



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.

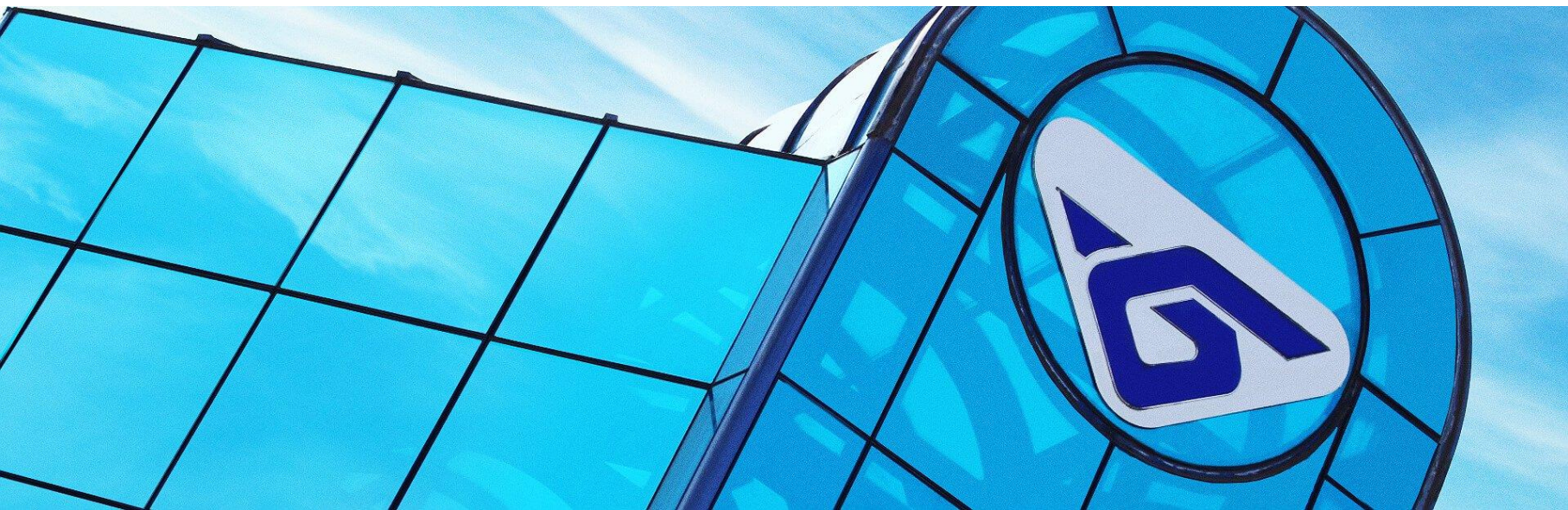
Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Visão Geral Blau

Indústria Farmacêutica multinacional líder no Segmento Hospitalar e pioneira em biotecnologia

Hoje



Visão

Receita Líquida de BRL 1,75 bi

2024 (+28% vs. 2023)



Crescimento sustentável suportado aumento de capacidade produtiva, novos produtos e sólidos fundamentos do setor: demografia, queda de patentes e ampliação do acesso de medicamentos complexos.

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).

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.

Portfólio completo de biológicos e sintéticos

Produção local em alta escala como diferencial competitivo



Verticalização de produtos estratégicos com produção de IFAs, incluindo dos Anticorpos Monoclonais (oportunidade com mercado de BRL 6 bi).

Operação em +7 países na América Latina

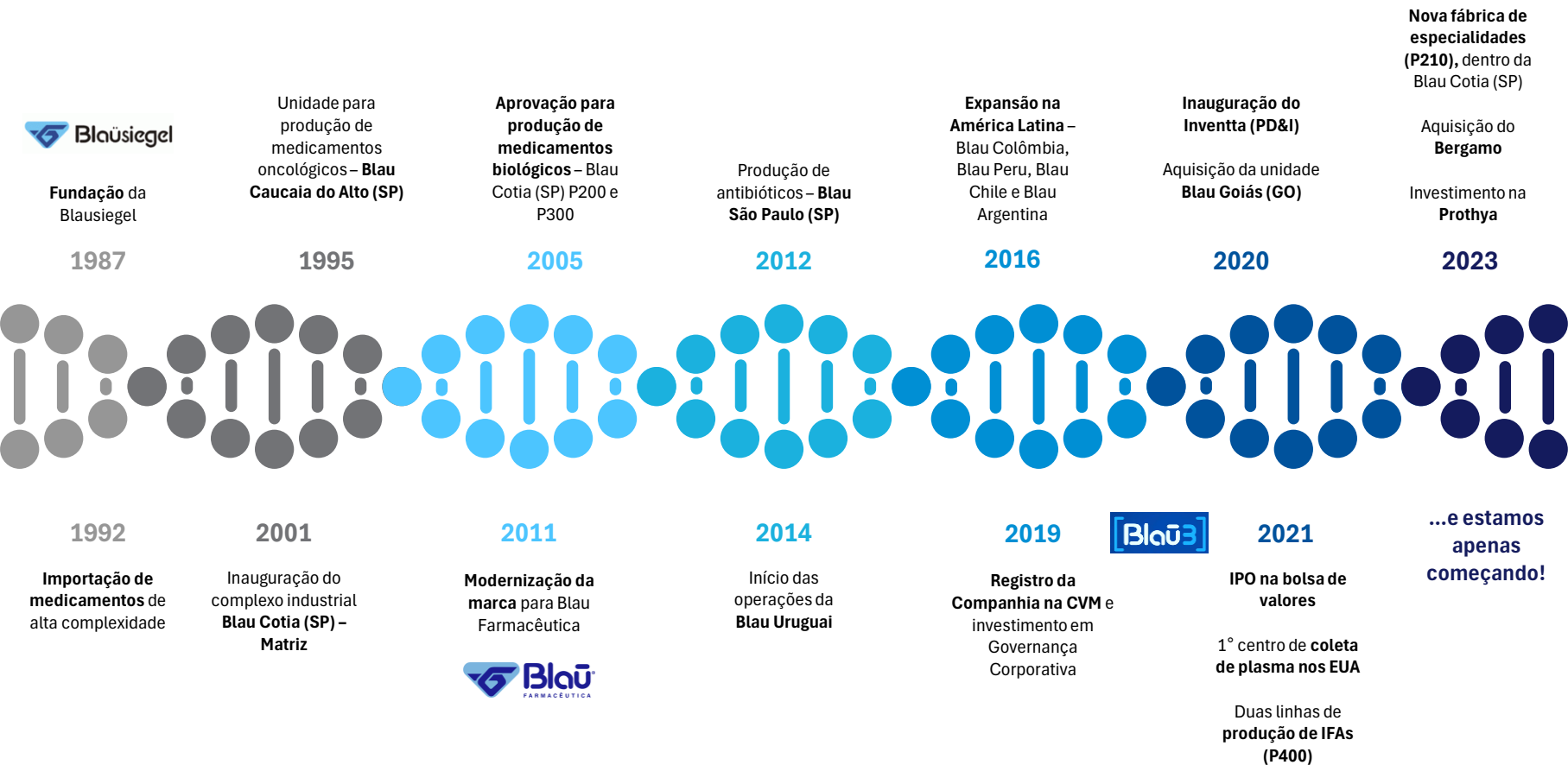
+Operação de coleta de plasma nos EUA



Expansão internacional inicialmente na América Latina, e após lançamento dos Anticorpos Monoclonais, em novos mercados globais.

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

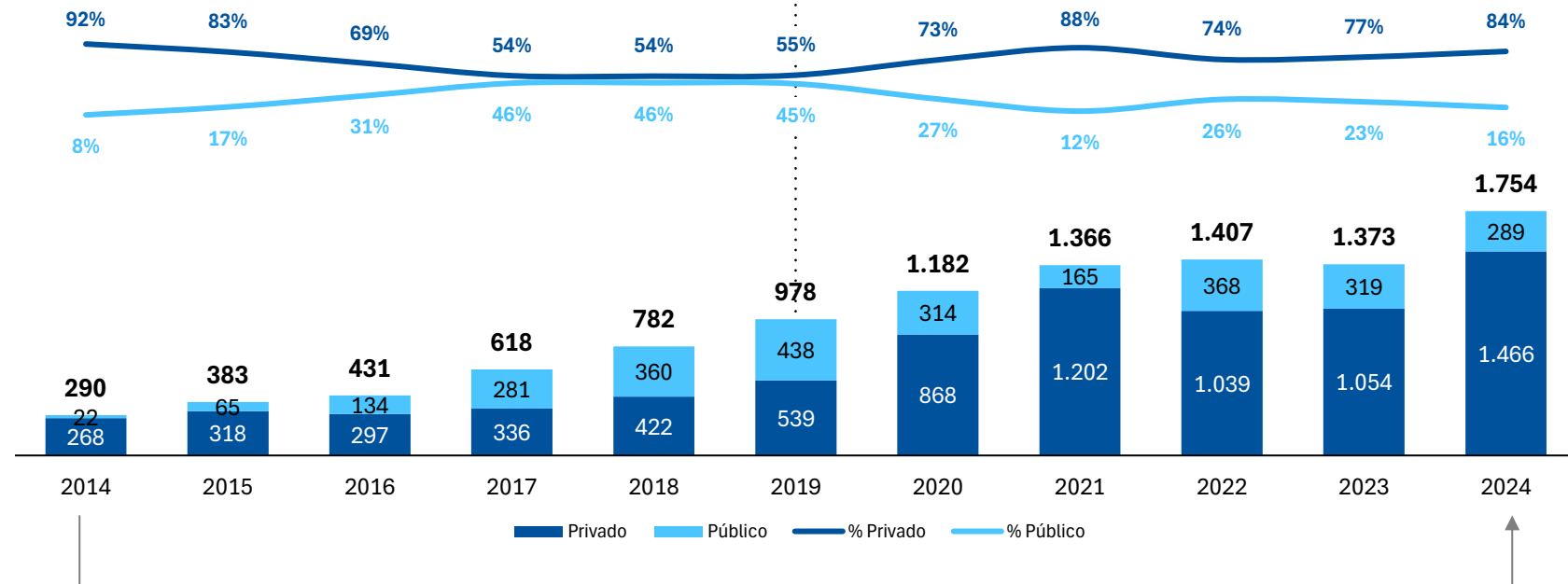
Crescimento tanto no mercado privado quanto público, chegando a participações similares da Receita em 2019.

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.

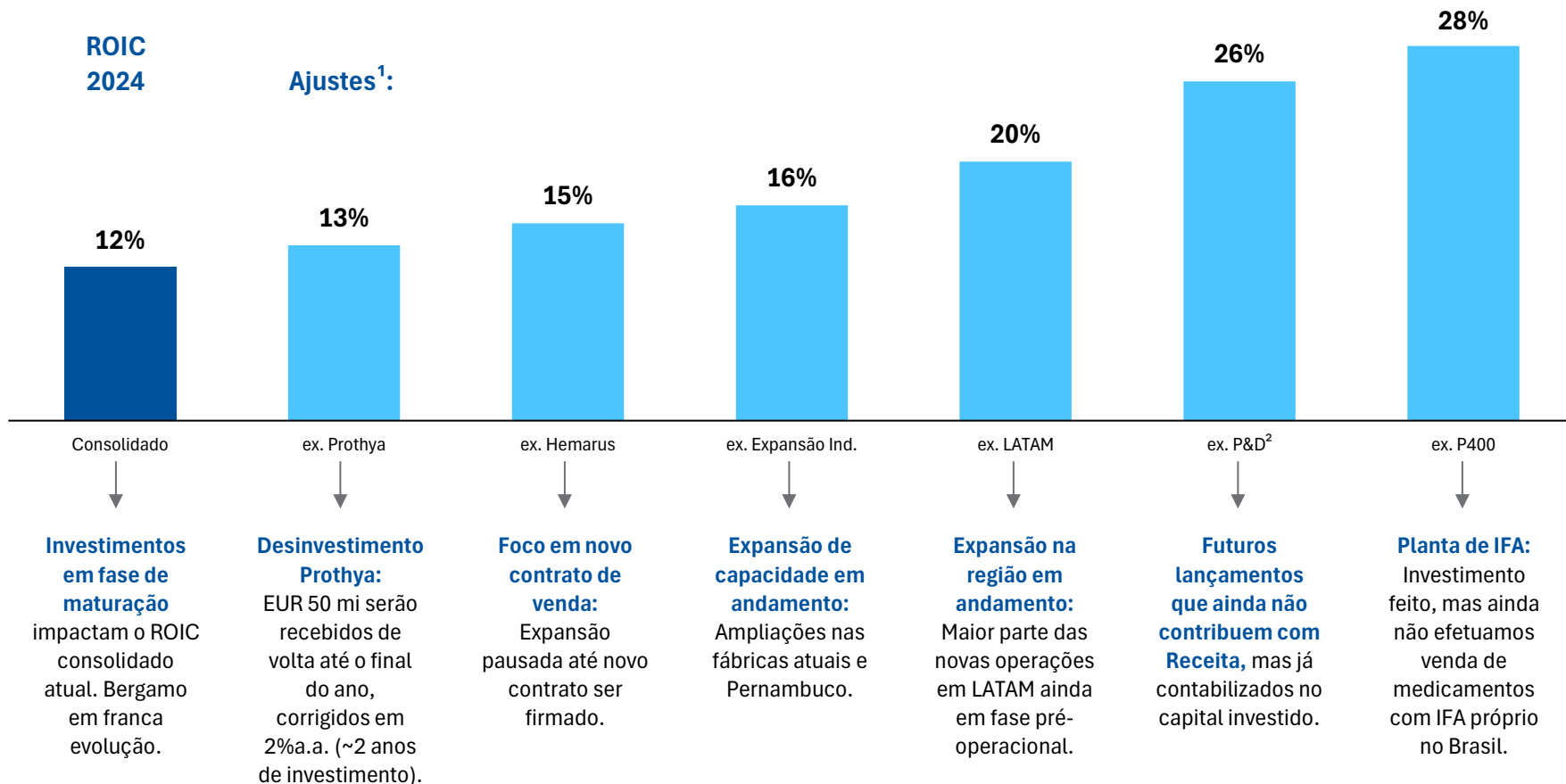
CAGR Blaü Privado +22% | CAGR Blaü Público -8%



CAGR 10 anos: 20%

Contexto do ROIC 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.

Unidades Blau

Complexo industrial com diversas classes de medicamentos

Biológicos



Blau Cotia (Matriz)

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

Especialidades



Blau São Paulo

Penicilânicos,
Cefalosporinas,
Líquidos e Pós Estéreis
Comuns Injetáveis



Blau Goiás

Carbapenêmicos e
Cefalosporinas
injetáveis



Blau Taboão (Bergamo)

Oncológicos Injetáveis
e Liofilizados
Sprays nasais

Oncológicos



Blau Caucaia

Oncológicos
Injetáveis, Sólidos
orais, e Liofilizados

Portfólio

Divisão em BUs, trazendo foco estratégico e soluções personalizadas

Segmento Hospitalar (84% da Receita)



Biológicos

Blaubimax®

Albumina humana

Alfaepoetina

Alfaepoetina

NOXX

Enoxaparina
sódica

Filgrastine

Filgrastim

HepamaxS

Heparina
sódica

ImunoGlobulin

Imunoglobulina
humana

Sintéticos

B-Platin

Carboplatina

Triaxton

Ceftriaxona

Ganvirax

Ganciclovir

Ariscoreten

Hidrocortizona

MTX

Metotrexado
de sódio

Oprazon

Omeprazol
sódico

Oxanon

Oxacilina sódica

Ferro purum

Sacarato de óxido
férico

Entre outras marcas
+Portfólio de
genéricos

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



Blau Aesthetics

Possui um portfólio voltado
para procedimentos
estéticos, com foco
potencial para trazer
soluções inovadoras em
dermocosméticos.

Botulim

toxina botulínica

botulift

toxina botulínica



Farma/OTC

Produtos diversos vendidos
no canal de Varejo



Hemarus

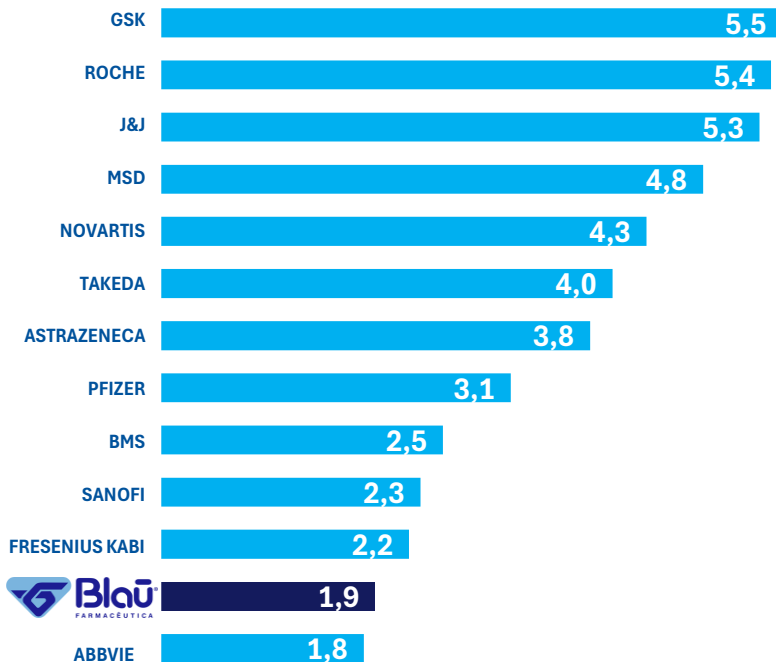
Centros de coleta de
plasma nos EUA

HEMARUS
P L A S M A

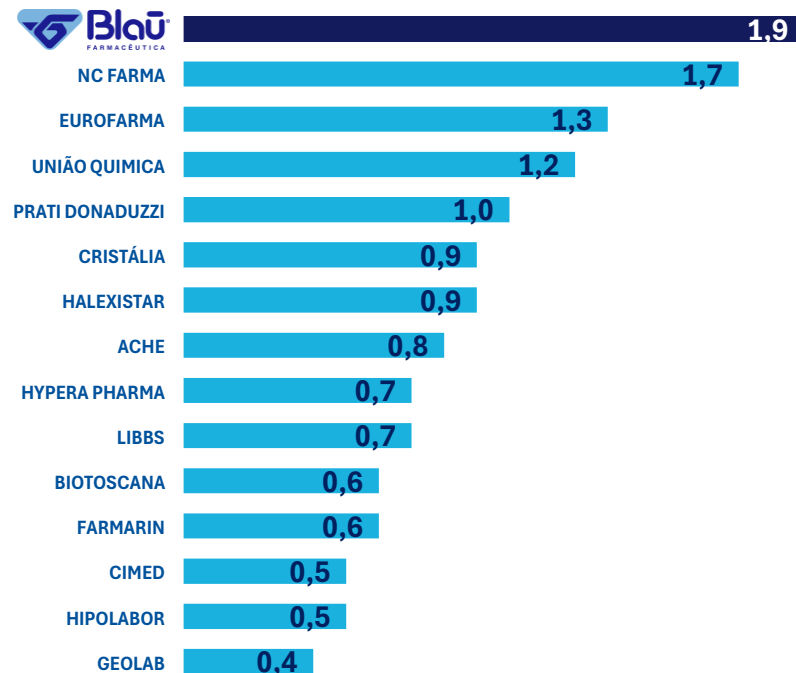
Blau líder no Segmento Hospitalar Nacional

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

Multinacionais | BRL 54 Bi



Nacionais | BRL 19 Bi



Classificação dos Medicamentos

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

Referência

- Inovador
- **Biológicos e Sintéticos**
- **Grandes farmacêuticas globais**



Período de exclusividade

Maior preço



Maior complexidade / risco de execução

Maior tempo de desenvolvimento

Investimento elevado

Sem Patente



- **Desenvolvimento e inovação incremental**
- **Biossimilares¹, Similares² e Genéricos³**
- **Farmacêuticas nacionais**



Maior acessibilidade com mesma eficácia, segurança e qualidade

Menor complexidade / risco de execução

Investimento menos elevado



Menor Preço

Maior competição

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
- Maior capilaridade

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



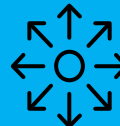
Envelhecimento da população: A população idosa deve mais do que dobrar até 2050 no Brasil¹.



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



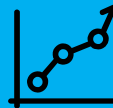
Imunoterapia é o maior Mercado do setor Hospitalar: Foco de atuação do core business da Blau.



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

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.

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



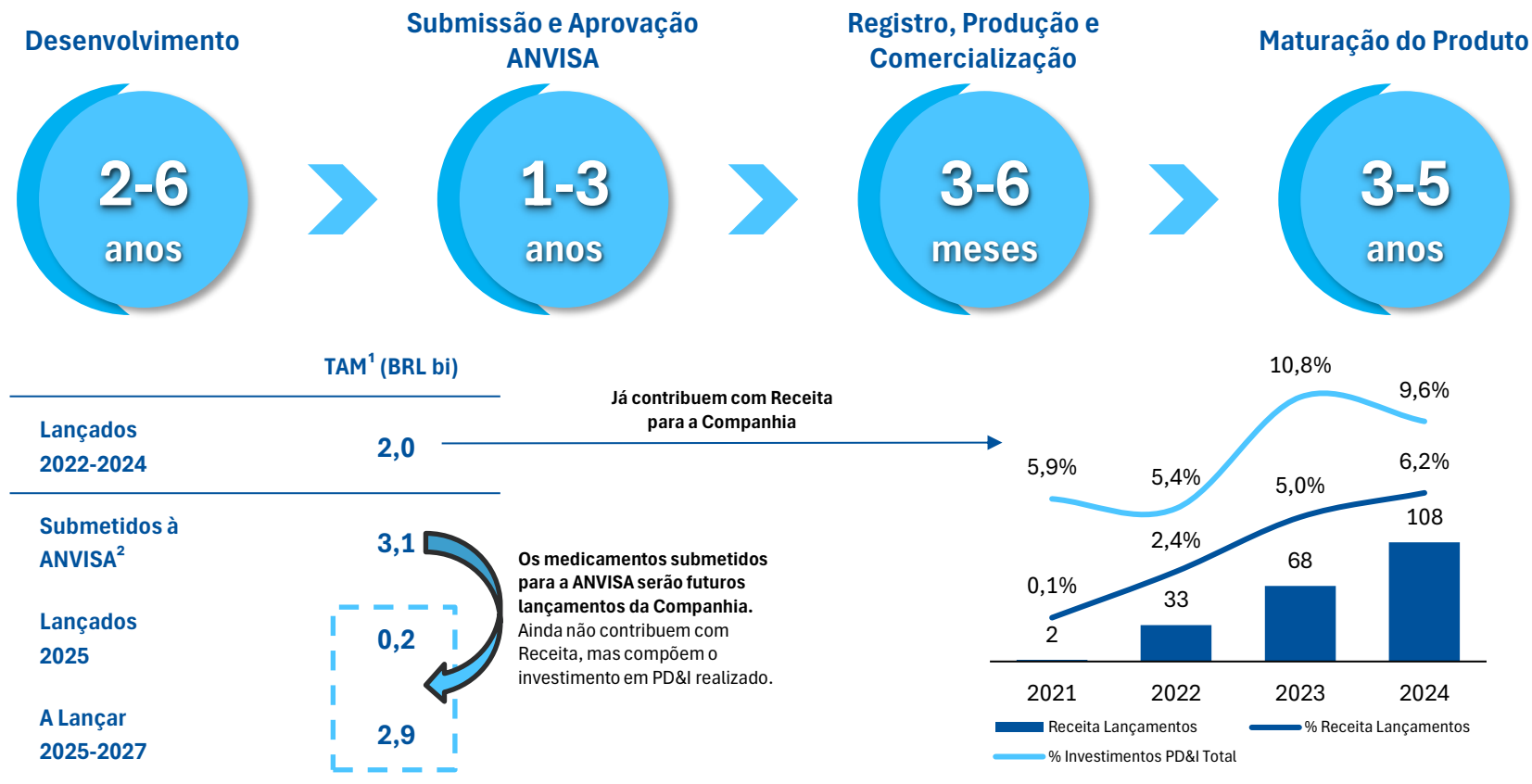
Planejamento Integrado

Blaū está investindo para ser uma empresa de biotecnologia global



1 e 2) PD&I e Lançamentos

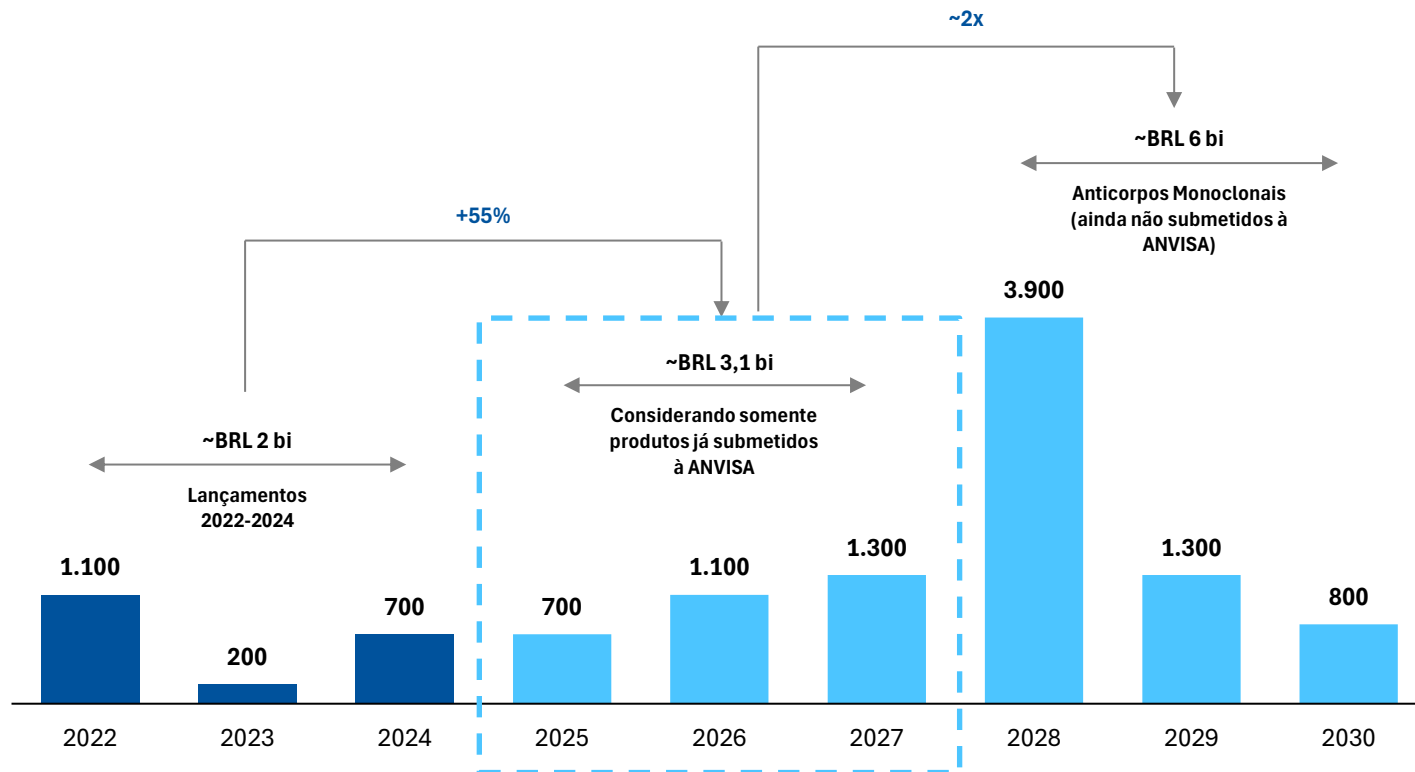
O efetivo lançamento de um medicamento geralmente leva 3-10 anos, maturação 3-5 anos



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	

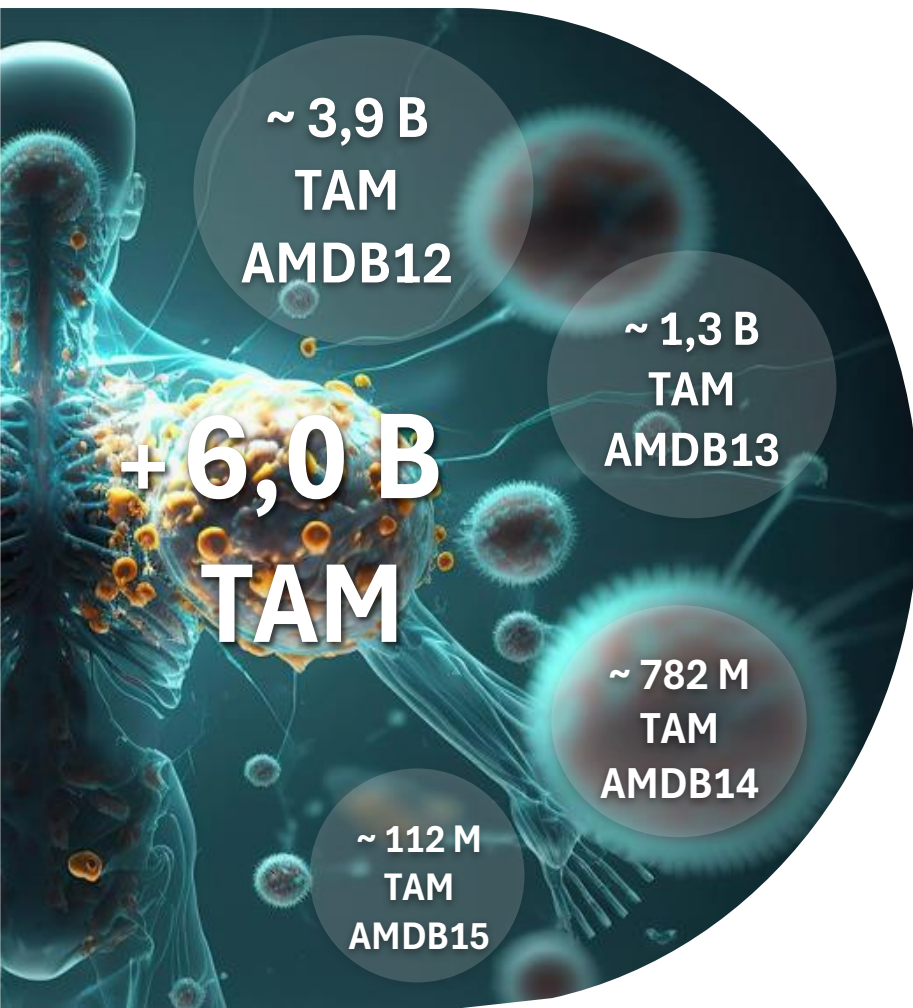
Conversão do
TAM em Receita
Líquida

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

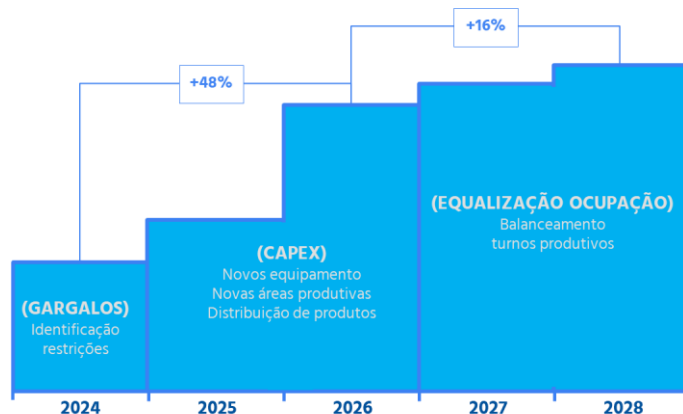
3) Aumento de Capacidade - Projetos

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



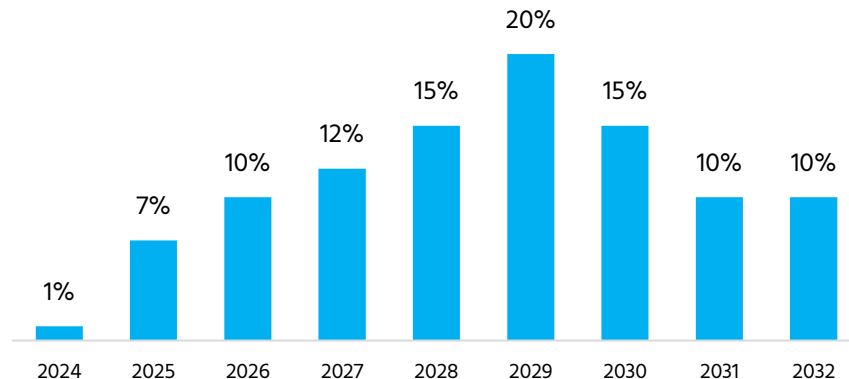
2029-2032: Blau Pernambuco

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.

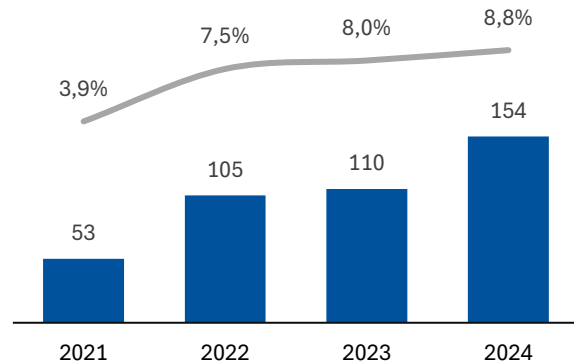


Reator de 3.000 litros para produção dos IFAs dos Anticorpos Monoclonais no P400.

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.

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



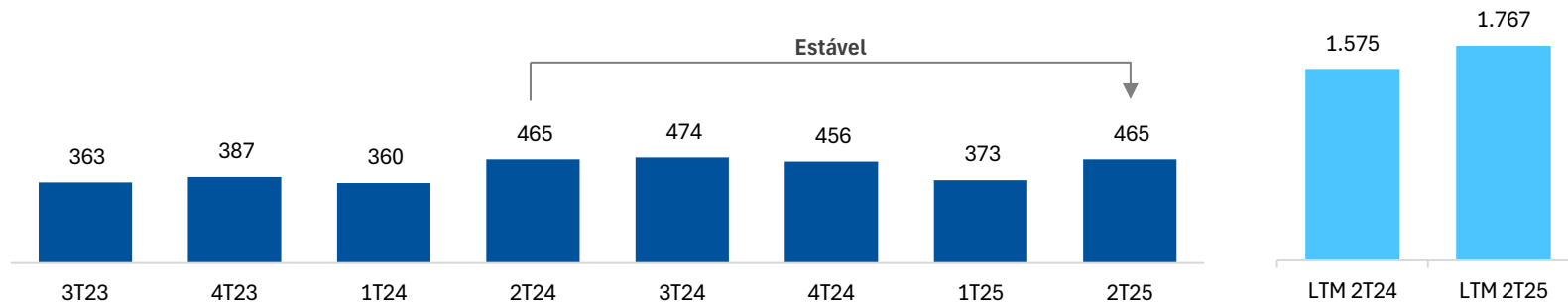
Destaques 2T25:

EBITDA Recorrente cresce 34% em relação ao 2T24

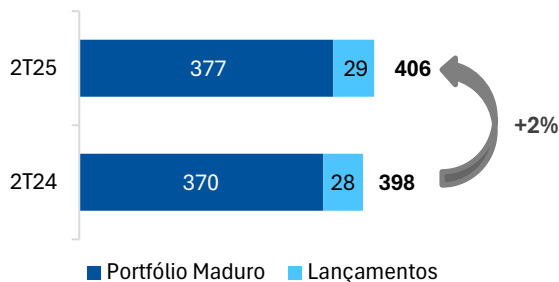
2T25 (vs. 2T24)	
Receita Líquida	BRL 465 mi (estável)
Margem Bruta	40,3% (+380 bps)
EBITDA Recorrente	BRL 122 mi (+34%)
Margem EBITDA Recorrente	26,3% (+670 bps)
Lucro Líquido Recorrente	BRL 63 mi (+22%)
Capital de Giro	BRL 941 mi (+5%)
CAPEX	BRL 100 mi (+BRL 31 mi)
Alavancagem	0,3x (-0,1x)

Receita Líquida (BRL mi)

Limitação de capacidade impactou crescimento no trimestre

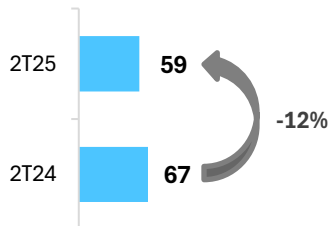


Hospitalar



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

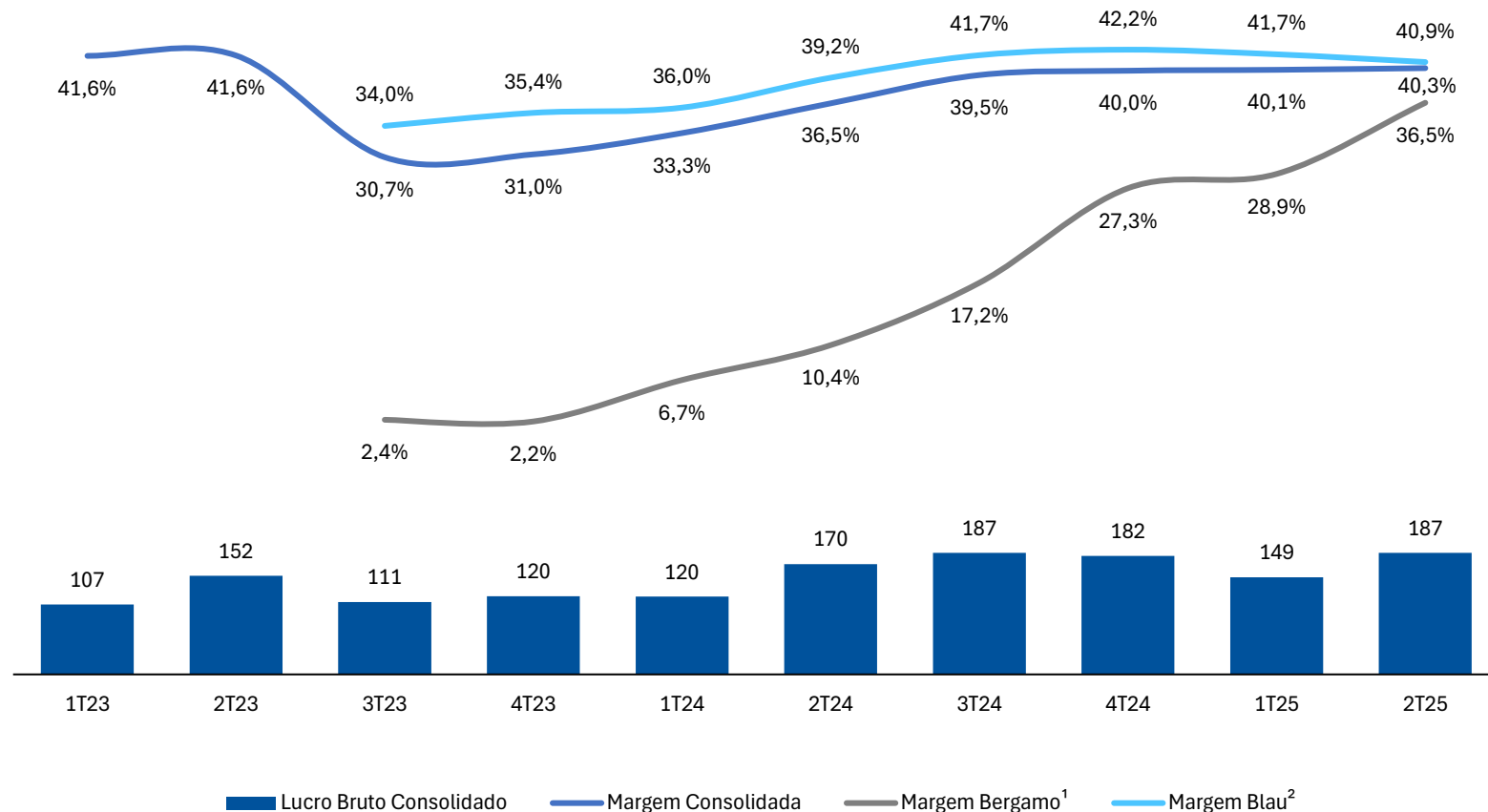
Varejo + Estética + Plasma



- 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)

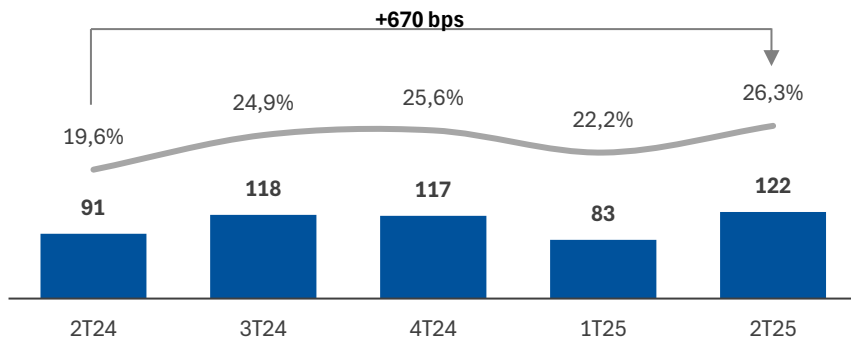
7º Trimestre consecutivo de alta da Margem Bruta, com contínua evolução do Bergamo



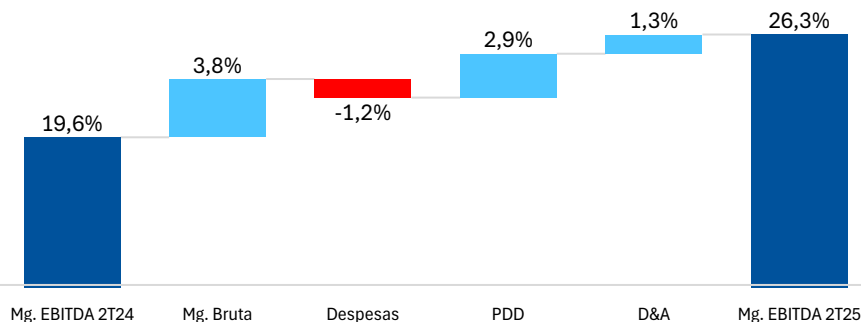
EBITDA e Lucro Líquido Recorrentes (BRL mi)

Maior Margem EBITDA Recorrente desde o 1T23

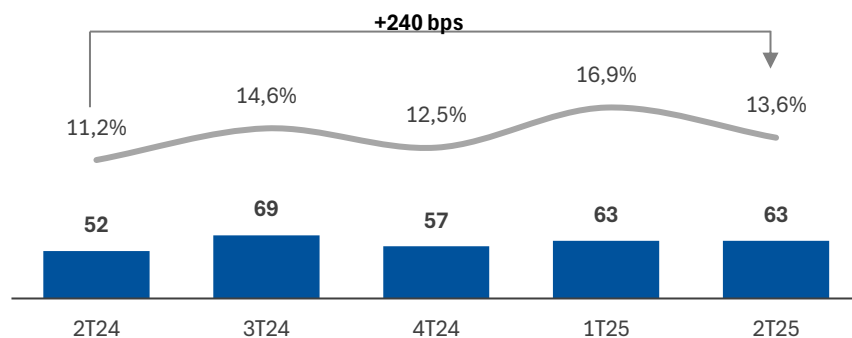
EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem (%)



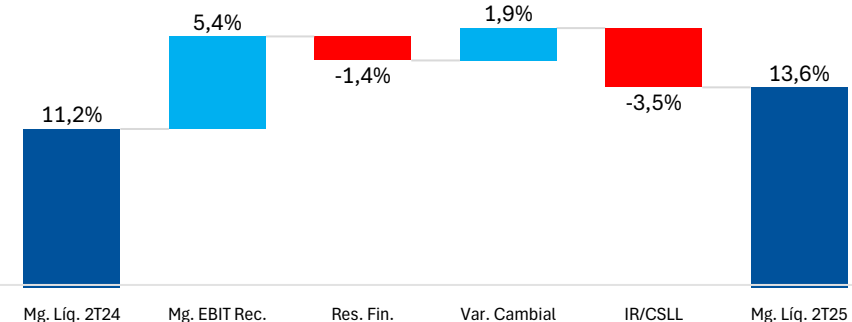
Bridge Margem EBITDA Recorrente 2T25



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



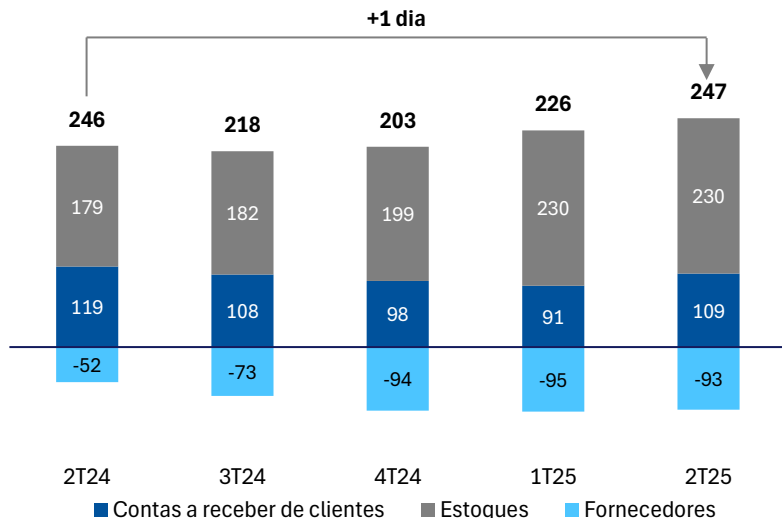
Bridge Margem Líquida Recorrente 2T25



Capital de Giro

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

Ciclo de Caixa (dias)



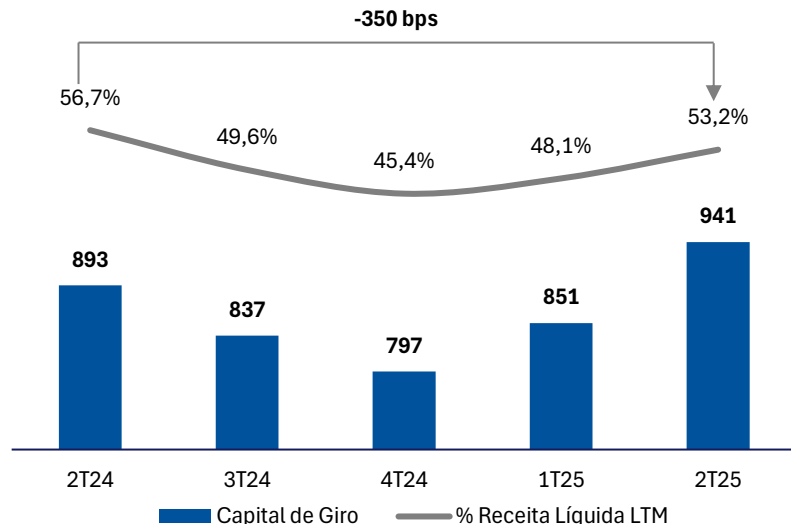
Contas a Receber:

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

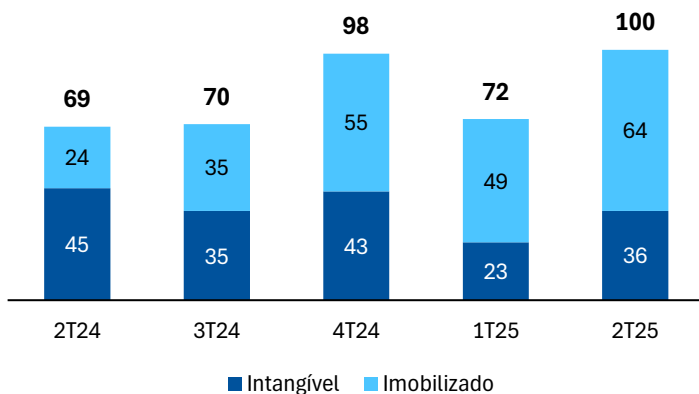
Plasma está coletando e estocando

Busca constante por melhores condições com fornecedores

CAPEX e Alocação de Capital

Destaque para investimentos em aumento de capacidade

CAPEX (BRL mi)



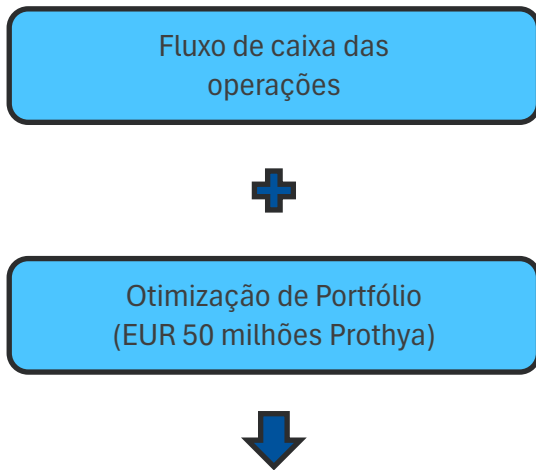
Principais Projetos Imobilizado 2T25:

- 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

Endividamento

Melhora operacional do presente está sendo investida no crescimento futuro

Posição em 30/06/2025:

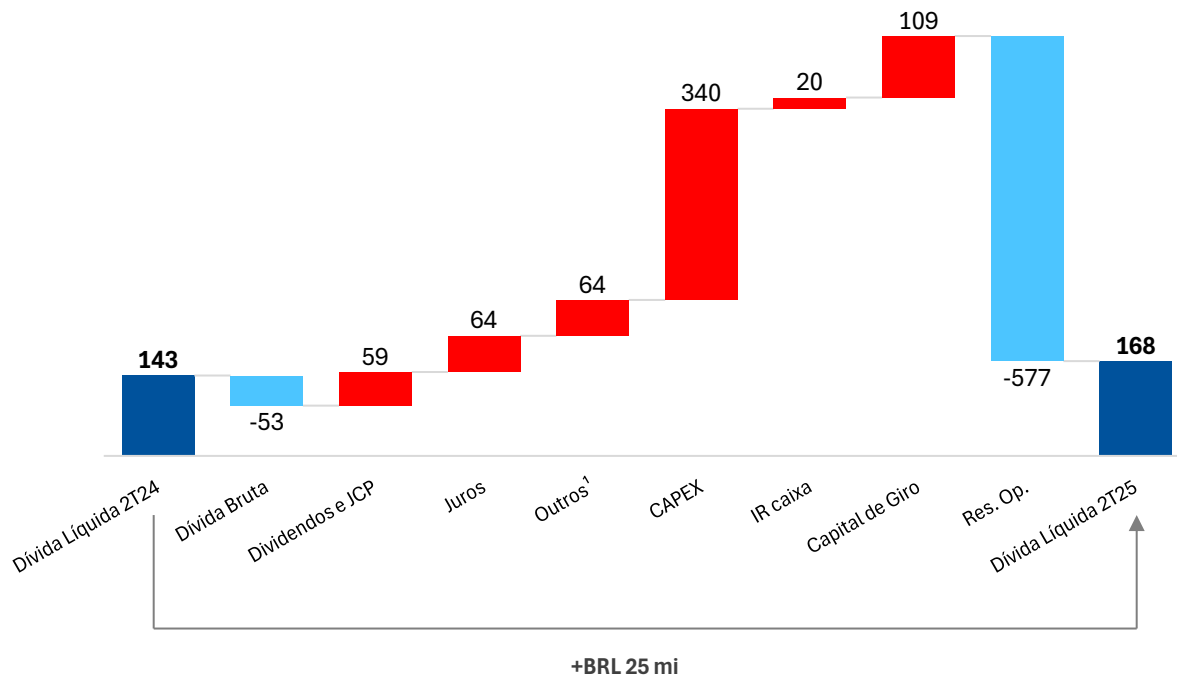
Dívida Bruta
BRL 466 mi

Caixa e Aplicações
BRL 298 mi

Dívida Líquida
BRL 168 mi

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

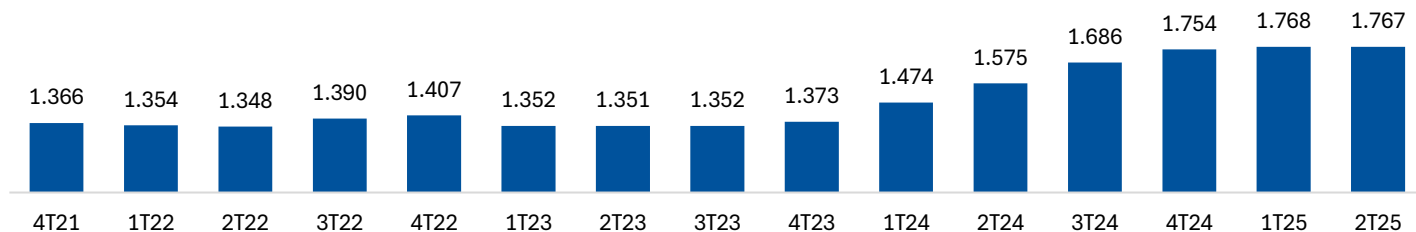
Bridge de Dívida Líquida
(BRL mi)



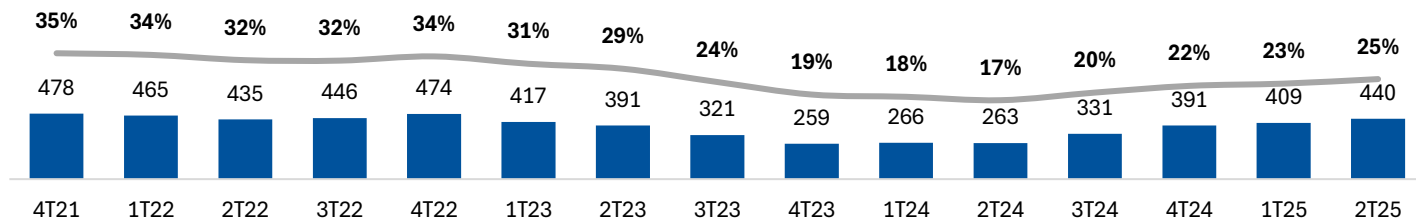
Considerações Finais 2T25: *Working in Progress*

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

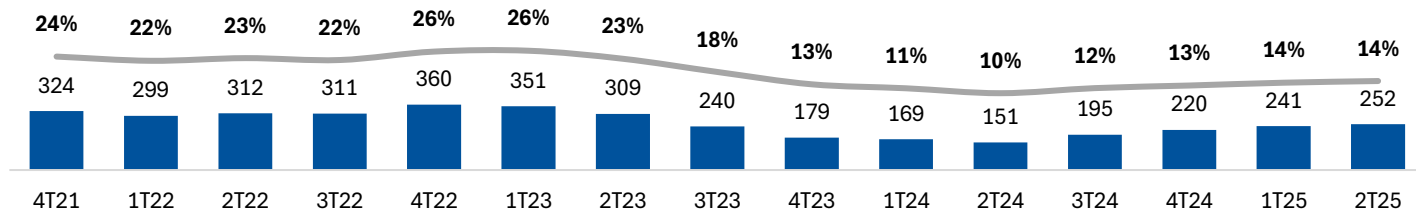
Receita Líquida LTM



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

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
(clique na imagem)**



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



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



Vision

Net Revenue of BRL 1.75 billion

2024 (+28% vs. 2023)



Sustainable growth supported by increased production capacity, new products, and solid industry fundamentals: demographics, expiring patents, and expanded access to complex medicines.

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).

5 Productive Facilities

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



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

Complete portfolio of biological and synthetic products

Large-scale local production as a competitive advantage



Verticalization of strategic products with production of IFAs, including Monoclonal Antibodies (opportunity with a market worth BRL 6 billion).

Operating in +7 countries in Latin America

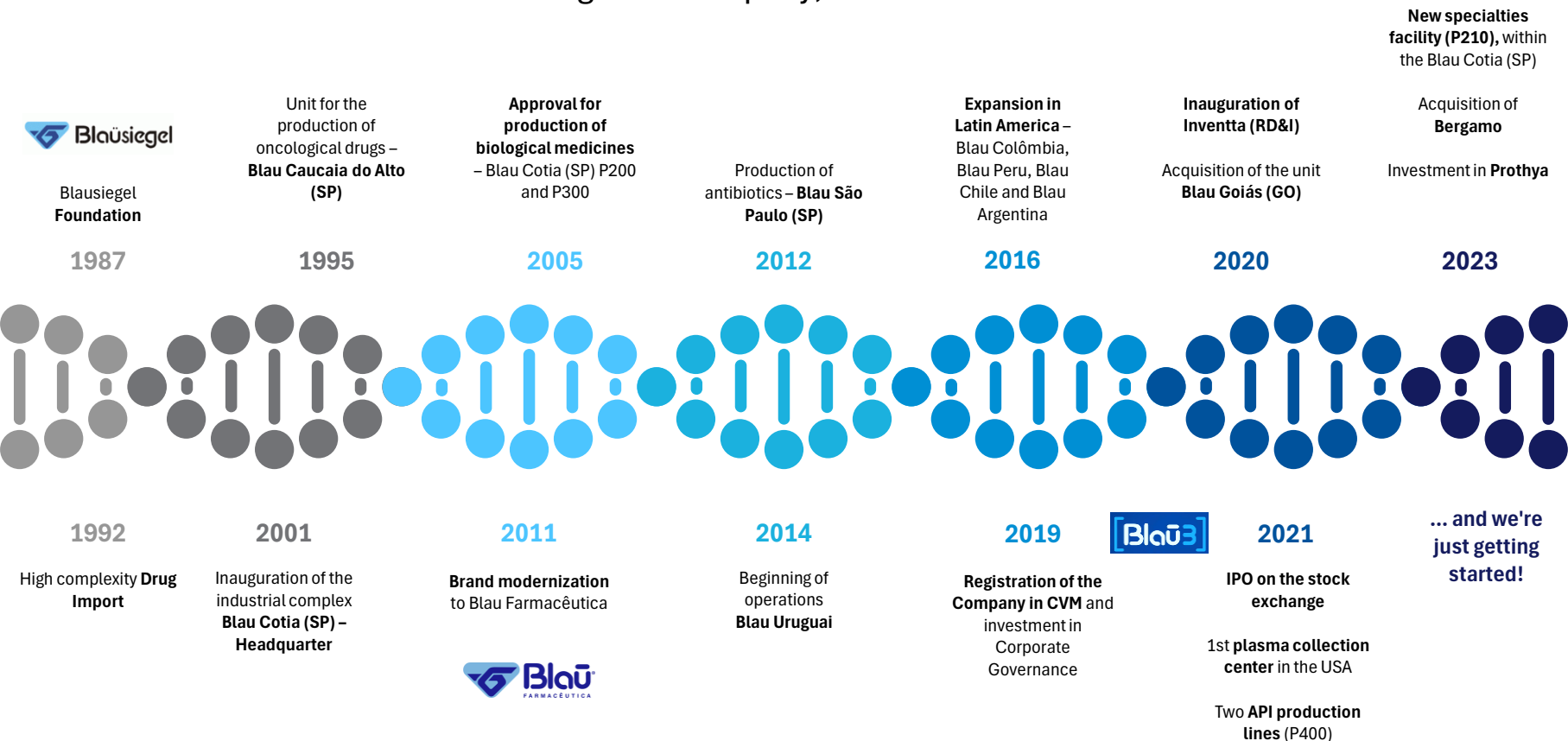
+Plasma collection operation in the US



International expansion initially in Latin America, and after the launch of Monoclonal Antibodies, in new global markets.

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

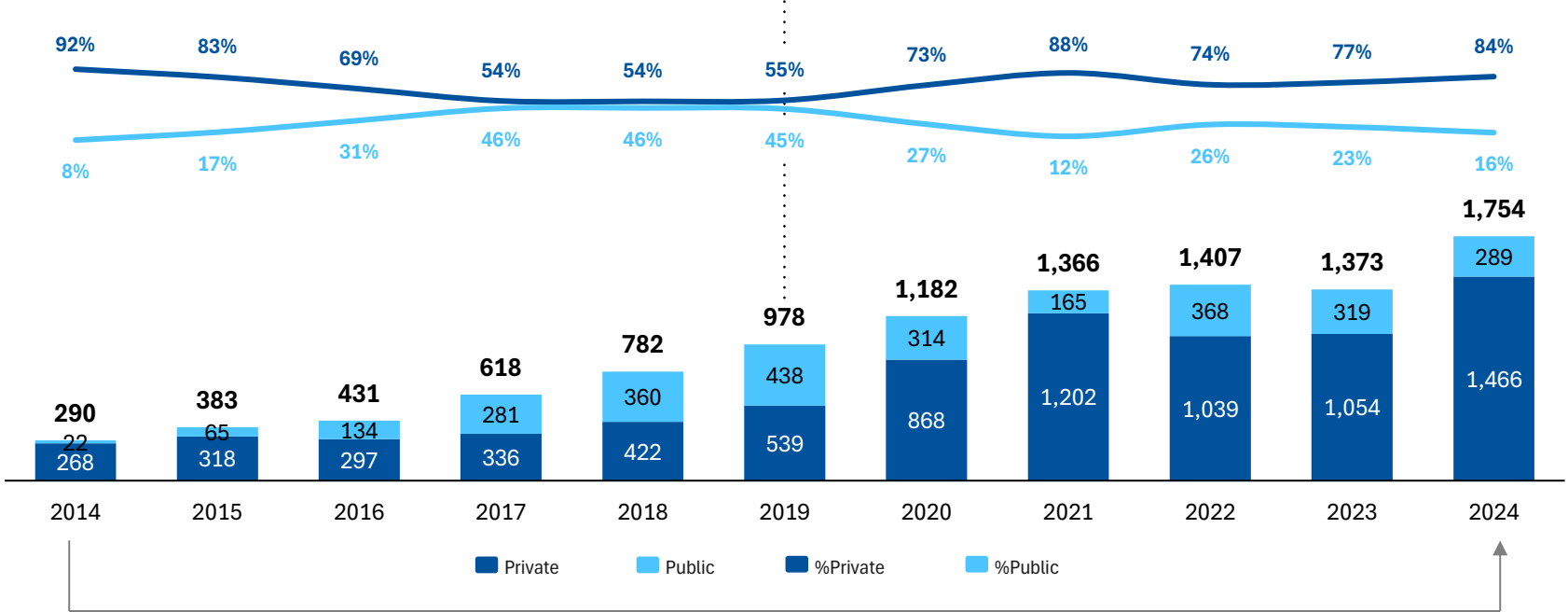
Growth in both the private and public markets, reaching similar shares of the Revenue in 2019.

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.

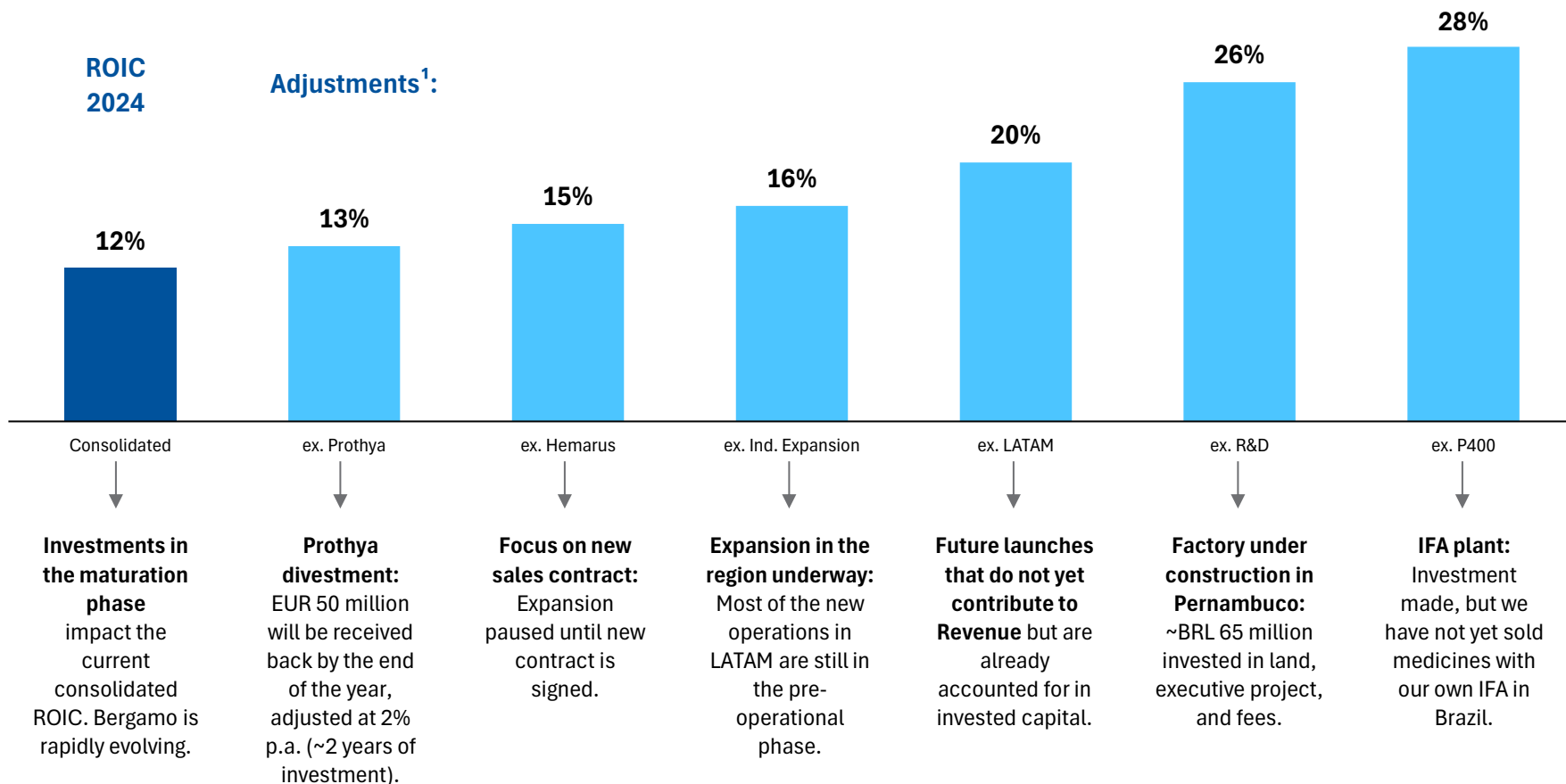
CAGR Private Market +22% | CAGR Public Market -8%



CAGR 10 years: 20%

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.

Blau Facilities

Industrial complex with several classes of drugs

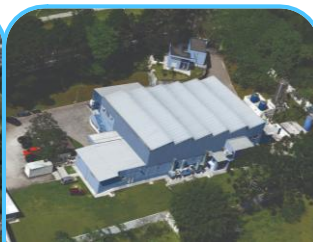
Biologicals



Blau Cotia (Headquarters)

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

Specialties



Blau São Paulo

Penicillins,
Cephalosporins,
Common Sterile
Injectable Liquids and
Powders



Blau Goiás

Carbapenems and
Injectable
Cephalosporins



Blau Taboão (Bergamo)

Oncology - Injectables
and Lyophilized
Nasal sprays

Oncology



Blau Caucaia

Oncology Injectables,
Oral solids, and
Lyophilized

Portfolio

Division into BUs, bringing strategic focus and customized solutions

Hospital Segment (84% of Revenue)



Biologicals

Blaubimax®

Human albumin

Alfaepoetina

Alfaepoetin

NOXX

Enoxaparin sodium

Filgrastine

Filgrastim

HeparinaxS

Sodium heparin

ImunoGlobulin

Human immunoglobulin

Synthetics

B-Platin

Carboplatin

Triaxton

Ceftriaxone

Ganvirax

Ganciclovir

Ariscorten

Hydrocortisone

MTX

Methotrexate sodium

Oprazon

Omeprazole sodium

Oxanon

Oxacillin sodium

Ferridpurum

Ferric oxide saccharate

Among other brands
+ Generic portfolio

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



Blau Aesthetics

It has a portfolio focused on aesthetic procedures, with a potential focus on bringing innovative solutions in dermo cosmetics.

Botulim

botulinum toxin

botulift

botulinum toxin



Pharma/OTC

Various products sold in the Retail channel



Hemarus

Plasma collection centers in the US

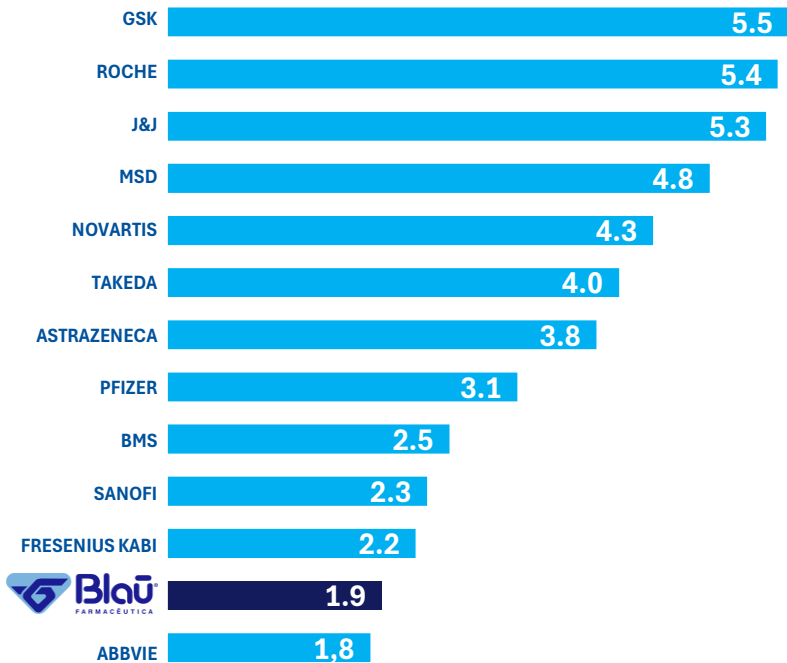
HEMARUS
P L A S M A

Blau leader in the National Hospital Segment

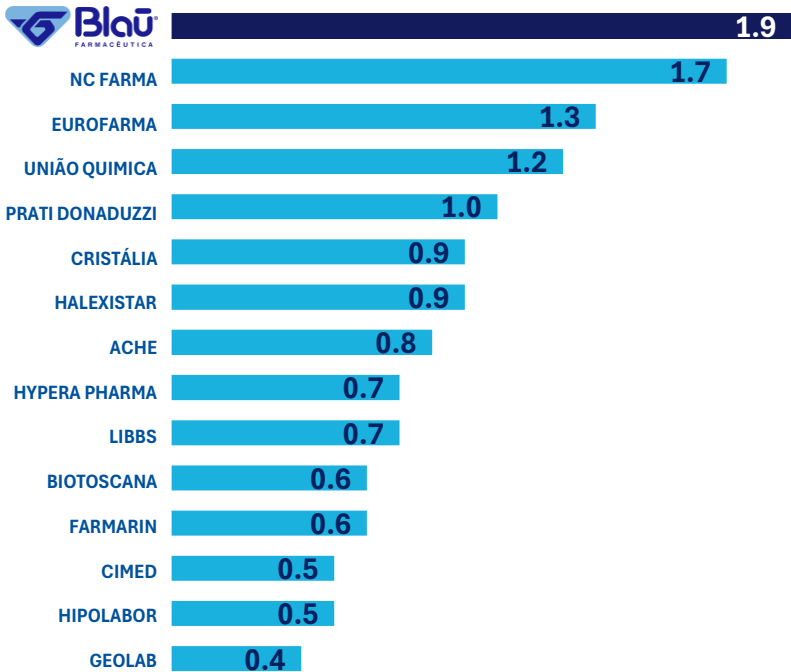


In the General Ranking, including Multinationals, we are in 12th place.

Multinationals | BRL 54 Bi



Nationals | BRL 19 Bi



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

Medicines Classification

Blau operates on off-patent medicines, both biosimilar and similar/generic

Reference

- Innovative medication
- Biologicals and synthetics
- Major global pharmaceutical companies



Exclusivity period

Higher price



Greater complexity/execution risk

Longer development time

High investment

Off-Patent



- Incremental development and innovation
- Biosimilars¹, Similar drugs² and Generics³
- National pharmaceutical companies



Greater accessibility with the same effectiveness, safety, and quality

Lower complexity/risk of execution

Lower investment



Lower price

Greater competition

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
- Greater capillarity

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



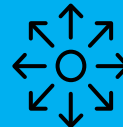
Ageing Population: The elderly population is expected to more than double by 2050 in Brazil¹.



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

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.

Index

1. Blau

3. Financial Performance

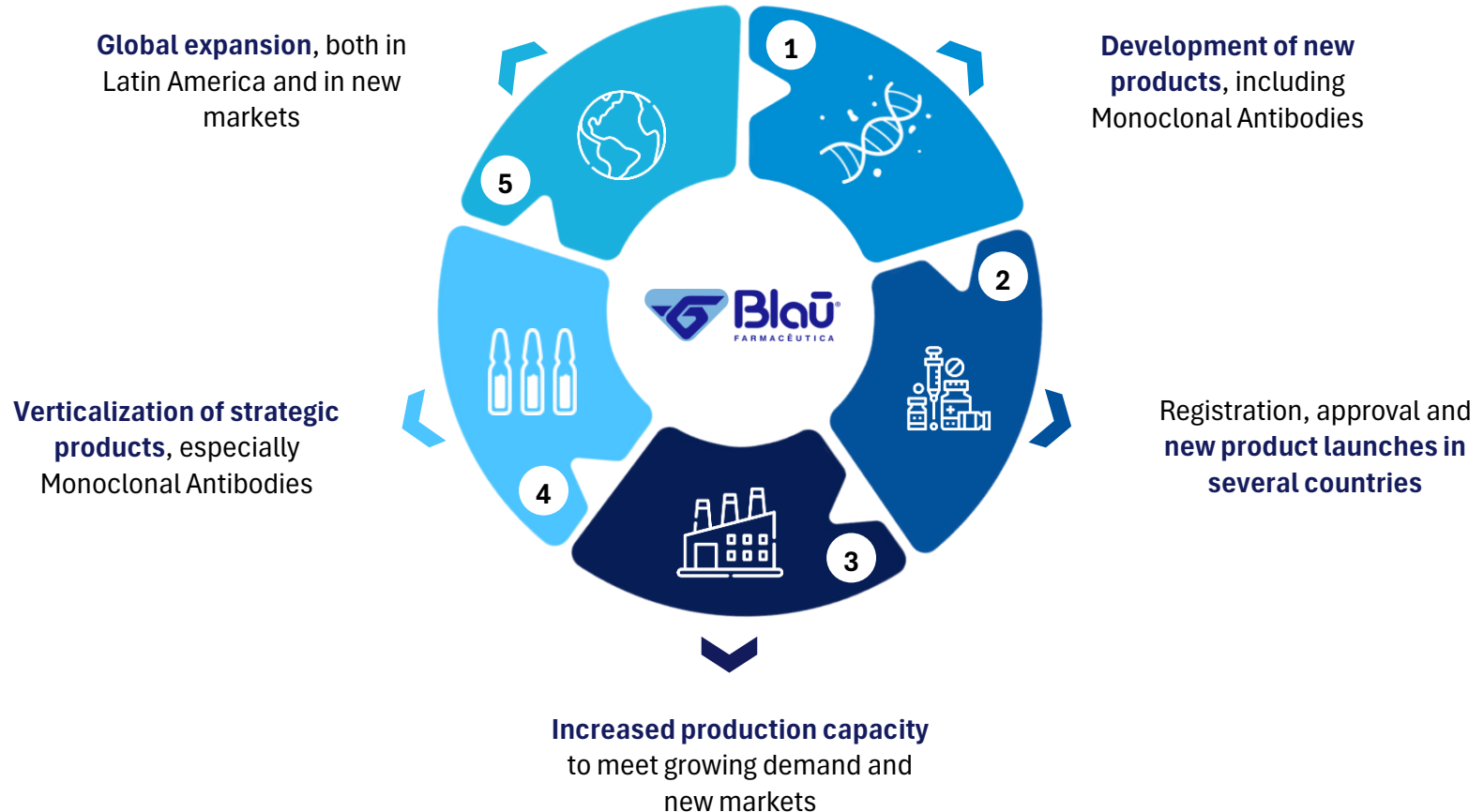
2. Strategic Drivers

4. ESG



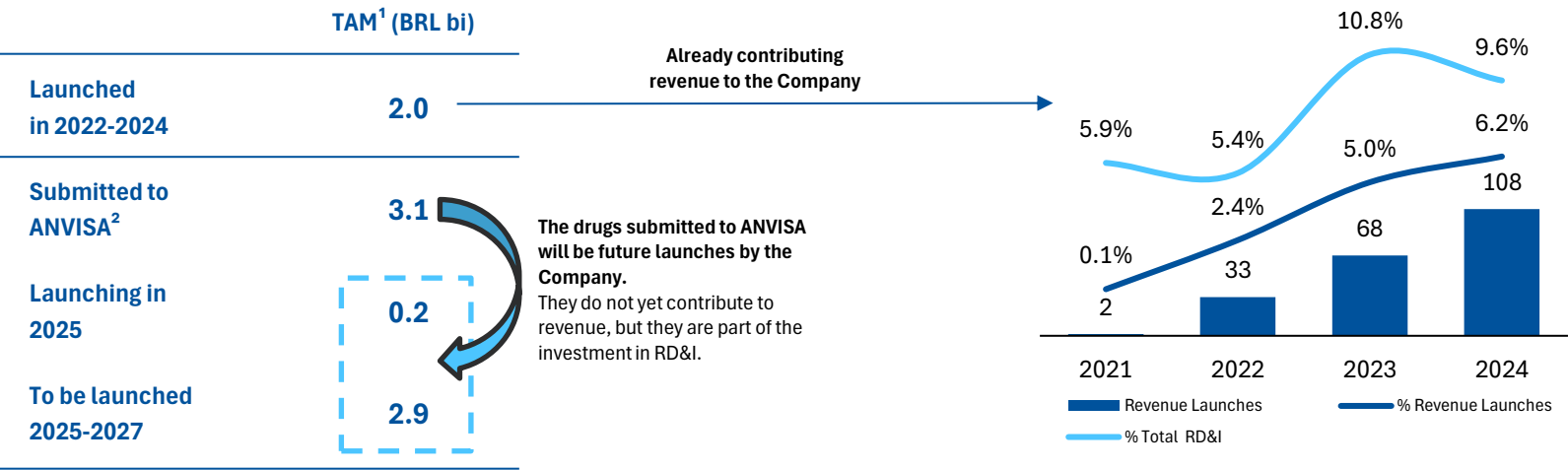
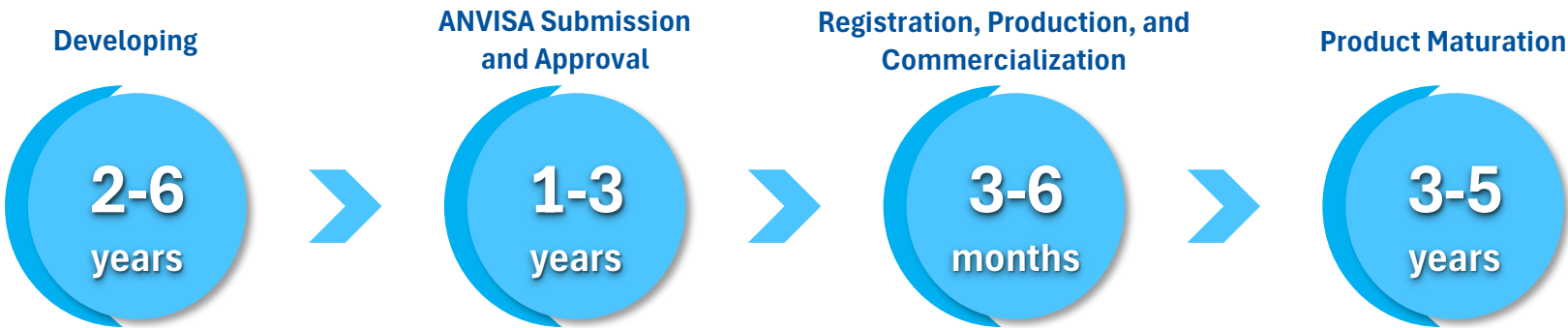
Integrated Planning

Blau is investing to be a global biotechnology company



1 and 2) RD&I and Launches

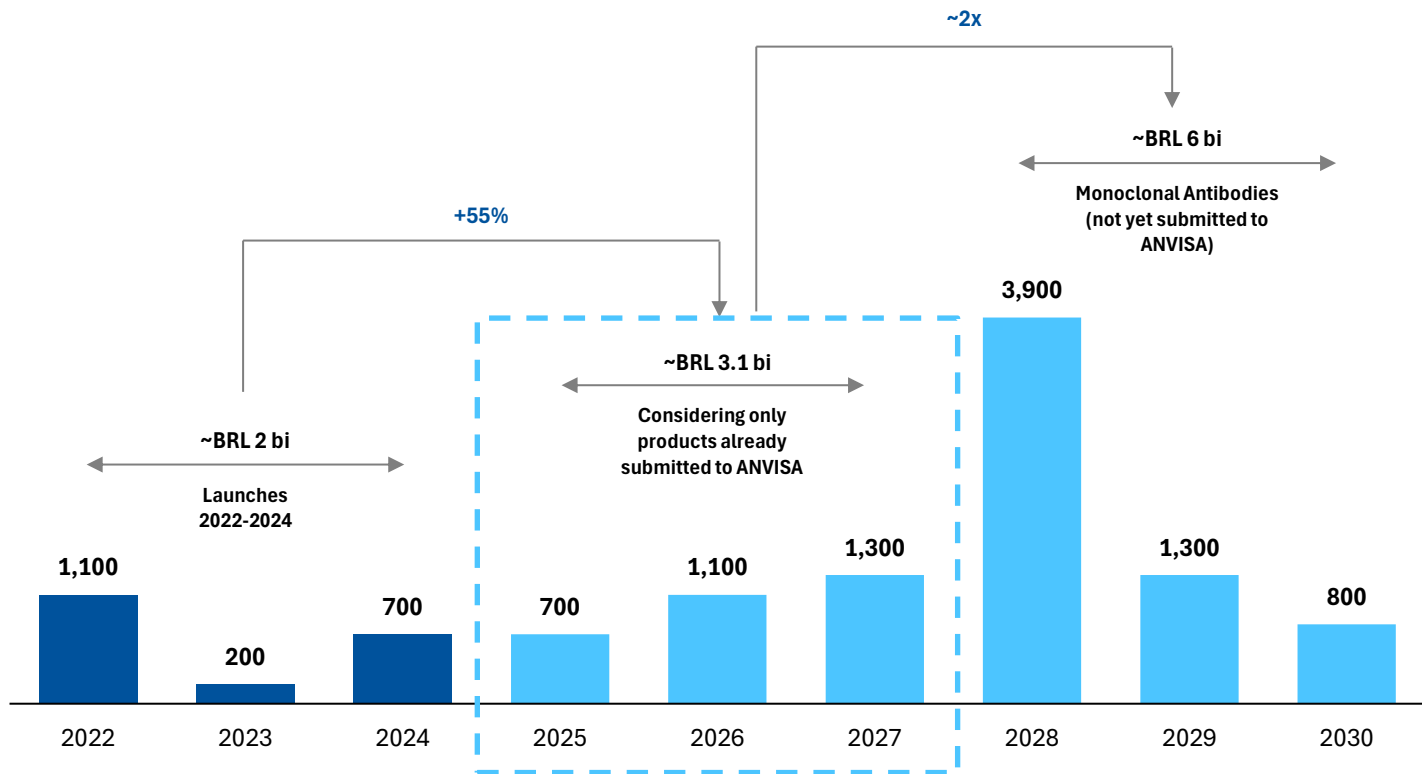
The actual launch of a drug usually takes 3-10 years, maturation 3-5 years.



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

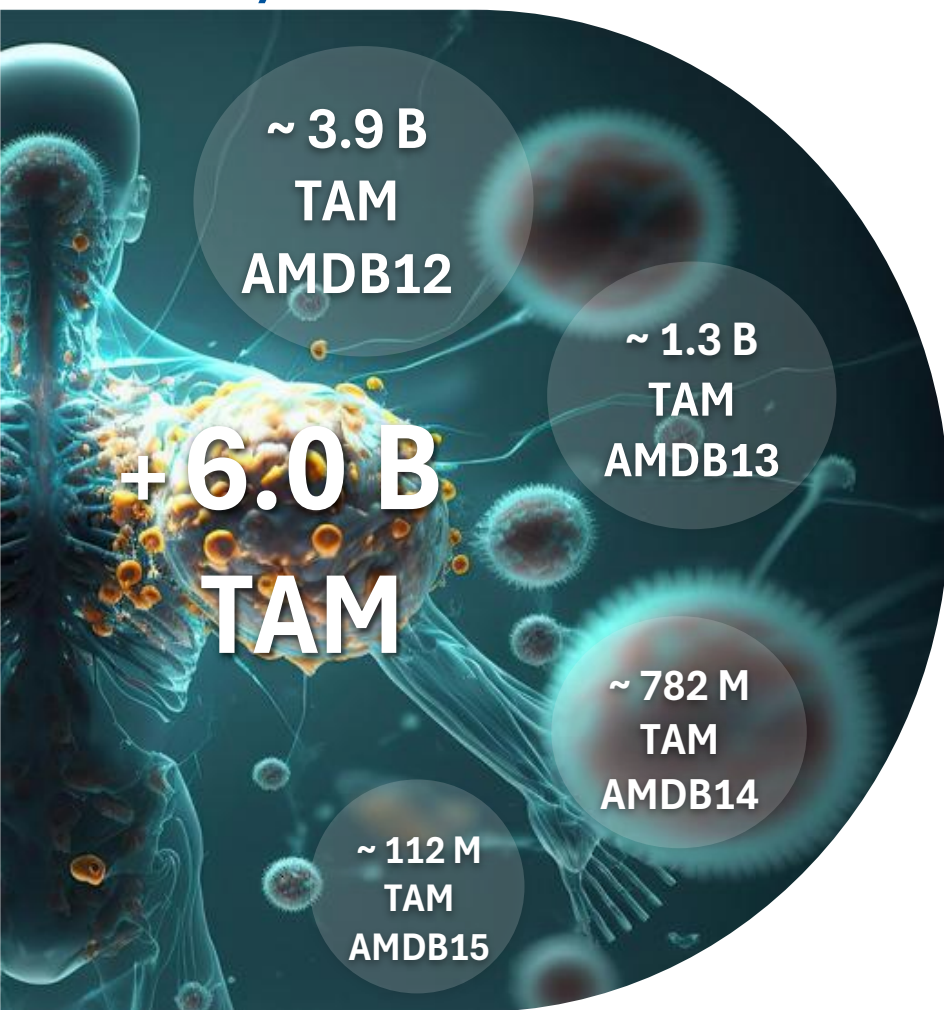
BRL Mi	10%	15%	20%	25%	30%	Market Share
80%	160	240	320	400	480	→
75%	150	225	300	375	450	
70%	140	210	280	350	420	
65%	130	195	260	325	390	
60%	120	180	240	300	360	
↓						Conversion of TAM into Net Revenue

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						

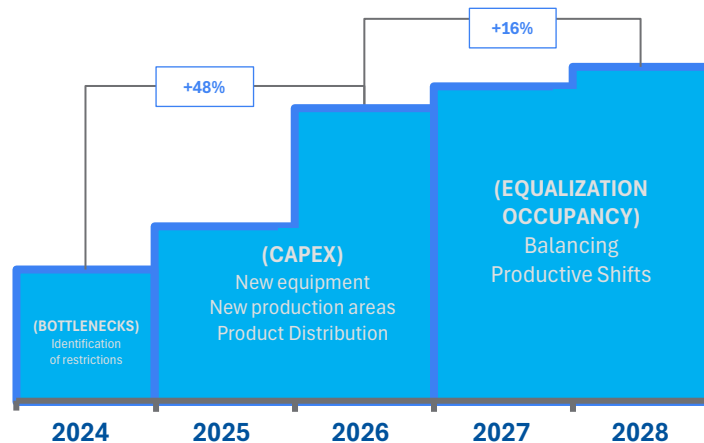
3) Increased Capacity - Projects

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



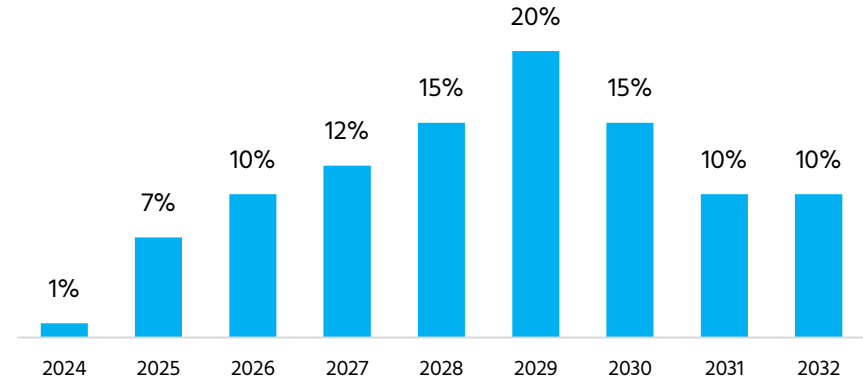
2029-2032: Blau Pernambuco

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.

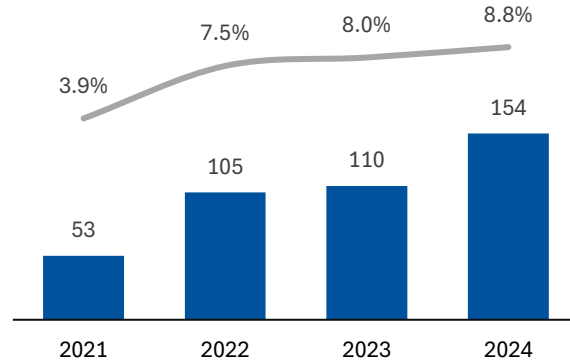


3,000-liter reactor for the production of API for Monoclonal Antibodies in P400.

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.

Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



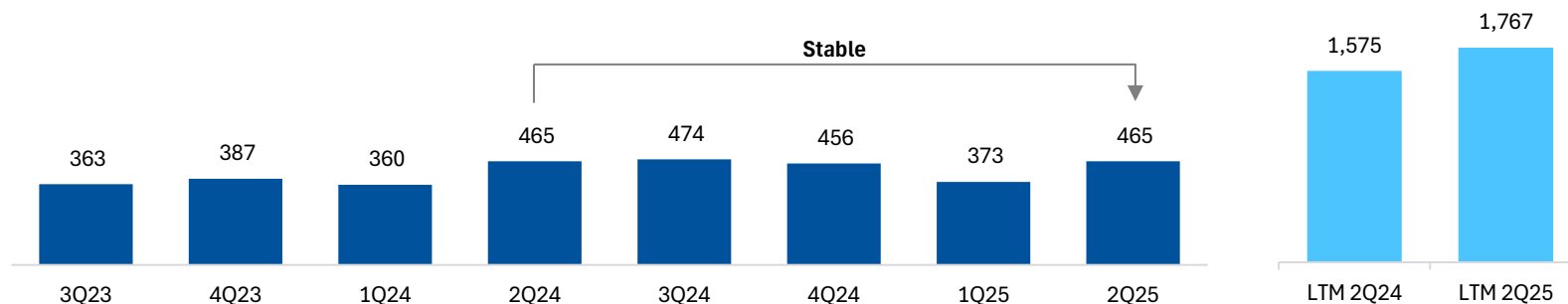
Highlights 2Q25:

Recurring EBITDA grows 34% compared to 2Q24

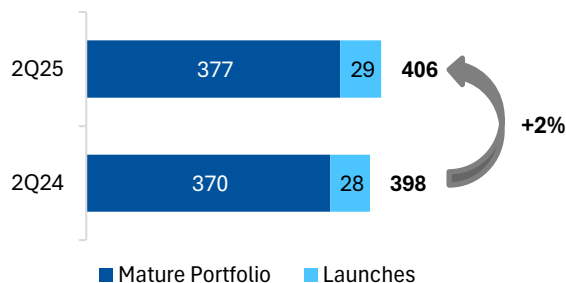
2Q25 (vs. 2Q24)	
Net Revenue	BRL 465 mi (estável)
Gross Margin	40.3% (+380 bps)
Recurring EBITDA	BRL 122 mi (+34%)
Recurring EBITDA Margin	26.3% (+670 bps)
Recurring Net Income	BRL 63 mi (+22%)
Working Capital	BRL 941 mi (+5%)
CAPEX	BRL 100 mi (+BRL 31 mi)
Leverage	0.3x (-0.1x)

Net Revenue (BRL mi)

Capacity limitation impacted growth in the quarter

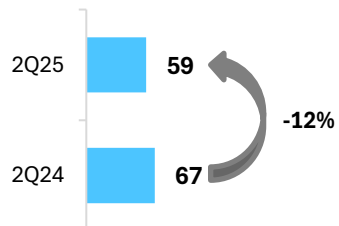


Hospital



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

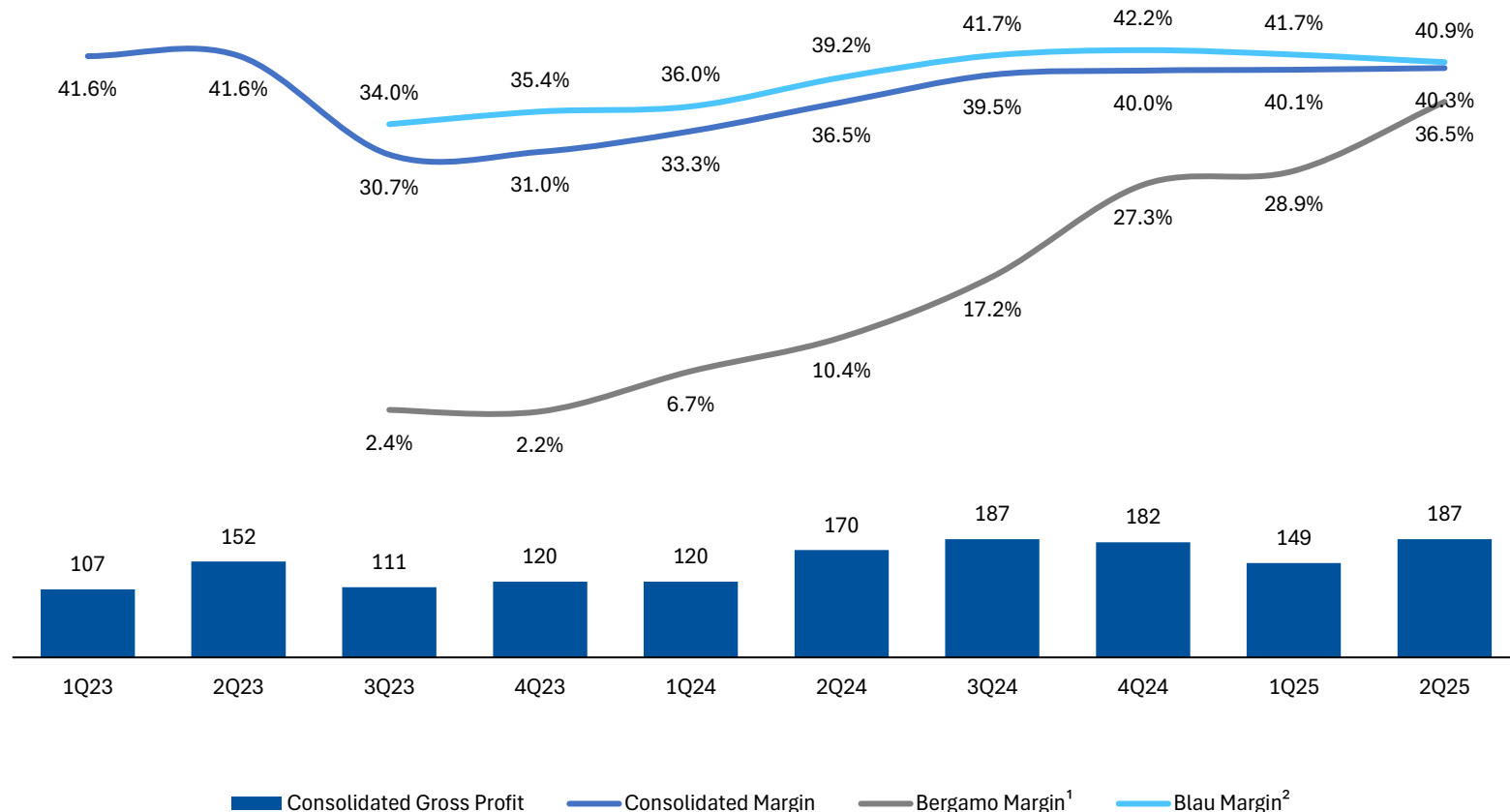
Retail + Aesthetics + Plasma



- 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)

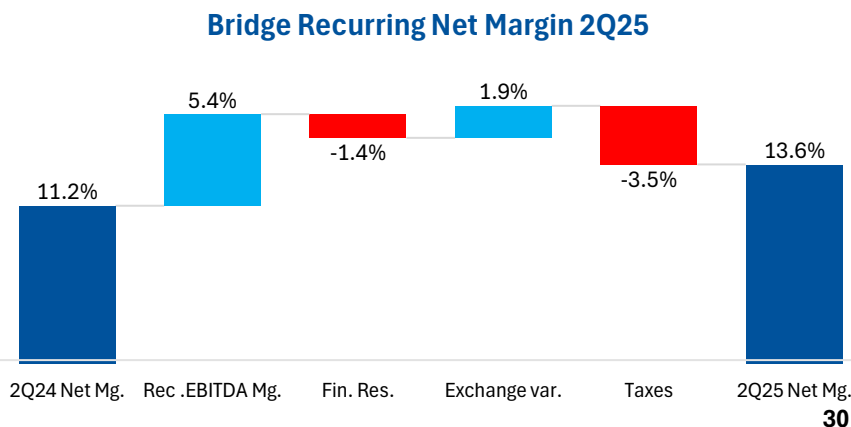
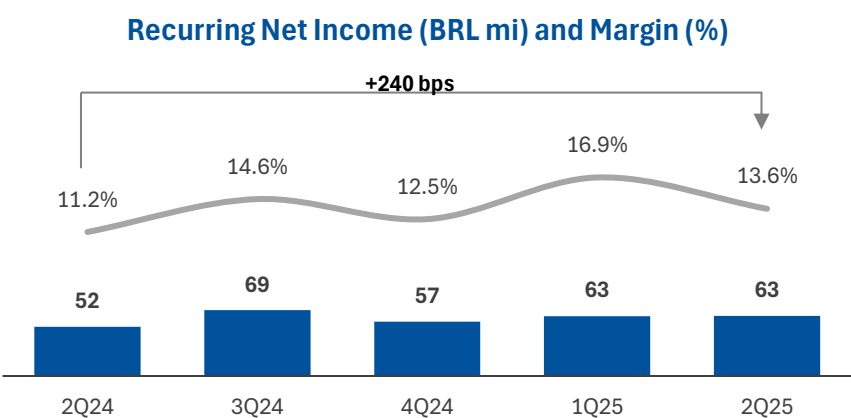
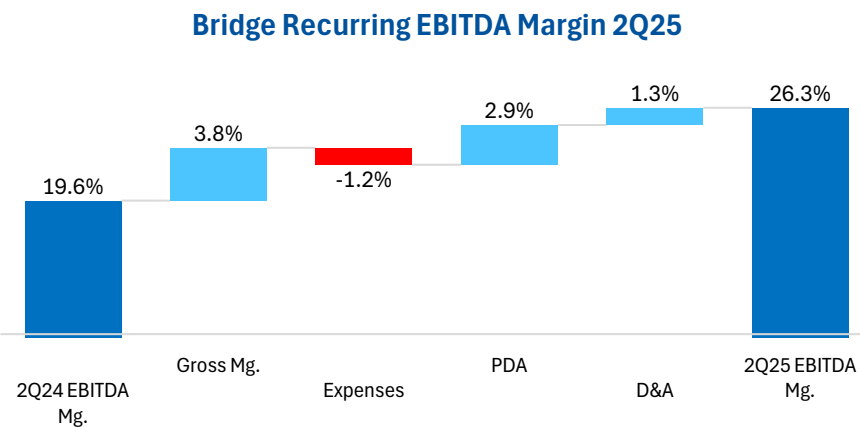
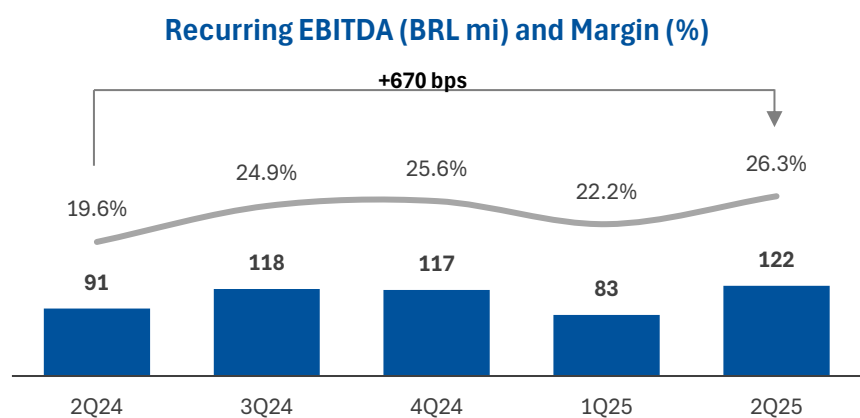
7th consecutive quarter of Gross Margin increase, with continued evolution of Bergamo



Recurring EBITDA and Net Income (BRL mi)



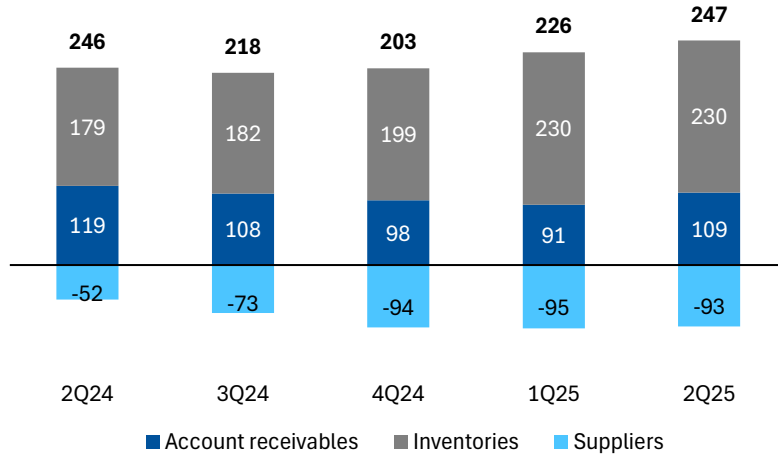
Highest Recurring EBITDA Margin since 1Q23



Working Capital

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

Cash Cycle (days)



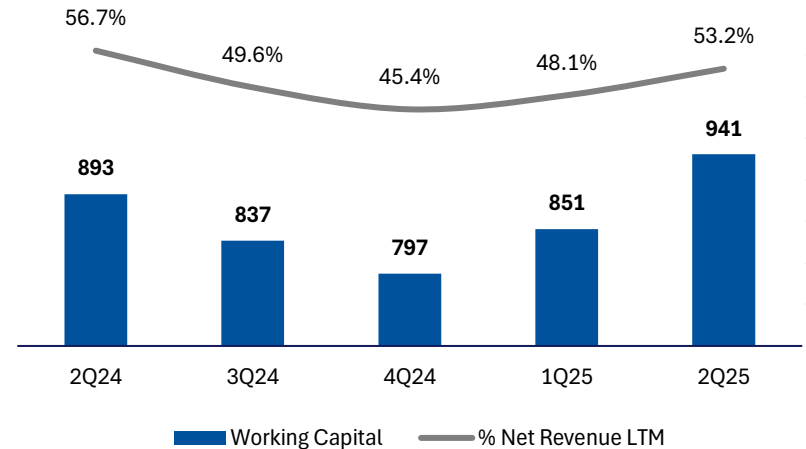
Accounts Receivable:

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:

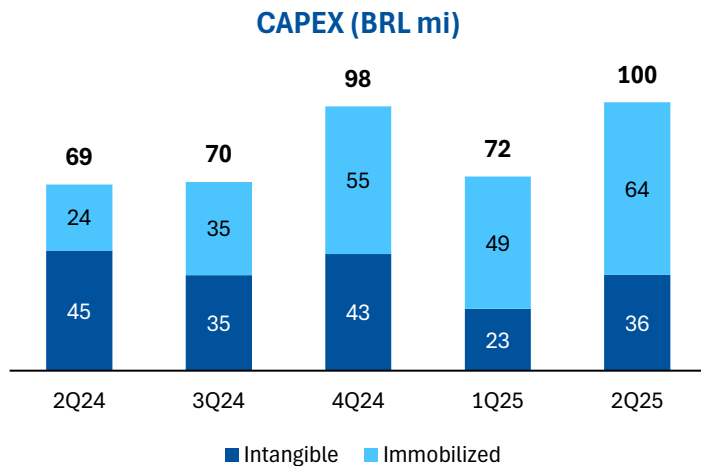
Increase in imported products

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:

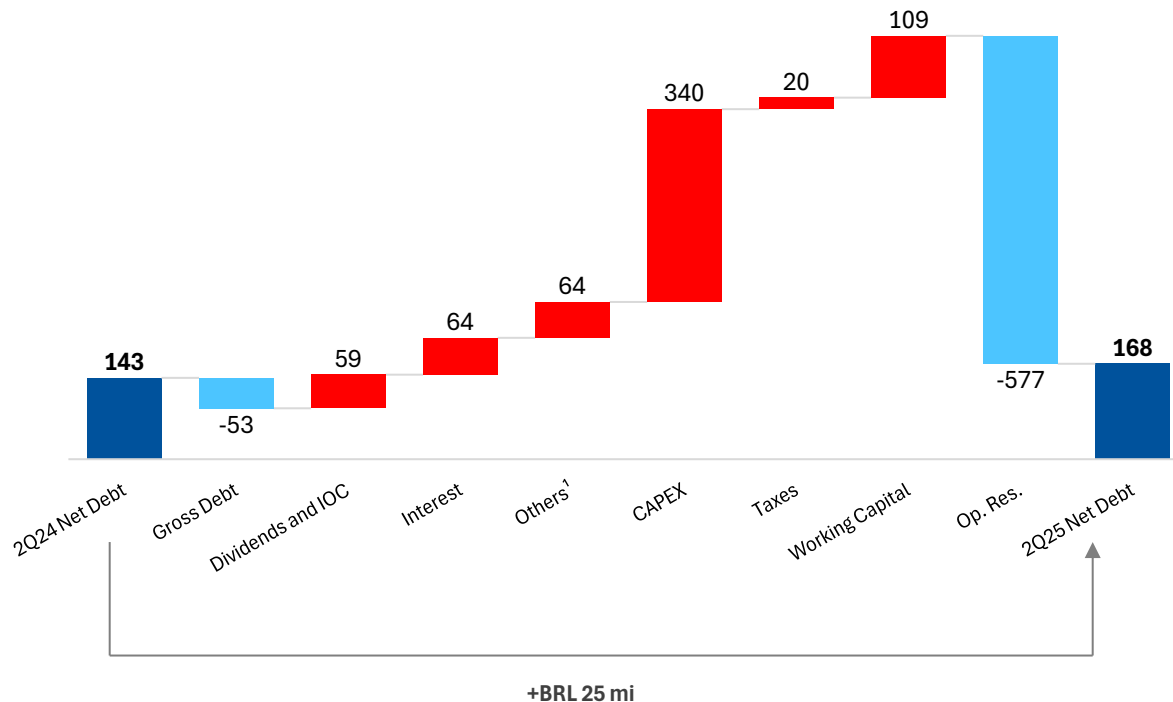
Gross
Debt
BRL 466 mi

Cash and
Investments
BRL 298 mi

Net
Debt
BRL 168 mi

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

Net Debt Bridge
(BRL mi)

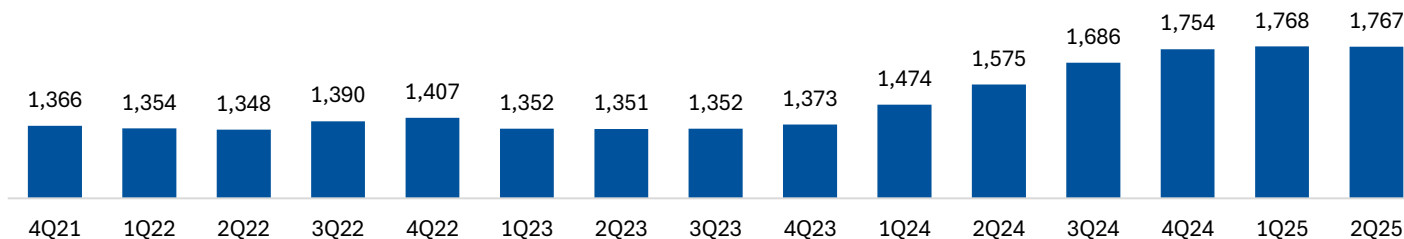


Others¹: Interest payments, leases, acquisitions and amortization of debentures.

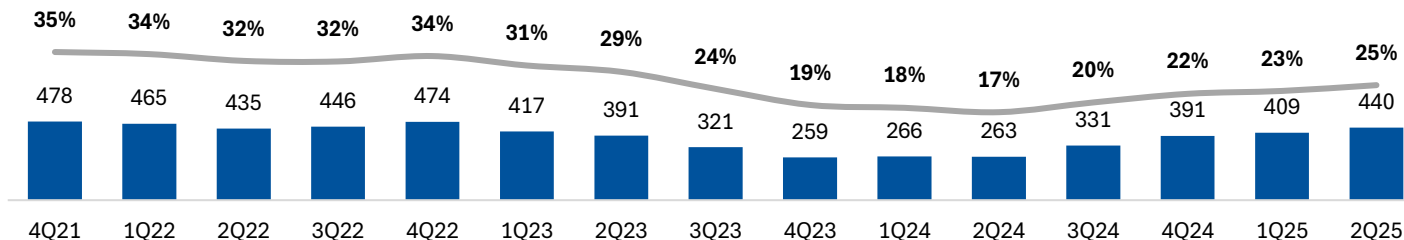
Final Considerations: Working in Progress

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

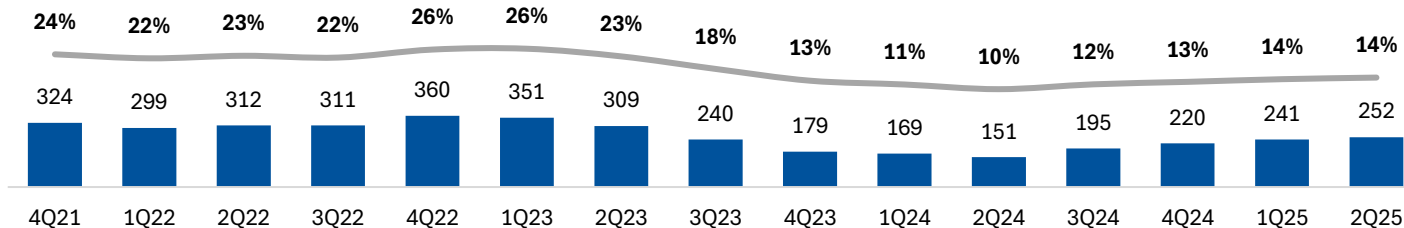
LTM Net Revenue



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

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)**



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Investor Relations



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



ri@blau.com



ri.blau.com/en

