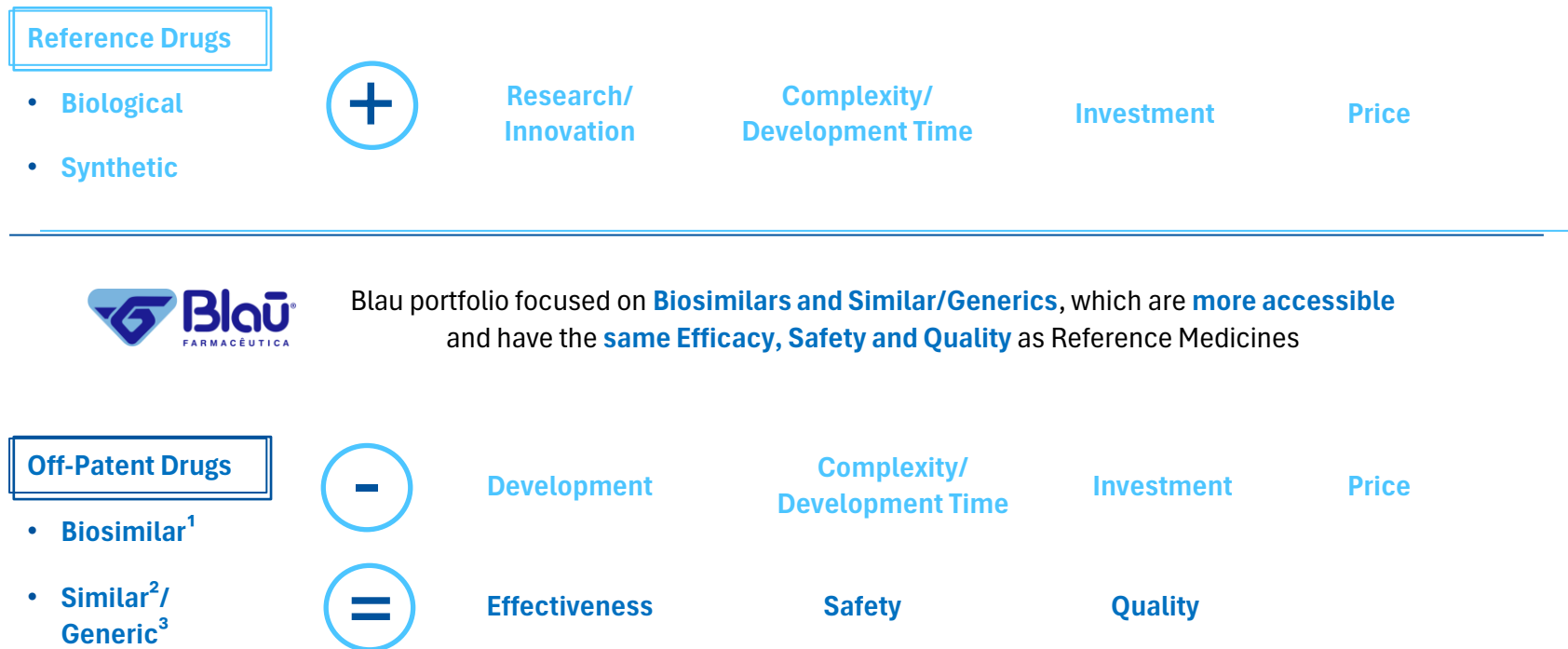
HEMARUS
PLASMA

In the future, integration with Prothya (today it does not impact results)

PROTHYA
BIOSOLUTIONS

Medicines Classification

Blau focus on off-patent drugs, both biosimilar and similar/generic



¹Biosimilars are equivalent to Biologic medicines; ²Similar are equivalent to Synthetic with private label registration; ³Generics are synthetic drugs without trademark registration.

Competitive Positioning

Blaū has competitive advantages against different competitors

Competitive Advantages Blaū vs. National

- Blaū Leader in the Ranking National Hospital
- Complete Portfolio:
 - Biosimilars / Similar and Generic
- +100 molecules, diverse Therapeutic classes:
 - Oncology and Hematology
 - Retail, Aesthetics and Plasma

Positioning National

- Focus on Generics and Accessibility
- Limited portfolio, focused on specific classes
- Lower operating force in the Hospital Channel



Competitive Advantages Blaū vs. Multinational

- Local production on a high scale and low cost

Positioning Multinationals

- Focus on biologics and radical innovation
- Capital intensive
- Operations in Brazil via Imports, with low volume and high added value

Sector with Solid Foundations

Especially for companies focused on off-patent products, such as Blau



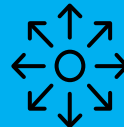
Ageing Population: The elderly population is expected to more than double by 2050 in Brazil¹.



Falling patents for relevant products in the coming years, which could be launched by Blau.



Immunotherapy is the largest market in the Hospital sector: the focus of Blau's core business.



Expanding access: The best treatments for more people. Connected to Blau's purpose.



Early diagnosis results in increased treatment time and life expectancy for patients.



Innovative drugs leveraging mature molecules: Theoretical risk becoming opportunity.

Market and Internal Fundamentals Support Growth

Revenue Growth

vs. same period of the previous year

	2024	2025E	2026E	2027E	2028E
Private Hospital Market ¹	+15%	+11%	+10%	+9%	+9%
Retail Market ¹	+11%	+9%	+7%	+6%	+5%



Mature Portfolio

+23%
+21% Org.

Consistency in Execution



Launches

+58%

Recurring Pipeline and
Monoclonal Antibodies



Retail+Aesthetics+Plasma

+46%
+16% Org.

New Products and Organic
Expansion

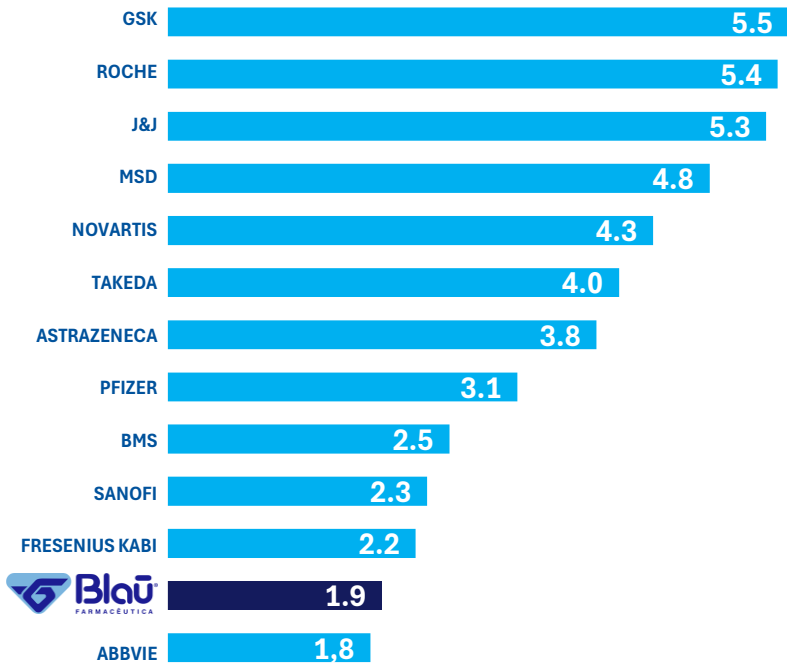
1) Source: IQVIA.

Blau leader in the National Hospital Segment

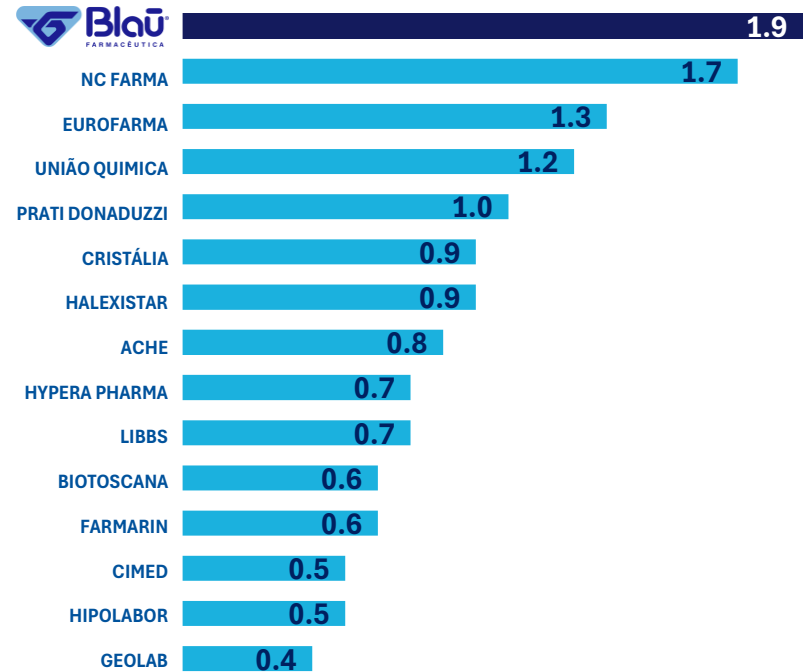


In the General Ranking, including Multinationals, we are in 12th place.

Multinationals | BRL 54 Bi



Nationals | BRL 19 Bi



Source: IQVIA PMB SET 2024 (Pharmacy Purchase Price), IQVIA Non-Retail SET 2024 (Hospital Purchase Price).

Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Long-Term Priorities

Focus on Transformational Projects



- **Monoclonal antibodies:** speed up production and get all the necessary approvals to launch as soon as the patents expire. Intensify standardization within hospitals and clinics to carry out successful launches.



Revenue
Margin



- **Increased capacity in line with Total Addressable Market growth:** supporting long-term growth so that lines are not vacant (higher margin). Centralization of operations, increased scale and tax incentives at the new Pernambuco facility (P1000).



Volume
Margin



- **Verticalization of strategic products:** API production of biological products to increase competitive advantage and margins.



Margin



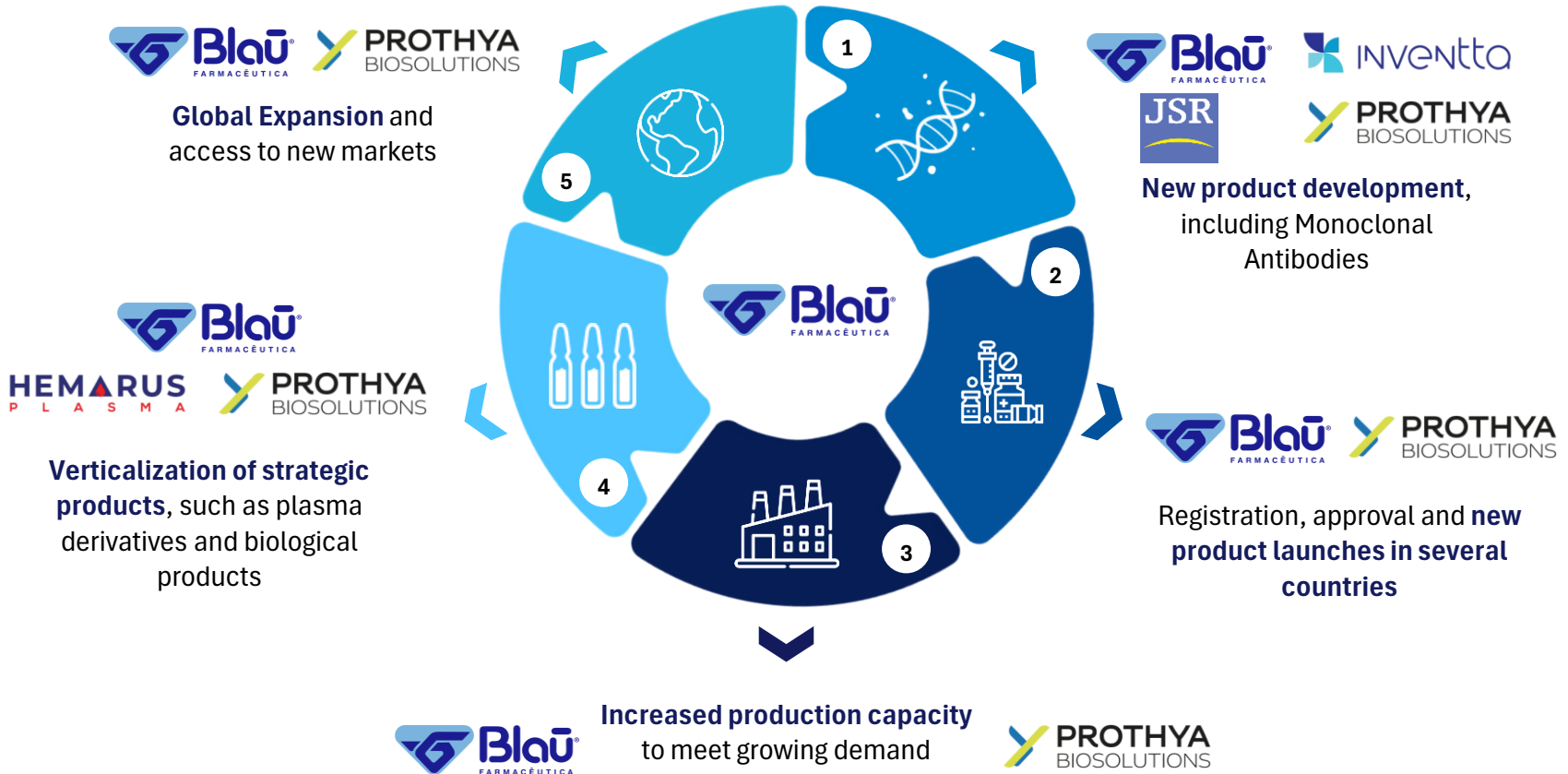
- **International expansion:** in line with increased capacity and efficiency gains to expand in Latin America and enter new markets competitively. Opportunities in license-in and license-out partnerships.
- **USA and Europe:** Focus on plasma-derived products with Hemarus and Prothya. Opportunity to leverage other Blau products in these markets.



Revenue

Integrated Planning

Blaui is investing to be a global biotechnology company



1) RD&I – Recurring Pipeline

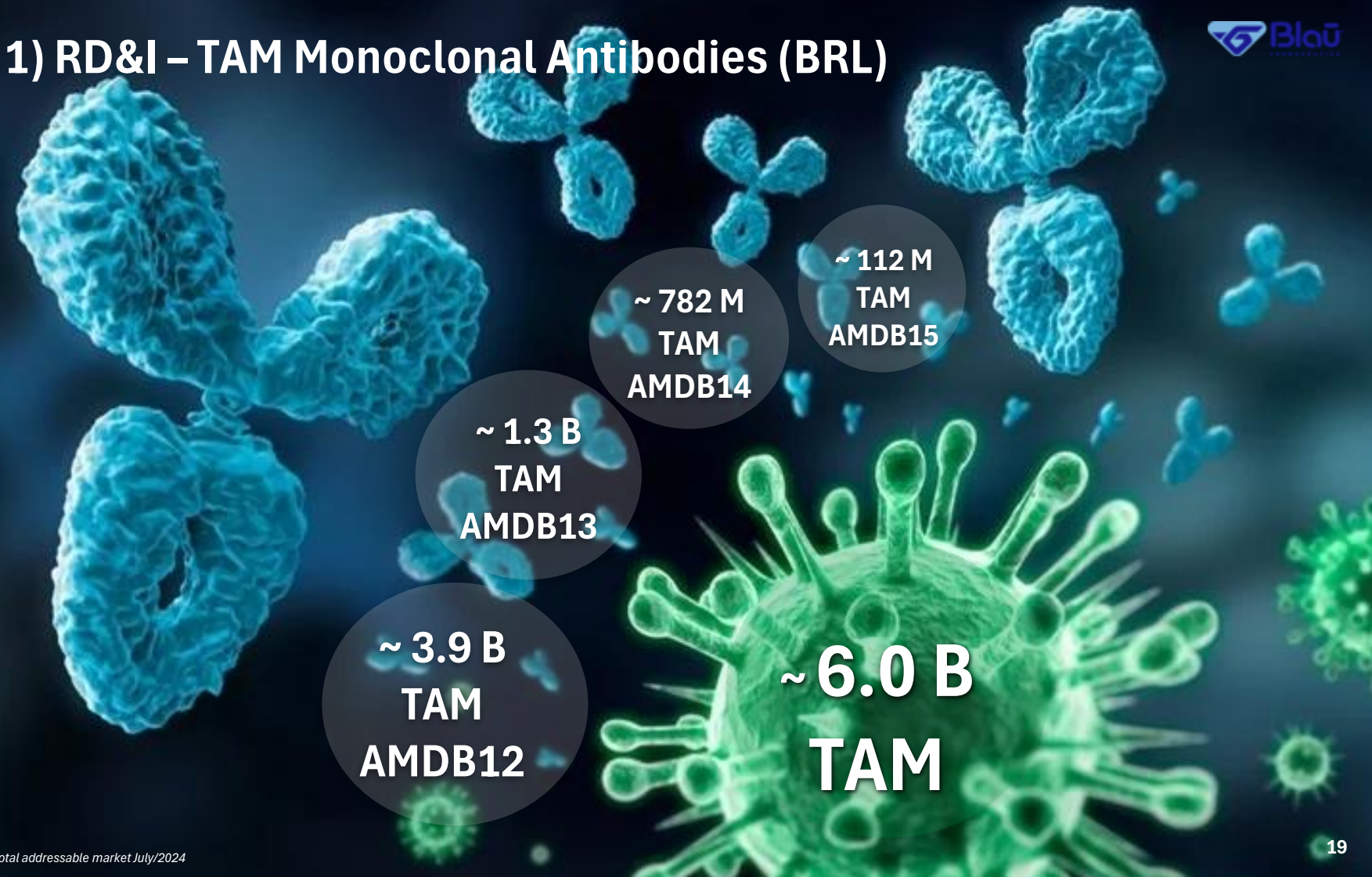
TAM¹ Project
Submissions to Anvisa
Only products not yet
launched
(BRL)



TAM¹ Launches
Only products already
submitted to ANVISA (BRL)



1) RD&I – TAM Monoclonal Antibodies (BRL)



1) RD&I - Therapeutic Indications MABs

*State-of-the-art
treatments*

16 Indications AMDB12

- Melanoma
- Classical and Primary Large B-cell Hodgkin Lymphoma of the Mediastinum
- Cancers: non-small cell lung, gastric, head and neck, esophageal, colorectal and non-colorectal, endometrial, triple-negative breast, cervical and with high tumor mutational load
- Carcinomas: urothelial, renal cell, cutaneous squamous cell

12 Indications AMDB13

- Malignant melanoma of the skin
- Hodgkin's Lymphoma
- Malignant pleural mesothelioma
- Cancers: non-small cell lung, renal cells, esophageal, gastroesophageal junction, and esophageal adenocarcinoma
- Carcinomas: squamous cells of the head, neck and esophagus, urothelial, hepatocellular

5 Indications AMDB14

- Plaque psoriasis
- Psoriatic arthritis
- Axial spondylitis with or without radiographic damage
- Juvenile Idiopathic Arthritis
- Hidradenitis Suppurativa (acne inversa)

1 Indication AMDB15

- Hemophilia A (congenital factor VIII deficiency) with or without factor VIII (FVIII) inhibitors

1) RD&I - Monoclonal Antibodies (MABs)

Sensitivity analysis shows strong potential to add value

Net Revenue MABs

Considering a Total Addressable Market (TAM) of BRL 6 billion

	20%	25%	30%	35%	40%	Market Share
80%	960	1.200	1.440	1.680	1.920	
75%	900	1.125	1.350	1.575	1.800	
70%	840	1.050	1.260	1.470	1.680	
65%	780	975	1.170	1.365	1.560	
60%	720	900	1.080	1.260	1.440	
Conversion of TAM into Net Revenue						

Consolidated Gross Margin

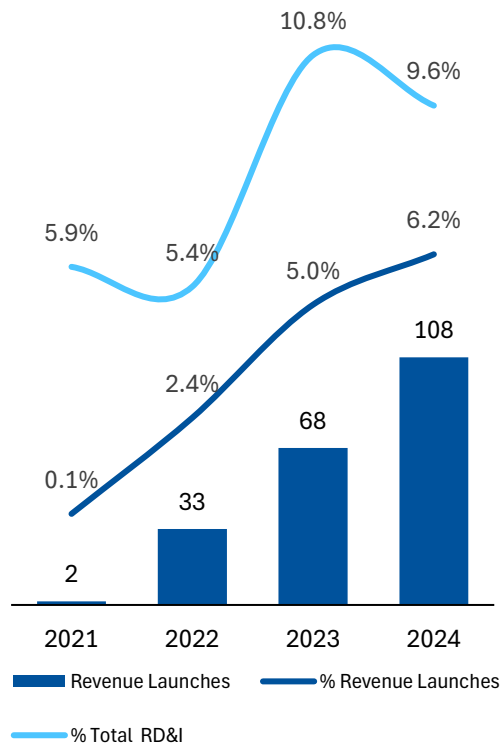
Assuming the rest of the portfolio with a Gross Margin of 40%

	20%	25%	30%	35%	40%	MABs' Share of Net Revenue
70%	46%	48%	49%	51%	52%	
65%	45%	46%	48%	49%	50%	
60%	44%	45%	46%	47%	48%	
55%	43%	44%	45%	45%	46%	
50%	42%	43%	43%	44%	44%	
MABs Gross Margin						

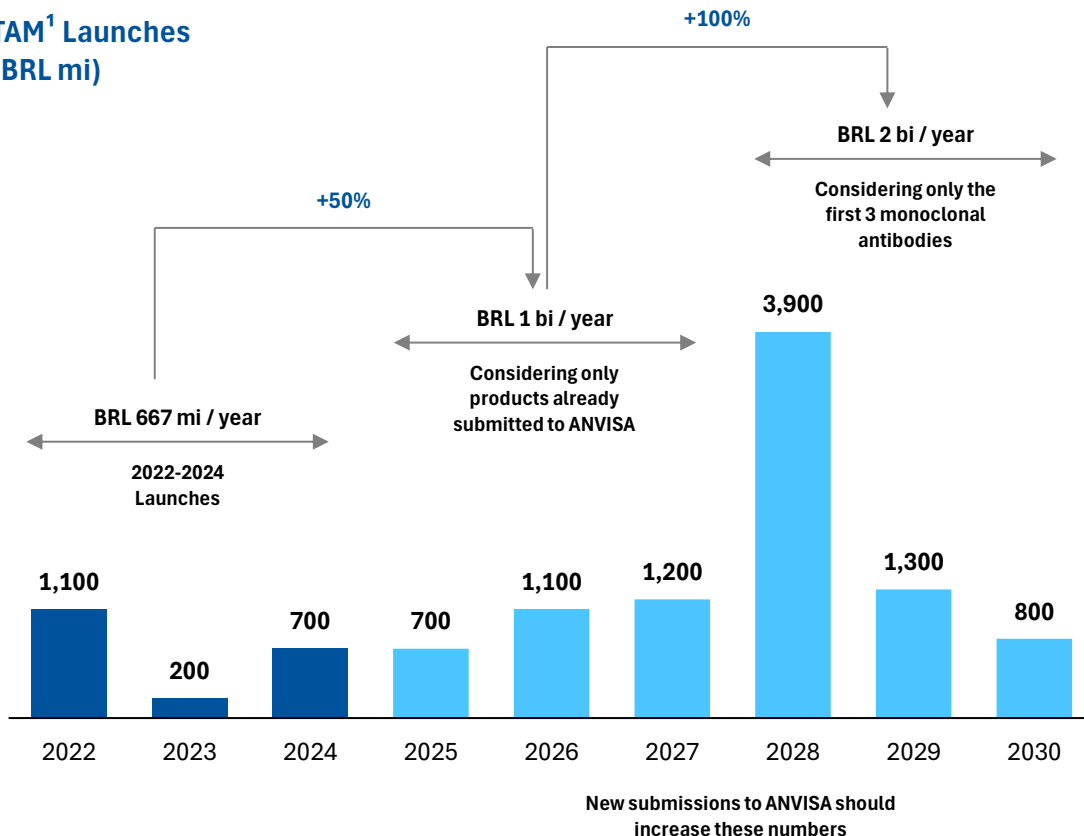
2) Launches

The trend is that in the future the contribution of launches will exceed investments in RD&I

Revenue Launches and RD&I
(BRL mi and %)



TAM¹ Launches
(BRL mi)



New submissions to ANVISA should increase these numbers

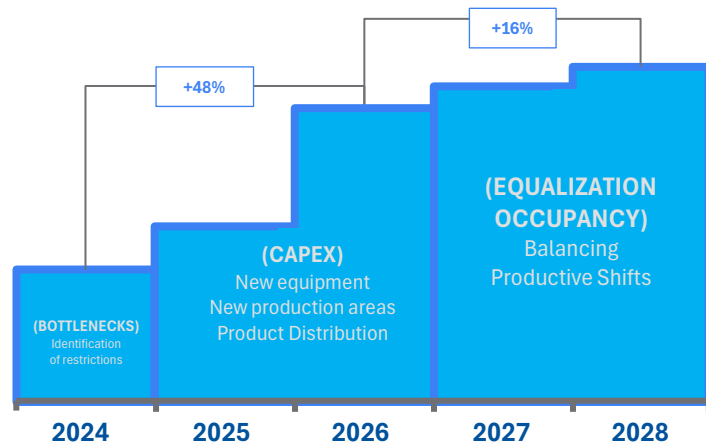
1) TAM = Total Addressable Market.

3) Increased Capacity - Projects

Investments that guarantee the implementation of the short- and long-term strategy

2025-2028: Current Facilities +70% of 2024 Capacity

- Investment of BRL 100 million in 2 years (2025 and 2026)
- Clear current delivery backlog
- Equalization of occupancy

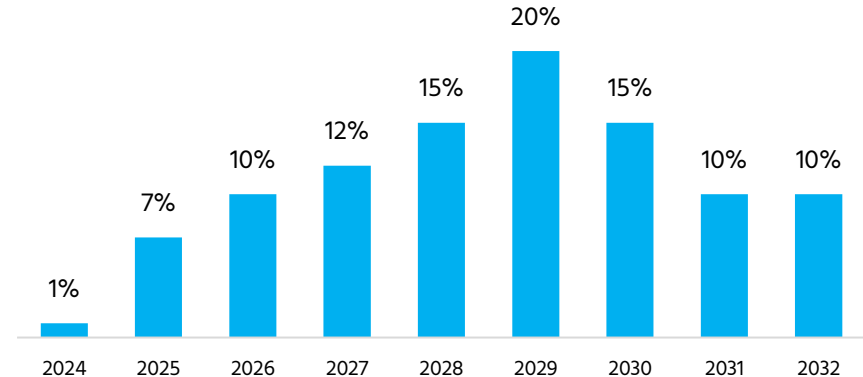


2029-2032: Blau Pernambuco 3x Current Capacity or +75% vs. 2028 Capacity

- BRL 1.2 billion investment diluted over 9 years (2024-2032)
- Packaging line in 2026, to start capturing tax incentives
- Delivery of production lines between 2028-2032

Investment Schedule

Total of BRL 1,2 Bi



3) Capacity Increase - Blau Pernambuco

Invoicing in Pernambuco: First step in a transformational project

2025

We have invoiced for the first time in Pernambuco, **to speed up the capture of incentives and increase competitiveness**
Net reduction of 76.5% in ICMS

Until 2027

Packaging line

75% reduction in income tax (SUDENE)

85% net reduction in ICMS

From 2029 - Phased delivery of production lines



- Greater efficiency by centralizing production;
- Phased increase in capacity in line with market growth;
- Compliance with the world's main regulatory agencies for access to new markets;
- Increased competitiveness in exports;
- Production of new classes of drugs.

• Blau Pernambuco



Cabo de Santo Agostinho (near the Port of Suape)



10 buildings and 44 production lines

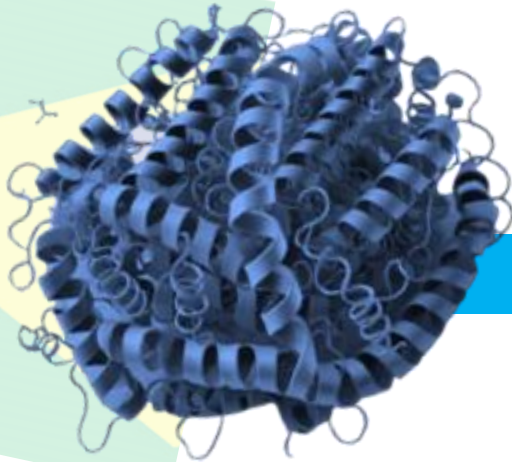


Injectables, biologicals, penicillanics, cephalosporins, carbapenems, allopathics, oncology and hormones



4) Verticalization of Strategic Products

Development of APIs to expand competitive advantages



Recombinant Proteins
developed and manufactured
by Blau in evolution!

Alphaepoetin

Filgratim and Pegfilgrastim



Drug Development:
Completed



Phase I Clinical Study in
development: 2025



Phase III Clinical Study in
development: 2027



Expected Launch: 2028



Drug Development:
Completed



Phase I Clinical Study in
development: 2025



Expected Launch: 2026

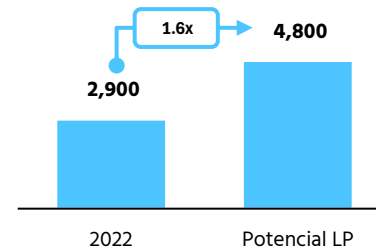
5) Global Expansion - Prothya Overview

Blau to further boost Prothya's growth

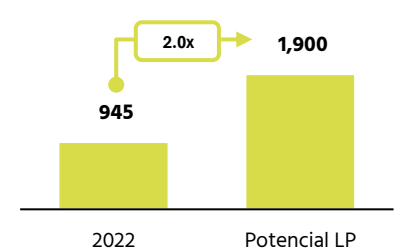


- **4 own Collection Centers** in Hungary with a capacity of 300 thousand L/year and potential for expansion to 450 thousand L/year.
- **Plasma supply contracts** with third parties, with a capacity of ~1 mi L/year.
- **Future opportunity with Hemarus**, for access to plasma and the American market.

Fractionation Capacity
L/year



Purification Capacity
L/year



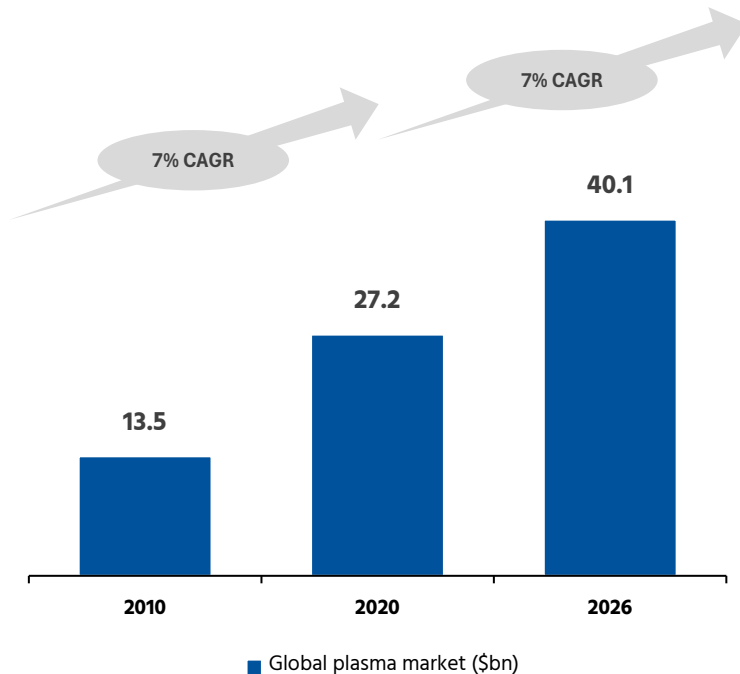
- Step 1: Increased utilization rate and productivity.
- Step 2: Capacity expansion.

5) Global Expansion – Plasma Market

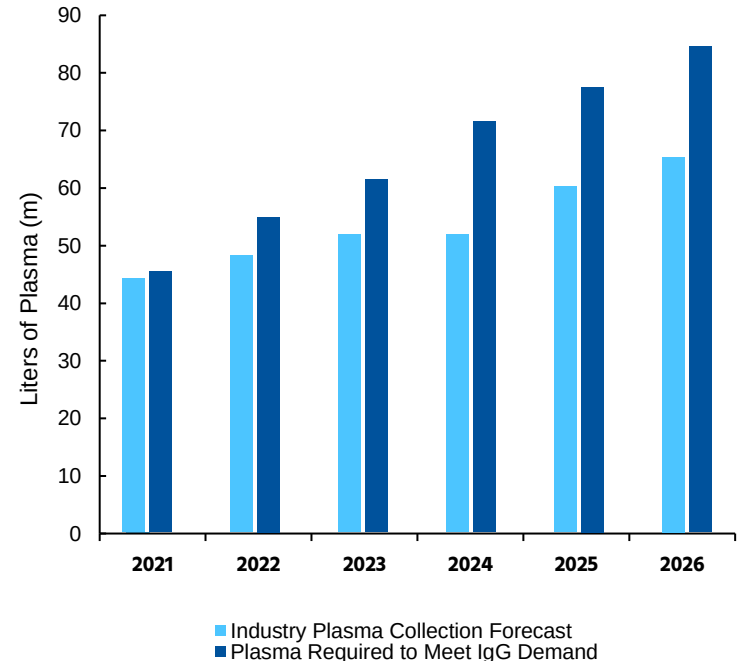
Global plasma market is attractive and Blau's focus on the segment

Attractive Market Fundamentals

Favorable Demographics and Increased Demand for Plasma-Derived Therapies Support Growth



Industry capacity should grow at a slower pace than demand



5) Global Expansion - Prothya Assets

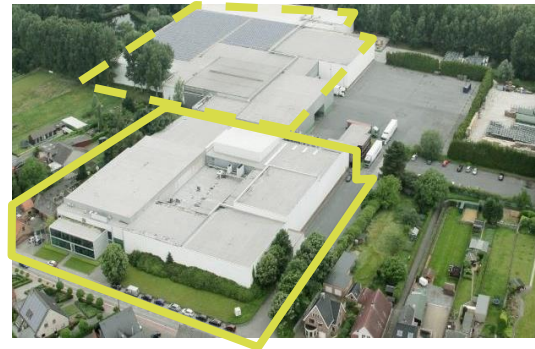
Unique Industrial Assets with Great Potential for Expansion



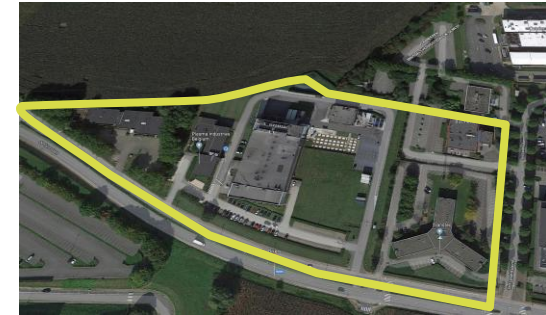
Upstream
Fractioning

Downstream
Purification

10.000m²



+ 5 Plasma Collection Centers
in Hungary with a capacity of
300,000 liters per year
(potential to reach 450,000)

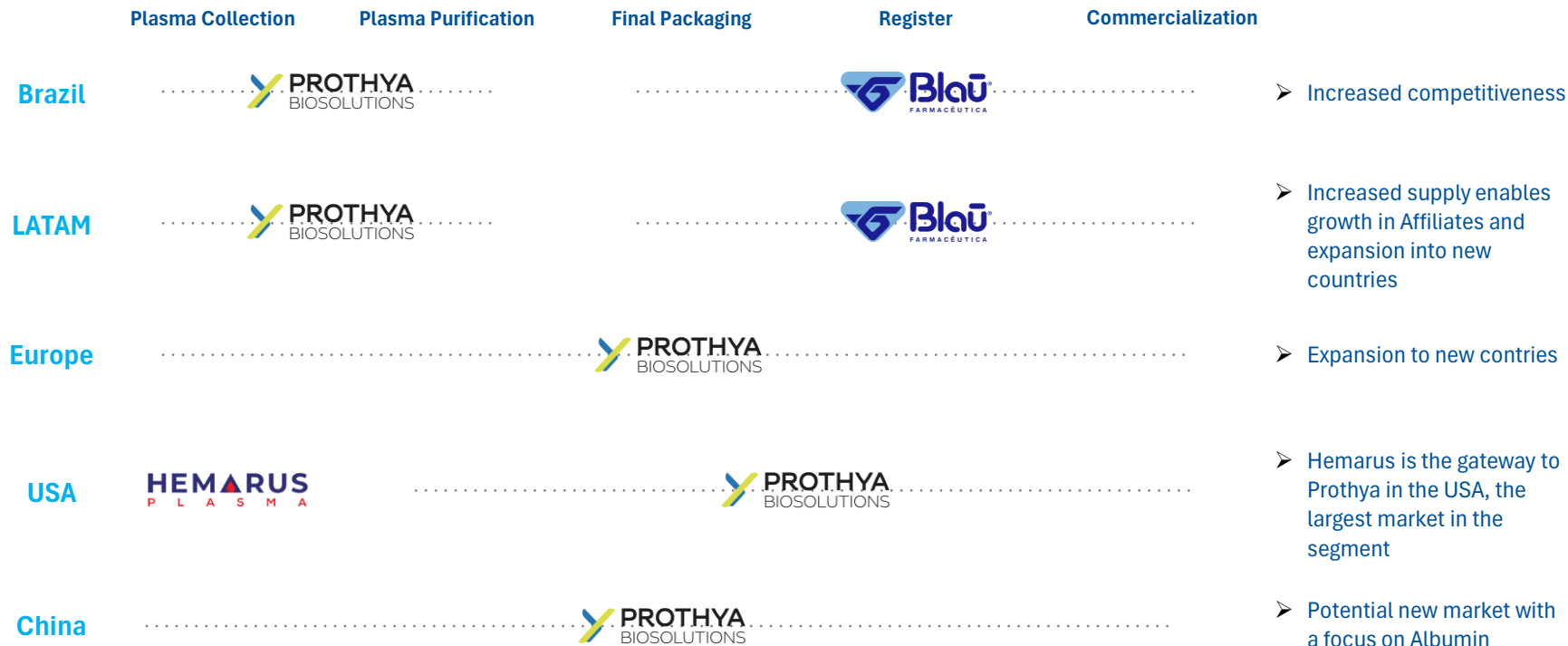


Upstream Fractioning

12.000m²

5) Global Expansion - Prothya Repositioning

Multiple possibilities for integration between Blau businesses and countries of operation



Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



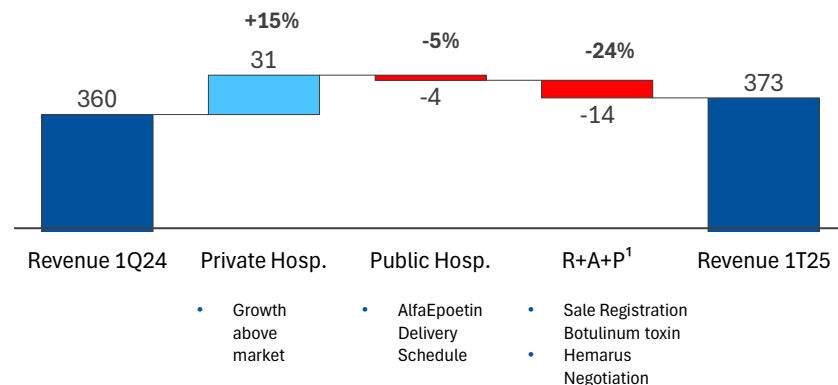
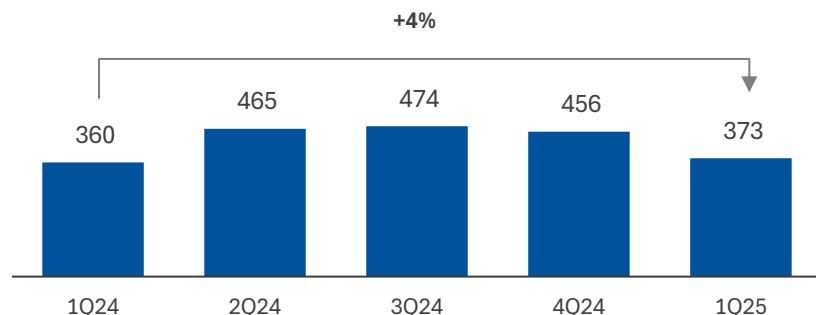
Highlights 1Q25:

Recurring Net Income grows 50% compared to 1Q24, while investments in biotechnology and capacity expansion grow 55%

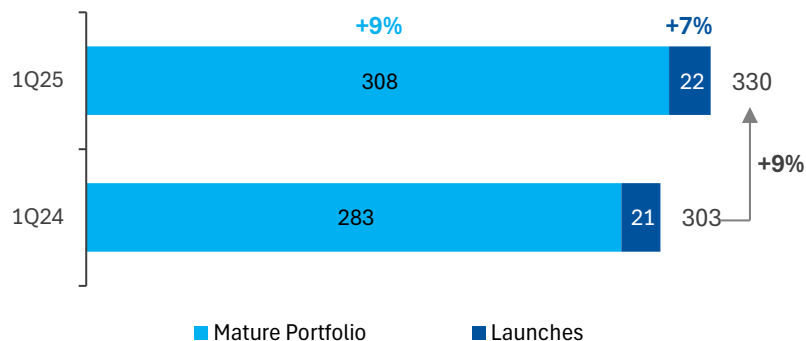
1Q25 (vs. 1Q24)	
Net Revenue	BRL 373 mi (+4%)
Gross Margin	40.1% (+680 bps)
Recurring EBITDA Margin	22.2% (+420 bps)
Recurring Net Income	BRL 63 mi (+50%)
Working Capital	BRL 851 mi (-BRL 37 mi)
CAPEX	BRL 73 mi (+55%)
Net Debt	BRL 67 mi (-BRL 51 mi)

Net Revenue (BRL mi)

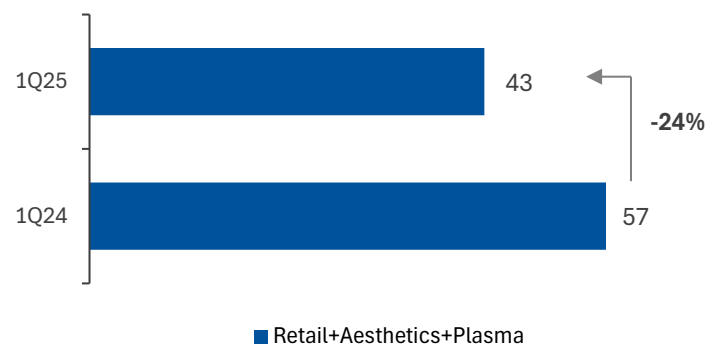
Solid performance in Private Hospital and spot impacts in Public, Aesthetics and Plasma



Hospital

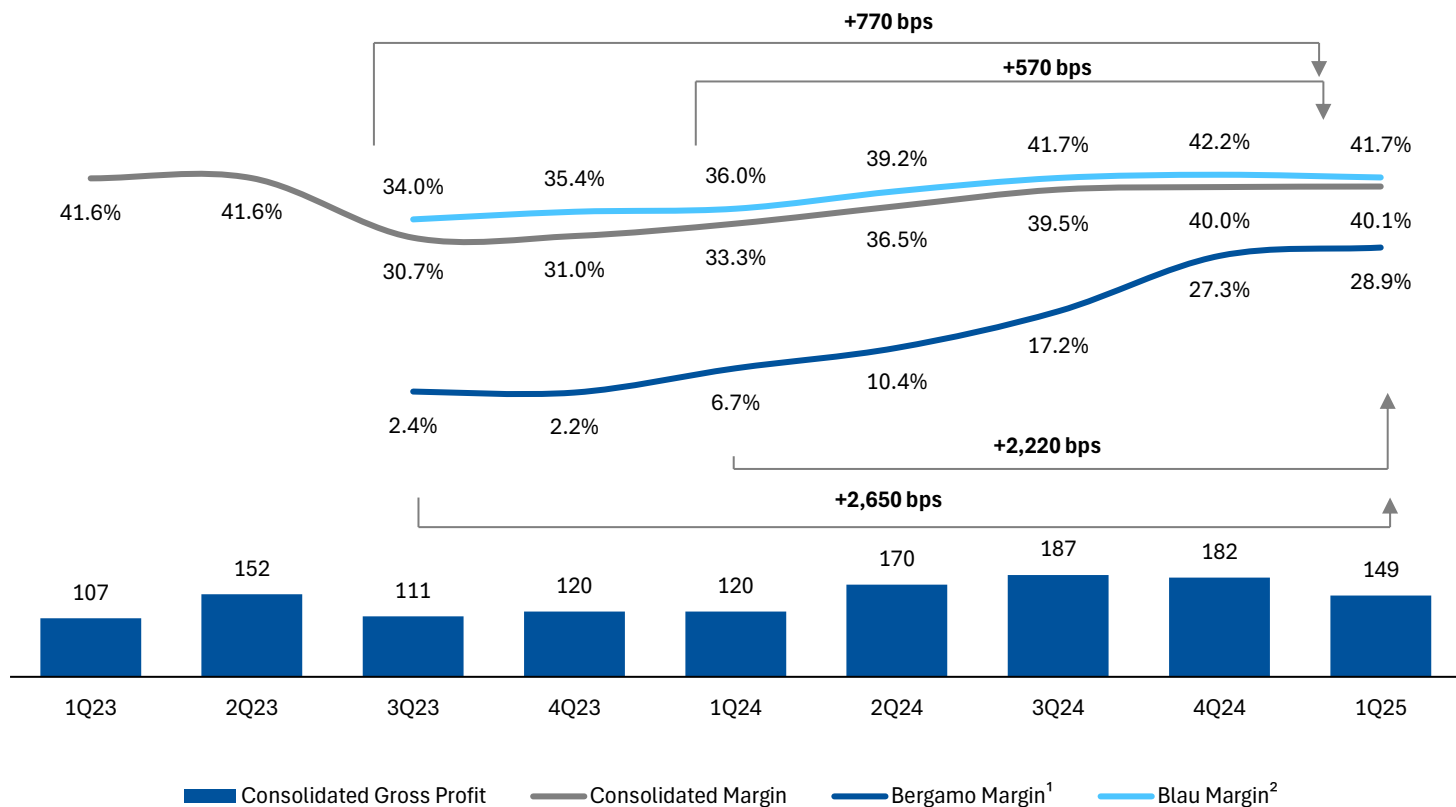


Retail+Aesthetics+Plasma



Gross Profit (BRL mi)

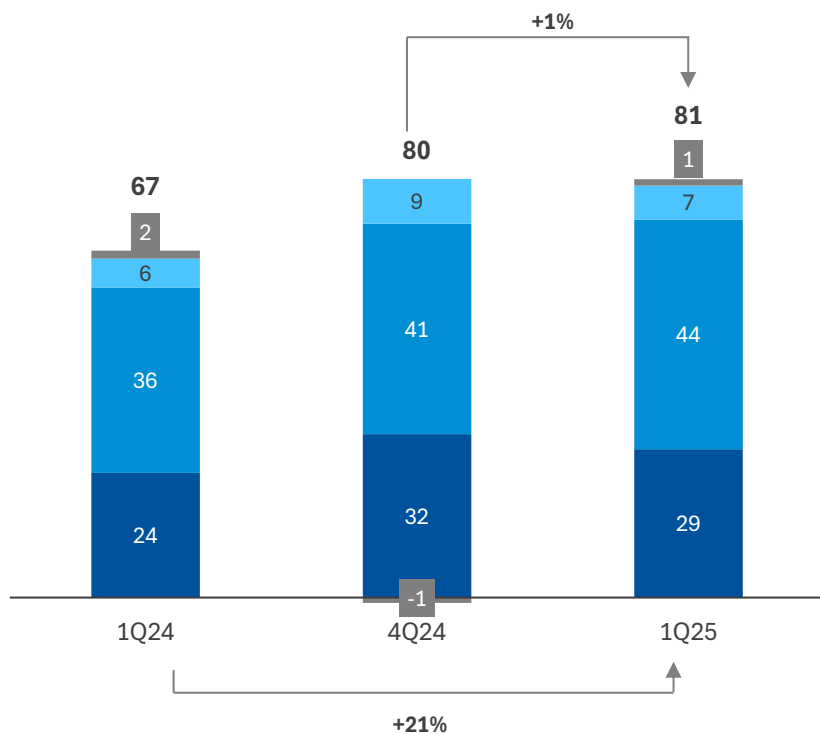
6th consecutive quarter of Gross Margin growth



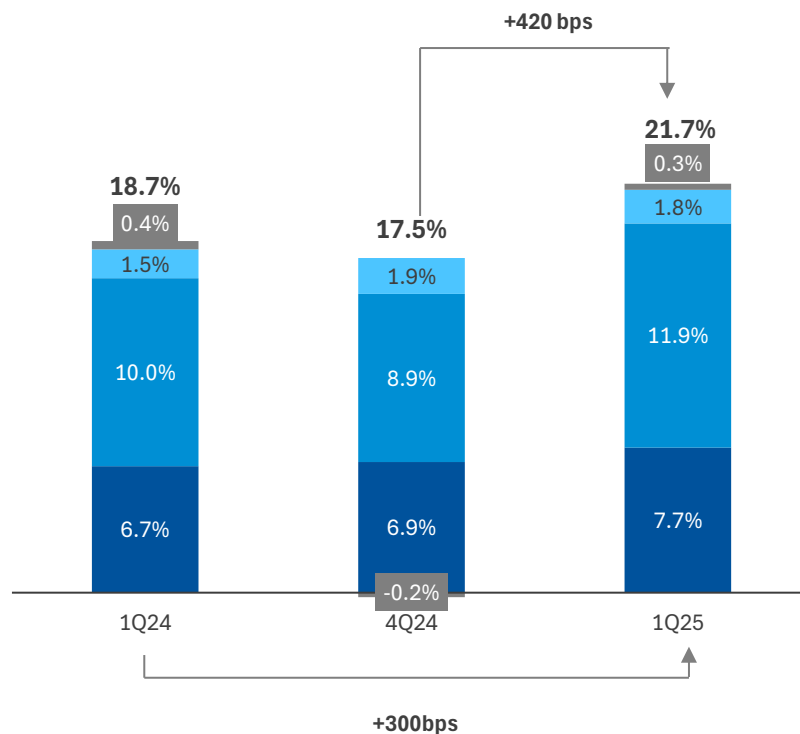
Recurring Expenses

In line with 4Q24, with less dilution due to Revenue impacts and seasonality

BRL million



% of Net Revenue



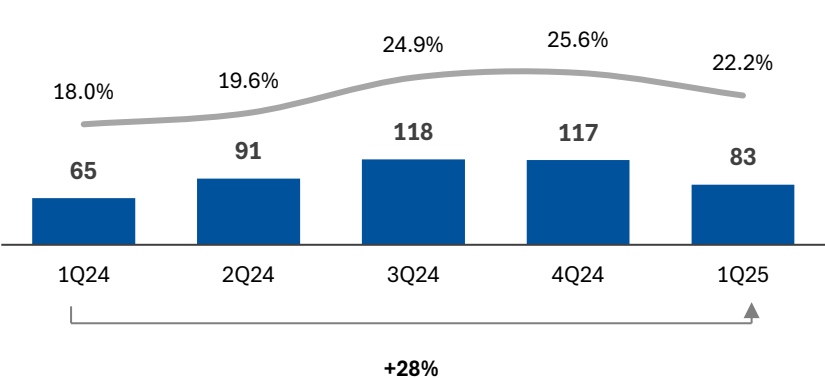
■ Sales ■ G&A and Others ■ RD&I ■ PDA

Recurring EBITDA and Net Income (BRL mi)

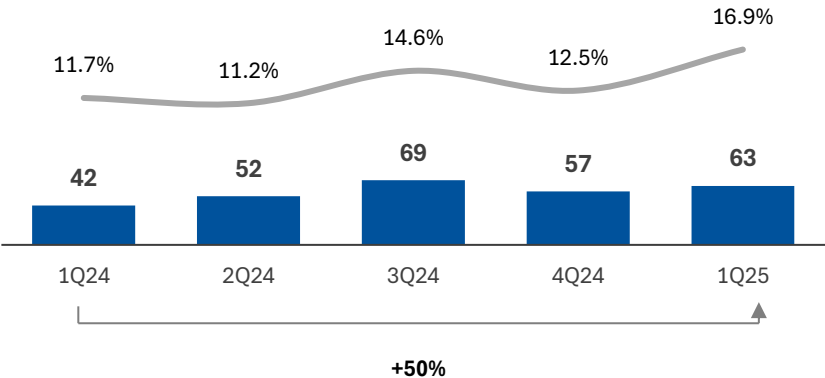


Gross margin and exchange rate variations were the main contributors

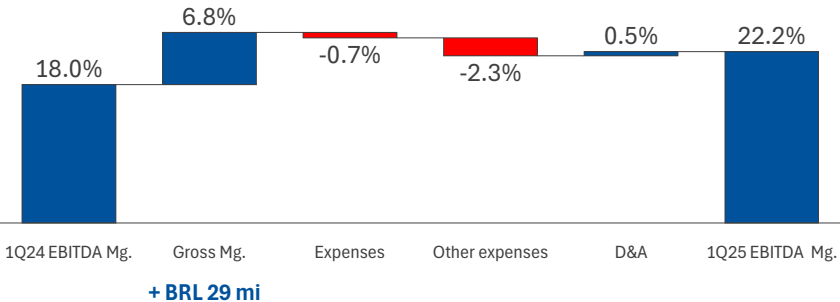
Recurring EBITDA (BRL mi) and Margin (%)



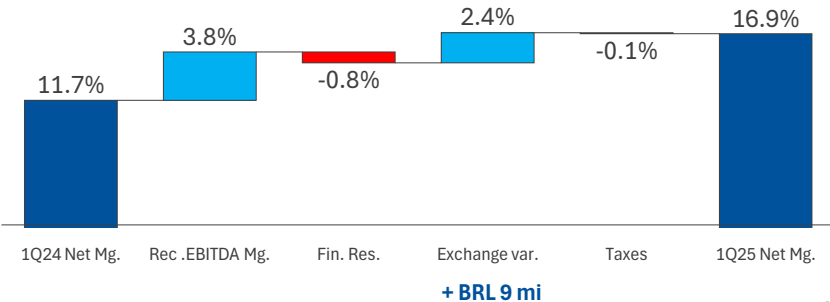
Recurring Net Income (BRL mi) and Margin (%)



Bridge Recurring EBITDA Margin 1Q25



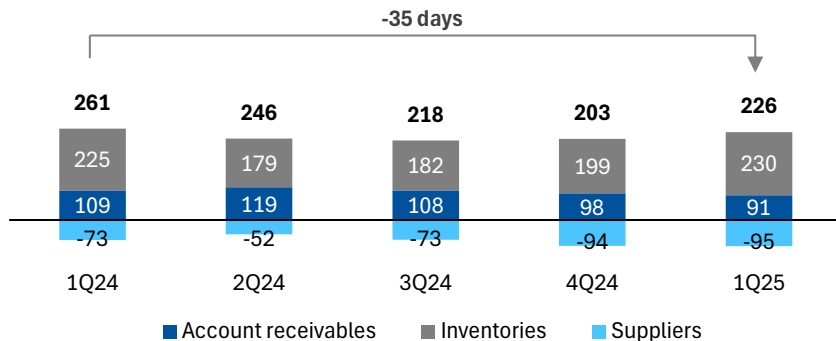
Bridge Recurring Net Margin 1Q25



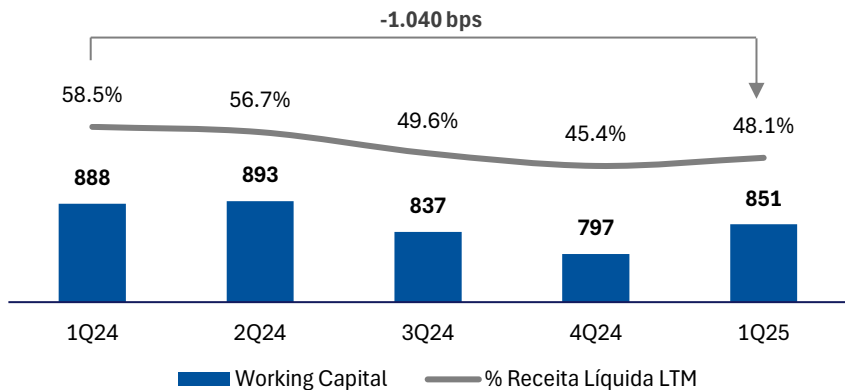
Working Capital and CAPEX

Highlight to the investments of production capacity increase

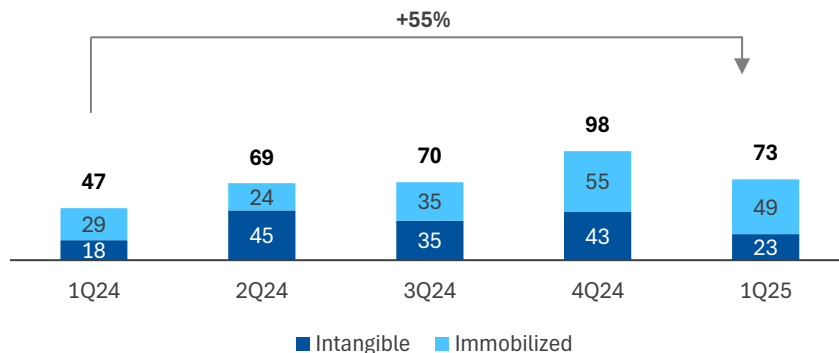
Cash Cycle (days)



Working Capital (BRL mi)



CAPEX (BRL mi)



Main Intangible Projects 1Q25:

- Monoclonal Antibodies
- Recurring pipeline of new products
- Development of APIs of strategic products

Main Projects Fixed Assets 1Q25:

- Capacity expansion at current facilities
- API facility (P400) investments

Indebtedness

Reduction in Net Debt even with more investments in the strategic projects

Position in
03/31/2025:

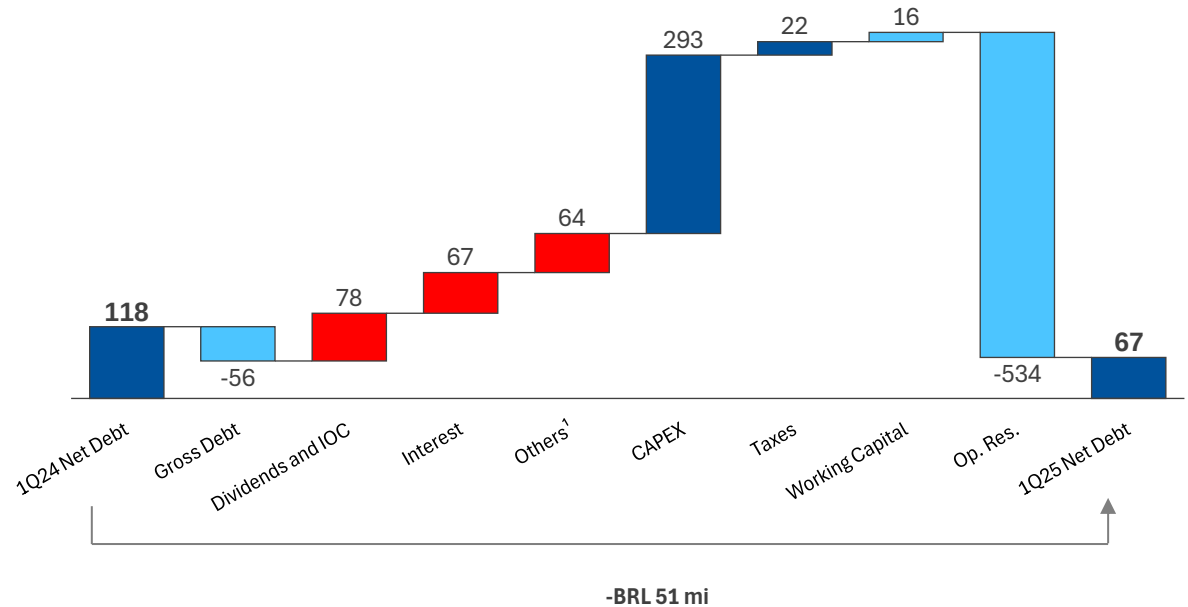
Gross
Debt
BRL 510 mi

Cash and
Investments
BRL 442 mi

Net
Debt
BRL 67 mi

Leverage
0.2x
(vs. 0.3x in 1Q24)

Net Debt Bridge
(BRL mi)



Others¹: Interest payments, leases, acquisitions and amortization of debentures.

Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Governance Structure

Specialized Board of Directors, 50% composed of independent members

Board of Directors (Effective Members)



President
Rodolfo Alfredo
Gerardo Hahn



Vice presidente
Marcelo Rodolfo
Hahn



Effective Member
Roberto Carlos
De Campos Morais

Board of Directors (Independent Members)



Dr. José Antônio Miguel
Neto



Dr. Antonio
Buzaid



Simone Agra

Advisory Committees

**HUMAN RESOURCES,
COMPENSATION AND ESG
COMMITTEE**

HR, Culture and ESG Strategies

**AUDIT AND ETHICS
COMMITTEE**

Compliance, Internal and
External Audits

**STRATEGY AND M&A
COMMITTEE**

Long Term
Strategy

Our Executives

Skilled team in pursuit of short and long-term strategic excellence



CEO
Marcelo Hahn



Commercial Director
Amaro de Souza Jr



M&A/Operations Dir. USA and EUR
Roberto Morais



New Business and Operations LATAM Dir.
Roque Ocantos



Director of Operations
Milton Rizo



CFO and IRO
Douglas Rodrigues



Medical Director
Eliana Tibana



Quality Director
Eliza Saito



RD&I Director
Uilberson Silva



Human Resources and ESG Dir.
Ana Luiza Ivanov



Legal Director
Roberto Altieri



Technology and Innovation Dir.
Vanderlei Schiavo



Regulatory Affairs Director
Patrícia Pigola

Access the Full Sustainability Report

Click on the image to access

The cover of the Annual Sustainability Report 2023. It features a blue background with a molecular structure pattern. A large dark blue diagonal shape contains the title text. The year '2023' is in yellow. The Blaü Farmacêutica logo is in the bottom right corner.

Annual Sustainability Report 2023

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Investor Relations



Douglas Rodrigues | CFO & IRO
Matheus Fujisawa | IR
Gabriela Hawat | IR
Lorena Pudo | IR



ri@blau.com



ri.blau.com/en

