

# Apresentação Institucional

Abril 2026

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** Sobre a Blau

**2** Direcionadores  
Estratégicos

# Propósito Blau

Desenvolver e disponibilizar produtos e soluções inovadoras para um mundo mais saudável e sustentável



**38**

Anos de história

**+2.500**

Funcionários na América

**9**

Países na América

**5**

Fábricas de medicamentos acabados

**1**

Fábrica de IFA (Insumo Farmacêutico Ativo)

**1**

Centro de PD&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação)

**+100**

Moléculas comercializadas

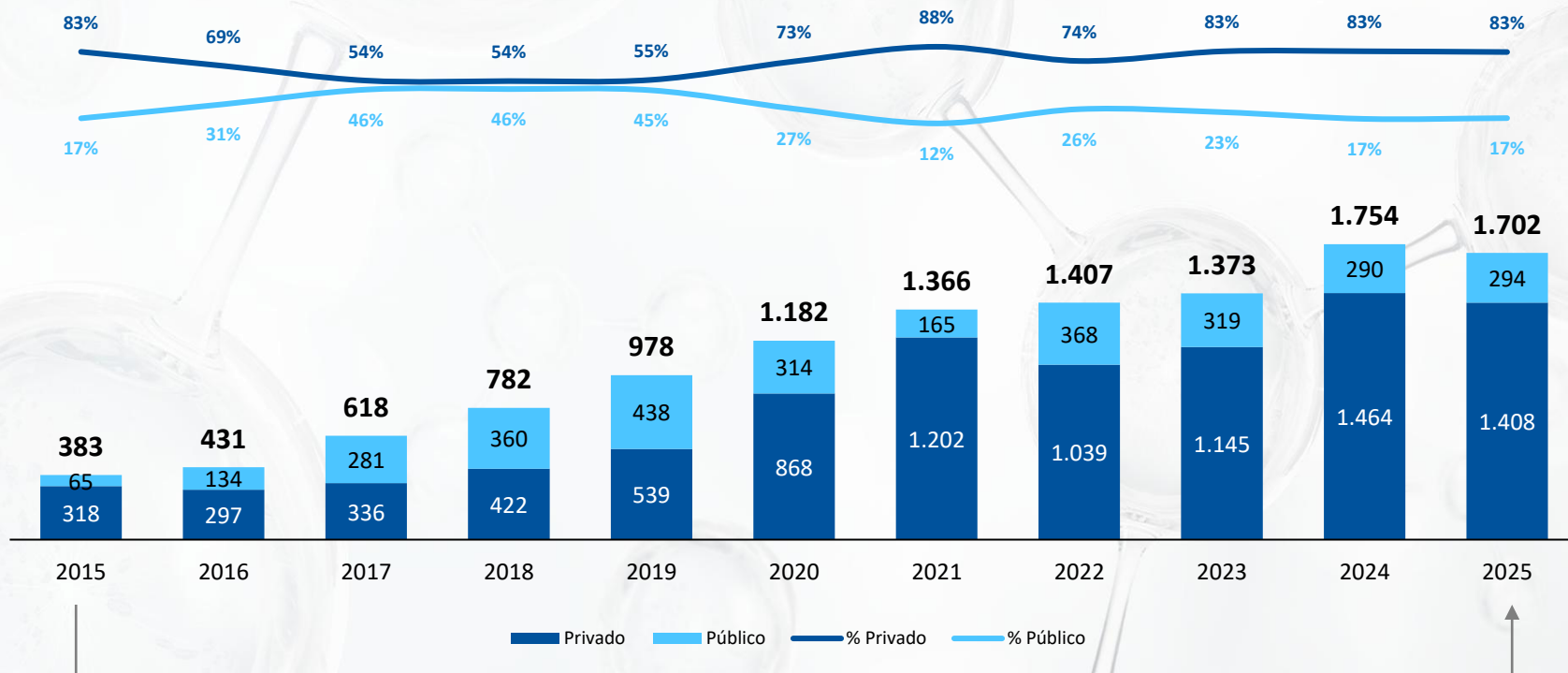
# Histórico

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



# Histórico de Crescimento

Blau cresceu 4,5x em 10 anos, com diversificação de receita e segmentos



CAGR 10 anos: +16%

# Unidades Blau

## 5 fábricas certificadas + Planta de IFA e Biotecnologia + Centro de PD&I



**Blau Cotia (Sede) – Biológicos, IFAs e PD&I**



**Blau São Paulo e Goiás – Especialidades**



**Blau Caucaia e Bergamo – Oncologia**



### 21 linhas dedicadas em 5 unidades de produção:

- 2 Biológicas (injetáveis e soluções liofilizadas)
- 4 Cefalosporinas
- 1 Carbapenêmicos
- 2 Penicilinas
- 2 Pós injetáveis
- 4 Injetáveis (solução, liofilizado, emulsão e ampolas)
- 1 Semissólidos
- 2 Compressão oral
- 1 Cápsulas
- 2 Oncologia (solução e liofilizada)

### 2 linhas de IFAs Biotecnológicos:

- 1 Biorreatores de até 3.000 L
- 1 Fermentação de bactérias até 200 L



### Centro de PD&I:

- +180 Funcionários altamente qualificados
- +80 Projetos em andamento
- Capacidades biológicas e sintéticas
- Inovação incremental: Noxx Multidose, metotrexato injetável em caneta, solução de hidroxiureia.



# Visão Geral Blau

A Blau Farmacêutica é uma empresa de atuação regional com forte presença na América Latina, líder no segmento hospitalar farmacêutico e pioneira em biotecnologia no Brasil

1

## Pioneira em biotecnologia no Brasil

+30 anos investindo em medicamentos biossimilares

2

## Desenvolve medicamentos sem patentes

Maior acessibilidade com mesma segurança e eficácia

3

## Liderança no Segmento Hospitalar

Atuação complementar em Estética e Varejo

4

## Setor com Sólidos Fundamentos

Setor farmacêutico com crescimento consistente

5

## Boas práticas de governança corporativa

Blau membro do novo mercado da B3

**Acesse o Relatório de Sustentabilidade**  
(clique na imagem)



# 1) Pioneira em biotecnologia no Brasil

## Histórico de Investimento em Biotecnologia e Biossimilares

1987-2000



- **1992:** Importação de medicamentos de alta complexidade, incluindo biológicos e hemoderivados.
- **1999:** 1º registro de Alfaepoetina da Blau, com produto importado.
- **Investimentos na produção própria de medicamentos, incluindo linhas de medicamentos biológicos.**

2001-2019



- **2001:** Inauguração da Matriz em Cotia/SP, com foco em injetáveis.
- **2005:** Aprovação da Anvisa para produção própria de medicamentos biológicos acabados em Cotia.
- **2010:** Estabelecimento do banco mestre de trabalho da alfaepoetina e filgrastim.
- **Mais investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação (PD&I) e verticalização da produção.**

2020 em diante



- **2020:** Inauguração do Inventta, novo centro de PD&I dedicado em Cotia.
- **2021:** Inauguração da planta de IFA (insumo farmacêutico ativo) em Cotia, com Certificado de Boas Práticas de Fabricação (CBPF) para alfaepoetina, filgrastim e pegfilgrastim.
- **2025:** Produção do 1º mAb em Cotia, com CBPF da Anvisa.

## 2) Desenvolve medicamentos complexos sem patentes

### Origem Sintética

### Origem Biológica e/ou Biotecnológica

Inovador

Genéricos e Similares



Desenvolvimento: 2-3 anos

Oportunidades  
Inovações  
Incrementais



Inovador

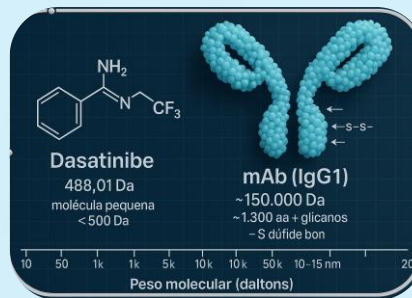
Biossimilares



Desenvolvimento: 7-10 anos

Oportunidades  
Inovações  
Incrementais

- Produzidas por síntese química;
- Estrutura molecular simples e bem definida;
- Processo de fabricação menos complexo;
- Caracterização estrutural conhecida;
- **Menor Complexidade (Comuns de Mercado):** ibuprofeno, omeprazol e sinvastatina;
- **Maior Complexidade (Blau):** moléculas oncológicas, antibióticas e outras.



- Produzidas ou extraídas de sistemas biológicos (organismos vivos, tecidos, células, etc.) ou derivados de fontes humanas.
- Moléculas grandes, complexas e heterogêneas;
- Processo de fabricação sensível a variações;
- Caracterização biológica extensiva;
- **Maior Complexidade (Blau):** proteínas recombinantes como anticorpos monoclonais, hormônio do crescimento, insulina, dentre outros.

# 3) Liderança no Segmento Hospitalar

Maior portfólio de Onco-Hemato do Brasil e atuação complementar em Estética e Varejo

## Segmento Hospitalar (85% da Receita)



### Biossimilares

**Blaubimax**<sup>®</sup>

Albumina humana

**Alfaepoetina**

Alfaepoetina

**NOXX**

Enoxaparina  
sódica

**Filgrastim**

Filgrastim

**HepamaxS**

Heparina  
sódica

**ImunoGlobulin**

Imunoglobulina  
humana

**Sintéticos**

**B-Platin**

Carboplatina

**Triaxton**

Ceftriaxona

**Ganvirax**

Ganciclovir

**Ariscorten**

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 (15% 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

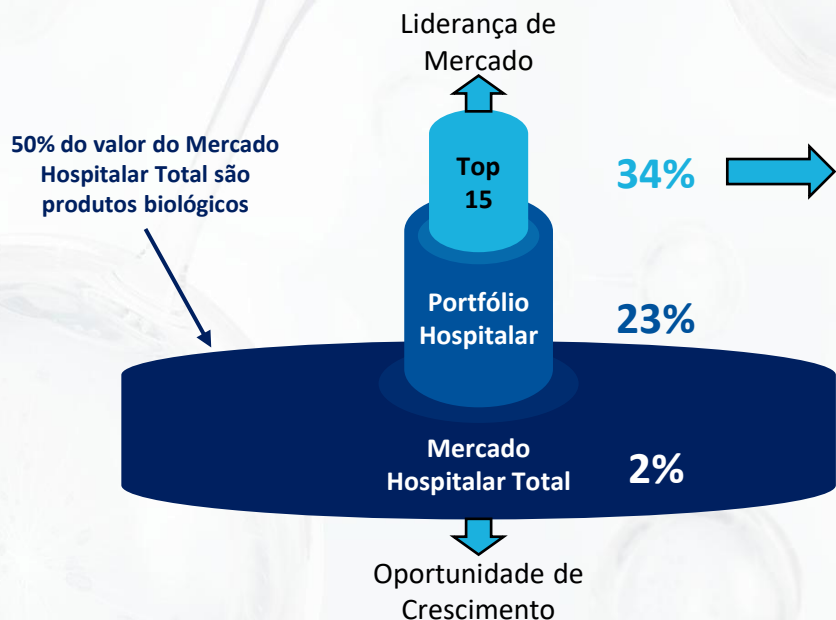
Centros de coleta de plasma nos EUA

**HEMARUS**  
P L A S M A

# 3) Liderança no Segmento Hospitalar

## Liderança no portfólio hospitalar e oportunidade transformacional de crescimento

### Market Share Blau – Segmento Hospitalar<sup>1</sup>



#### Diferenciais competitivos:

- Produção local de alta escala e baixo custo na grande maioria do Top 15
- Alta capilaridade: +9.000 instituições atendidas só no Brasil
- Cesta completa de produtos para hospitais: biológicos e sintéticos

#### Apesar da liderança no portfólio atual, Blau tem amplo potencial de crescer:

- TAM<sup>3</sup> da Blau cobre apenas 7% do segmento Hospitalar

1) Fonte: IQVIA, HPP Dez 2025, somente moléculas com venda em 2025 e exclui moléculas de Estética. 2) Market share de 2025 vs. média de market share 2021-2024. 3) TAM = Mercado Endereçável Total.

# 4) Setor com Sólidos Fundamentos

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



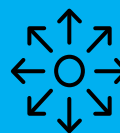
**Envelhecimento da população:** A população idosa deve mais do que dobrar até 2050 no Brasil<sup>1</sup>.



**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.



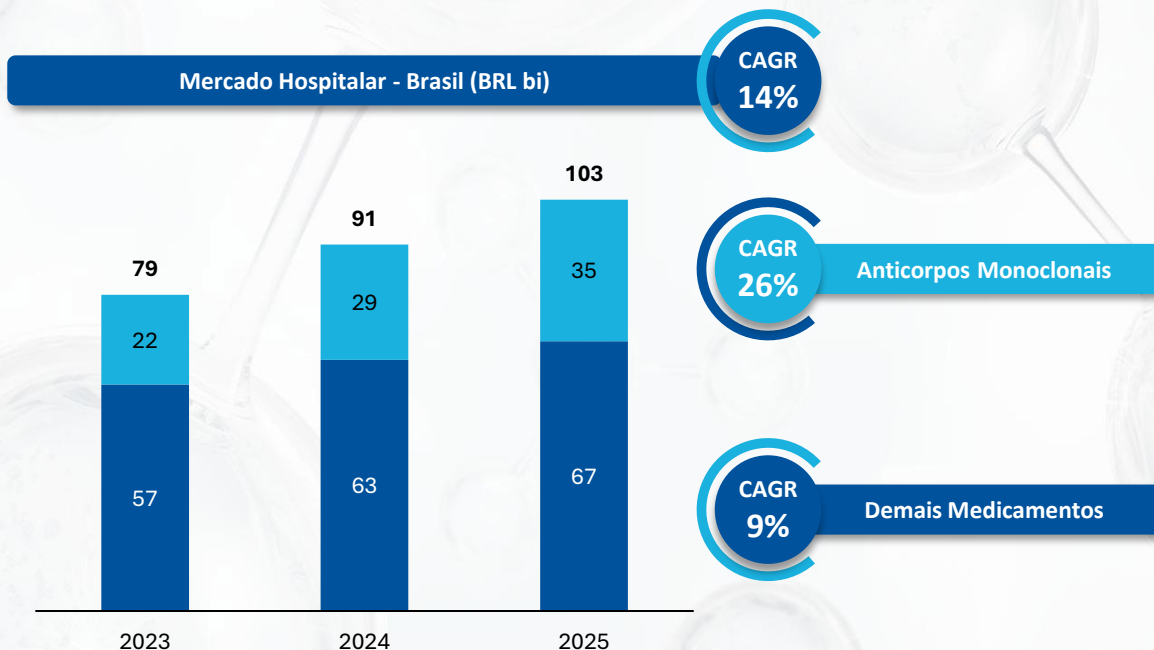
**Diagnóstico precoce** resulta em aumento no tempo de tratamento e da expectativa de vida dos pacientes.



**Expansão de leitos em hospitais:** Crescimento dos clientes é oportunidade para a Blau.

# 4) Setor com Sólidos Fundamentos

## Anticorpos Monoclonais (mAbs) Crescem Acima do Mercado



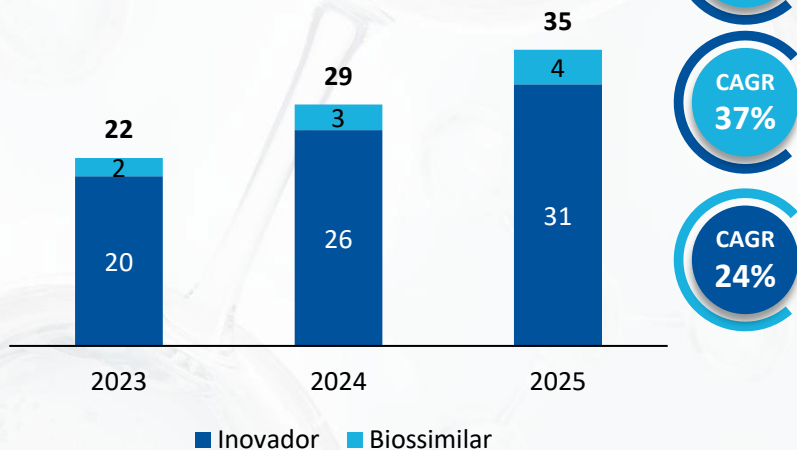
- **88% Inovador**
- Alto valor agregado
- Crescente número de indicações
- Baixo acesso

- **60% Sem Patentes**
- Menor valor agregado
- Uso recorrente nos hospitais
- Alto acesso

# 4) Setor com Sólidos Fundamentos

## Queda de Patentes Impulsiona Biossimilares entre mAbs

Mercado Anticorpos Monoclonais - Brasil (BRL bi)



Número de Moléculas – Anticorpos Monoclonais

	2023	2024	2025
Inovador	68	74	83
Biossimilar	16	18	21

### Oportunidades nos Biossimilares:



#### Expiração de Patentes

Diversos biológicos blockbusters terão suas patentes expiradas até 2030, incluindo pembrolizumabe (Keytruda®).



#### Jornada do Biossimilar Reduz Riscos de Desenvolvimento

Molécula e dosagem já são conhecidas, reduzindo as chances de falha no desenvolvimento em comparação com o inovador.



#### Aumento de Acesso

Biossimilares podem gerar economia de 20-30% em relação aos produtos de referência, ampliando acesso a tratamentos.



#### Expansão de Mercado

Crescimento anual de 15-20% no mercado global de biossimilares, com projeção de USD 85 bilhões até 2030.



#### Regulamentação Favorável

Agências regulatórias (Anvisa, EMA, FDA) têm estabelecido diretrizes claras para aprovação de biossimilares.

# 5) Boas práticas de governança corporativa

## Blau no Novo Mercado da B3, mais elevado padrão de governança corporativa no Brasil

### Conselho de Administração:



**Rodolfo Hahn** Presidente  
**Marcelo Hahn** Vice-Presidente  
**Roberto Moraes** Membro Efetivo  
**Miguel Neto** Independente  
**Antonio Buzaid** Independente  
**Simone Agra** Independente

### Comitês de Assessoramento:

- Estratégia e M&A
- Recursos Humanos, Remuneração e ESG
- Auditoria e Ética



**16,5%**

**Free-float**

**Ações em livre circulação no Mercado**

**82,5%**

**Marcelo Hahn**

**Acionista Controlador / Fundador / CEO**

**1,0%**

**Ações em Tesouraria**

**Posse da Companhia**

### Diretoria Executiva:



**Marcelo Hahn**  
CEO



**Douglas Rodrigues** CFO e DRI  
**Roberto Altieri** Jurídico  
**Ana Luiza Ivanov** Gente, Gestão e ESG  
**Vanderlei Schiavo** Tecnologia  
**Eliana Tibana** Médica  
**Amaro de Souza Jr** Comercial  
**Roberto Moraes** M&A/EUA e EUR  
**Roque Ocantos** Novos Negócios e LATAM  
**Carlos Pessoa** Operações  
**Laura Azevedo** Qualidade  
**Mariana Alegre** Regulatório  
**Uilberson Silva** PD&I (Inventa)

# Índice



**1** Sobre a Blau

**2** Direcionadores  
Estratégicos



# Tese: Década de Ouro dos Biossimilares

Ciclo de queda de patentes sem precedentes para o Segmento Hospitalar, em especial os mAbs



USD

**+150**  
Bi

## Top 20 – Anticorpos Monoclonais no Mundo

+USD 100 bi de vendas globais dos mAbs top 20 ainda contam com exclusividade, com patentes expirando nos próximos 10 anos.



Legenda:  Em período de exclusividade  Biossimilar disponível

## Vantagens dos Biossimilares

- Segurança e Eficácia
- Aumento de Acesso
- Mercado Atrativo
- Jornada do Biossimilar Reduz Riscos de Desenvolvimento
- Regulamentação Favorável
- Desenvolvimento Tecnológico Nacional

# Ambição de crescimento em 3 principais frentes

Direcionadores estratégicos para capturar essa oportunidade



## 1) Desenvolvimento de Novos Produtos

- Foco em biossimilares, em especial os anticorpos monoclonais
- Inovações incrementais



## 2) Aumento de Capacidade Produtiva

- Expansões nas fábricas atuais
- Construção da nova fábrica em Pernambuco



## 3) Expansão Internacional

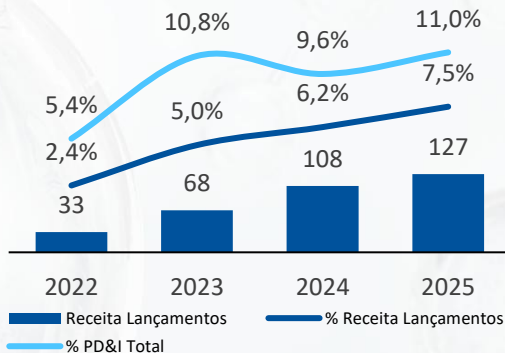
- Acelerar crescimento da América Latina
- Atingir novos mercados, incluindo países desenvolvidos

# 1) Desenvolvimento de novos produtos

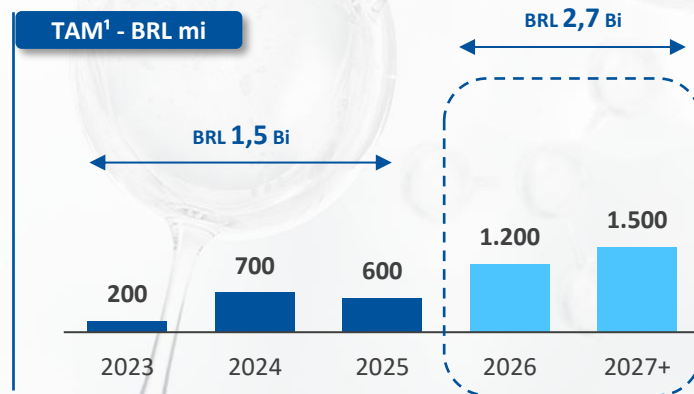
O efetivo lançamento de um medicamento geralmente leva 3-10 anos, maturação 3-5 anos



**2025:**  
Receita dos Lançamentos cresce 18%



Próximos anos:  
BRL 2,7 bi de TAM<sup>1</sup> de lançamentos já submetidos para fila de análise da Anvisa

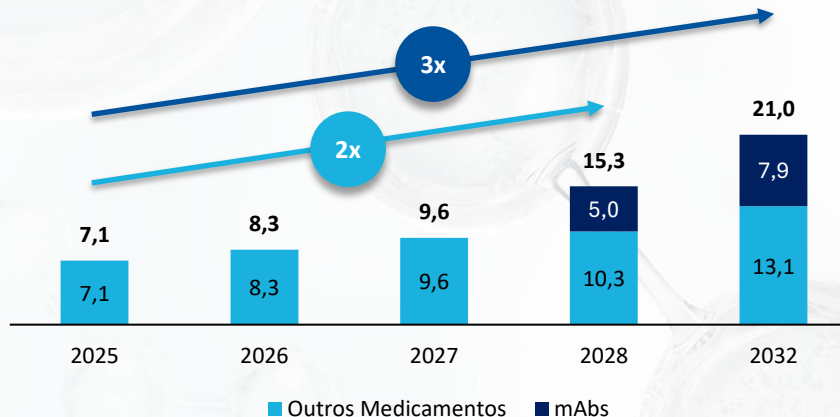
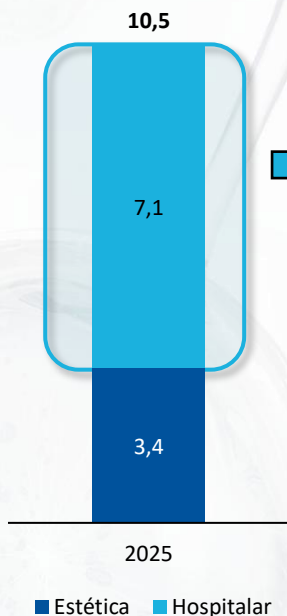


1) TAM = Mercado Endereçável Total do Mercado Hospitalar no Brasil. Fonte: IQVIA dezembro 2025, somente mercado Hospitalar.

# 1) Desenvolvimento de novos produtos

TAM<sup>1</sup> tem potencial de dobrar até 2028 e triplicar até 2032

**Mercado Endereçável  
Blau (BRL bi)<sup>2</sup>**



- Oportunidade transformacional com mAbs.
- Outros medicamentos considera os já submetidos para Anvisa até 2027 e BRL 700 mi por ano de 2028-2032.
- Só inclui Brasil, oportunidade de exportações.

**Blau com posicionamento altamente competitivo no Segmento Hospitalar**



**34%**  
Market Share Top 15

**23%**  
Market Share Total

Produção local de Biológicos

**+80**  
Moléculas

Cesta completa: Biológicos e Sintéticos

**+9.000**  
Instituições atendidas no Brasil

**+ Potencial de crescimento em Estética e Varejo**

1) TAM = Mercado Endereçável Total. 2) Fonte: IQVIA, HPP Dez 2025, somente moléculas com venda em 2025. Não inclui Varejo pela baixa representatividade na Companhia.

# 1) Desenvolvimento de novos produtos

## Anticorpos monoclonais (mAbs) como a principal oportunidade

### Anticorpos monoclonais em desenvolvimento pela Blau

Projeto	Produto de Referência	Área Terapêutica	TAM <sup>1</sup> Brasil	Perda de exclusividade <sup>2</sup>
AMDB-12 (pembrolizumabe)	Keytruda® (Merck)	Oncologia	BRL 5 bi	A partir de 2028
AMDB-13	A ser revelado	Oncologia	BRL 2,9 bi	Até 2030
AMDB-14	A ser revelado	Oncologia		Até 2034
AMDB-15	A ser revelado	Distúrbios sanguíneos		Até 2033

# 1) Desenvolvimento de novos produtos

## Análise de sensibilidade mostra potencial transformacional dos mAbs

### Potencial Receita Líquida mAbs – BRL bi

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 7,9 bi dos mAbs da Blau no Brasil

	20%	25%	30%	35%	40%	Market Share
80%	1,3	1,6	1,9	2,2	2,5	→
75%	1,2	1,5	1,8	2,1	2,4	
70%	1,1	1,4	1,7	1,9	2,2	
65%	1,0	1,3	1,5	1,8	2,0	
60%	0,9	1,2	1,4	1,7	1,9	
↓	Conversão do TAM em Receita Líquida					

### Potencial Margem Bruta Consolidada

Considerando Margem Bruta de 42% no restante do Portfólio

	20%	25%	30%	35%	40%	Participação dos mAbs na Receita Líquida
70%	48%	49%	50%	52%	53%	→
65%	47%	48%	49%	50%	51%	
60%	46%	47%	47%	48%	49%	
55%	45%	45%	46%	47%	47%	
50%	44%	44%	44%	45%	45%	
↓	Margem Bruta mAbs					

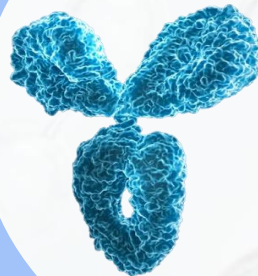
# 1) Desenvolvimento de novos produtos

Blau está preparada para capturar a oportunidade

Primeira empresa no  
Brasil com CBPF de  
Pembrolizumabe

Planta P400  
Certificação Anvisa

Linha de Anticorpos  
Monoclonais



## Projetos

- ✓ AMDB12  
(Pembrolizumabe)
- ✓ AMDB13
- ✓ AMDB14
- ✓ AMDB15



# 1) Desenvolvimento de novos produtos

Por que acreditamos que teremos sucesso no projeto dos mAbs



Blau possui tecnologia, propriedade, infraestrutura, time e capacidade de investimento necessários para a produção completa dos mAbs.



Os mAbs lideram o crescimento do Segmento Hospitalar, e tendência deve continuar pelos resultados clínicos e crescente número de indicações.



No mercado de mAbs, os medicamentos Biossimilares crescem mais, impulsionados pela queda de patentes e ampliação do acesso.



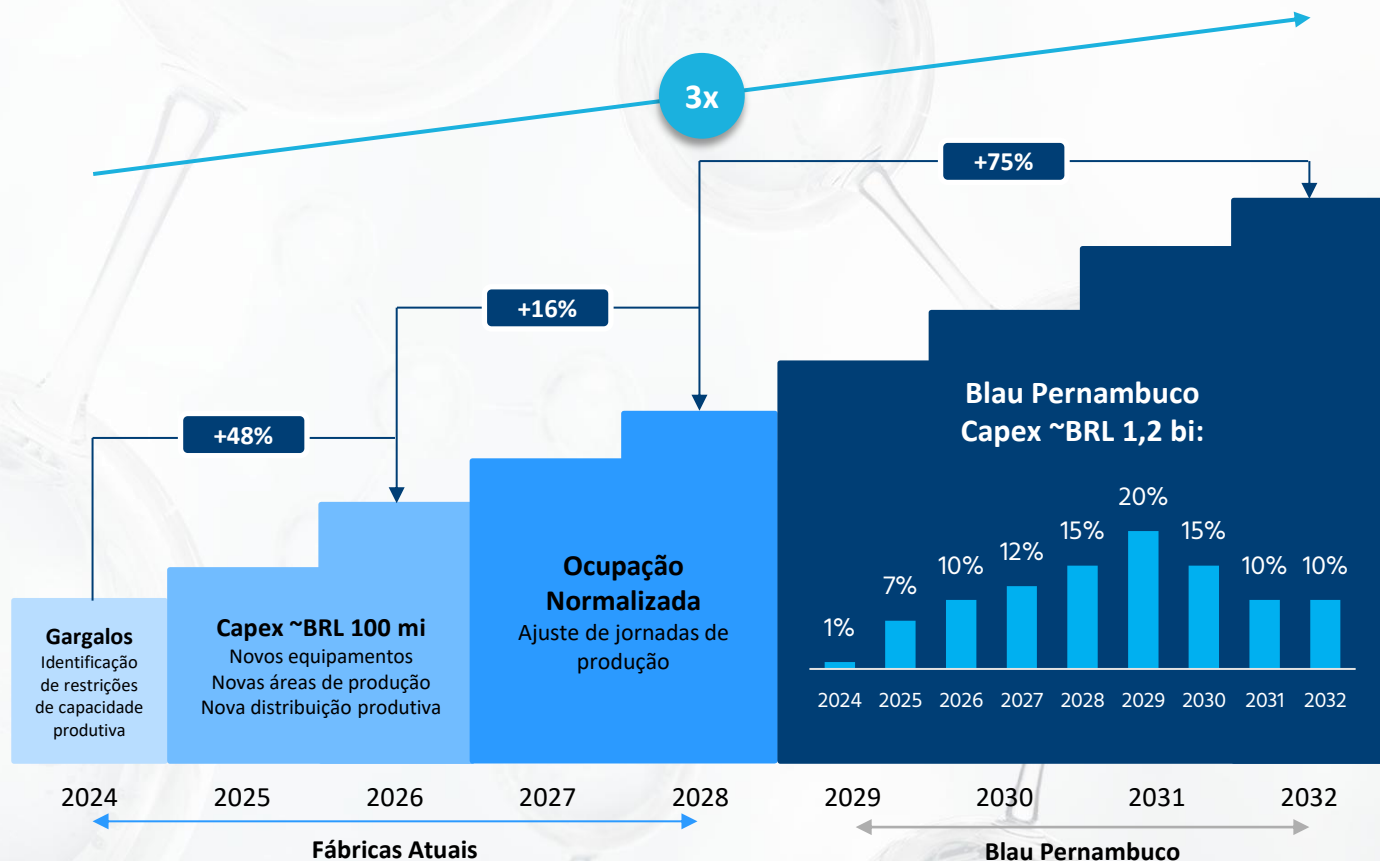
Dentre os 4 projetos de mAbs apresentados, a Blau é a única empresa a produzi-los integralmente no Brasil, o que proporciona vantagens competitivas.



Blau é líder nas principais moléculas de seu portfólio, e os mAbs tem grande potencial de serem relevantes para a Companhia.

## 2) Aumento de Capacidade Produtiva

Expansão do volume de produção em linha com aumento de mercado endereçável



# 2) Aumento de Capacidade Produtiva

Blau Pernambuco é mais do que apenas uma expansão de capacidade produtiva

## 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



### Blau Pernambuco



Cabo de Santo Agostinho (próximo do Porto de Suape)



10 prédios e 44 linhas de produção



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

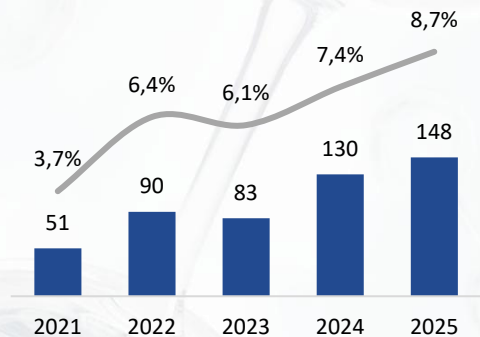


- Maior eficiência pela centralização da produção;
- Aumento de capacidade faseado e alinhado com crescimento de mercado;
- Atendimento as principais agências reguladoras do mundo para acesso a novos mercados;
- Aumento de competitividade nas exportações;
- Produção de novas classes de medicamentos.

# 3) Expansão Internacional

Primeiro passo é expansão na América Latina, depois novos mercados globais

## Receita Internacional - LATAM (BRL mi e % do Total)



### 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.



Centro logístico LATAM no Uruguai.

# Perspectivas

Superar as margens históricas, de maneira sustentável e com uma escala muito mais relevante

## Crescimento

- Expansão de capacidade produtiva.
- Aceleração do pipeline.
- Retorno do crescimento no canal público.
- Expansão internacional e parcerias.
- Maior diferenciação e ticket médio.

## Eficiência

- Maior automatização das plantas e ganho de eficiência.
- Melhoria das operações na América Latina.
- Diluição de despesas e otimização de processos e recursos.
- Otimização tributária.

## Estrutura de Capital

- Investimentos em novos produtos, expansão de capacidade produtiva e internacionalização.
- Possibilidade de novas captações, em especial incentivadas, para alongamento da dívida.
- Companhia deve seguir com alavancagem conservadora.

## Blau Farmacêutica (B3: BLAU3) Relações com Investidores

---



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

---



[ri@blau.com](mailto:ri@blau.com)



[ri.blau.com](http://ri.blau.com)



# Institutional Presentation

April 2026



# 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** About Blau

**2** Strategic Drivers

# Blau Purpose

Develop and deliver innovative products and solutions for a healthier and more sustainable world



**38**

Years of history

**+2,500**

Employees in America

**9**

Countries in America

**5**

Finished Drug Factories

**1**

API (Active Pharmaceutical Ingredient) Factory

**1**

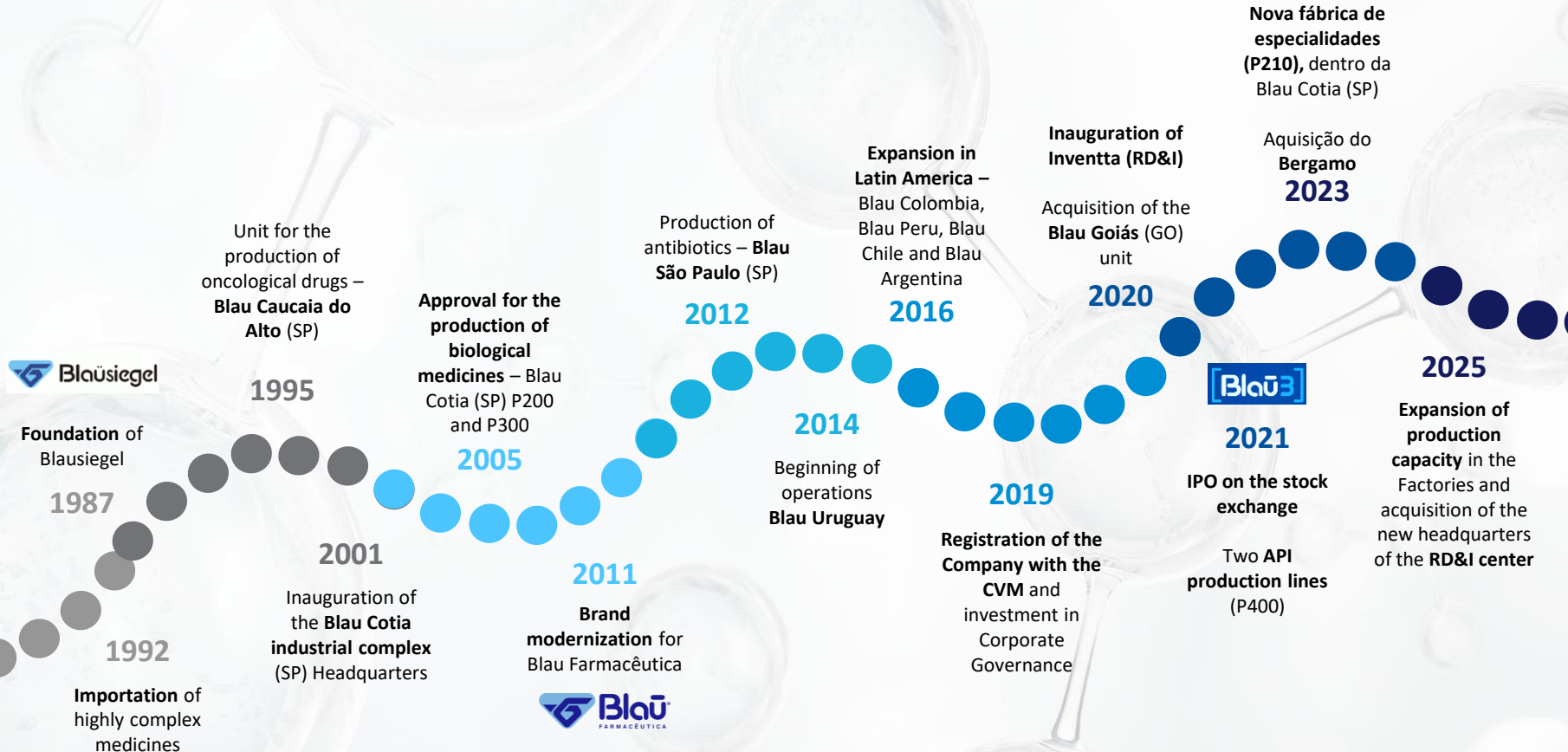
RD&I Center (Research, Development and Innovation)

**+100**

Molecules marketed

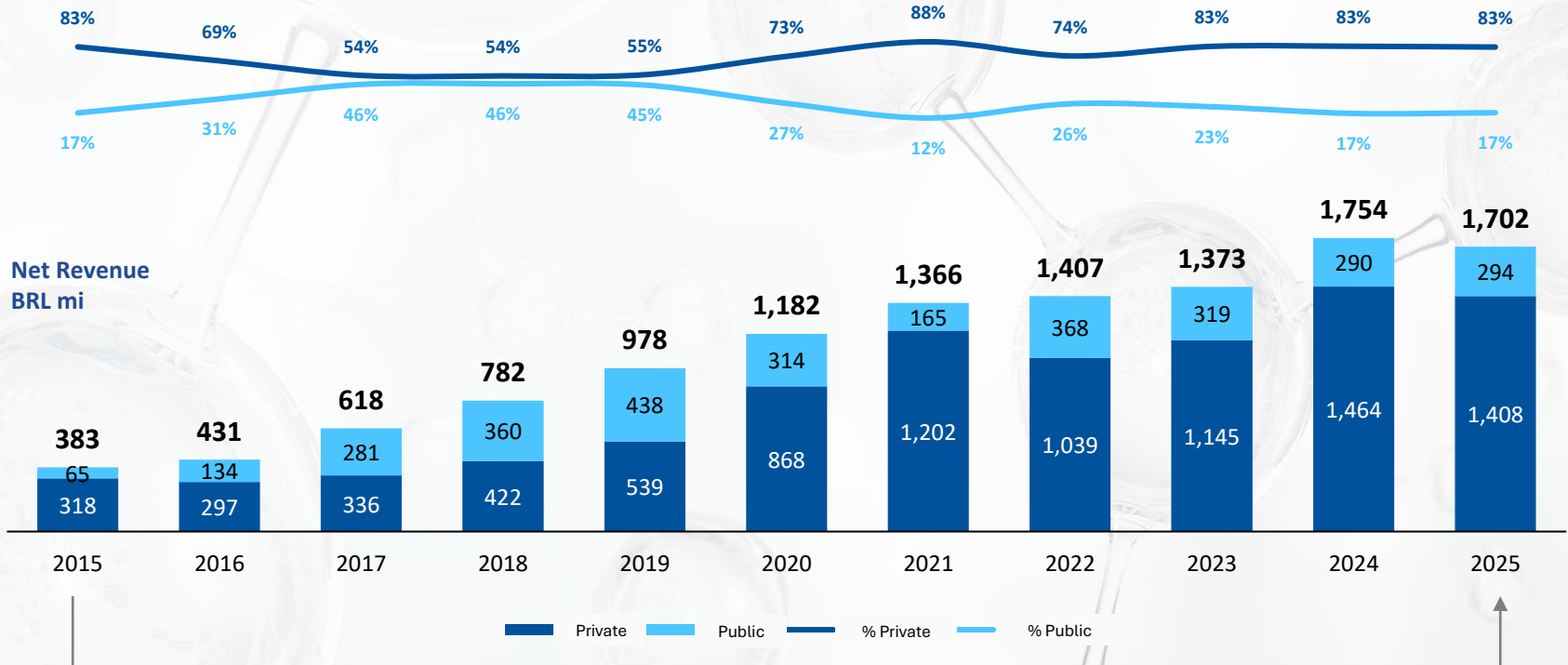
# Historical

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



# Growth History

Blau grew 4.5x in 10 years, with diversification of revenue and segments



CAGR 10 years: +16%

# Blau Units

## 5 certified Factories + API & Biotechnology Plant + RD&I Center



**Blau Cotia (Headquarters) – Biologicals, APIs and RD&I**



**Blau São Paulo and Goiás – Specialties**



**Blau Caucaia and Bergamo – Oncology**

### 21 dedicated lines in 5 production units:

- 2 Biologics (injectables and lyophilized solutions)
- 4 Cephalosporins
- 1 Carbapenems
- 2 Penicillins
- 2 Injectable powders
- 4 Injectables (solution, lyophilisate, emulsion and ampoules)
- 1 Semi-solids
- 2 Oral compression
- 1 Capsules
- 2 Oncology (solution and lyophilized)

### 2 lines of Biotechnological APIs:

- 1 Bioreactors up to 3,000 L
- 1 Bacterial fermentation up to 200 L



### RD&I Center:

- +180 Highly qualified employees
- +80 Projects in progress
- Biological and synthetic capabilities
- Incremental innovation: Noxx Multidose, injectable methotrexate in pen, hydroxyurea solution.



# Overview Blau

**Blau Farmacêutica is a regional company with a strong presence in Latin America, a leader in the pharmaceutical hospital segment and a pioneer in biotechnology in Brazil**

1

## **Pioneer in biotechnology in Brazil**

+30 years investing in biosimilar medicines

2

## **Develops drugs without patents**

Increased accessibility with the same safety and effectiveness

3

## **Leadership in the Hospital Segment**

Complementary performance in Aesthetics and Retail

4

## **Sector with Solid Fundamentals**

Pharmaceutical sector with consistent growth

5

## **Good corporate governance practices**

Blau member of B3's Novo Mercado

## **Access the Sustainability Report**

(Click on the image)



# 1) Pioneer in biotechnology in Brazil

## History of Investment in Biotechnology and Biosimilars

1987-2000



- **1992:** Importation of highly complex medicines, including biologics and blood products.
- **1999:** 1st registration of Alfaepoetin from Blau, with imported product.
- **Investments in the in-house production of medicines, including lines of biological medicines.**

2001-2019



- **2001:** Inauguration of the Headquarters in Cotia/SP, with a focus on injectables.
- **2005:** Anvisa's approval for the production of finished biological medicines in Cotia.
- **2010:** Establishment of the master working bank of epoetin alfa and filgrastim.
- **More investments in Research, Development & Innovation (RD&I) and verticalization of production.**

2020 onwards



- **2020:** Inauguration of Inventta, a new dedicated RD&I center in Cotia.
- **2021:** Inauguration of the API (active pharmaceutical ingredient) plant in Cotia, with a Certificate of Good Manufacturing Practices (CBPF) for epoetin alfa, filgrastim and pegfilgrasim.
- **2025:** Production of the 1st mAb in Cotia, with Anvisa's CBPF.

## 2) Develops complex drugs without patents

### Synthetic Origin

### Biological and/or Biotechnological Origin

Innovative

Innovative

Opportunities  
Incremental  
Innovations

Generic and Similar



Development: 2-3 years



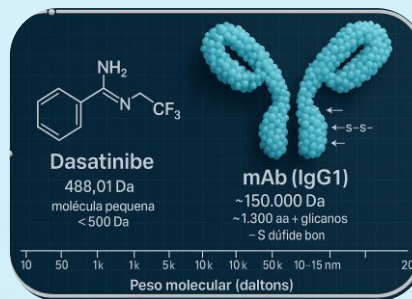
Biosimilars



Development: 7-10 years

Opportunities  
Incremental  
Innovations

- Produced by chemical synthesis;
- Simple and well-defined molecular structure;
- Less complex manufacturing process;
- Known structural characterization;
- Lower Complexity (Common on the Market): ibuprofen, omeprazole and simvastatin;
- Greater Complexity (Blau):** oncological, antibiotic and other molecules.



- Produced or extracted from biological systems (living organisms, tissues, cells, etc.) or derived from human sources.
- Large, complex and heterogeneous molecules;
- Variation-sensitive manufacturing process;
- Extensive biological characterization;
- Greater Complexity (Blau):** recombinant proteins such as monoclonal antibodies, growth hormone, insulin, among others.

# 3) Leadership in the Hospital Segment



Largest Onco-Hemato portfolio in Brazil and complementary performance in Aesthetics and Retail

## Hospital Segment (85% of Revenue)



### Biosimilars

**Blaubimax®**

Human albumin

**Alfaepoetina**

Epoetin alfa

**NOXX**

Enoxaparin sodium

**Filgrastine**

Filgrastim

**HepamaxS**

Sodium heparin

**ImunoGlobulin**

Human immunoglobulin

### Synthetics

**B-Platin**

Carboplatina

**Triaxton**

Ceftriaxone

**Ganvirax**

Ganciclovir

**Ariscorten**

Hydrocortizone

**MTX**

Methotexed sodium

**Oprazon**

Omeprazole sodium

**Oxanon**

Sodium oxacillin

**Ferropurum**

Ferric oxide saccholate

Among other brands + Generics portfolio

## Retail+Aesthetics+Plasma Segment (15% of Revenue)



### Pharma/OTC

Miscellaneous products sold in the Retail channel

### Blau Aesthetics

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

**Botulim**

botulinum toxin

**botulift**

botulinum toxin



### Hemarus

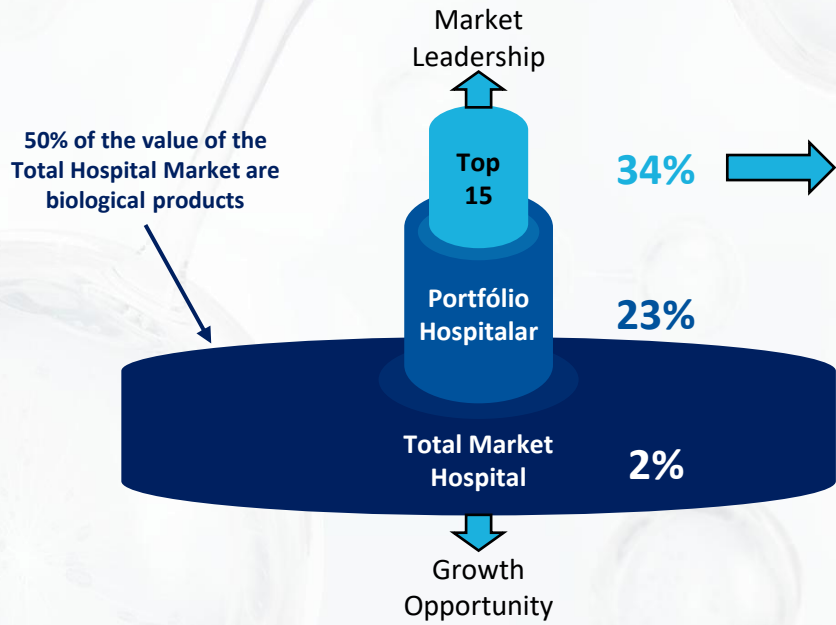
Plasma Collection Centers in the USA

**HEMARUS**  
P L A S M A

# 3) Leadership in the Hospital Segment

## Hospital portfolio leadership and transformational growth opportunity

### Blau Market Share –Hospitalal Segment<sup>1</sup>



#### Competitive differentials:

- High-scale, low-cost local production in the vast majority of the Top 15
- High capillarity: +9,000 institutions served in Brazil alone
- Complete basket of products for hospitals: biological and synthetic

#### Despite the leadership in the current portfolio, Blau has ample potential to grow:

Blau's TAM<sup>3</sup> covers only 7% of the Hospital segment

1) Source: IQVIA, HPP Dec 2025, only molecules with sale in 2025 and excludes molecules from Aesthetics. 2) 2025 market share vs. 2021-2024 market share average. 3) TAM = Total Addressable Market.

# 4) Sector with Solid Fundamentals

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



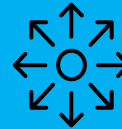
**Population ageing:** The elderly population is expected to more than double by 2050 in Brazil<sup>1</sup>.



**Patent Drop** of relevant products in the coming years, which may be launched by Blau.



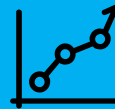
**Immunotherapy is the largest market in the Hospital sector:** Focus of Blau's core business.



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



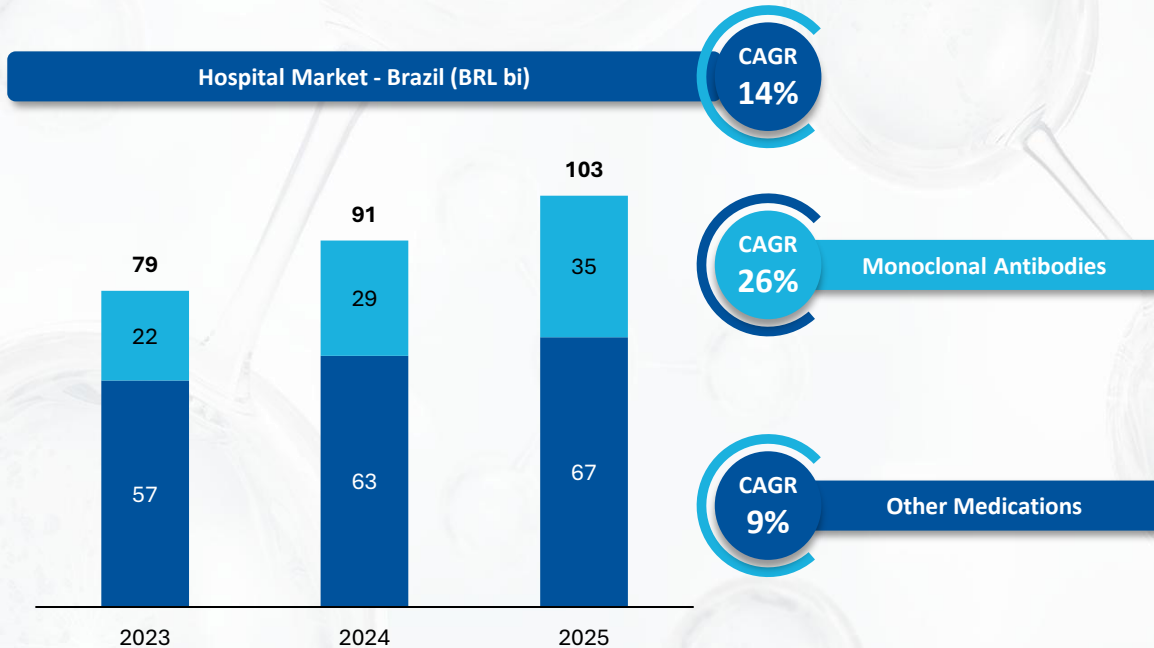
**Early diagnosis** results in an increase in treatment time and life expectancy of patients.



**Expansion of hospital beds:** growth is an opportunity for Blau.

# 4) Sector with Solid Fundamentals

## Monoclonal Antibodies (mAbs) Grow Above the Market

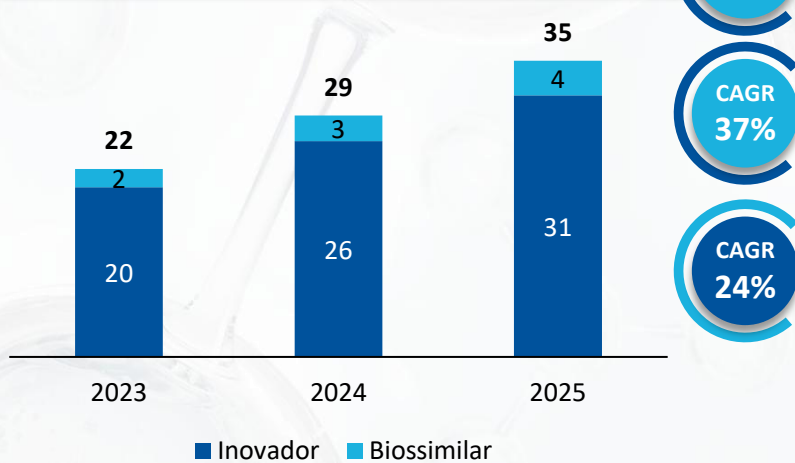


- **88% Innovative**
  - High-added value
  - Growing number of indications
  - Low access
- 
- **60% No Patents**
  - Lower added value
  - Recurrent use in hospitals
  - High access

# 4) Sector with Solid Fundamentals

## Patents Expiration incentives Biossimilares Among mAbs

Brazil Monoclonal Antibodies Market (BRL bi)



Number of Molecules – Monoclonal Antibodies

	2023	2024	2025
Innovative	68	74	83
Biosimilar	16	18	21

### Oportunidades nos Biossimilares:



#### Patent Expiration

Several blockbuster biologics will have their patents expired by 2030, including pembrolizumab (Keytruda®).



#### Biosimilar Journey Reduces Development Risks

Molecule and dosage are already known, reducing the chances of development failure compared to the innovator.



#### Increased Access

Biosimilars can generate savings of 20-30% compared to reference products, expanding access to treatments.



#### Market Expansion

Annual growth of 15-20% in the global biosimilars market, projected to reach USD 85 billion by 2030.



#### Favorable Regulation

Regulatory agencies (Anvisa, EMA, FDA) have established clear guidelines for the approval of biosimilars.

# 5) Good corporate governance practices

Blau on B3's Novo Mercado, the highest standard of corporate governance in Brazil

## Board of Directors:



**Rodolfo Hahn** President  
**Marcelo Hahn** Vice-President  
**Roberto Moraes** Effective Member  
**Miguel Neto** Independent  
**Antonio Buzaid** Independent  
**Simone Agra** Independent



## Advisory Committees:

- Strategy and M&A
- Human Resources, Compensation and ESG
- Auditing and Ethics

**16.5%**

**Free-float**

Shares in free circulation on the Market

**82.5%**

**Marcelo Hahn**

Controlling Shareholder / Founder / CEO

**1.0%**

**Treasury Shares**

Ownership of the Company

## Executive Board:



**Marcelo Hahn**  
CEO



**Douglas Rodrigues** CFO e DRI  
**Roberto Altieri** Jurídico  
**Ana Luiza Ivanov** Gente, Gestão e ESG  
**Vanderlei Schiavo** Tecnologia  
**Eliana Tibana** Médica  
**Amaro de Souza Jr** Comercial  
**Roberto Moraes** M&A/EUA e EUR  
**Roque Ocantos** Novos Negócios e LATAM  
**Carlos Pessoa** Operações  
**Laura Azevedo** Qualidade  
**Mariana Alegre** Regulatório  
**Uilberson Silva** PD&I (Inventa)

# Index



## 1 About Blau

## 2 Strategic Drivers



# Thesis: Golden Decade of Biosimilars

Unprecedented patent decline cycle for the Hospital Segment, especially mAbs

**USD +150 Bi** **Top 20 – Monoclonal Antibodies in the World**  
 +USD 100 billion of global sales of the top 20 mAbs still have exclusivity, with patents expiring in the next 10 years.



- Advantages of Biosimilars**
- Safety and Efficacy
  - Increased Access
  - Attractive Market
  - Biosimilar Journey Reduces Development Risks
  - Favorable Regulation
  - National Technological Development

Legenda: In a period of exclusivity Biosimilar available

Sources: PharmaShots for top 20 ranking and AI (Gemini) for patent drop.

# Growth ambition on 3 main fronts

Strategic drivers to capture this opportunity



## 1) New Product Development

- Focus on biosimilars, especially monoclonal antibodies
- Incremental innovations



## 2) Increase in Production Capacity

- Expansions in current Factories
- Construction of the new facility in Pernambuco



## 3) International Expansion

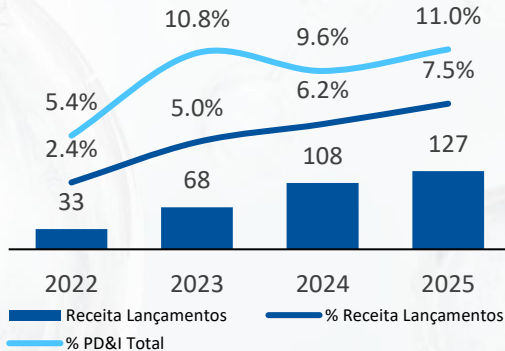
- Accelerating Latin America's growth
- Reach new markets, including developed countries

# 1) New product development

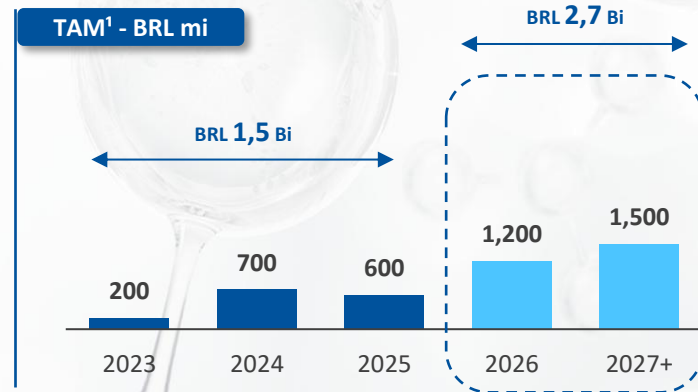
The effective launch of a drug usually takes 3-10 years, maturation 3-5 years



**2025:**  
Revenue from Launches grows 18%



**Next years:**  
BRL 2.7 billion of TAM<sup>1</sup> of launches already submitted to Anvisa's analysis queue

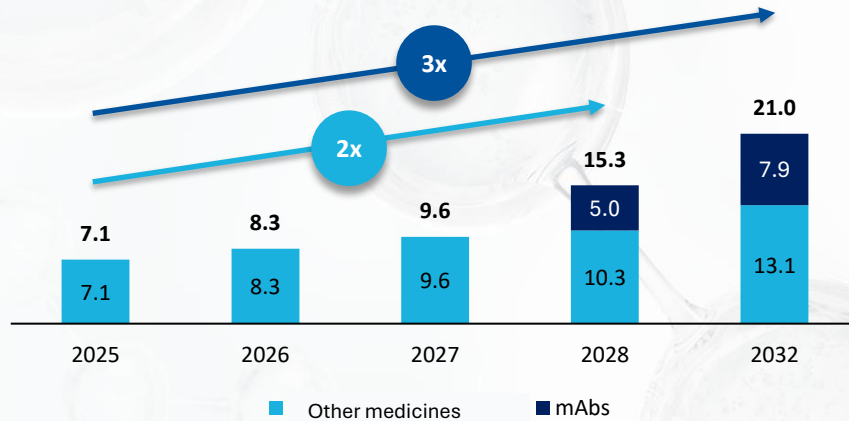
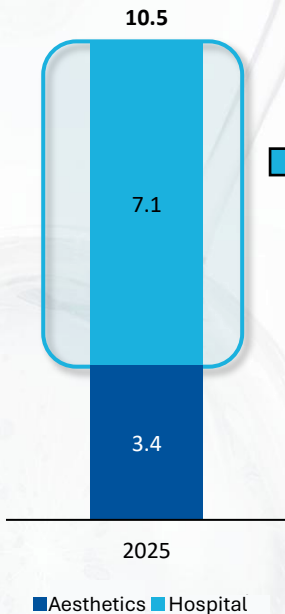


1) TAM = Total Addressable Market of the Hospital Market in Brazil. Source: IQVIA December 2025, Hospital market only.

# 1) New product development

TAM<sup>1</sup> has the potential to double by 2028 and triple by 2032

## Blau Addressable Market (BRL bi)<sup>2</sup>



- Transformational opportunity with mAbs.
- Other medicines consider those already submitted to Anvisa until 2027 and BRL 700 million per year from 2028-2032.
- It only includes Brazil, an opportunity for exports.

## Blau with highly competitive positioning in the Hospital Segment



**34%**  
Top 15  
Market  
Share

**23%**  
Total  
Market  
Share

Local  
production  
of Biologics

**+80**  
Molecules

Complete  
basket:  
Biologic  
and  
Synthetic

**+9,000**  
Institutions  
served in  
Brazil

## ➕ Growth potential in Aesthetics and Retail

# 1) New product development

## Monoclonal antibodies (mAbs) as the main opportunity

### Monoclonal antibodies under development by Blau

Project	Reference Product	Therapeutic Area	TAM <sup>1</sup> Brazil	Loss of exclusivity <sup>2</sup>
AMDB-12 (pembrolizumab)	Keytruda <sup>®</sup> (Merck)	Oncology	BRL 5 bi	From 2028
AMDB-13	To be revealed	Oncology	BRL 2.9 bi	By 2030
AMDB-14	To be revealed	Oncology		By 2034
AMDB-15	To be revealed	Blood disorders		By 2033

# 1) New product development

## Sensitivity analysis shows transformational potential of mAbs

### Potential mAbs Net Revenue – BRL bi

Considering Total Addressable Market (TAM) of BRL 7.9 billion of Blau's mAbs in Brazil

	20%	25%	30%	35%	40%	Market Share
80%	1.3	1.6	1.9	2.2	2.5	
75%	1.2	1.5	1.8	2.1	2.4	
70%	1.1	1.4	1.7	1.9	2.2	
65%	1.0	1.3	1.5	1.8	2.0	
60%	0.9	1.2	1.4	1.7	1.9	

Conversion of TAM into Net Revenue

### Potential Consolidated Gross Margin

Considering Gross Margin of 42% in the rest of the Portfolio

	20%	25%	30%	35%	40%	Share of mAbs in Net Revenue
70%	48%	49%	50%	52%	53%	
65%	47%	48%	49%	50%	51%	
60%	46%	47%	47%	48%	49%	
55%	45%	45%	46%	47%	47%	
50%	44%	44%	44%	45%	45%	

mAbs Gross Margin

# 1) New product development

Blau is prepared to capture the opportunity

First company in Brazil  
with GMP of  
Pembrolizumab

P400 Plant  
Anvisa Certification

Monoclonal  
Antibody Line



## Projects

- ✓ AMDB12  
(Pembrolizumab)
- ✓ AMDB13
- ✓ AMDB14
- ✓ AMDB15



# 1) New product development

## Why we believe we will succeed in the mAbs project



Blau has the technology, ownership, infrastructure, team and investment capacity necessary for the complete production of mAbs.



mAbs lead the growth of the Hospital Segment, and the trend should continue due to clinical results and the growing number of indications.



In the mab market, biosimilar drugs are growing more, driven by the drop in patents and expanded access.



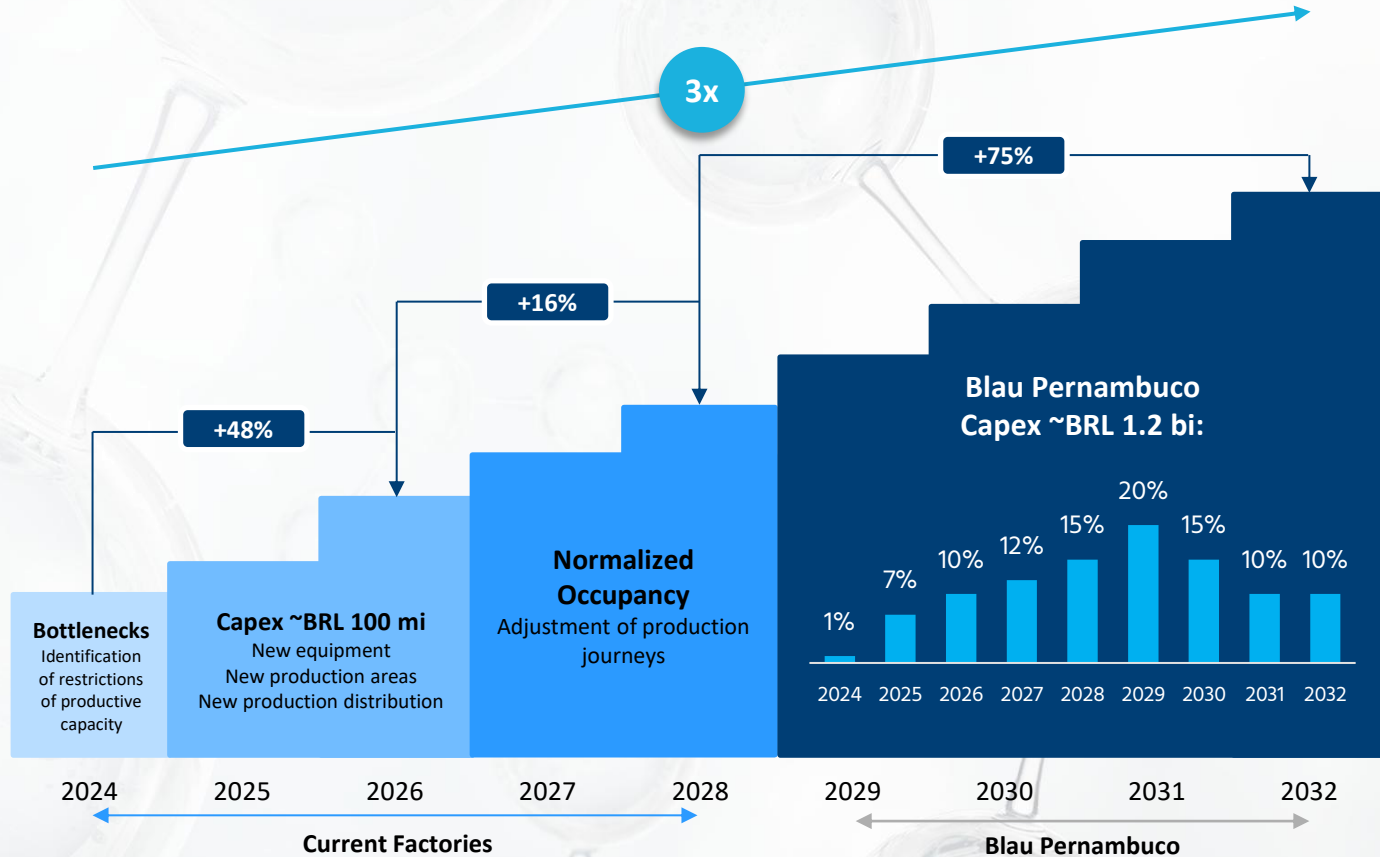
Among the 4 mAbs projects presented, Blau is the only company to produce them entirely in Brazil, which provides competitive advantages.



Blau is a leader in the main molecules in its portfolio, and mAbs have great potential to be relevant to the Company.

# 2) Increased Production Capacity

Expansion of production volume in line with addressable market growth



# 2) Increased Production Capacity

Blau Pernambuco is more than just an expansion of production capacity

## 2025

We invoiced for the 1st time in Pernambuco, to accelerate the capture of incentives and increase competitiveness

Net reduction of 76.5% of ICMS

## Até 2027

Packaging Line




75% reduction of income tax (SUDENE)

Net reduction of 85% of ICMS

## A partir de 2029 – Entrega faseada das Linhas de Produção



### Blau Pernambuco

-  Cabo de Santo Agostinho (near the Port of Suape)
-  10 buildings and 44 production lines
-  Injectables, biological, penicillain, cephalosporins, carbapenems, allopathic, oncological and hormonal.

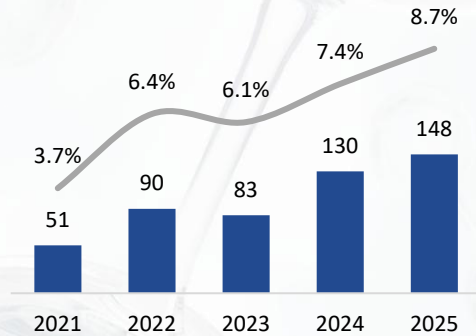
- Greater efficiency by centralizing production;
- Phased capacity increase in line with market growth;
- Assistance to the main regulatory agencies in the world for access to new markets;
- Increased competitiveness in exports;
- Production of new classes of medicines.



# 3) International Expansion

First step is expansion in Latin America, then new global markets

International Revenue – LATAM  
(BRL mi and % of Total)



## International growth strategy:

- Production continues only in Brazil, with part 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 plant**, an increase in scale and tax incentives should increase Blau's competitiveness in exports.
- **Especially with Monoclonal Antibodies**, Blau should seek partnerships for new markets, including developed ones.



LATAM logistics center in Uruguay.

# Perspectives

To exceed historical margins, in a sustainable way and with a much more relevant scale

## Growth

- Expansion of production capacity.
- Pipeline acceleration.
- Return of growth in the public channel.
- International expansion and partnerships.
- Greater differentiation and average ticket.

## Efficiency

- Greater automation of plants and efficiency gains.
  - Improvement of operations in Latin America.
- Dilution of expenses and optimization of processes and resources.
  - Tax optimization.

## Capital Structure

- Investments in new products, expansion of production capacity and internationalization.
- Possibility of new funding, especially incentives, to extend the debt.
- The company should continue with conservative leverage.

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)  
**Investor Relations**

---



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

---



[ri@blau.com](mailto:ri@blau.com)



[ri.blau.com/en/](http://ri.blau.com/en/)

