



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.

Histórico de Crescimento

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

2014-2019

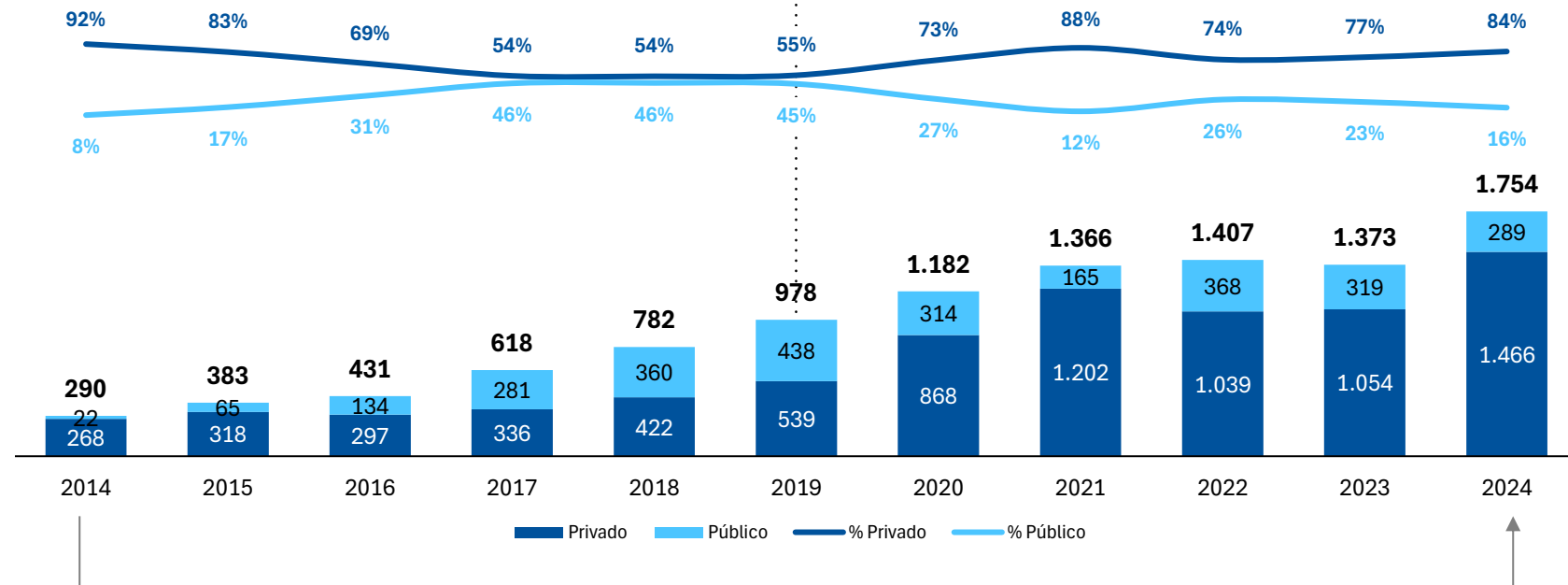
Crescimento tanto no mercado privado quanto público, chegando a participações similares da Receita em 2019.

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.

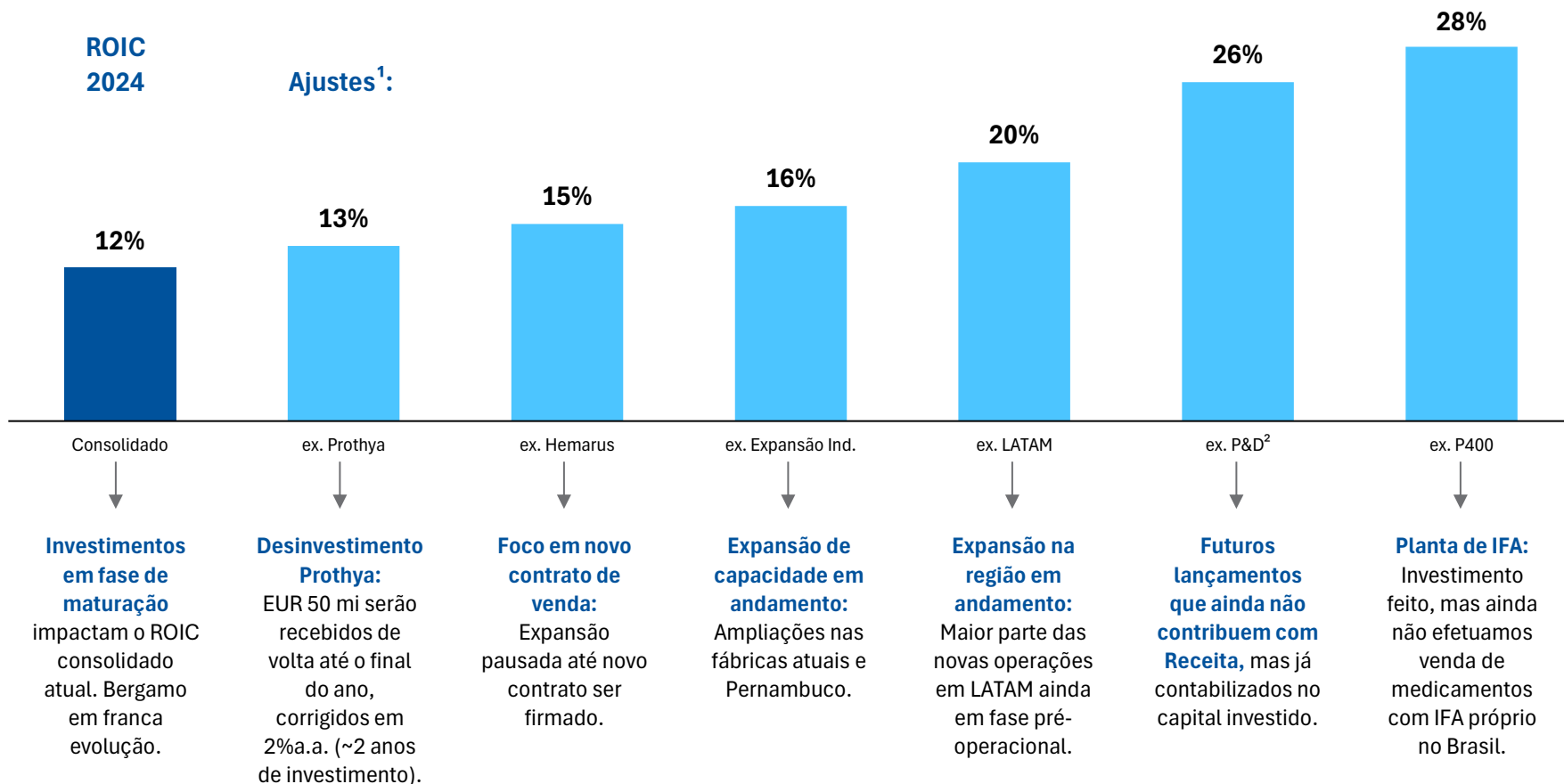
CAGR Blaü Privado +22% | CAGR Blaü Público -8%



CAGR 10 anos: 20%

Contexto do ROIC Atual

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

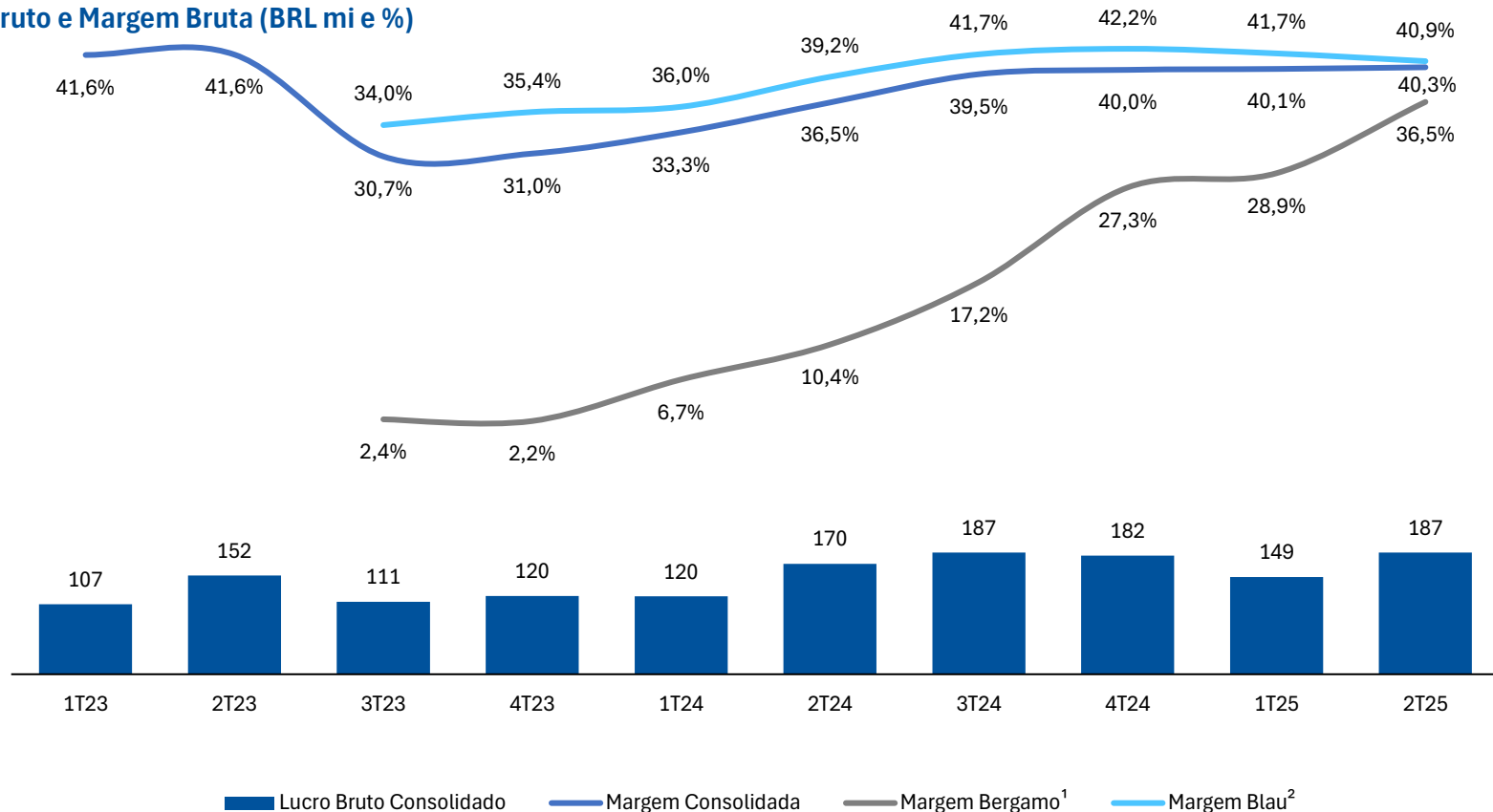


1) Ajustado pelo capital investido em todos os investimentos e NOPAT somente em Hemarus e LATAM, não incorpora a perspectiva de retorno desses investimentos. 2) Somente intangível.

Bergamo já está dando retorno

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

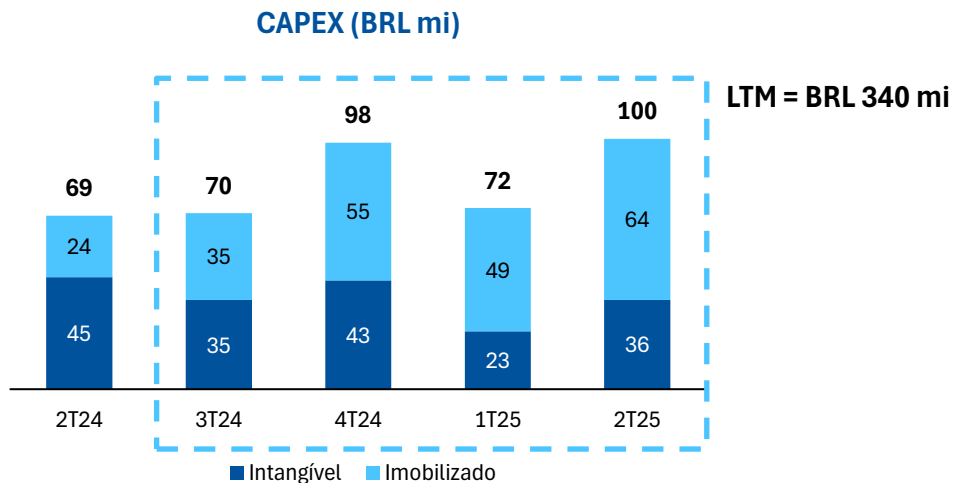
Lucro Bruto e Margem Bruta (BRL mi e %)



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

CAPEX e Alocação de Capital

Destaque para investimentos em aumento de capacidade



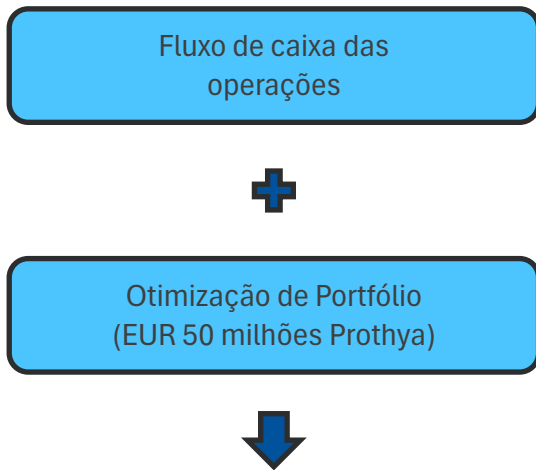
Principais Projetos Imobilizado 2T25:

- 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



Aumento de capacidade produtiva
(curto e longo prazo)

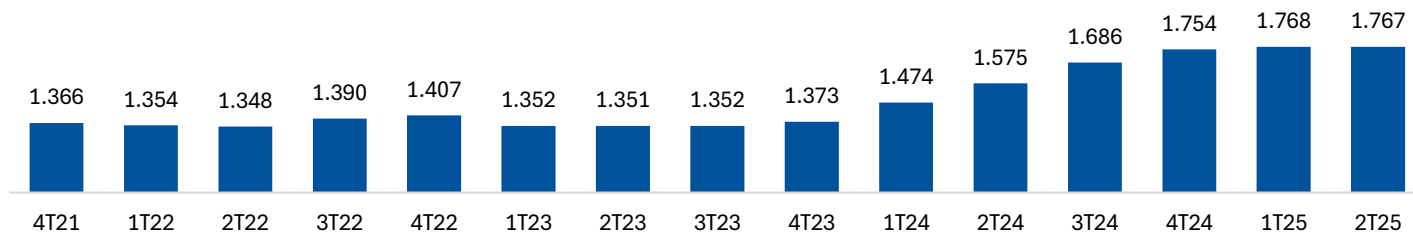
Investimentos em PD&I e Parcerias,
incluindo Anticorpos Monoclonais

Expansão internacional

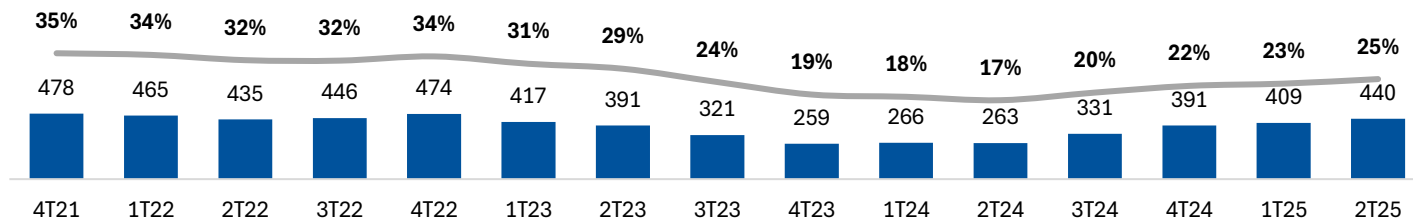
Considerações Finais 2T25: *Working in Progress*

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

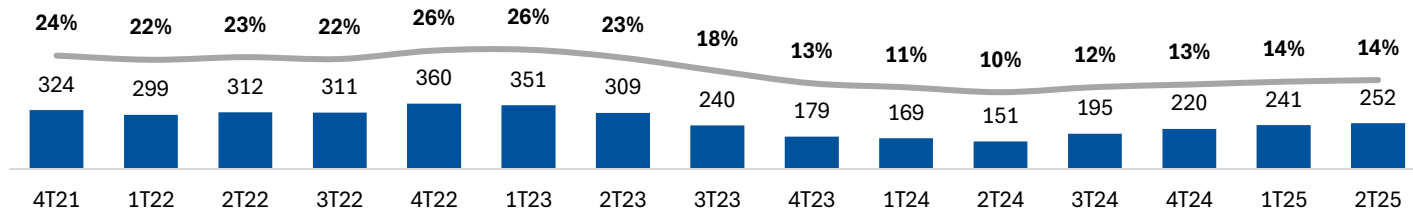
Receita Líquida LTM



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 2T25: *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 (plantas 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

Fundamentos de Mercado e Internos Suportam Crescimento



Crescimento de Receita

vs. mesmo período do ano anterior

CAGR Mercado Hospitalar Privado
5 anos: 10%

	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Mercado Hospitalar Privado ¹	+14%	+13%	+12%	+10%	+9%	+8%
Mercado Varejo ¹	+11%	+10%	+9%	+9%	+8%	+8%

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

1) Fonte: IQVIA.

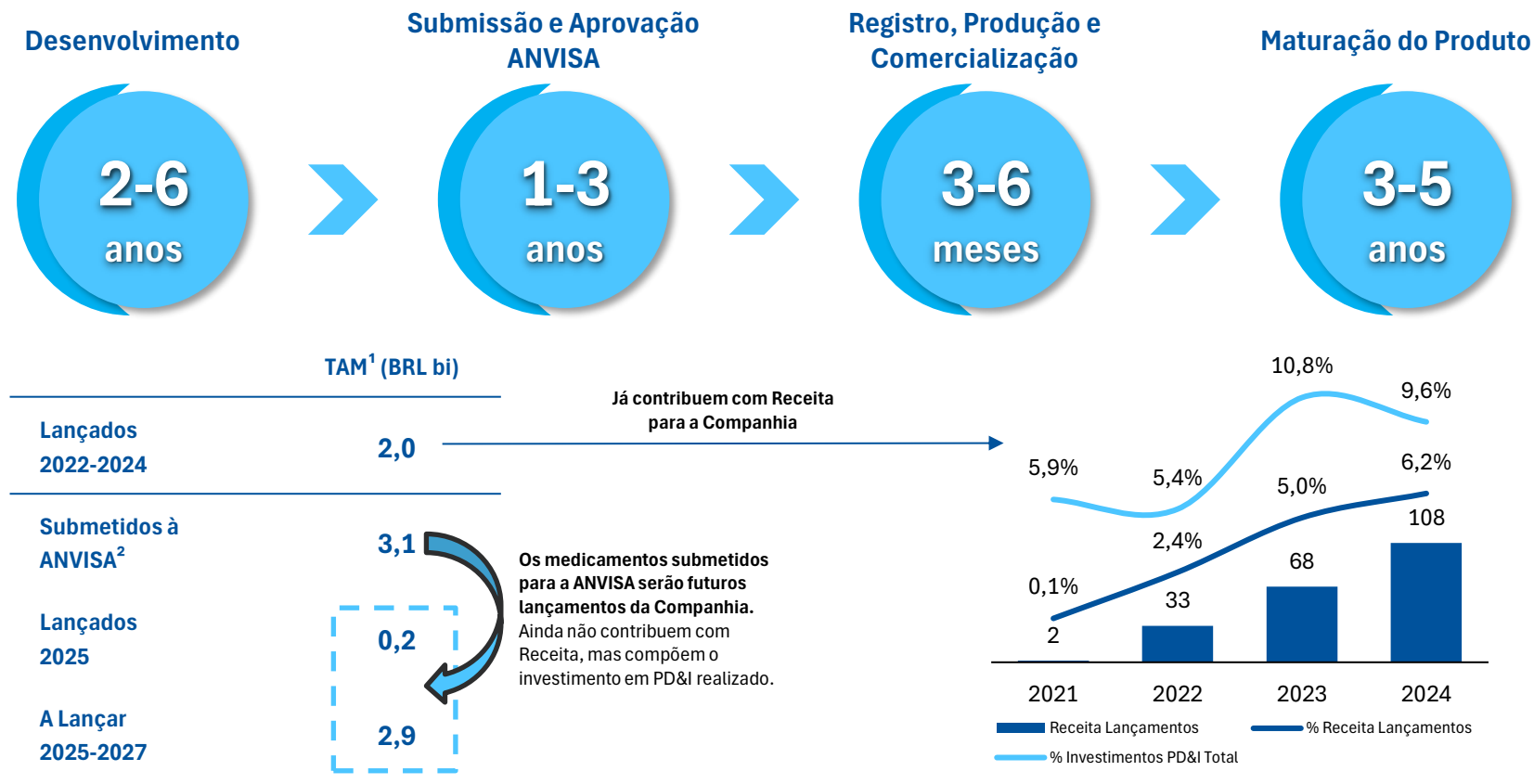
Planejamento Integrado

Blaū está investindo para ser uma empresa de biotecnologia global



1 e 2) PD&I e Lançamentos

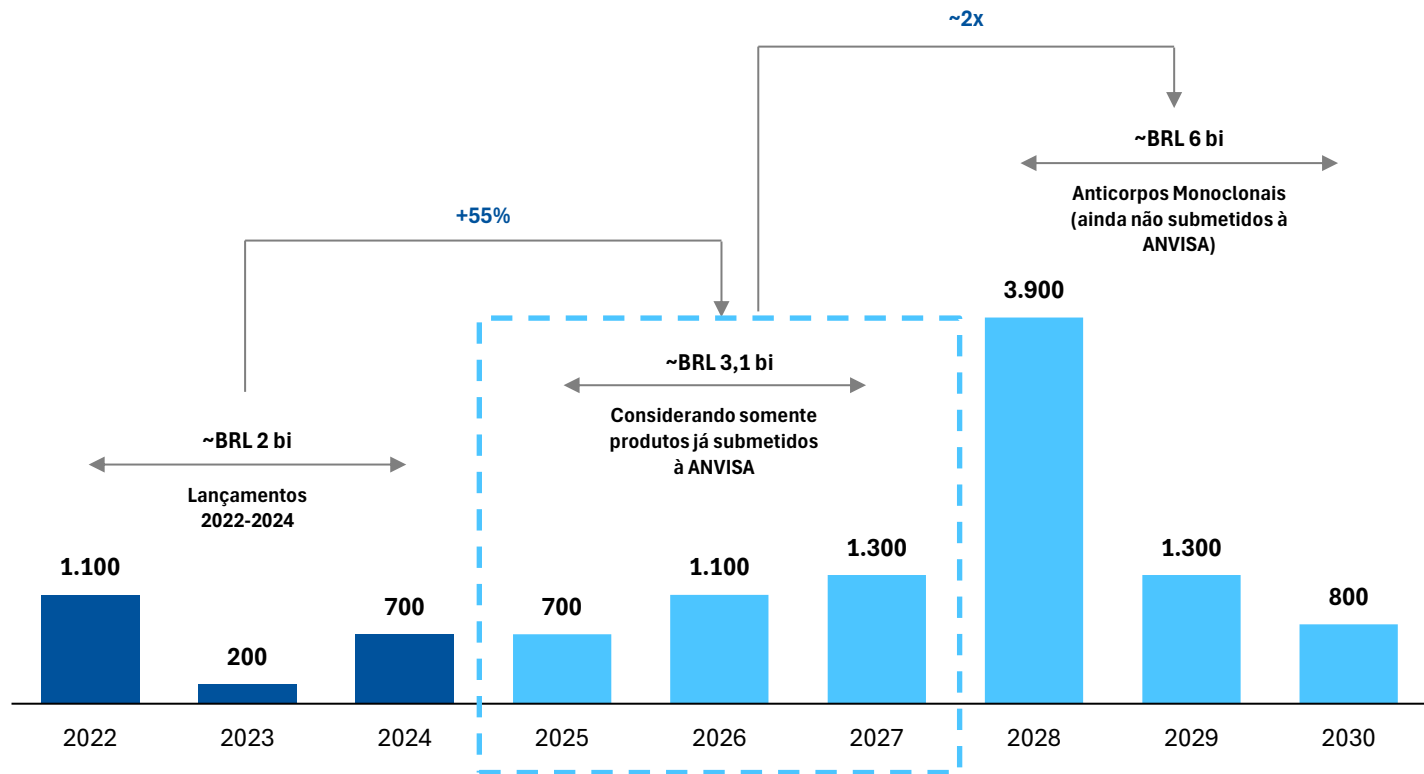
O efetivo lançamento de um medicamento geralmente leva 3-10 anos, maturação 3-5 anos



1) TAM = Mercado Endereçável Total do Mercado Hospitalar no Brasil. Fonte IQVIA Dez 2024. 2) Considera somente os produtos que foram ou serão lançados a partir de 2025.

1 e 2) PD&I e Lançamentos – Pipeline

Aceleração dos lançamentos no ciclo atual e no próximo ciclo com Anticorpos Monoclonais



1 e 2) PD&I e Lançamentos – Potencial Pipeline

Análise de sensibilidade

Potencial Rec. Líq. Lançamentos 2022-24

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 2 bi

BRL Mi	10%	15%	20%	25%	30%	Market Share
80%	160	240	320	400	480	→
75%	150	225	300	375	450	
70%	140	210	280	350	420	
65%	130	195	260	325	390	
60%	120	180	240	300	360	

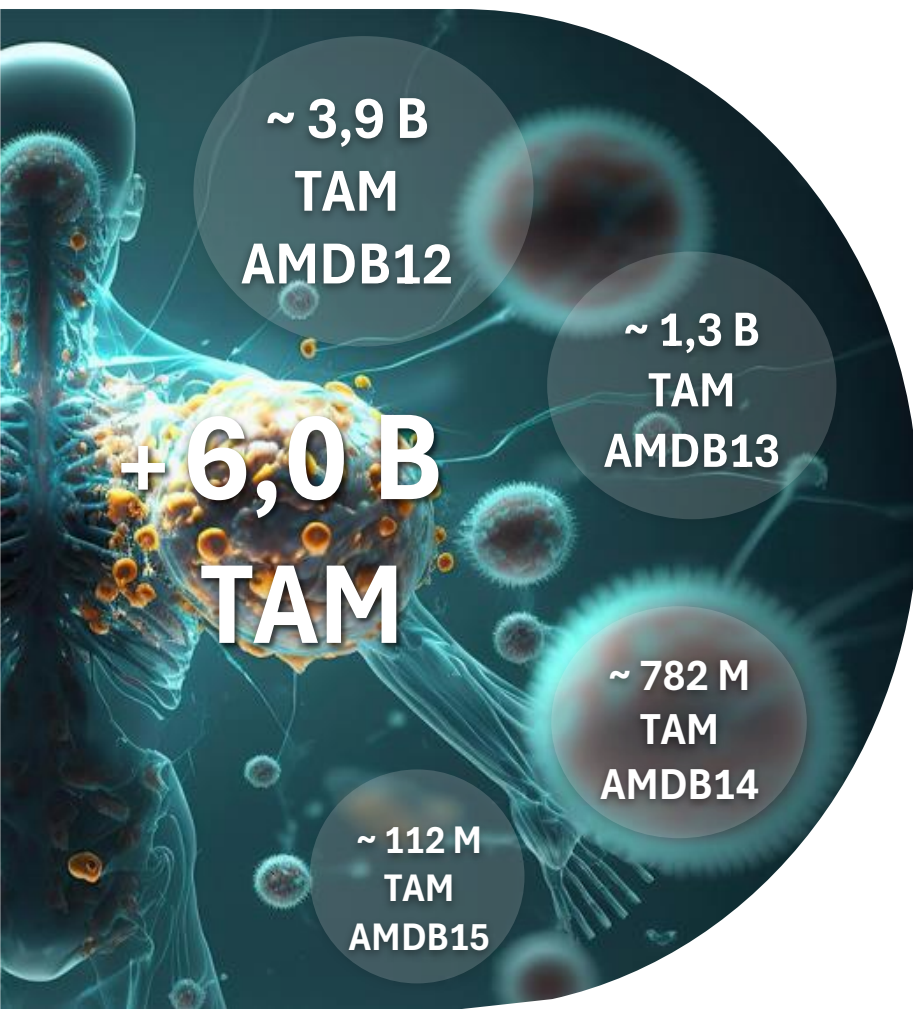
Conversão do
TAM em Receita
Líquida

Potencial Rec. Líq. Lançamentos 2025-27

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 3 bi

BRL Mi	10%	15%	20%	25%	30%	Market Share
80%	240	360	480	600	720	→
75%	225	338	450	563	675	
70%	210	315	420	525	630	
65%	195	293	390	488	585	
60%	180	270	360	450	540	

Conversão do
TAM em Receita
Líquida



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 e 2) PD&I e Lançamentos – Potencial MABs

Análise de sensibilidade demonstra forte potencial de agregar valor

Potencial Receita Líquida MABs (BRL mi)

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 6 bi

BRL Mi	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

Potencial 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

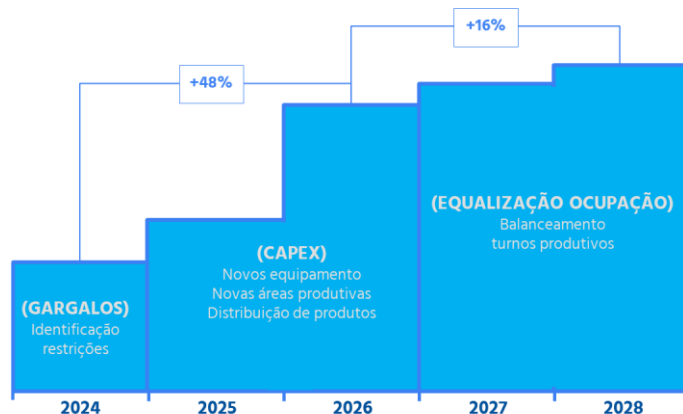
3) Aumento de Capacidade - Projetos

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



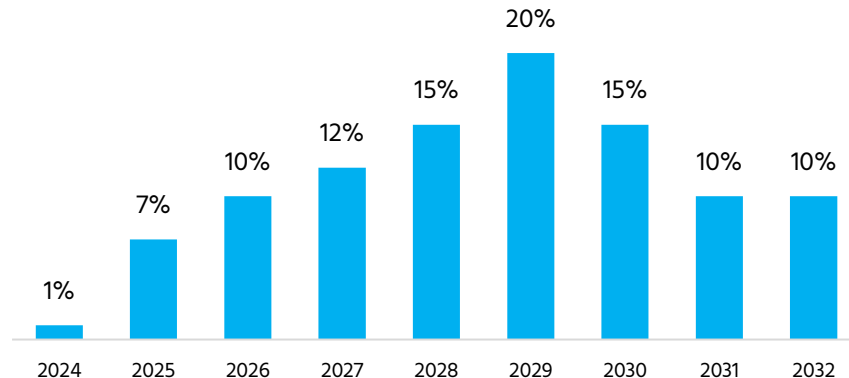
2029-2032: Blau Pernambuco

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 - IFAs

Desenvolvimento de IFAs para ampliar vantagens competitivas

Proteínas Recombinantes desenvolvidas e fabricadas pela Blau em evolução!

Maduros

- Alfaepoetina
- Filgrastim
- Pegfilgrastim
- Somatropina

Anticorpos Monoclonais

- AMDB12
- AMDB13
- AMDB14
- AMDB15



Reatores para cultivo celular e fermentação de bactérias no P400.

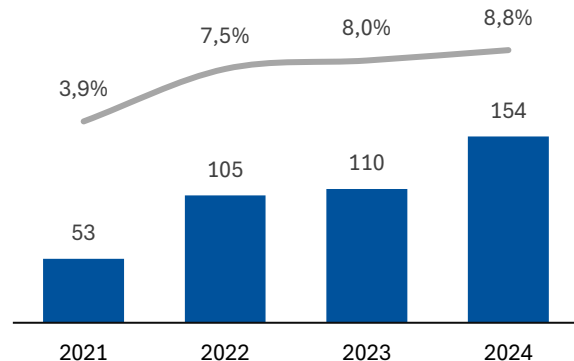


Reator de 3.000 litros para produção dos IFAs dos Anticorpos Monoclonais no P400.

5) Expansão Internacional

Produção no Brasil para exportar para o mundo

Receita Internacional (BRL mi e % do Total)



Centro logístico LATAM no Uruguai.

Estratégia de crescimento internacional:

- Produção segue apenas no Brasil, sendo parte destinada para exportação.
- Presença comercial nesses países.
- Uruguai funciona como centro logístico na América Latina (LATAM).
- Blau está replicando o portfólio do Brasil em LATAM.
- Aumento de capacidade no Brasil irá potencializar crescimento em LATAM.
- **Após fábrica de Pernambuco**, aumento de escala e incentivos fiscais devem aumentar a competitividade da Blau nas exportações.
- **Principalmente com Anticorpos Monoclonais**, a Blau deve buscar parcerias para novos mercados, incluindo os desenvolvidos.



*Fase pré-operacional.

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Relações com Investidores



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



ri@blau.com



ri.blau.com



INSTITUTIONAL PRESENTATION AUGUST 2025 Short Version



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.

Growth History

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

2014-2019

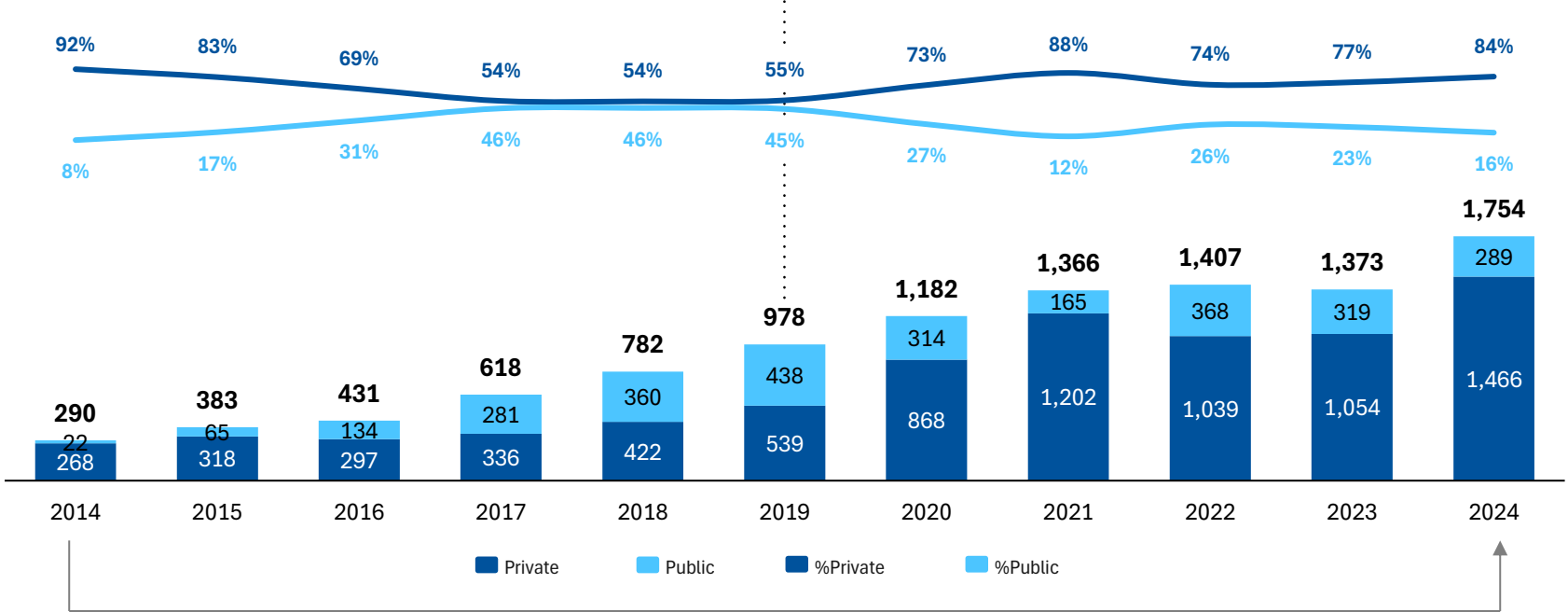
Growth in both the private and public markets, reaching similar shares of the Revenue in 2019.

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.

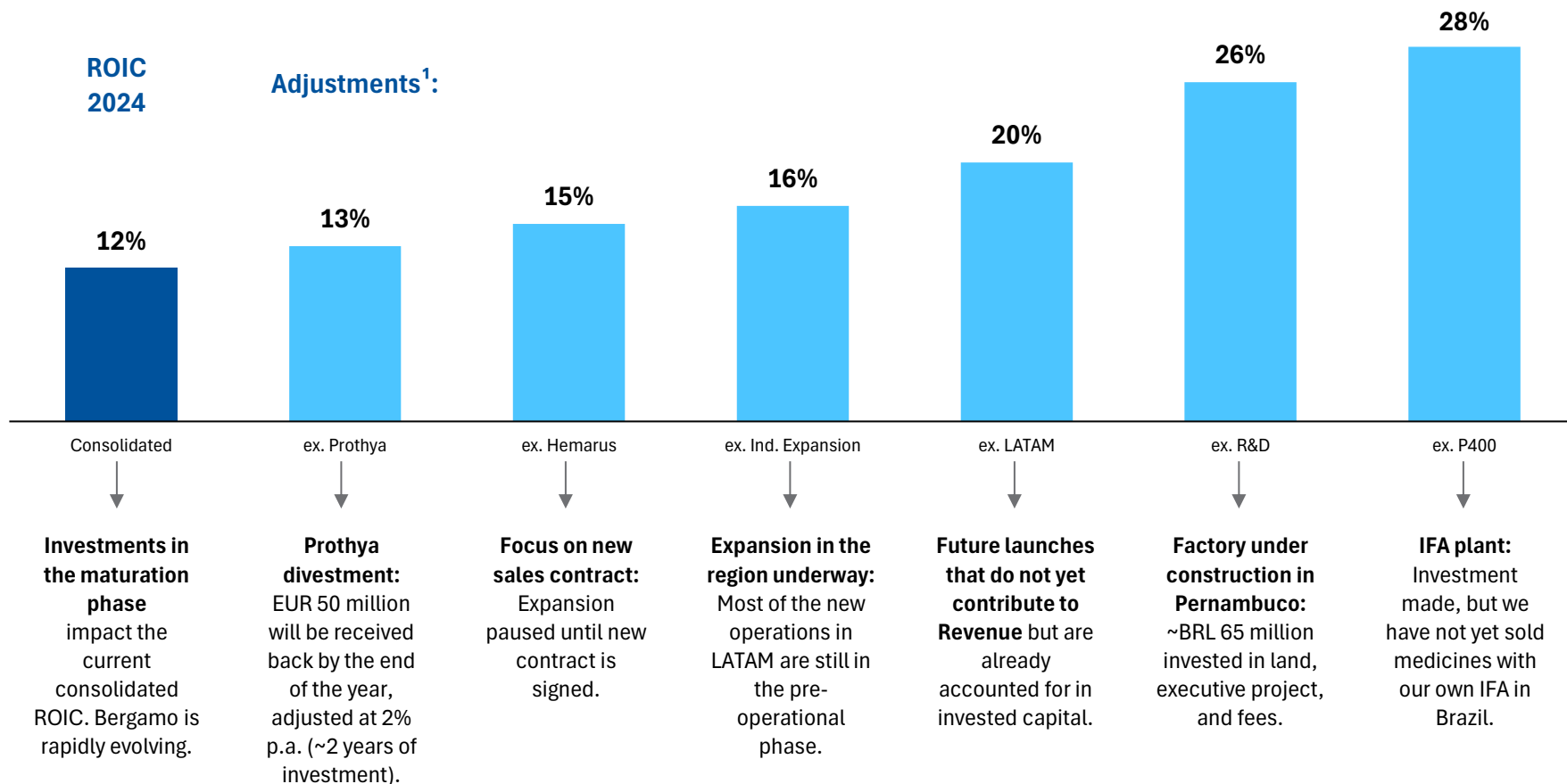
CAGR Private Market +22% | CAGR Public Market -8%



CAGR 10 years: 20%

Context of Current ROIC

We must reap the rewards of the current strong investment cycle in the medium to long term.

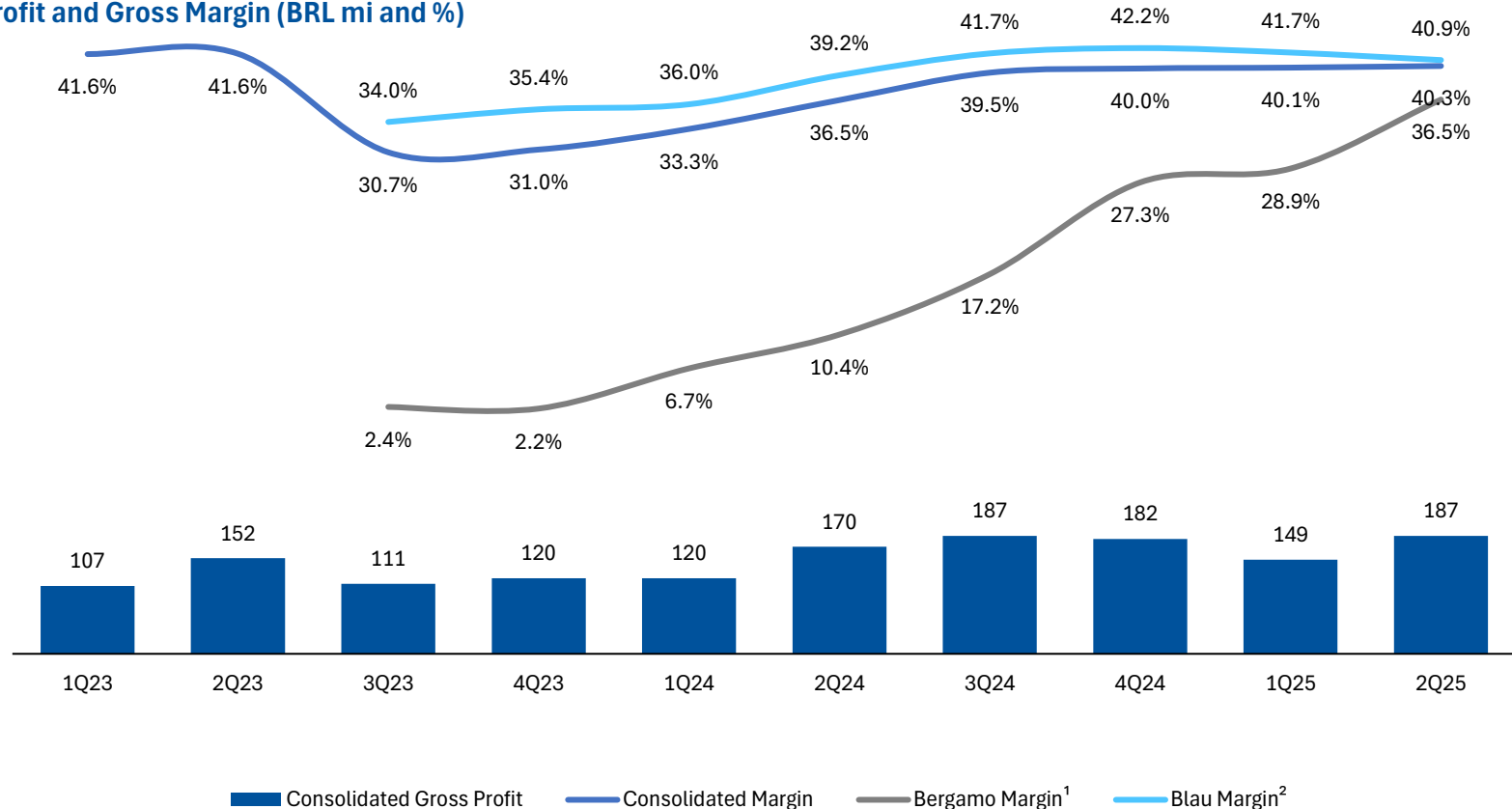


1) Adjusted for capital invested in all investments and NOPAT only in Hemarus and LATAM, it does not incorporate the expected return on these investments. 2) Intangible only.

Bergamo is already giving return

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

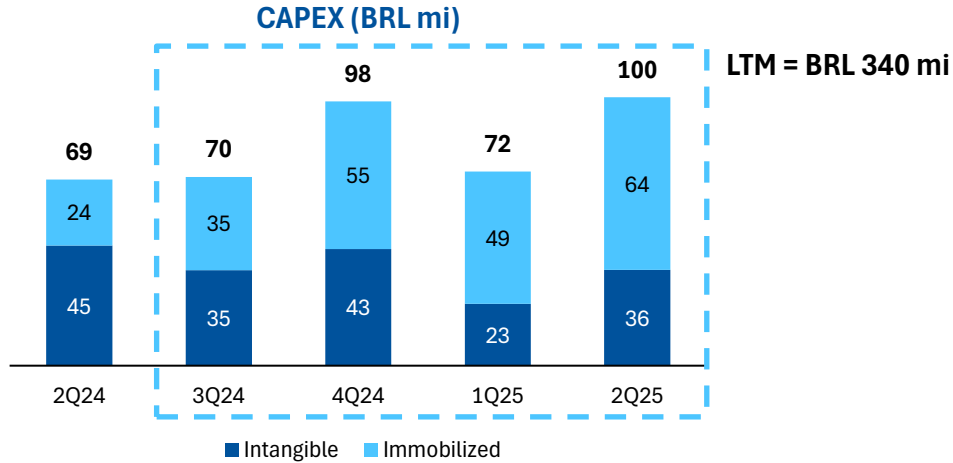
Gross Profit and Gross Margin (BRL mi and %)



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

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)

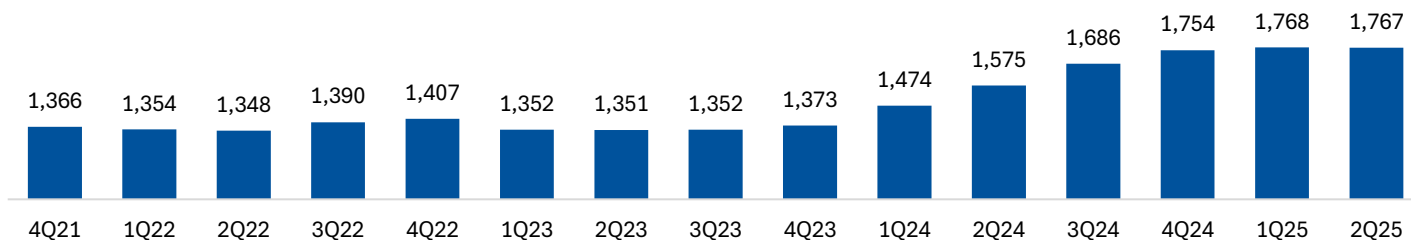
RD&I Investments and Partnerships,
including Monoclonal Antibodies

International expansion

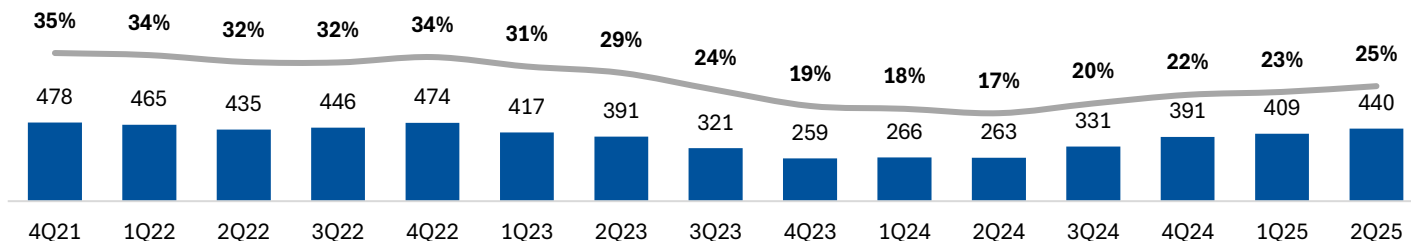
Final Considerations: Working in Progress

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

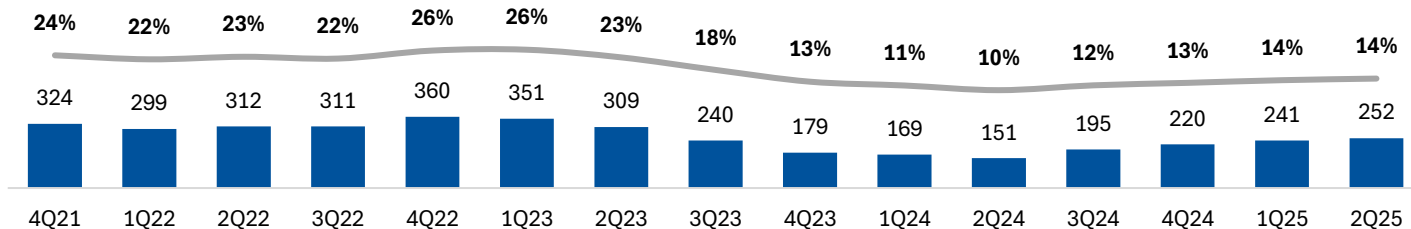
LTM Net Revenue



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

Market and Internal Fundamentals Support Growth

Revenue Growth

vs. same period of the previous year

5-year CAGR for the private
hospital market: 10%

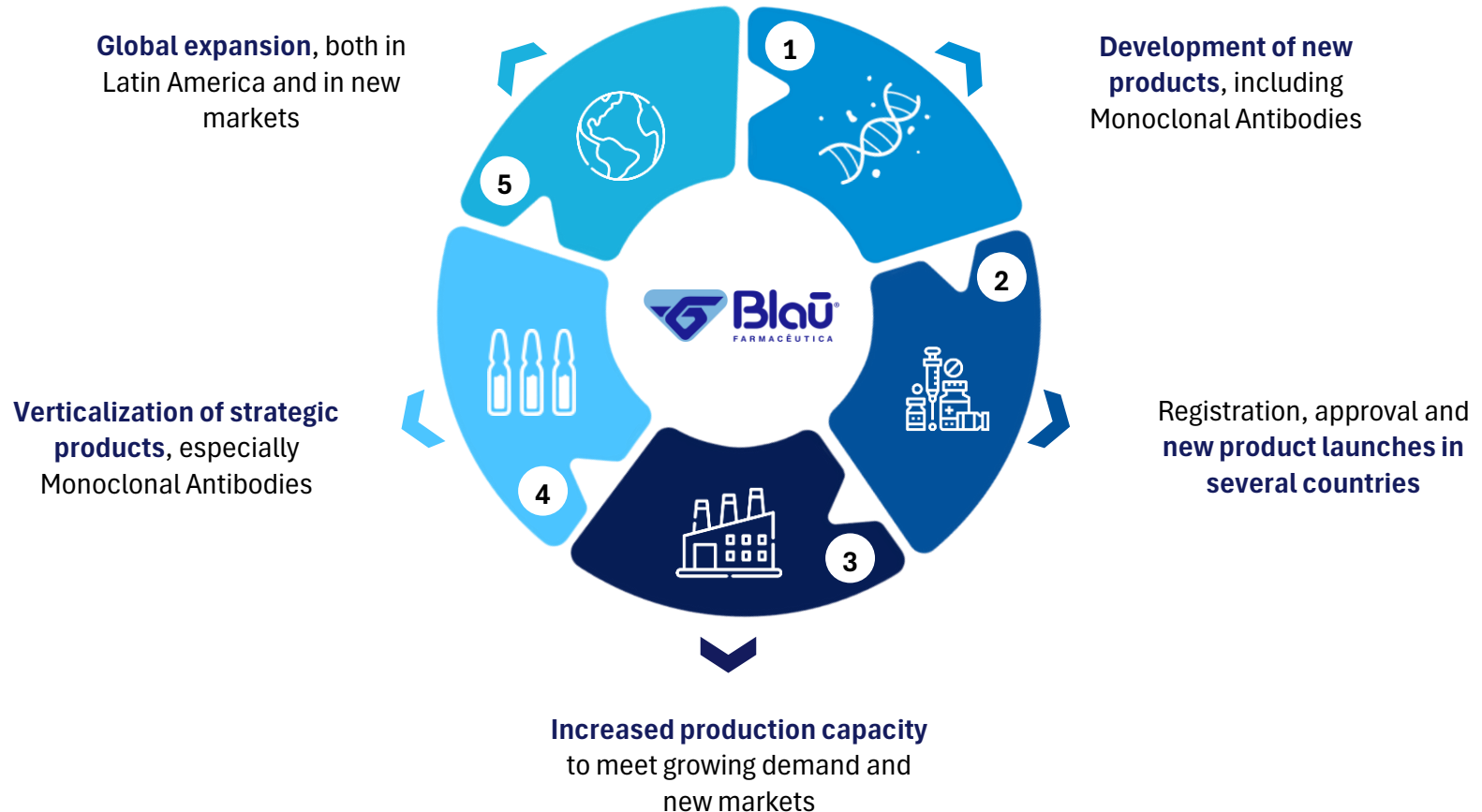
Private Hospital Market ¹	2024	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
Retail Market ¹	+14%	+13%	+12%	+10%	+9%	+8%
	+11%	+10%	+9%	+9%	+8%	+8%

 Mature Portfolio	+23% +21% Org.	Increased Capacity and Consistency in Execution
 Launches	+58%	Recurring Pipeline and Monoclonal Antibodies
 Retail+Aesthetics+Plasma	+46% +16% Org.	New Products and Organic Expansion

1) Source: IQVIA.

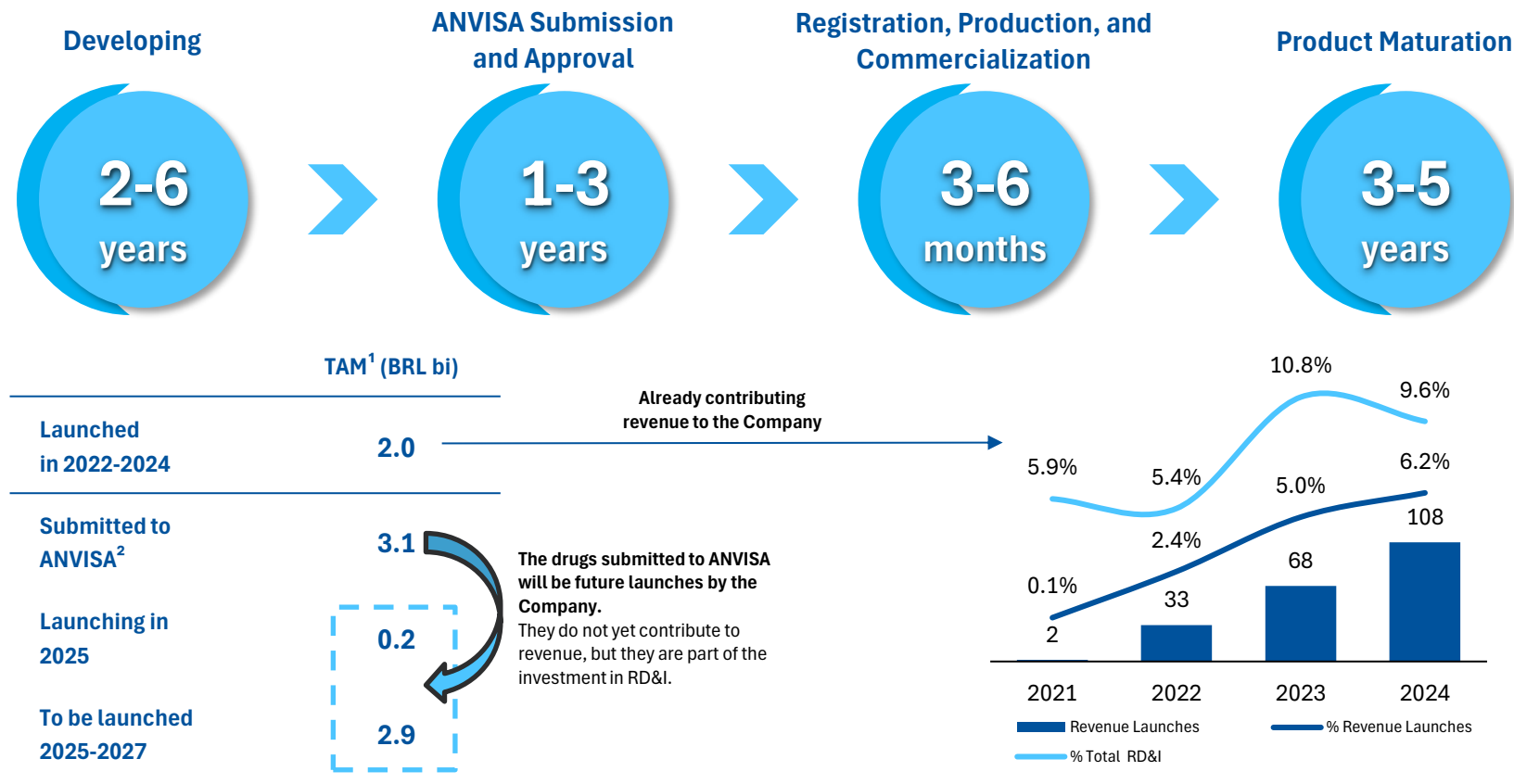
Integrated Planning

Blau is investing to be a global biotechnology company



1 and 2) RD&I and Launches

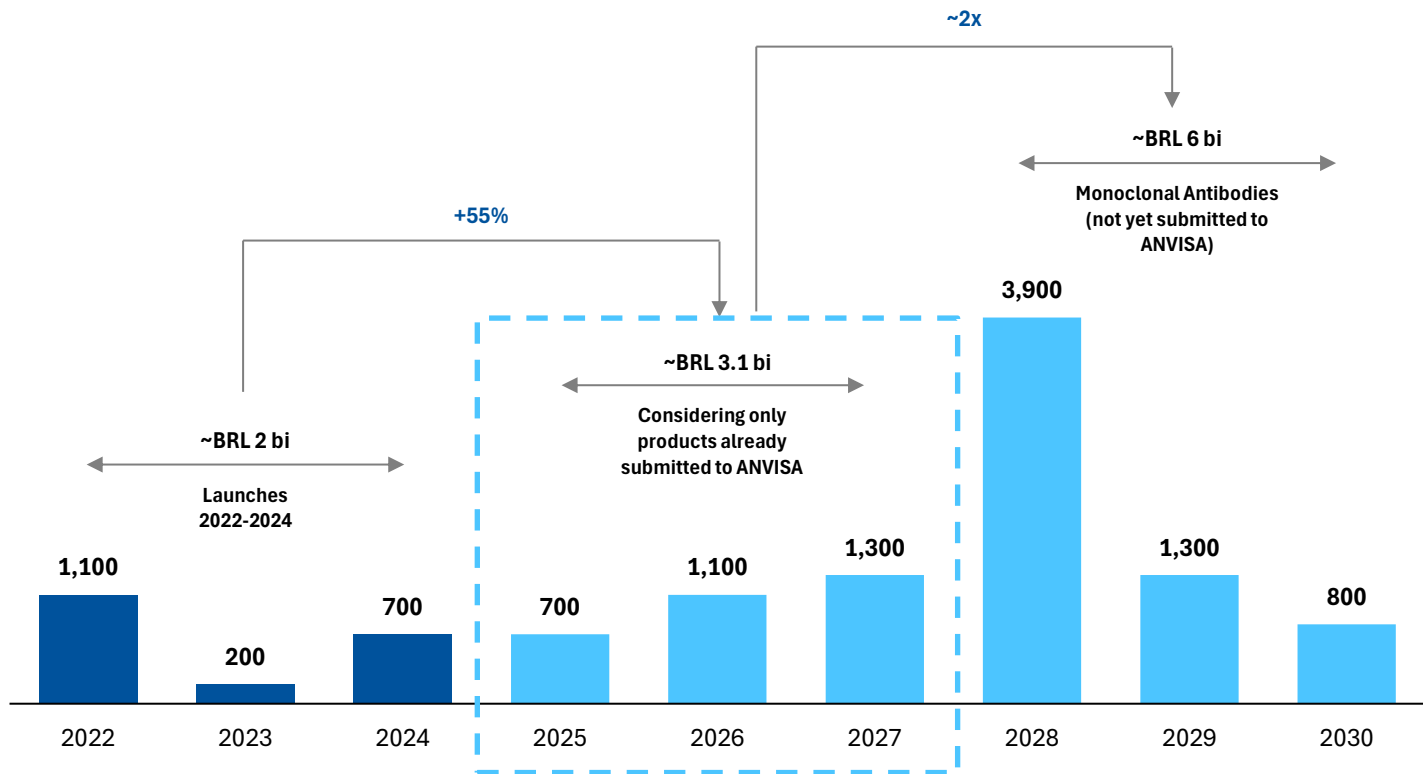
The actual launch of a drug usually takes 3-10 years, maturation 3-5 years.



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

1 and 2) RD&I and Launches - Pipeline

Acceleration of launches in the current cycle and in the next cycle with Monoclonal Antibodies



1 and 2) RD&I and Launches – Potential Pipeline

Sensitivity analysis

2022-24 Launches Potential Net Revenue

Considering Total Addressable Market (TAM) of BRL 2 billion

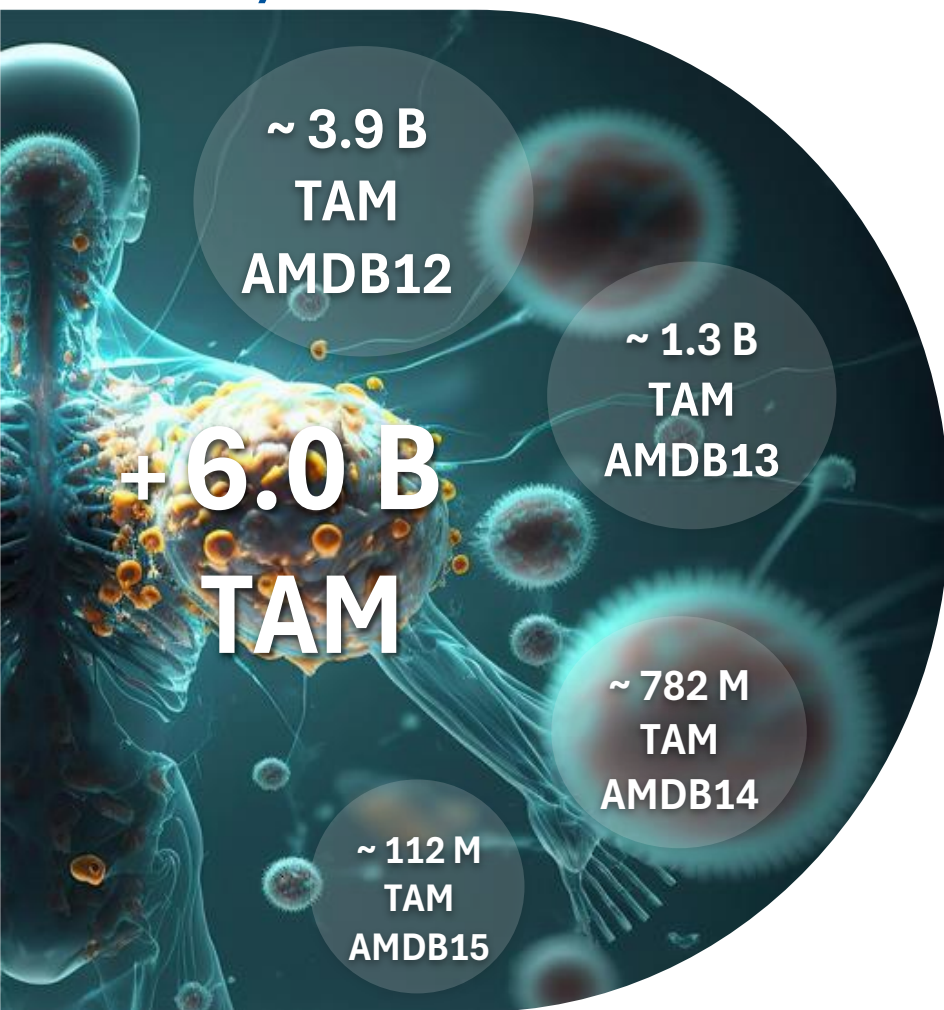
BRL Mi	10%	15%	20%	25%	30%	Market Share
80%	160	240	320	400	480	→
75%	150	225	300	375	450	
70%	140	210	280	350	420	
65%	130	195	260	325	390	
60%	120	180	240	300	360	
Conversion of TAM into Net Revenue ↓						

2025-27 Launches Potential Net Revenue

Considering Total Addressable Market (TAM) of BRL 3 billion

BRL Mi	10%	15%	20%	25%	30%	Market Share
80%	240	360	480	600	720	→
75%	225	338	450	563	675	
70%	210	315	420	525	630	
65%	195	293	390	488	585	
60%	180	270	360	450	540	
Conversion of TAM into Net Revenue ↓						

1 and 2) RD&I and Launches – Monoclonal Antibodies



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 (inverse acne)

1 Indication AMDB15

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

1 and 2) RD&I and Launches – MABs Potential

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

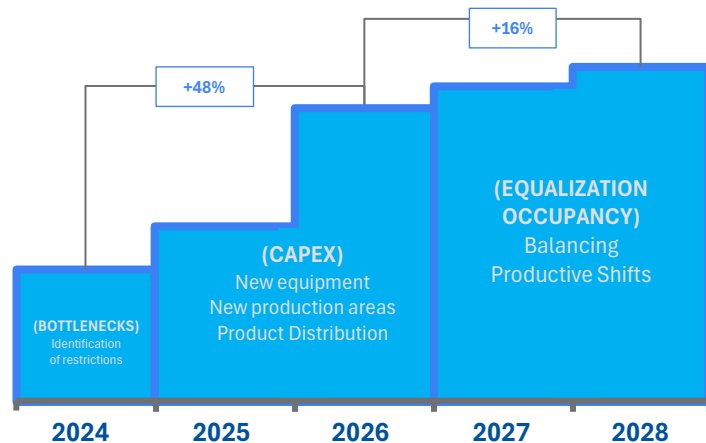
3) Increased Capacity - Projects

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



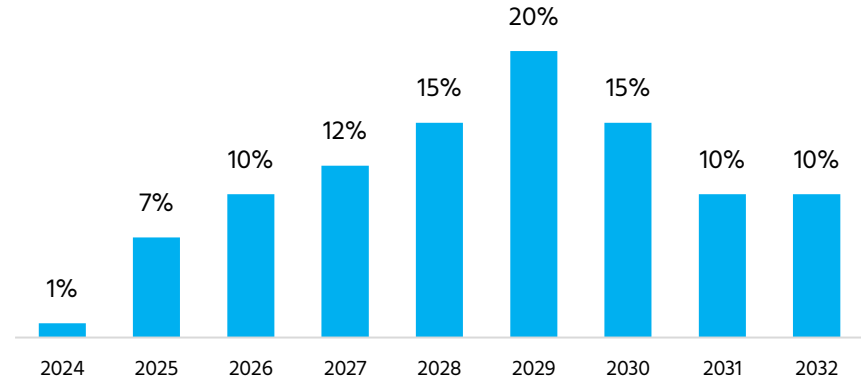
2029-2032: Blau Pernambuco

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 – API's

Development of APIs to expand competitive advantages

Recombinant Proteins
developed and manufactured by
Blau are evolving!

Mature

- Alfaepoetin
- Filgrastim
- Pegfilgrastim
- Somatropin

Monoclonal Antibodies

- AMDB12
- AMDB13
- AMDB14
- AMDB15



Reactors for cell culture and bacterial fermentation in the P400.

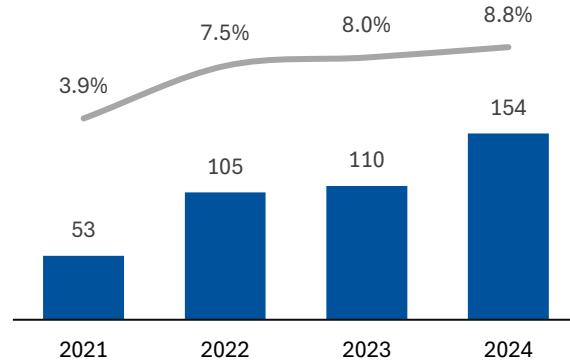


3,000-liter reactor for the production of API for Monoclonal Antibodies in P400.

5) International Expansion

Production in Brazil for export to the world

International Revenue (BRL million and % of Total)



LATAM logistics center in Uruguay.

International growth strategy:

- Production continues only in Brazil, with part of it destined for export.
- Commercial presence in these countries.
- Uruguay functions as a logistics center in Latin America (LATAM).
- Blau is replicating Brazil's portfolio in LATAM.
- Increased capacity in Brazil will boost growth in LATAM.
- **After the Pernambuco factory**, increased scale and tax incentives should increase Blau's competitiveness in exports.
- **Mainly with Monoclonal Antibodies**, Blau should seek partnerships for new markets, including developed ones.



*Pre-operational phase.

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Investor Relations



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



ri@blau.com



ri.blau.com/en

