



Apresentação de Resultados 2T25

6 de Agosto de 2025



Aviso Legal

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.

Destaques 2T25

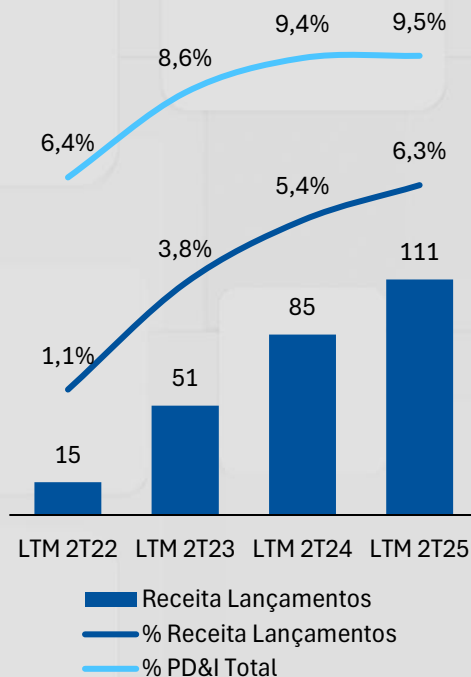
EBITDA Recorrente cresce 34% em relação ao 2T24

2T25 (vs. 2T24)	
Receita Líquida	BRL 465 mi (estável)
Margem Bruta	40,3% (+380 bps)
EBITDA Recorrente	BRL 122 mi (+34%)
Margem EBITDA Recorrente	26,3% (+670 bps)
Lucro Líquido Recorrente	BRL 63 mi (+22%)
Capital de Giro	BRL 941 mi (+5%)
CAPEX	BRL 100 mi (+BRL 31 mi)
Alavancagem	0,3x (-0,1x)

Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação (PD&I)

Primeiro lançamento do ano, enquanto continuamos fortalecendo o Portfólio Brasil e LATAM

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



Lançamento 2T25: Mesilato de Imatinibe



Sobre: Medicamento oncológico que transformou o tratamento da Leucemia Mieloide Crônica, sendo indicado em seus diferentes estágios, tanto para pacientes adultos quando pediátricos.

TAM¹: ~BRL 200 milhões

Produção: Blau Caucaia

Diferencial competitivo: Embalagem com blister fracionado.

7

Medicamentos aprovados no 2T25, todos LATAM

17

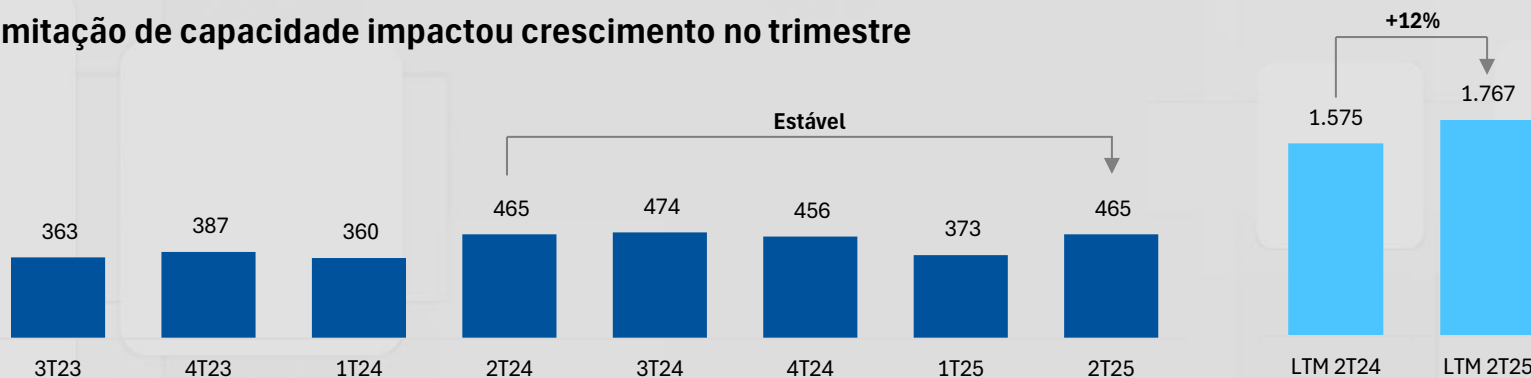
Medicamentos submetidos para aprovação no 2T25, Brasil e LATAM

Pipeline de Lançamentos

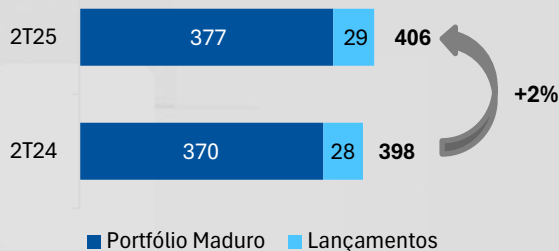
	TAM ¹ (BRL bi)
Submetidos à ANVISA ²	3,1
Lançados	0,2
A Lançar 2025	0,5
A Lançar 2026-2027	2,4

Receita Líquida (BRL mi)

Limitação de capacidade impactou crescimento no trimestre

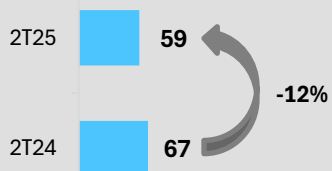


Hospitalar



- Restrição de capacidade em algumas linhas gerando pendência acima do nível recorrente (obras de expansão em andamento)
- Mais paradas não programadas nas fábricas

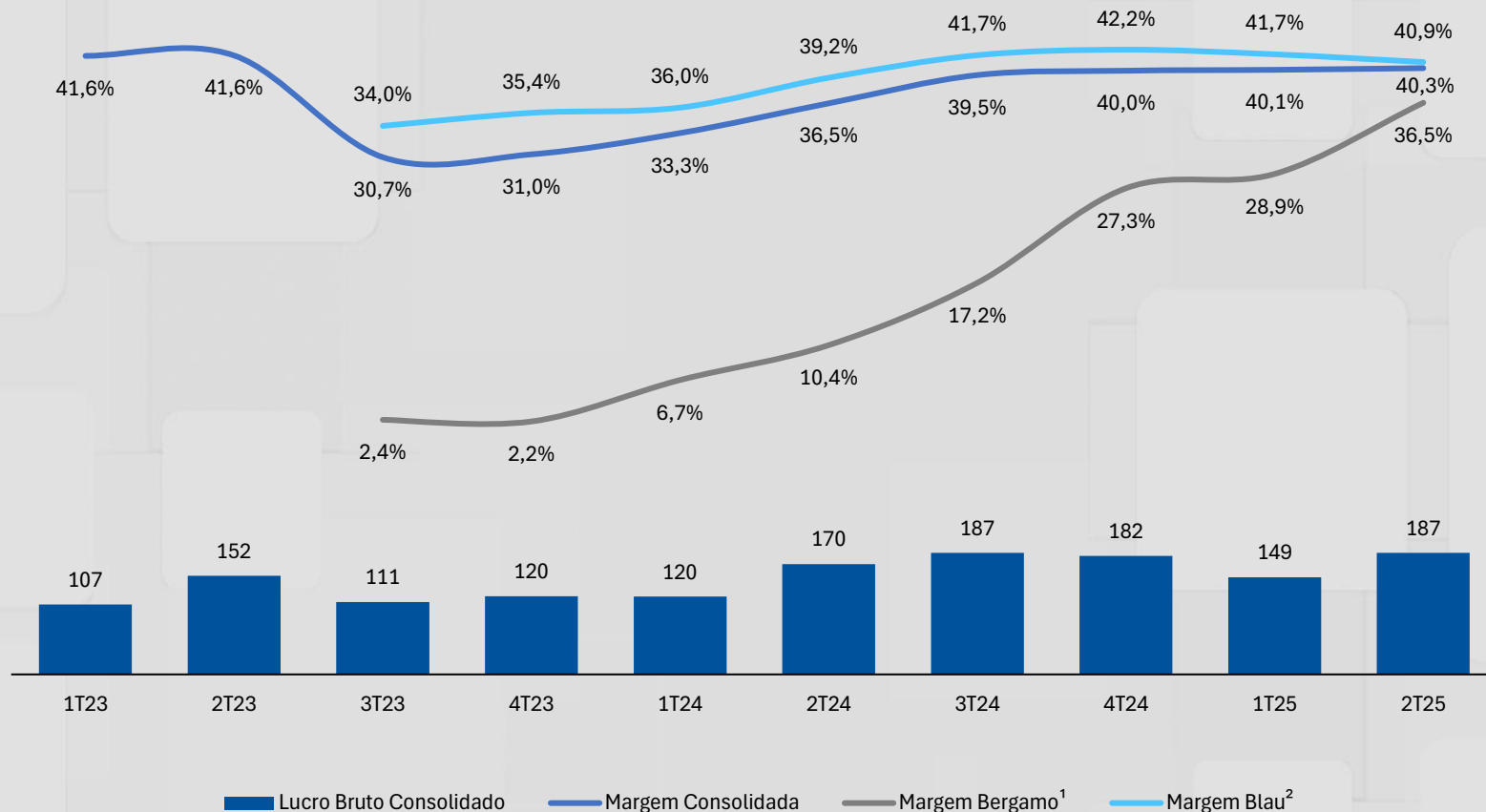
Varejo + Estética + Plasma



- BU de Estética com venda normalizada e apresentando crescimento
- BU de Varejo com queda por base de comparação forte (competição favorável nos principais produtos no 2T24, normalizada no 2T25)
- Plasma sem faturamento

Lucro Bruto (BRL mi)

7º Trimestre consecutivo de alta da Margem Bruta, com contínua evolução do Bergamo

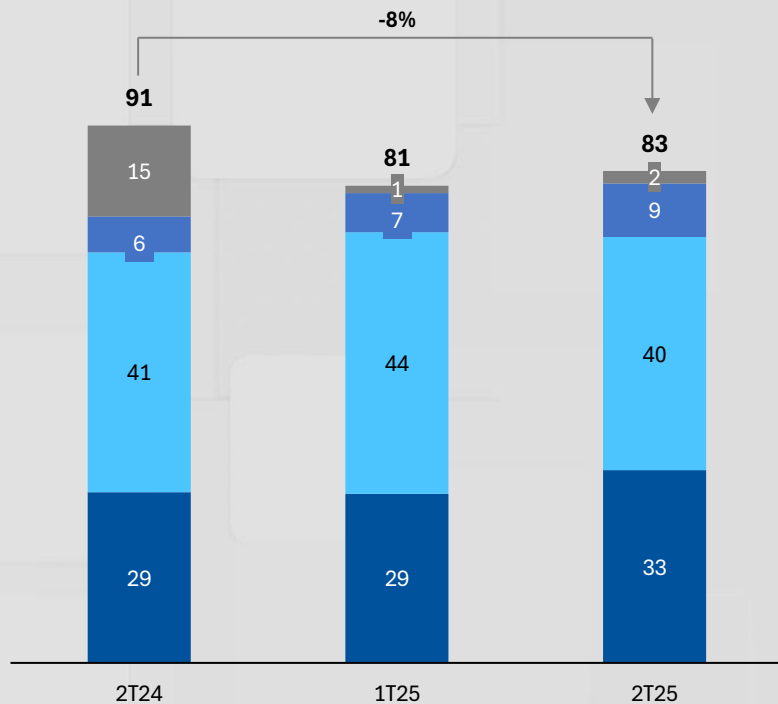


1) Margem Bergamo gerencial. 2) Margem do Consolidado excluindo Bergamo.

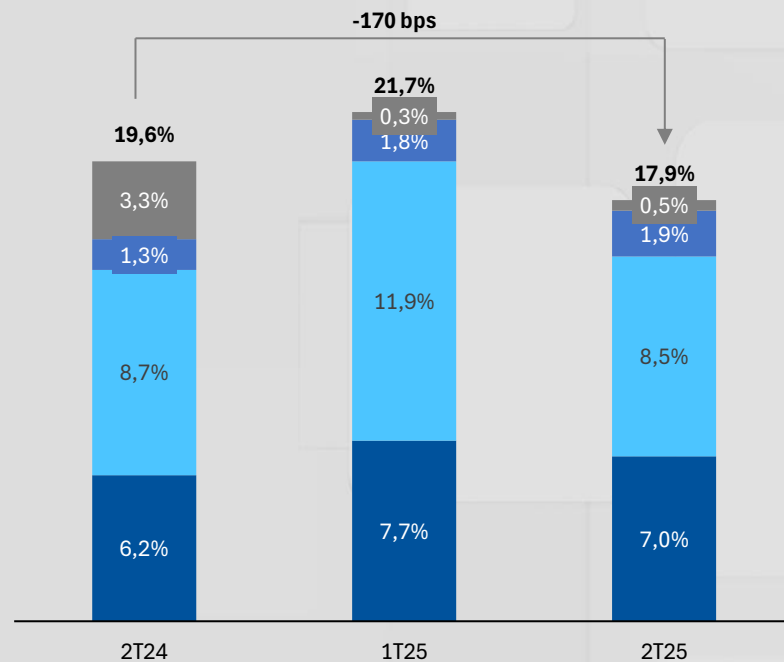
Despesas Recorrentes

Melhora principalmente por PDD, que foi atipicamente alto no 2T24

BRL milhões



% da Receita Líquida

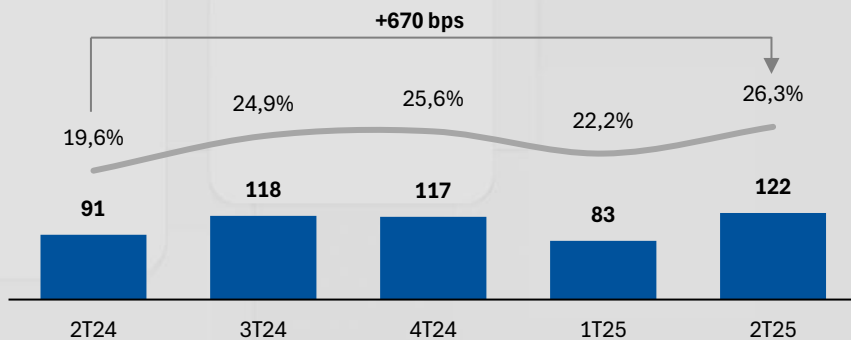


■ Vendas ■ G&A e Outras ■ PD&I ■ PDD

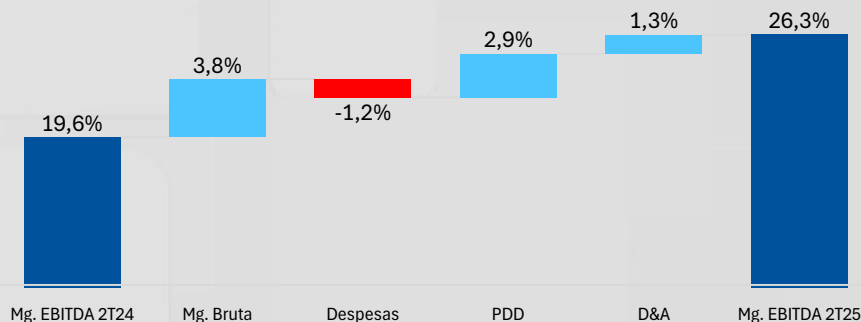
EBITDA e Lucro Líquido Recorrentes (BRL mi)

Maior Margem EBITDA Recorrente desde o 1T23

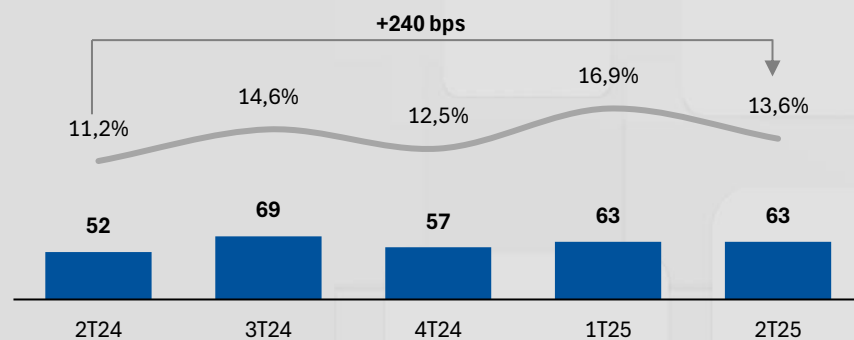
EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem (%)



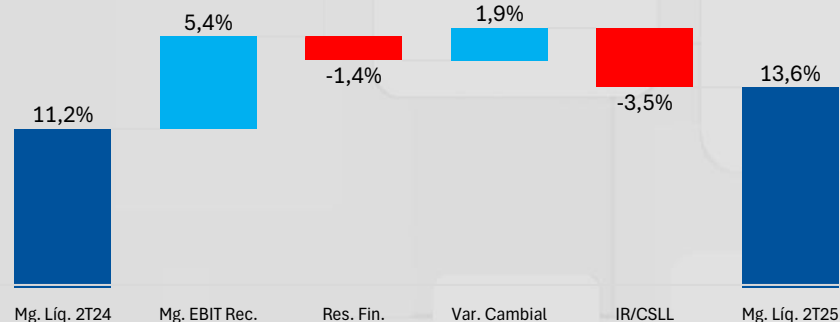
Bridge Margem EBITDA Recorrente 2T25



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



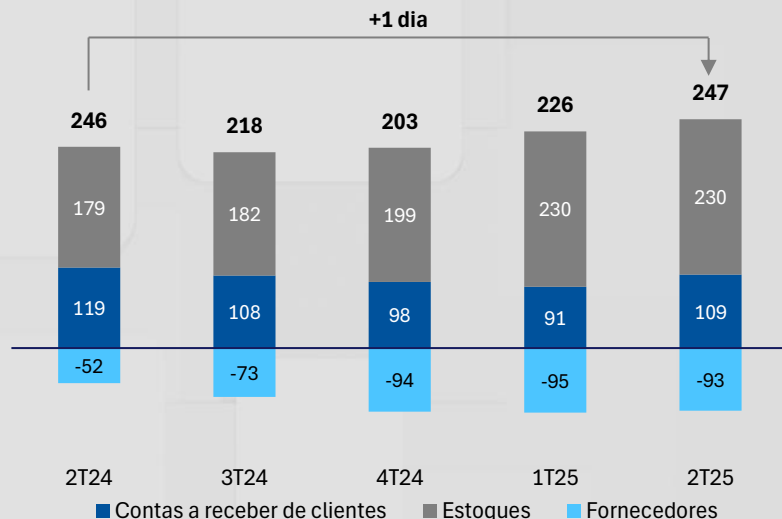
Bridge Margem Líquida Recorrente 2T25



Capital de Giro

Ciclo de caixa praticamente estável vs. 2T24, enquanto aumento vs. 1T25 por sazonalidade no recebimento

Ciclo de Caixa (dias)



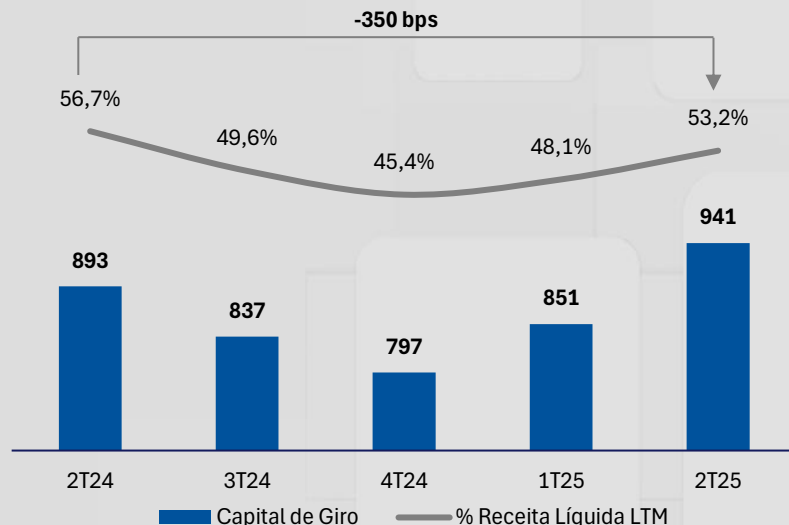
Contas a Receber:

Sazonalidade da Receita

Maior concentração de vendas na segunda metade do trimestre

Não verificamos mudanças significativas nos prazos para clientes

Capital de Giro (BRL mi)



Estoques e Fornecedores:

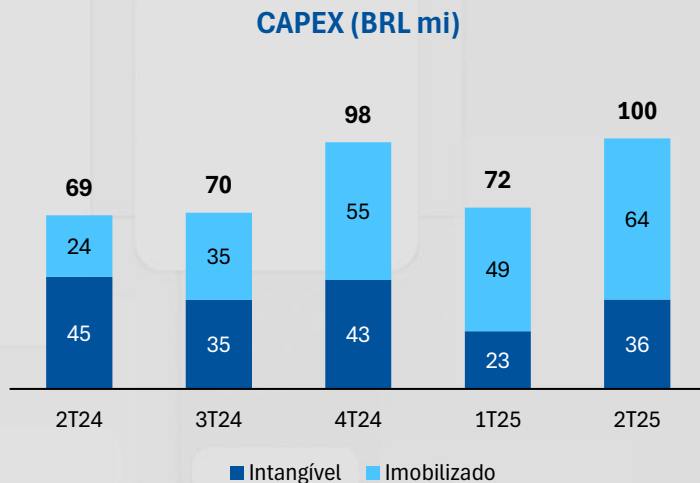
Aumento de produtos importados

Plasma está coletando e estocando

Busca constante por melhores condições com fornecedores

CAPEX e Alocação de Capital

Destaque para investimentos em aumento de capacidade



Principais Projetos Imobilizado 2T25:

- Expansão de capacidade nas plantas atuais
- Ampliação da planta de IFAs (P400)

Principais Projetos Intangível 2T25:

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

Alocação de Capital Orgânica

Fluxo de caixa das operações



Otimização de Portfólio
(EUR 50 milhões Prothya)



Aumento de capacidade produtiva
(curto e longo prazo)

Investimentos em PD&I e Parcerias,
incluindo Anticorpos Monoclonais

Expansão internacional

Endividamento

Melhora operacional do presente está sendo investida no crescimento futuro

Posição em 30/06/2025:

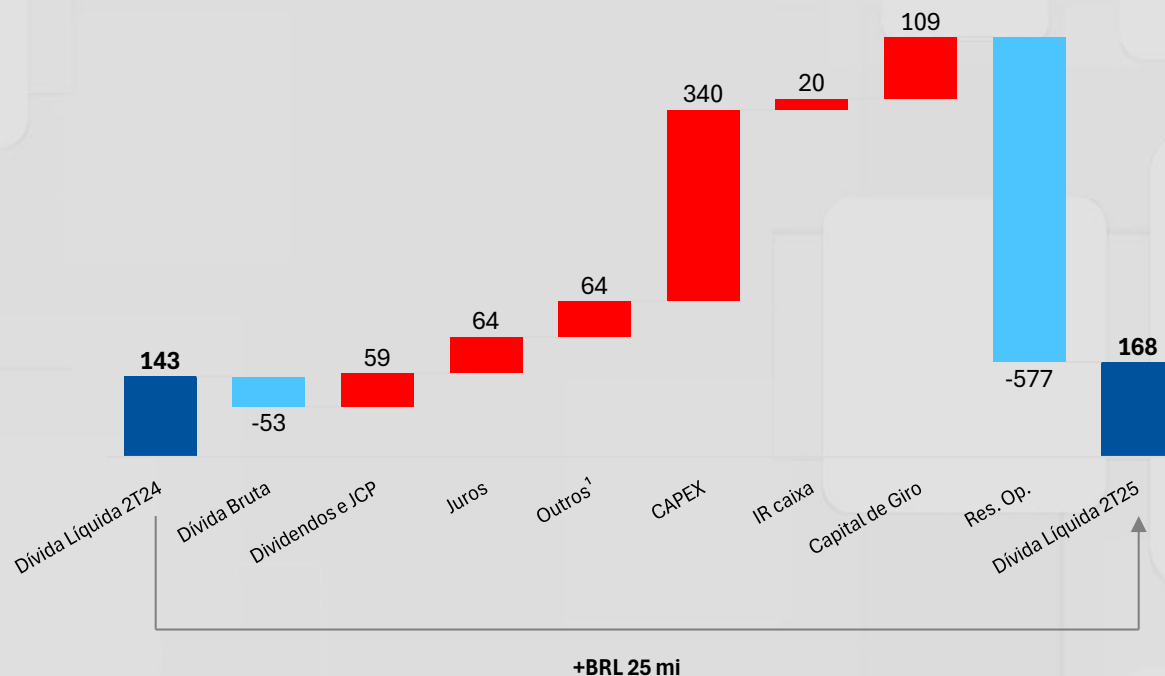
Dívida Bruta
BRL 466 mi

Caixa e Aplicações
BRL 298 mi

Dívida Líquida
BRL 168 mi

Alavancagem
0,3x
(vs. 0,4x no 2T24)

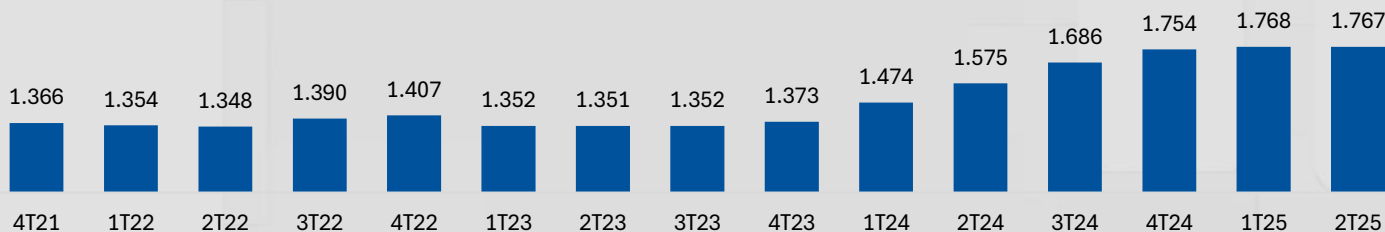
Bridge de Dívida Líquida
(BRL mi)



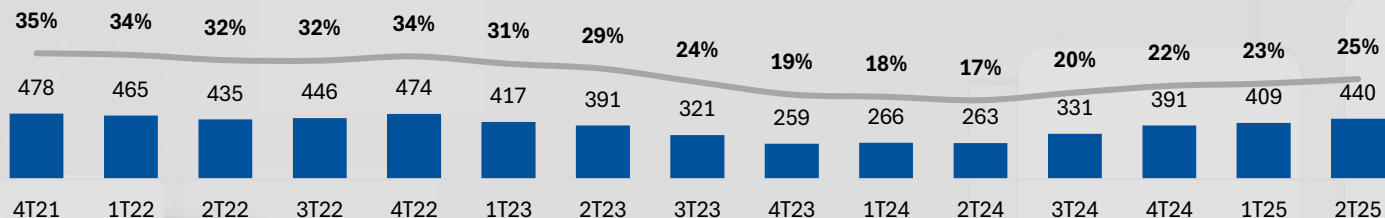
Considerações Finais: *Working in Progress*

Resultados positivos de 2024 e 2025 são só o começo de um ciclo transformacional a frente

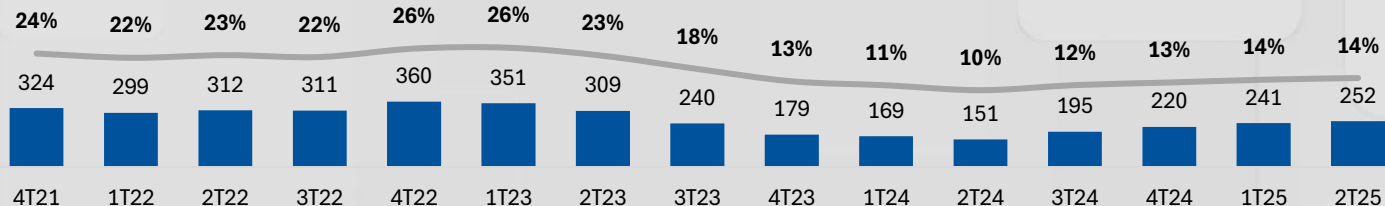
Receita Líquida LTM



Margem EBITDA Recorrente LTM



Margem Líquida Recorrente LTM



2021 e 2022 impulsionados
pela pandemia

2023 com impactos
do pós pandemia e
aquisição Bergamo

Recuperação e sinergias
em 2024 e 2025

Considerações Finais: *Roadmap* Estratégico

Curto Prazo: Retorno ao Crescimento



Otimização produtiva:

Concluir otimização do Bergamo
Reduzir paradas não programadas
+ Volume com a mesma capacidade
+ Margem



Aceleração da venda de produtos importados:

+ Receita
+ Otimização Capital de Giro
- Margem



Varejo+Estética+Plasma:

Aceleração da Estética
Estabilização do Varejo
Retorno do faturamento do Plasma

Médio Prazo: Acelerar Crescimento



Aumento de capacidade produtiva (planta atuais):

+70% de volume
Atendimento da demanda até 2028



Aceleração dos lançamentos:

TAM¹ de BRL 3,1 bi já submetido para aprovação da ANVISA
Realização de estudos clínicos



Varejo+Estética+Plasma:

Aumento de portfólio e parcerias estratégicas em Estética e Varejo
Expansão orgânica no Plasma



Expansão LATAM:

Capacidade adicional e portfólio completo destravam crescimento

Longo Prazo: Crescimento Transformacional



Aumento de capacidade produtiva (Pernambuco):

3x volume atual
Suporte crescimento de longo prazo



Anticorpos Monoclonais:

TAM¹ de BRL 6 bi só no Brasil
+ Diferenciação
+ Receita
+ Margem



Varejo+Estética+Plasma:

Produção local de produtos de Estética
Aumento de competitividade no Varejo
Atuação com escala no Plasma



Expansão Global:

Novos mercados com foco em produtos de alto valor agregado
Parcerias estratégicas *License-in & out*
Aumento de competitividade em LATAM

Q&A



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3) Relações com Investidores

Marcelo Hahn | CEO
Douglas Rodrigues | CFO & DRI
Matheus Fujisawa | RI
Lorena Pudo | RI

✉ ri@blau.com

🌐 ri.blau.com



Earnings Presentation

2Q25

August 6th, 2025



Disclaimer

This presentation may contain information about future events, such information would not just be historical facts but would reflect the wishes and expectations of the company's management. The words “believes”, “expects”, “plans”, “anticipates”, “estimates”, “projects”, “targets” 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 price and service competitiveness, market acceptance of services, service transactions of the company and its competitors, regulatory approval, currency fluctuations, changes in the mix of services offered and other risks described in the company's reports.

This presentation includes accounting and non-accounting data. The non-accounting data has not been reviewed by the company's independent auditors.

Certain percentages and other figures included in this document have been rounded to facilitate their presentation. The scales of the results graphs may appear in different proportions, in order to optimize the demonstration. As a result, the figures and graphs presented may not represent the arithmetic sum and appropriate scale of the figures that precede them and may differ from those presented in the financial statements.

This presentation is up to date and the Company does not undertake to update it in the light of new information and/or future events.

Highlights 2Q25

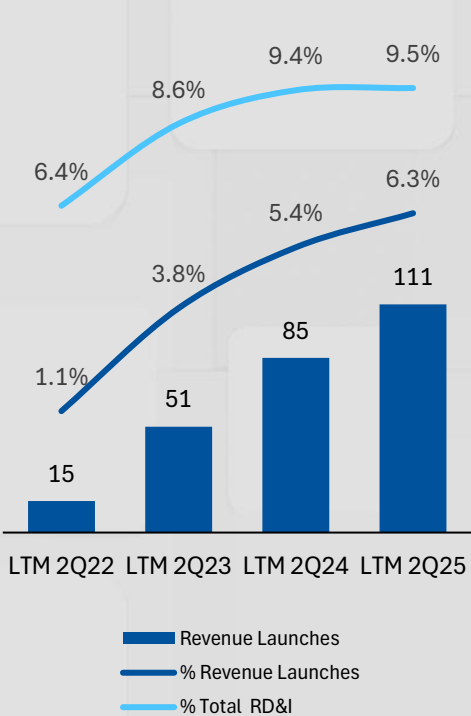
Recurring EBITDA grows 34% compared to 2Q24

2Q25 (vs. 2Q24)	
Net Revenue	BRL 465 mi (estável)
Gross Margin	40.3% (+380 bps)
Recurring EBITDA	BRL 122 mi (+34%)
Recurring EBITDA Margin	26.3% (+670 bps)
Recurring Net Income	BRL 63 mi (+22%)
Working Capital	BRL 941 mi (+5%)
CAPEX	BRL 100 mi (+BRL 31 mi)
Leverage	0.3x (-0.1x)

Research, Development & Innovation (RD&I)

First launch of the year, as we continue to strengthen the Brazil and LATAM Portfolio

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



2Q25 Launch:
Imatinib Mesylate



About: Oncological drug that has transformed the treatment of Chronic Myeloid Leukemia, being indicated in its different stages, both for adult and pediatric patients.

TAM¹: ~BRL 200 million

Production: Blau Caucaia

Competitive differential: Packaging with fractional blister.

7

Medicines approved in 2Q25, all LATAM

17

Medicines submitted for approval in 2Q25, Brazil and LATAM

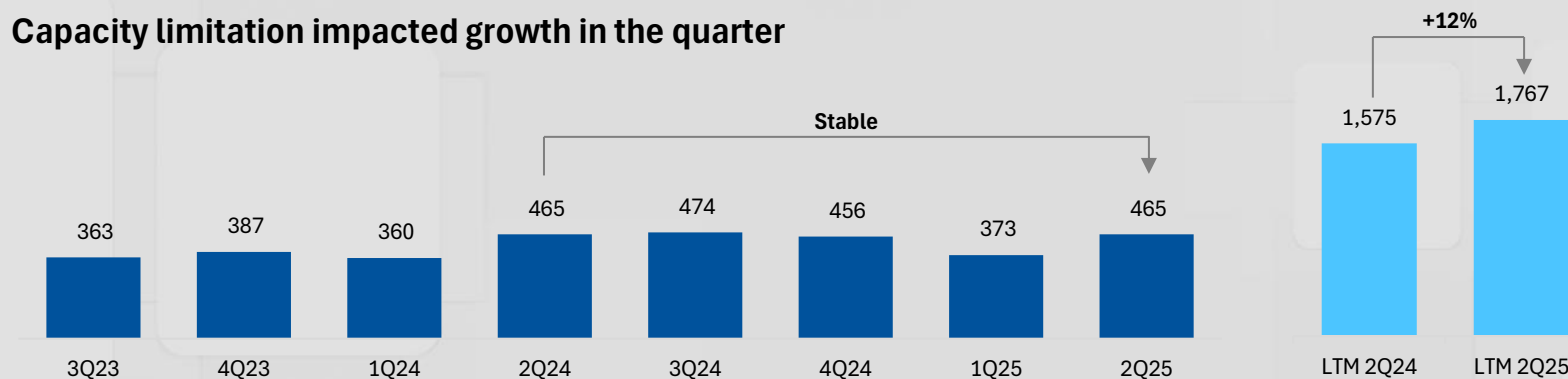
Launches Pipeline

	TAM ¹ (BRL bi)
Submitted to ANVISA ²	3.1
Launched	0.2
To be launched 2025	0.5
To be launched 2026-2027	2.4

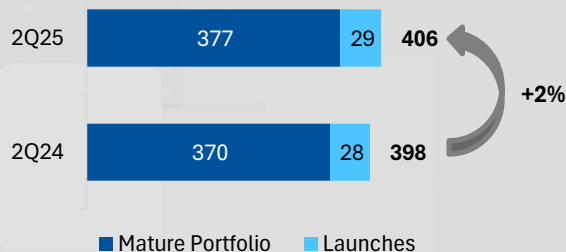
1) TAM = Total Addressable Market of the Hospital Market in Brazil. Source: IQVIA Dec 2024. 2) Considers only products that have been or will be launched from 2025 onwards.

Net Revenue (BRL mi)

Capacity limitation impacted growth in the quarter

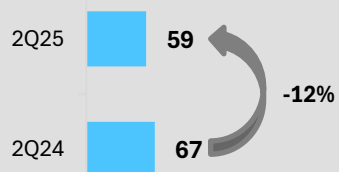


Hospital



- Capacity restriction on some lines generating pending sales above the recurring level (expansion works in progress)
- More unscheduled plant stops

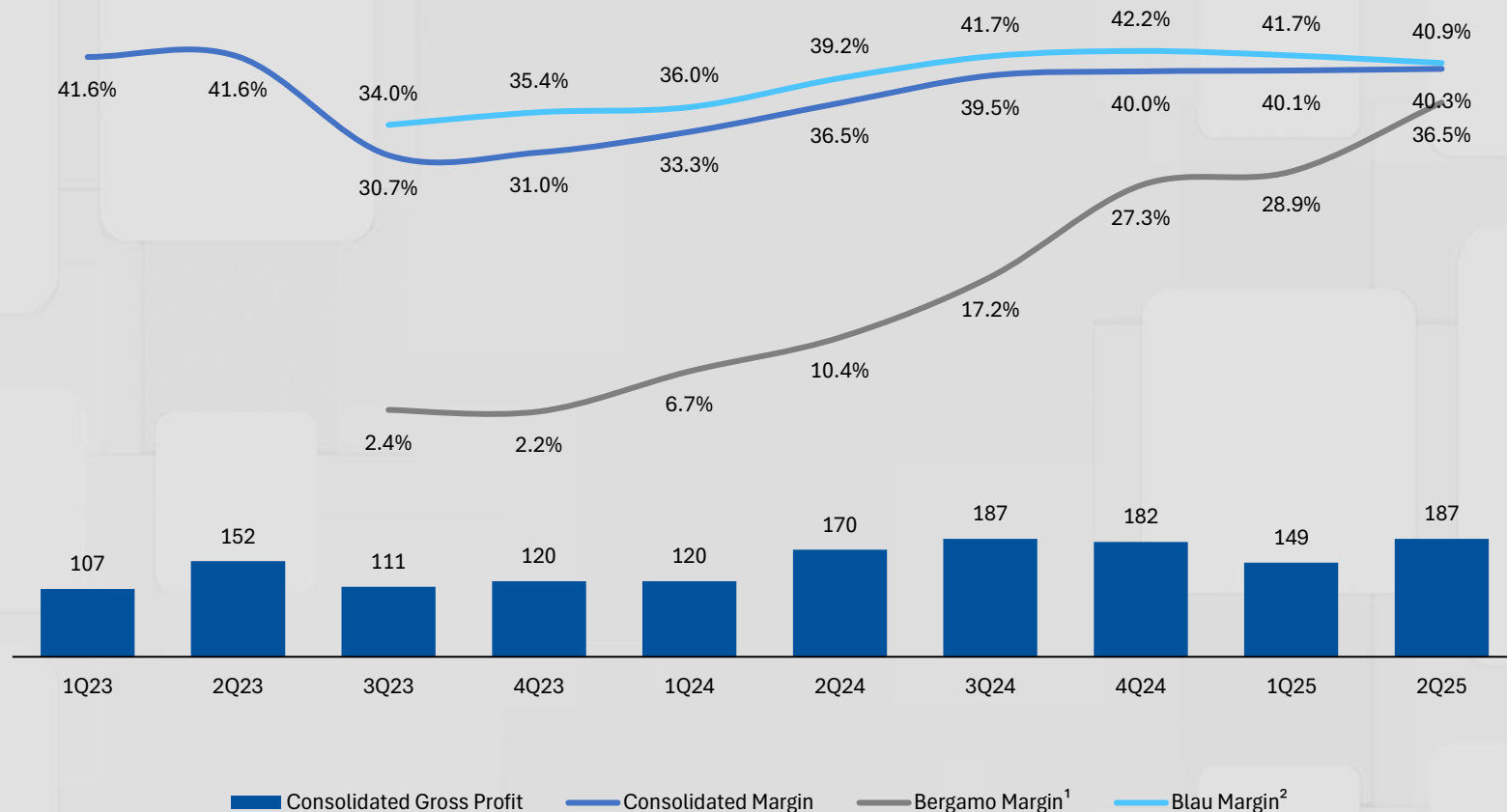
Retail + Aesthetics + Plasma



- Aesthetics BU with normalized sales and growth
- Retail BU down on a strong basis of comparison (favorable competition in the main products in 2Q24, normalized in 2Q25)
- Plasma without billing

Gross Profit (BRL mi)

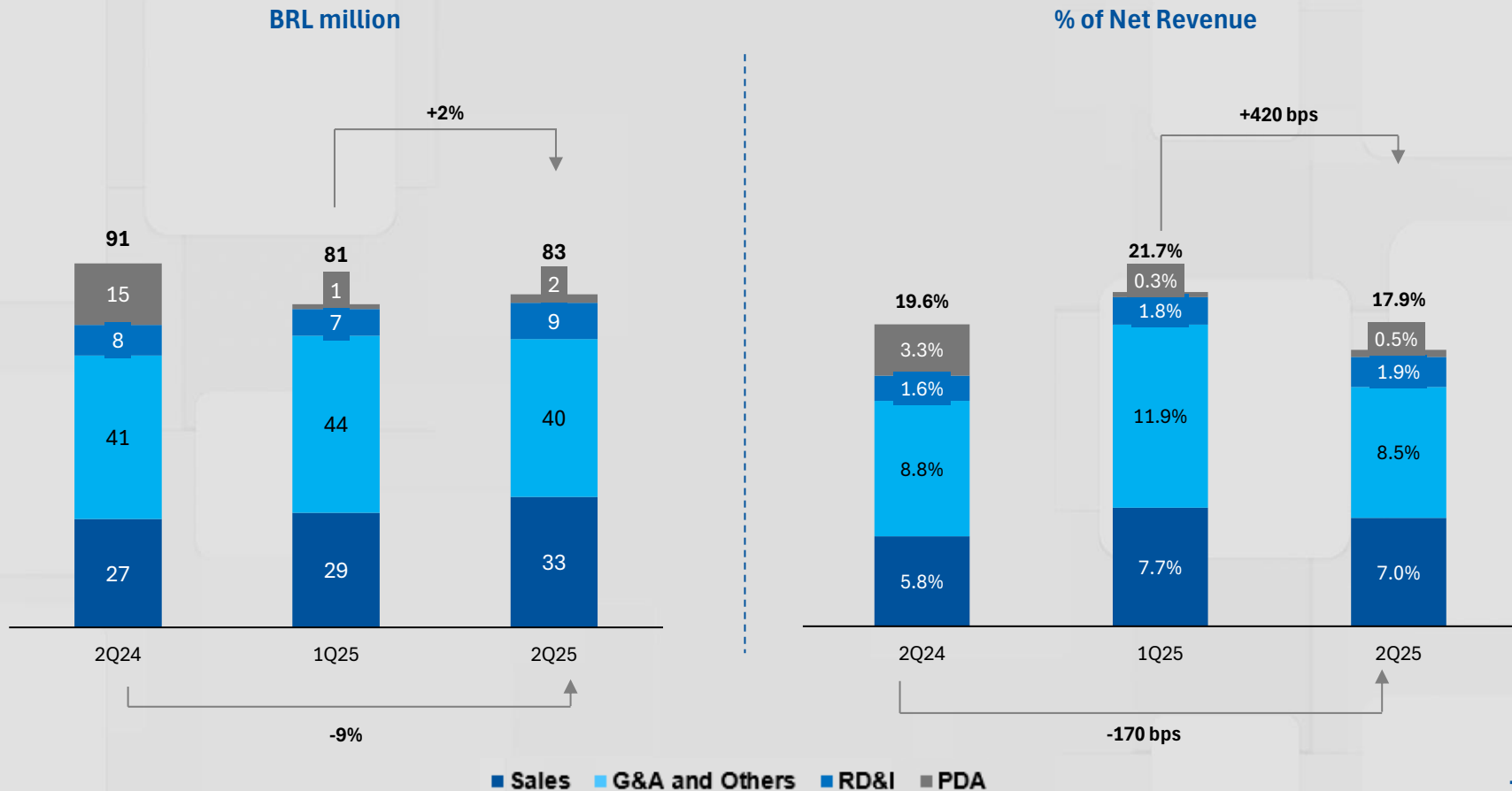
7th consecutive quarter of Gross Margin increase, with continued evolution of Bergamo



1) Bergamo management margin. 2) Consolidated margin excluding Bergamo.

Recurring Expenses

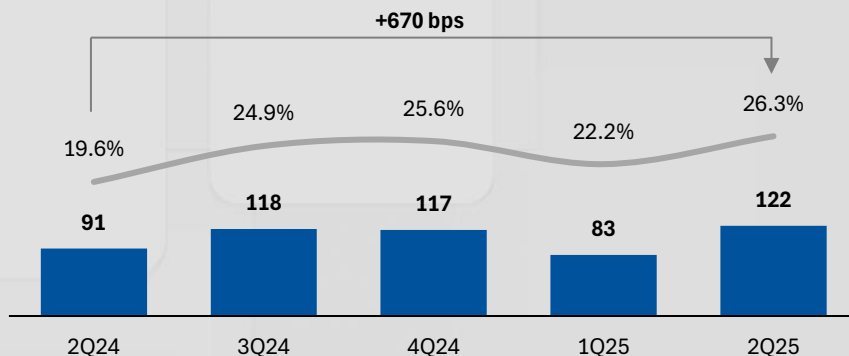
Improvement mainly due to PDD, which was unusually high in 2Q24



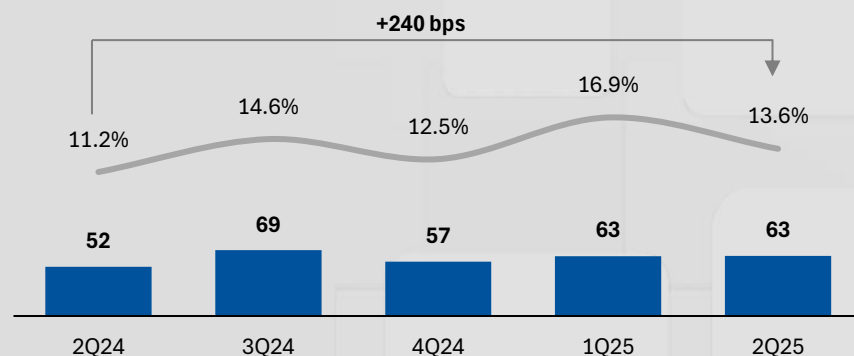
Recurring EBITDA and Net Income (BRL mi)

Highest Recurring EBITDA Margin since 1Q23

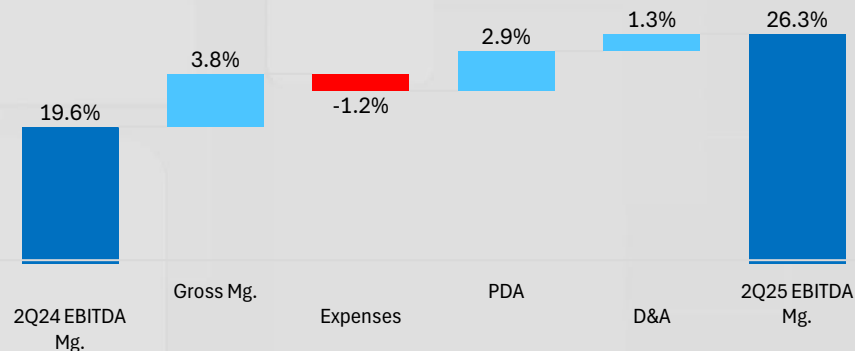
Recurring EBITDA (BRL mi) and Margin (%)



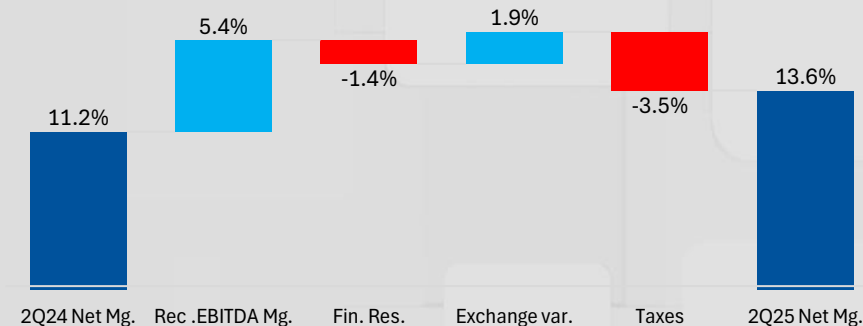
Recurring Net Income (BRL mi) and Margin (%)



Bridge Recurring EBITDA Margin 2Q25



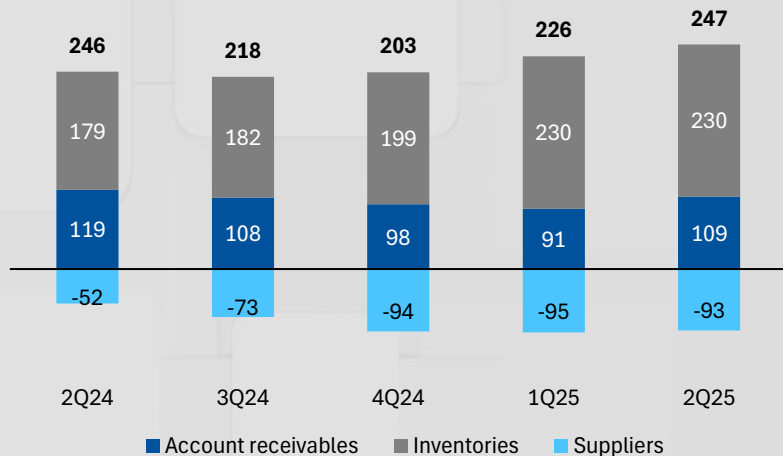
Bridge Recurring Net Margin 2Q25



Working Capital

Cash cycle practically stable vs. 2Q24, while increase vs. 1Q25 is due to seasonality in receivables

Cash Cycle (days)



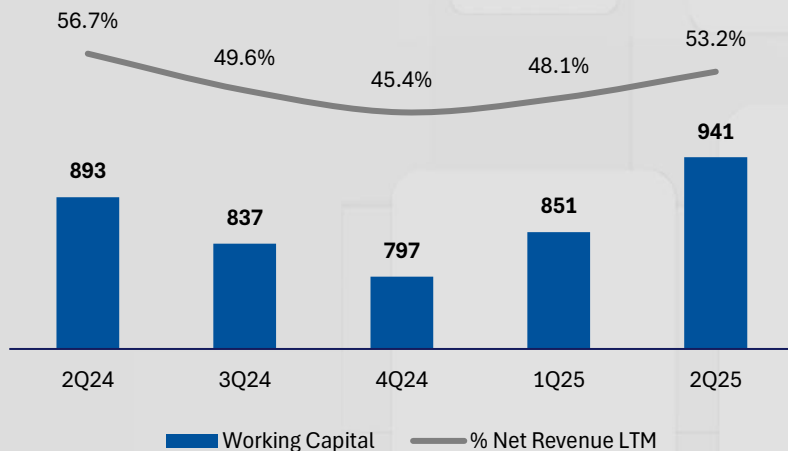
Accounts Receivable:

Revenue Seasonality

Higher concentration of sales in the second half of the quarter

No significant changes in the deadlines for customers

Working Capital (BRL mi)



Inventories and Suppliers:

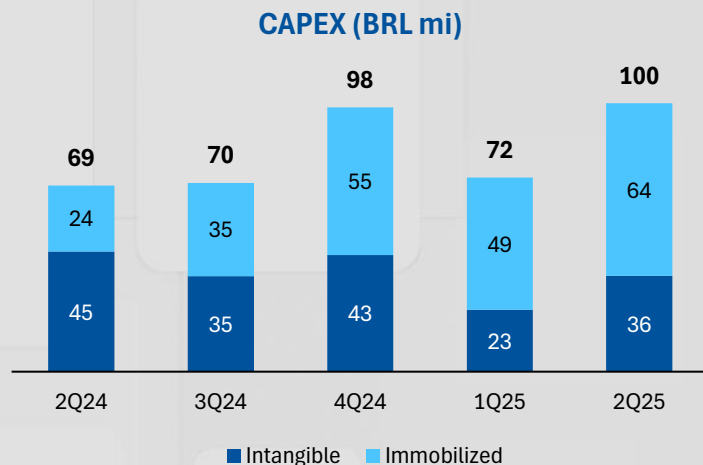
Increase in imported products

Plasma is collecting and stockpiling

Constant search for better conditions with suppliers

CAPEX and Capital Allocation

Highlight for investments in capacity increase



Main Fixed Assets Projects 2Q25:

- Capacity expansion at current plants
- API plant extension (P400)

Main Intangible Projects 2Q25:

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

Organic Capital Allocation

Cash flow from operations



Portfolio Optimization
(EUR 50 million Prothya)



Increase in production capacity (short and long term)

RD&I Investments and Partnerships,
including Monoclonal Antibodies

International expansion

Indebtedness

Operational improvement of the present is being invested in future growth

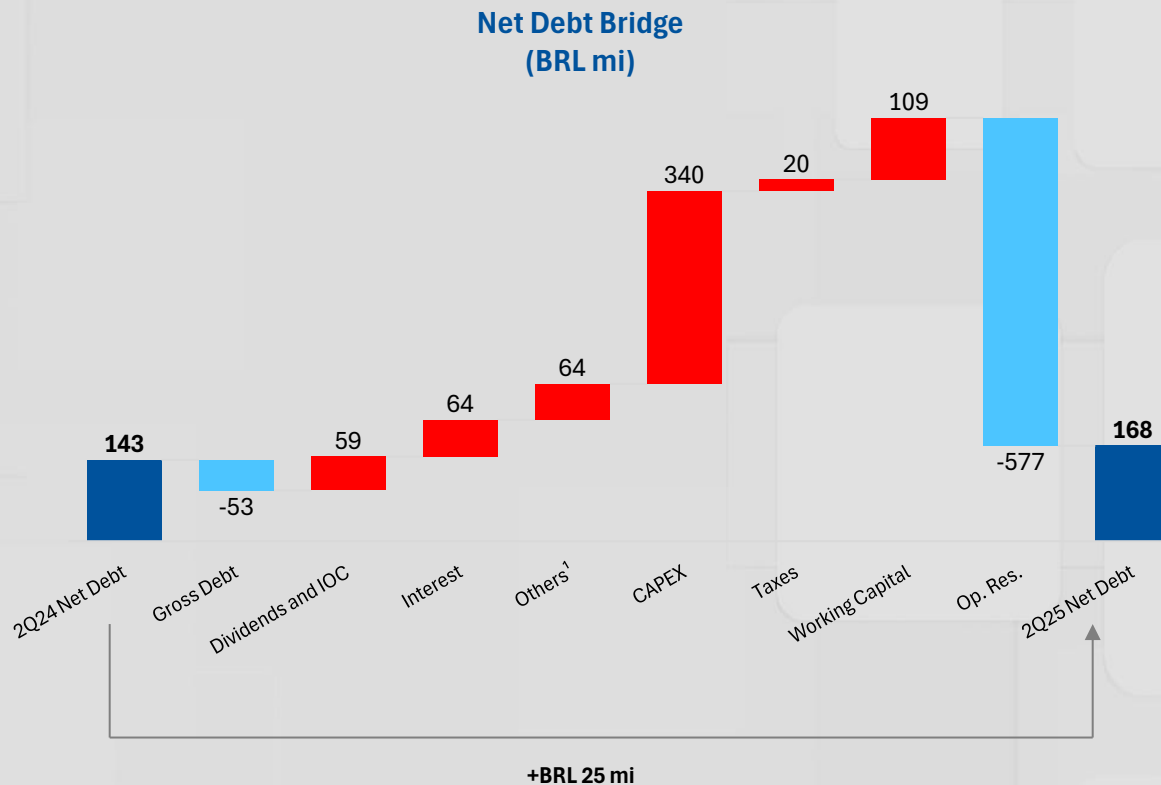
Position in
06/30/2025:

Gross
Debt
BRL 466 mi

Cash and
Investments
BRL 298 mi

Net
Debt
BRL 168 mi

Leverage
0.3x
(vs. 0.4x in 2Q24)

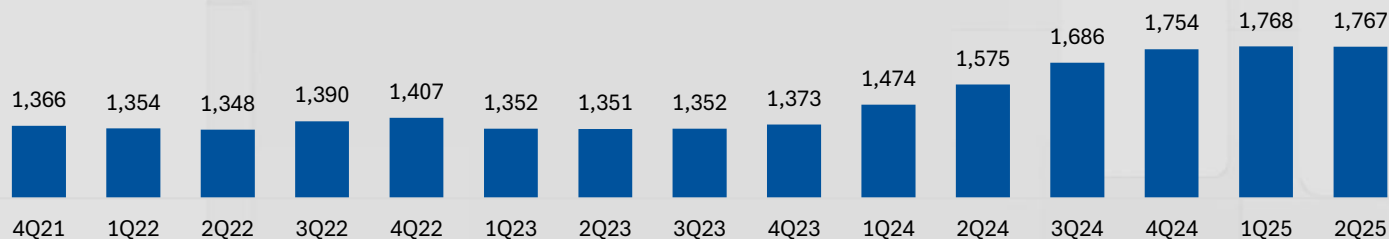


Others¹: Interest payments, leases, acquisitions and amortization of debentures.

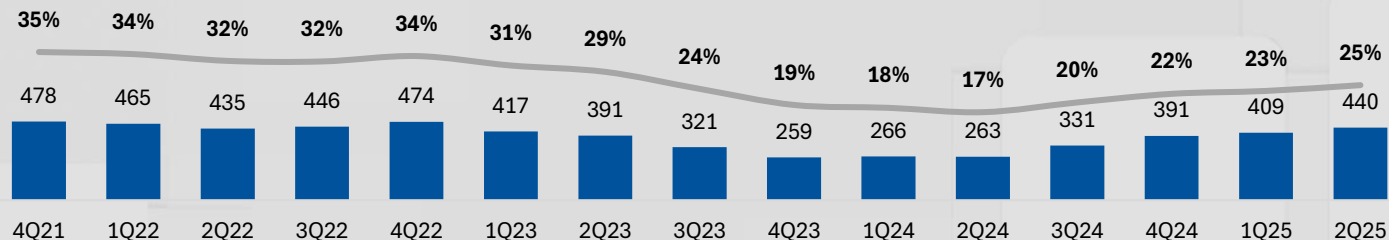
Final Considerations: Working in Progress

Positive results of 2024 and 2025 are just the beginning of a transformational cycle ahead

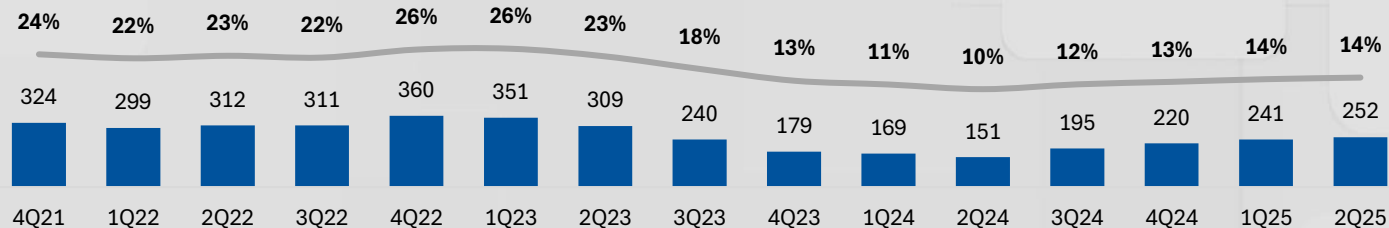
LTM Net Revenue



LTM Recurring EBITDA Margin



LTM Recurring Net Margin



2021 and 2022 driven by the pandemic

2023 with post-pandemic impacts and Bergamo acquisition

Recovery and synergies in 2024 and 2025

Final Considerations: Strategic Roadmap

Short Term: Return to Growth



Productive optimization:

Complete Bergamo optimization
Reduce unscheduled stops
+ Volume with the same capacity
+ Margin



Acceleration of the sale of imported products:

+ Revenue
+ Working Capital Optimization
- Margin



Retail+Aesthetics+Plasma:

Acceleration of Aesthetics
Retail Stabilization
Return on Plasma Revenue

Medium Term: Accelerate Growth



Increase in production capacity (current plants):

+70% volume
Meeting demand by 2028



Acceleration of launches:

TAM¹ of BRL 3.1 billion already submitted for approval by ANVISA
Conducting clinical studies



Retail+Aesthetics+Plasma:

Portfolio increase and strategic partnerships in Aesthetics and Retail
Organic Expansion in Plasma



LATAM Expansion:

Additional capacity and complete portfolio to unlock growth

Long Term: Transformational Growth



Increase in production capacity (Pernambuco):

3x Current Volume
Support long-term growth



Monoclonal Antibodies:

TAM¹ of BRL 6 billion in Brazil alone
+ Differentiation
+ Revenue
+ Margin



Retail+Aesthetics+Plasma:

Local production of Aesthetics products
Increased competitiveness in Retail
Scaling in Plasma



Global Expansion:

New markets with a focus on high value-added products
Strategic License-in & out Partnerships
Increased competitiveness in LATAM

Q&A



Blau Farmacêutica (BZ: BLAU3) Investor Relations

Marcelo Hahn | CEO
Douglas Rodrigues | CFO & IRO
Matheus Fujisawa | IR
Lorena Pudo | IR

✉ ri@blau.com

🌐 ri.blau.com/en