



Blau DAY

2024

Agenda

9:00 – 1. Estratégia de Curto e Longo Prazo

Marcelo Hahn

9:20 – 2. Gestão Comercial: Onco-Hemato e Especialidades

Amaro Souza Jr.

9:40 – 3. Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

Uilberson Silva

10:00 – 4. Gestão das Operações Industriais

Milton Rizo

10:20 - Intervalo

10:40 – 5. Oportunidade Prothya

Roberto Moraes

11:00 – 6. Gestão Financeira

Douglas Rodrigues

11:20 – 7. Q&A



1. Estratégia de Curto e Longo Prazo



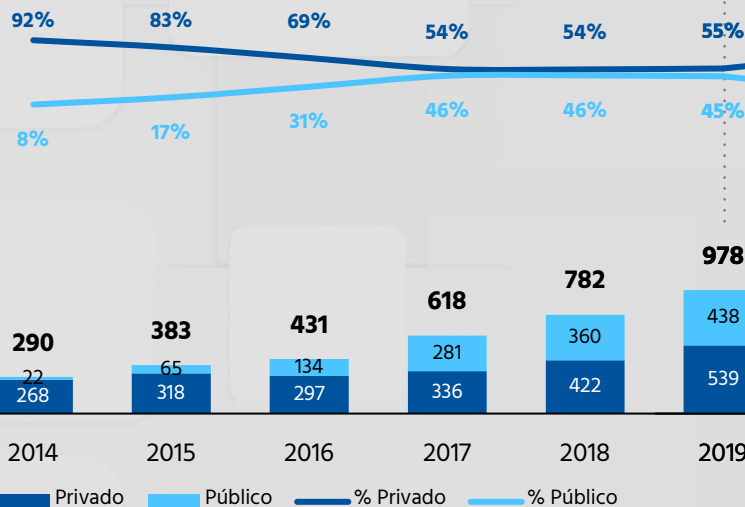
Marcelo Hahn
CEO / Fundador

Blau em Constante Transformação

Companhia Local (Brasil)

Crescimento liderado pelo Mercado Público
Alta concentração de receita
Baixa capacidade de desenvolvimento de novos produtos

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



3 Plantas
Produtivas
1 Afiliada
LATAM

Ciclo de retorno dos
investimentos feitos
entre 2005-2014

Registro
CVM

Inventta
Blau Goiás
(4ª Planta)

IPO
P400
Hemarus

Parceria
MABs

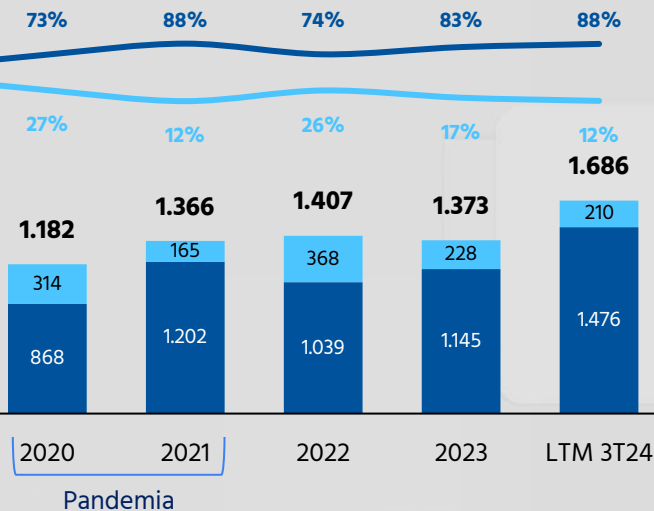
P210
Bergamo
(5ª Planta)
Prothya

6 Afiliadas
LATAM

Companhia Regional (LATAM)

Crescimento liderado pelo Mercado Privado
Menor concentração de receita
Alta capacidade de desenvolvimento de novos produtos

CAGR Blau Privado +22% | CAGR Blau Público -14%



Pandemia

Ambição Global

- Diversificação geográfica
- Receita em moeda forte
- Novas avenidas de crescimento
- Diluição de custos
- Parcerias License-in e License-out



Mercado de
Capitais é
essencial para
ambição da Blau

Blau DAY
2024

Capacidade de Reagir Rápido...

Cenário Pós Pandemia

Players Sem Registro nas Licitações

- Governo continuou tentando comprar produtos sem registro
- Risco para o marco regulatório do setor no Brasil

Cenário Macro

- Juros altos
- Recorde de recuperações judiciais no país
- Restrição de crédito

Consolidação do Bergamo nos resultados da Blau

- 200 novos colaboradores
- Aumento de portfólio
- Baixa utilização das linhas produtivas, alto custo de insumos
- Margens muito abaixo das demais fábricas da Blau

Estoque Caro e Correção nos Preços

- Pandemia levou a alta dos insumos
- No pós-pandemia houve acúmulo de estoque caro
- Cenário levou a forte correção dos preços

Reação Blau

Blau Garante o Marco Regulatório do Setor

- ✓ Êxito em 2 ações movidas no STF
- ✓ Blau volta a ser competitiva em licitações

Solidez Financeira

- ✓ Baixa alavancagem
- ✓ Foco na qualidade da venda
- ✓ Disciplina na alocação de capital

Reestruturação Blau e Integração Bergamo

- ✓ Mudanças em áreas chave da Companhia
- ✓ Novo Go-to-Market em Unidades de Negócio (BUs)
- ✓ Transferência de produção Blau-Bergamo, compras conjuntas
- ✓ Margens Blau e Bergamo em franca evolução

Medidas de Eficiência

- ✓ Renegociamos insumos com fornecedores
- ✓ S&OP mais eficiente levou a redução do estoque
- ✓ Cenário permitiu a recomposição dos preços

...Para Retomar o Crescimento dos Resultados em 2024

Novo Go-to-Market

BRL 1,7 bi
Recorde de Receita
+23%

LTM 3T24 vs. 2023

40%
Margem Bruta
+8,5pp

3T24 vs. 4T23

25%
Mg. EBITDA Recorrente
+10pp

3T24 vs. 4T23

15%
Mg. Líquida Recorrente
+6,5pp

3T24 vs. 4T23

CAPEX
BRL 186 mi

9M24 Estável vs. 9M23

Redução de Estoques
-61 dias

3T24 vs. 4T23

Geração de Caixa Livre
BRL 117 mi

9M24 10x maior 9M23

Alavancagem
0,2x

Dívida Líquida / EBITDA

Disciplina na
alocação de capital

Otimização de
Capital de Giro

Solidez Financeira

Prioridades 2025



- **Consistência na execução comercial:** crescimento de receita do portfólio maduro em linha com o Mercado, *ramp-up* dos lançamentos, aumento de portfólio em Estética, em Varejo e expansão das operações internacionais.



Receita



- **Aumento de capacidade e produtividade:** para suportar o crescimento da demanda de 2025-2028 nas 3 Unidades de Negócios (BUs), com ganhos de escala, melhoria de eficiência, captura de oportunidades em insumos e zerando pendências de entrega.



Volume



- **Finalizar o turnaround do Bergamo:** Margem Bruta em linha com demais fábricas da Blau até o final do ano, com aceleração da otimização tributária.



Margem



- **Estrutura de capital defensiva:** investimentos orgânicos em linha com geração de caixa para manutenção da baixa alavancagem em cenário de juros elevados.



Geração de Caixa

Fundamentos de Mercado e Internos Suportam Crescimento

Crescimento de Receita

vs. mesmo período do ano anterior

	9M24	2025E	2026E	2027E	2028E
Mercado Hospitalar Privado	+15%	+11%	+10%	+9%	+9%
Mercado Varejo	+7%	+9%	+7%	+6%	+5%



Portfólio Maduro

+27%
+17% Org.

Consistência na
Execução



Lançamentos

+61%

Pipeline Recorrente e
Anticorpos Monoclonais



Varejo+Estética+Plasma

+55%
+21% Org.

Novos Produtos e
Expansão Orgânica

Prioridades do Planejamento Estratégico de Longo Prazo



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



Receita
Margem



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



Volume
Margem



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



Margem



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



Receita

2. Gestão Comercial: Onco-Hemato e Especialidades



Amaro Souza Jr.
Diretor Comercial

Implementação do Go-to-Market: Alinhamento de Incentivos e Execução



Fortalecendo a Marca Blau no Ecossistema da Saúde

SOBRAFO

Soc. Bras. Farmacêuticos em Oncologia

1.300 PARTICIPANTES



Congresso Bras. de Nefrologia

3.700 PARTICIPANTES



Congresso Bras. de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

8.000 PARTICIPANTES



Assoc. Bras. de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

4.000 PARTICIPANTES



Congresso da Soc. Bras. de Oncologia Clínica

3.000 PARTICIPANTES



Simpósio Satélite Blau: Congresso Sociedade Brasileira de Farmacêuticos em Oncologia

Tema: Indicadores em Farmácia Oncológica

300 participantes



Convite Simpósio Satélite: IMON – International Meeting in Oncology Nursing



Líder em Onco-Hematologia no Brasil

25 de outubro de 2024
CENTRO DE CONVENÇÕES REBOUÇAS

Sala Paralela | A partir das
Miscelânea e Hemato 14h45



CONVITE
SIMPÓSIO BLAU FARMACÊUTICA
“Atualizações no Manejo da Mucosite Oral”



O maior evento de enfermagem oncológica do Brasil!



**DR. MANOEL CARLOS
LEONARDI DE AZEVEDO SOUZA**
CRM-SP 139.361

Medicina pela Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Residência em Clínica Médica pelo Hospital das Clínicas de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Oncologia Clínica pelo Instituto do Câncer do Estado de São Paulo da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (ICESP – FMUSP).



**DRA. MA. ENFª LELIA GONÇALVES
ROCHA MARTIN**
Coren 46271-BA

Enfermeira pela Universidade Católica do Salvador; Doutora e mestre em ciências pela Faculdade de Enfermagem da Universidade de São Paulo/SP (EEUSP/SP).

Agenda

- 14h45 – 14h50
- Abertura, boas-vindas e apresentação dos palestrantes
- Dra. Eliana Samano – Diretora Médica da Blau Farmacêutica
- 14h50 – 15h10
- “Impacto da Mucosite Oral e Novas Opções de Suporte ao Paciente Oncológico”
- Dr. Manoel Carlos Leonardi de Azevedo Souza
- CRM-SP 139.361
- 14h50 – 15h10
- “A Visão e o Papel da Enfermagem no Cuidado ao Paciente Oncológico com Mucosite Oral”
- Dra. Ma. Enff. Lelia Gonçalves Rocha Martin
- Coren 46271-BA
- 15h30 – 15h45
- Perguntas e Respostas



CONVITE
SIMPÓSIO BLAU FARMACÊUTICA
“Atualizações no Manejo da Mucosite Oral”

O maior evento de enfermagem oncológica do Brasil!



**DR. MANOEL CARLOS
LEONARDI DE AZEVEDO SOUZA**
CRM-SP 139.361

Medicina pela Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Residência em Clínica Médica pelo Hospital das Clínicas de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Oncologia Clínica pelo Instituto do Câncer do Estado de São Paulo da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (ICESP – FMUSP).



**DRA. MA. ENFª LELIA GONÇALVES
ROCHA MARTIN**
Coren 46271-BA

Enfermeira pela Universidade Católica do Salvador; Doutora e mestre em ciências pela Faculdade de Enfermagem da Universidade de São Paulo/SP (EEUSP/SP).

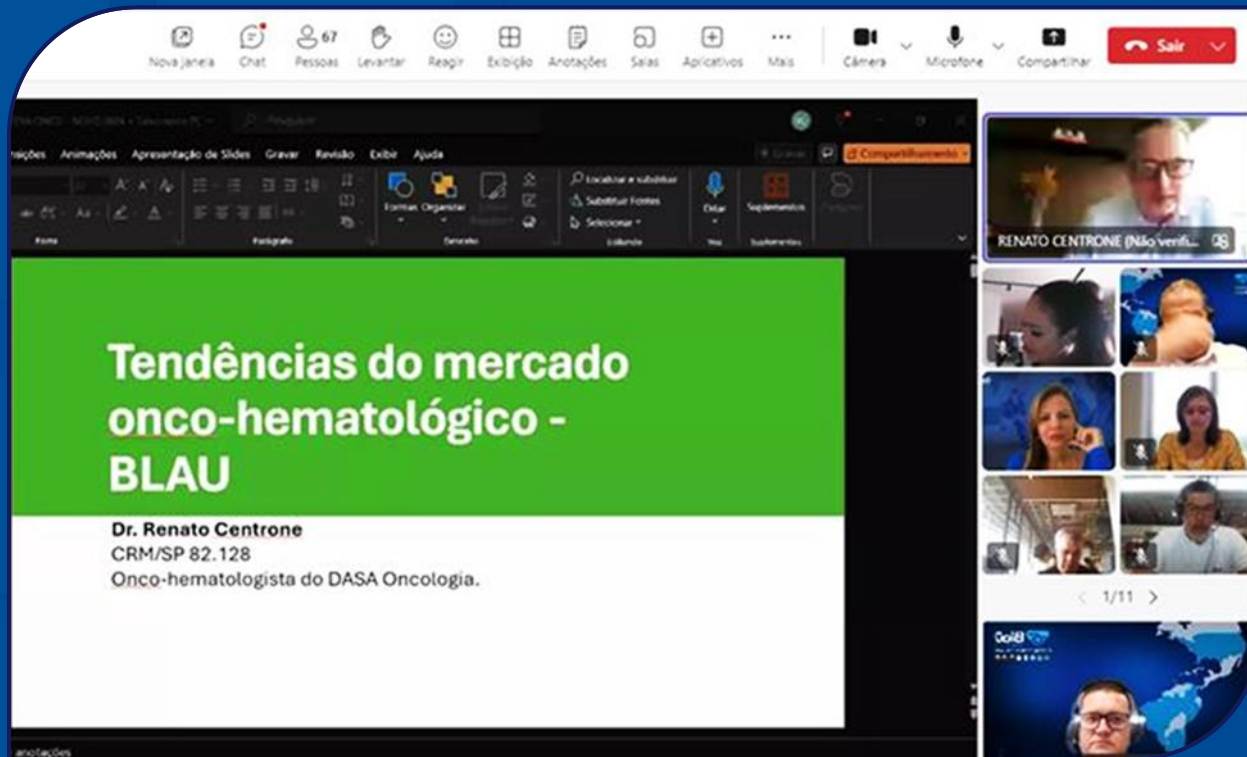
Agenda

- 14h45 – 14h50
- Abertura, boas-vindas e apresentação dos palestrantes
- Dra. Eliana Samano – Diretora Médica da Blau Farmacêutica
- 14h50 – 15h10
- “Impacto da Mucosite Oral e Novas Opções de Suporte ao Paciente Oncológico”
- Dr. Manoel Carlos Leonardi de Azevedo Souza
- CRM-SP 139.361
- 14h50 – 15h10
- “A Visão e o Papel da Enfermagem no Cuidado ao Paciente Oncológico com Mucosite Oral”
- Dra. Ma. Enff. Lelia Gonçalves Rocha Martin
- Coren 46271-BA
- 15h30 – 15h45
- Perguntas e Respostas

Contamos com
sua presença
e participação!



Capacitação Técnica do Time Com Profissionais Renomados no Mercado



Dr. Renato Centrone
Hematologista da Rede Dasa, autor de várias publicações científicas nacionais e internacionais

Diversificação de Clientes Suporta Crescimento

**Venda em
Diversos Canais:**

Distribuidores

**Contas
Estratégicas**

**Licitações
Públicas**



**+9.500 Instituições
Atendidas no Brasil:**

+6.000
Hospitais

+2.700
Órgãos Públicos

+400
Clínicas Oncológicas

+400
Centros de Nefrologia

Aumento de Mix para ser One-Stop-Shop do Segmento



165 SKU's

+30%
vs. 2023

**Maior Portfólio e
Liderança nos
Mercados de
Onco-Hemato e
Antibióticos***



* IQVIA PMB Non Retail. MAT Julho 2024 em doses

Último Lançamento: Gelclair

Com GELCLAIR, estamos redefinindo o cuidado com a mucosite no Brasil. Nosso compromisso é ser a melhor opção para aliviar o sofrimento dos pacientes, oferecendo conforto e qualidade de vida em cada tratamento.

Dados Relevantes

Prevalência da Mucosite Oral:

- **5% a 40%** dos pacientes em quimioterapia para tumores sólidos desenvolvem mucosite oral.
- **75% a 100%** dos pacientes submetidos a transplante de células-tronco são afetados.
- **85% a 100%** dos pacientes em radioterapia para câncer de cabeça e pescoço apresentam a condição



Trabalhando Como Engrenagens...

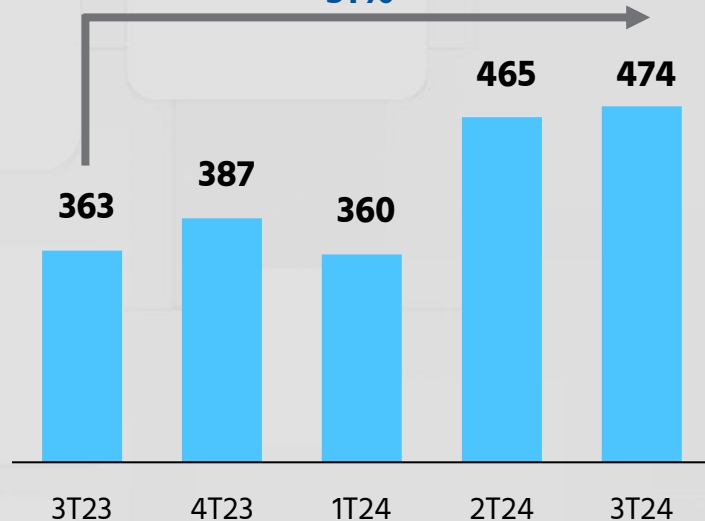


...Para Entregar o Resultado Recorde da Companhia

Receita Consolidada

BRL mi

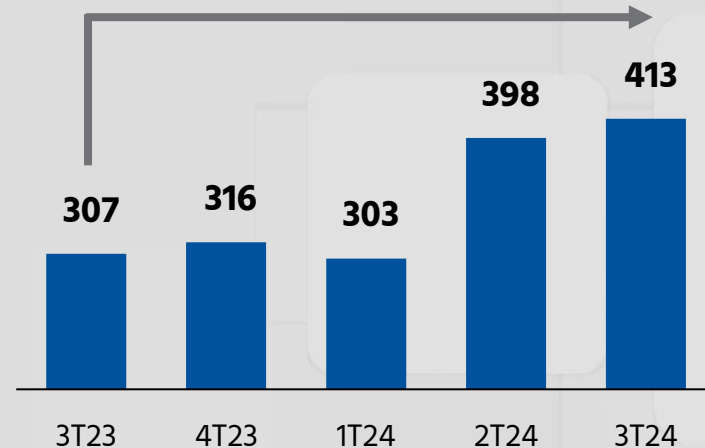
+31%



Receita Segmento Hospitalar

BRL mi

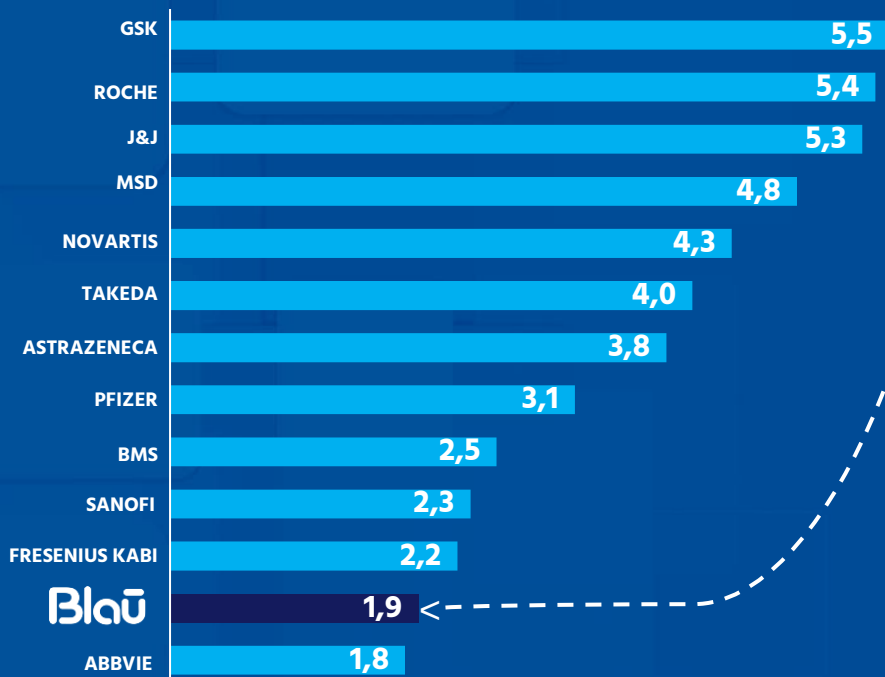
+35%



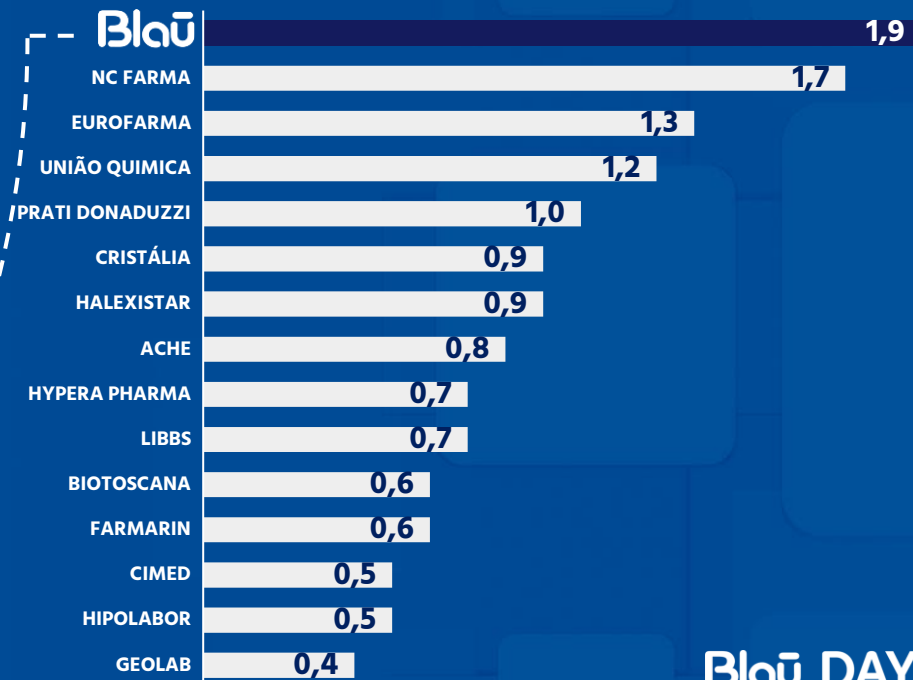
Retomada da Liderança no Segmento Hospitalar Nacional

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

Multinacionais | BRL 54 Bi



Nacionais | BRL 19 Bi



Foco no Crescimento Sustentável...

Com foco em execução **estratégica** e inovação contínua, estamos construindo uma base **sólida** de crescimento **sustentável**, onde cada ação tomada fortalece a **presença** da **Blau** no mercado, impulsiona **resultados financeiros** mais robustos e **aumenta a rentabilidade** de forma consistente, garantindo o **sucesso** a longo prazo para toda a empresa.

...Em um Setor com Sólidos Fundamentos



Envelhecimento da população:

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

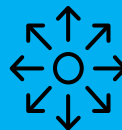


Queda de Patentes de produtos relevantes nos próximos anos, que podem ser lançados pela Blau.



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.

Prioridades Comercial 2025



- **Treinamento e capacitação time:** Time da força de vendas preparado para atuação neste mercado cada vez mais diferenciado e competitivo.



Execução



- **Elaboração de contratos robustos:** Manutenção de contratos anuais com as principais redes, aumentando nosso portfólio nas instituições, trazendo previsibilidade do número e garantia de fornecimento.



Previsão



- **Inteligência Artificial:** Otimização dos processos para acelerar tomada de decisão com simuladores de negócios gerando autonomia e decisões assertivas



Velocidade



- **Solidificação da Estratégia Go To Market:** Foco em lançamentos, nossa estratégia de marketing prioriza a aproximação com stakeholders do ecossistema da saúde, destacando a qualidade, eficácia, tradição e liderança da Blau.



Receita

3. Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação



Uilberson Silva
Diretor de PD&I

Prioridades PD&I

Desenvolvimento
de produtos com
impacto para
a saúde,
economia
e negócio



**Onco-Hemato,
Especialidades,
Estética e Farma**

Lançamentos de Produtos



Investimentos em Tecnologia



Parcerias Estratégicas



Criação de Plantas Piloto



Ampliação das Estruturas



Retenção de Talentos



Capturação de Fomentos



Estratégias Regulatórias



**Acelerar o
desenvolvimento e
lançamento
de produtos**



**Resultados de
Impacto com
Inovação
Competitiva**

Expansão Inventta

Plantas Piloto



Planta Piloto de Biotecnologia

Inauguração
12/2024

Planta Piloto de Sintéticos

Em planejamento
Previsão 2026

Diversidade do Pipeline

PD&I em andamento

Total de Projetos: 99

Diferentes dosagens: 181

Tempo:* < 2 anos
4 Projetos

**Produtos
para
Saúde**

Tempo:* 2 anos
60 Projetos

**Produtos
Genéricos/
Similares**

Tempo:* 2 anos
8 Projetos

**Produtos
para
Estética**



**IFAs
Biotech**

Tempo:* 3 a 5 anos
9 Projetos

**IFAs
Sintéticos
ready-to-use**

Tempo:* 2 anos
2 Projetos

**Biológicos /
Biossimilares**

Tempo:* 4 a 5 anos
11 Projetos

**Inovações
Incrementais**

Tempo:* 4 a 6 anos
5 Projetos

**Estimativa de Tempo de Desenvolvimento Interno*

Mercado Endereçável

BRL - MABs



~ 782 M
TAM
AMDB14

~ 112 M
TAM
AMDB15

~ 1,3 B
TAM
AMDB13

~ 3,9 B
TAM
AMDB12

~ 6,0 B
TAM

Blaū DAY
2024 30



Indicações Terapêuticas mAbs - Blockbusters

*Tratamentos de
última geração*

16 Indicações AMDB12

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

12 Indicações AMDB13

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

5 Indicações AMDB14

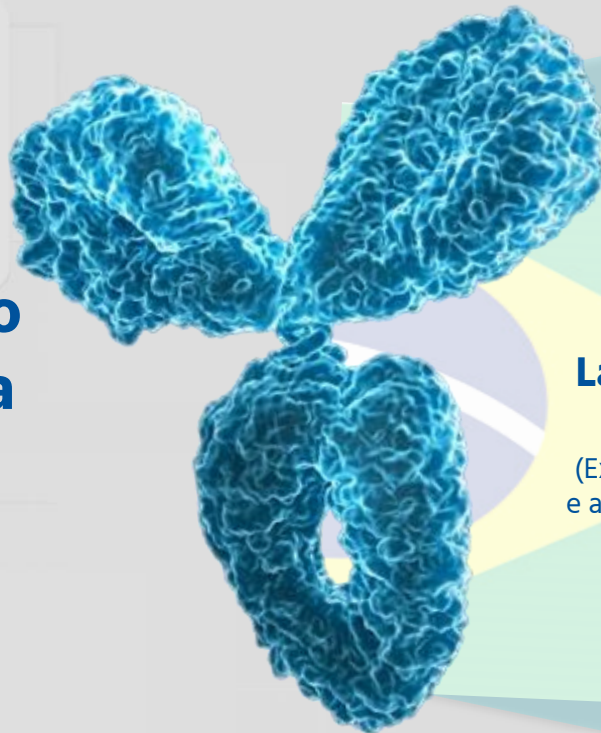
- Psoríase em placas
- Artrite psoriásica
- Espondilite axial com ou sem dano radiográfico
- Artrite Idiopática Juvenil
- Hidradenite Supurativa (acne inversa)

1 Indicação AMDB15

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

Progresso do Projeto AMDB12

**Primeiro MAB
da Blau
em produção no
Brasil em escala
industrial para
condução de
estudos**



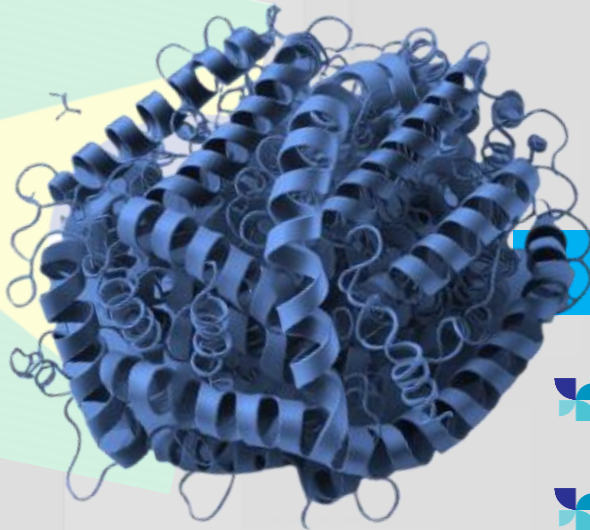
**Lançamento
2028**
(Expiração Patente
e aprovação Anvisa)


**Desenvolvimento
do Medicamento
Concluído**


**Estudos
Não-clínicos
Q1/25**

**Estudos Clínicos
Fase I e III
2025 a 2027**

Proteínas Recombinantes desenvolvidas e fabricadas pela Blau em evolução!



Alfaepoetina

Filgrastim e Pegfilgrastim

- Desenvolvimento do Medicamento: concluído ✓
- Estudo Clínico em andamento Fase I: 2025
- Estudo Clínico em andamento Fase III: 2027
- Lançamento Previsto: 2028

- Desenvolvimento do Medicamento: concluído ✓
- Estudo Clínico em andamento Fase I: 2025
- Lançamento Previsto: 2026

Capturação de Fomentos

Parcerias com laboratórios públicos
em evolução



**Oportunidade ~BRL 500 milhões
em parcerias**

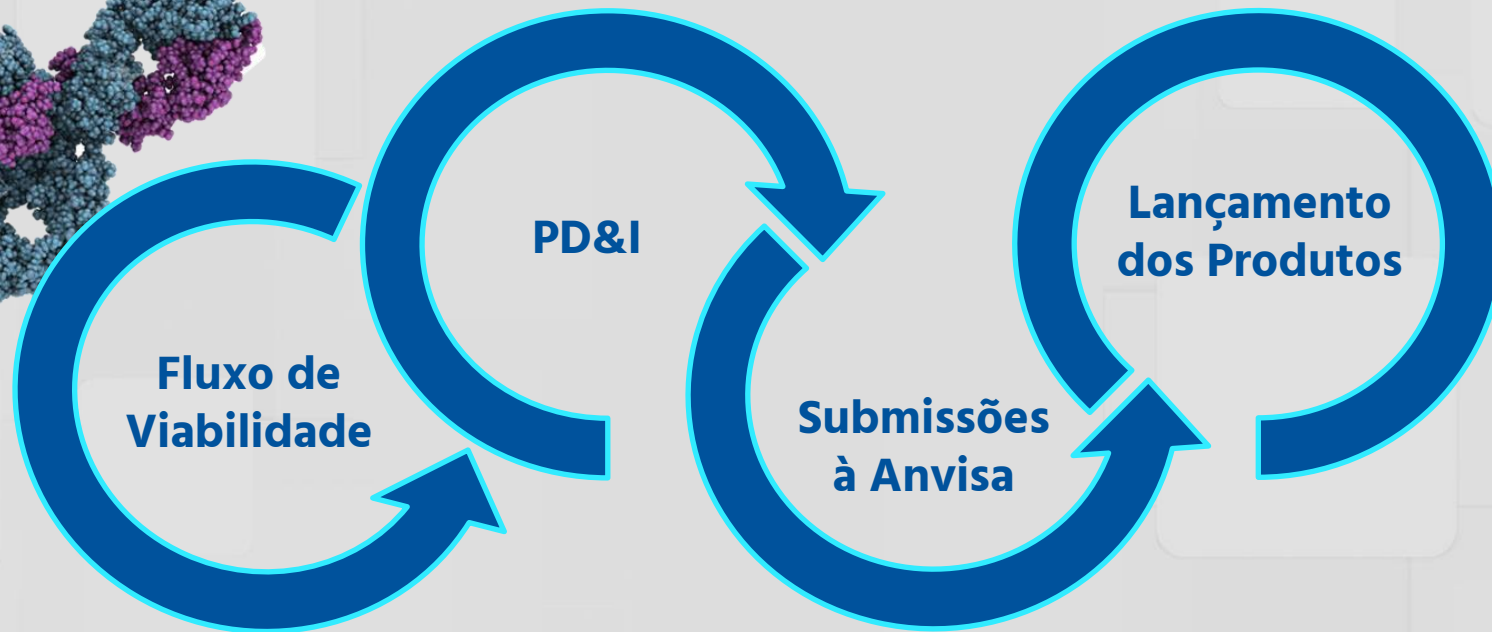
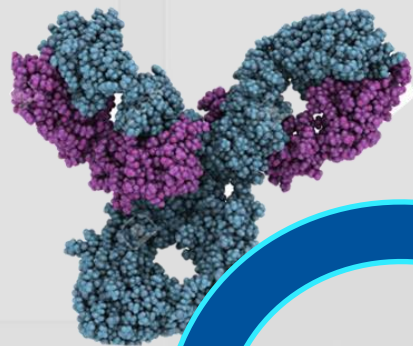
**Programa de Desenvolvimento e Inovação Local (PDIL)
Parcerias para o Desenvolvimento Produtivo (PDP)**

**Out-license
mAbs**



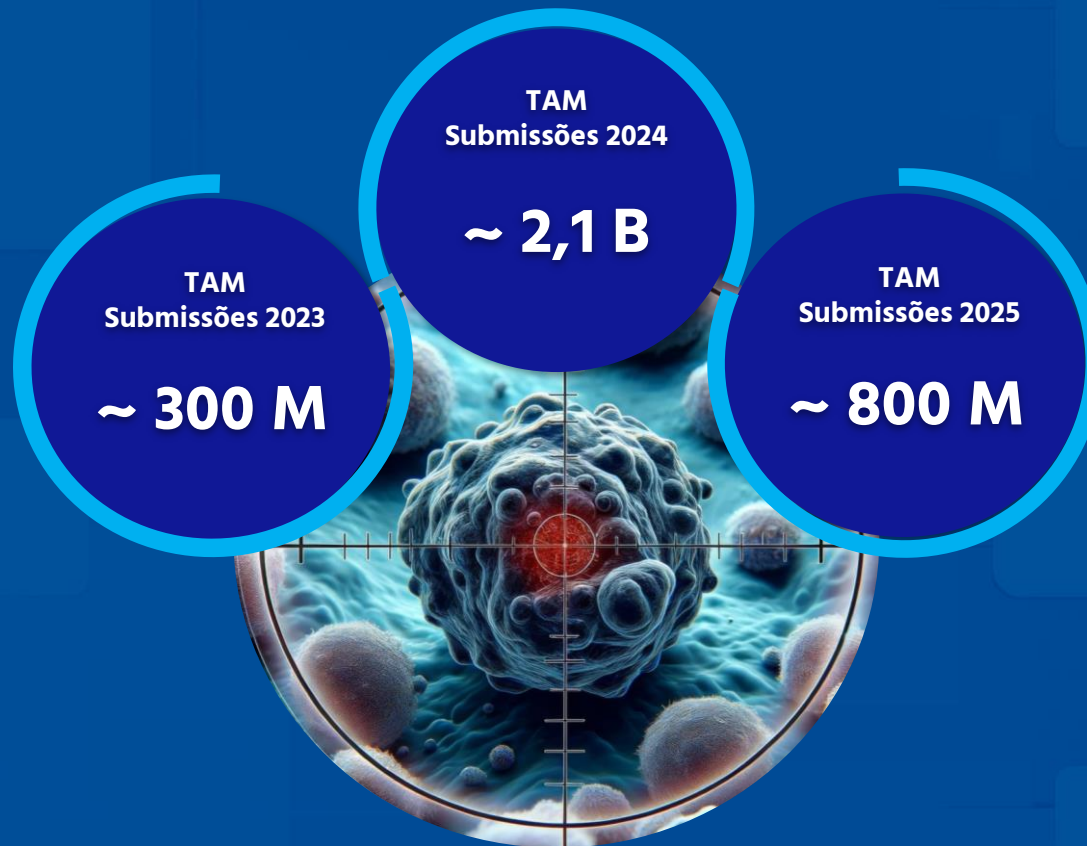
Ciclo contínuo de PD&I

Desenvolvimento ao Registro de Produtos



Submissões de Projetos à Anvisa

Mercado Endereçável - 2023 - 2025



Lançamentos 2024 | 2025

Mercado Endereçável – Comparativo

2024
TAM =
~ 700 M



Temozolomida
Miconazol
Docetaxel
Bortezomibe
Tigeciclina
Gelclair Oral
Aciclovir
Azacitidina

2025
TAM =
~ 700 M



TAM
2024+2025
~ 1,4 B

Tangibilizar o futuro com o nosso olhar para...



O NEGÓCIO! A CIÊNCIA!



4. Gestão das Operações Industriais



Milton Rizo
Diretor de Operações

Nossas Plantas Industriais



Complexo Industrial Cotia

Matriz – Biológicos, Injetáveis, Pós Estéreis Comuns



Complexo Industrial Cotia P400

IFAs Biotecnológicos



Blau São Paulo

Especialidades – Penicilínicos, Cefalosporínicos, Líquidos e Pós Estéreis Comuns Injetáveis



Blau Goiás

Especialidades – Carbapenêmicos e Cefalosporínicos injetáveis



Blau Caucaia

Oncológicos – Sólidos orais, Injetáveis e Liofilizados



Bergamo

Oncológicos - Injetáveis e Liofilizados
Sprays nasais

Gestão da Capacidade Instalada

Iniciativas:

- **Modelo de gestão de manufatura mais eficiente**, com comercial, finanças e operações efetivamente planejando e executando de maneira integrada.
- **Otimização da manutenção preventiva**, com aumento da disponibilidade dos equipamentos.
- **Melhor gestão da capacidade instalada**: balanceamento da capacidade com transferência de produção de produtos para Bergamo e P210.

Resultado:

- ✓ Maior disponibilidade de produtos para o time Comercial, precificação mais assertiva e **melhor gestão dos estoques**.
- ✓ **Aumento de volume produzido em 22%**, com crescimento em todas as unidades.
- ✓ **Diluição do custo fixo e melhor eficiência operacional (27%)**, liberação de capacidade nas plantas com maior ocupação.

Com todas as melhorias, conseguimos extrair praticamente o máximo das plantas atuais em termos de capacidade.

Identificamos a necessidade de aumento de capacidade produtiva para 2025-2028.

Desafios da Manufatura

Alinhamento Estratégico Adaptabilidade

- Suporte ao crescimento
Fatores Críticos para Diferenciação
- Indicadores “Alinhados”
- **Capacitação Profissional**

Integração com a Cadeia

- **Integração PCP, S&OP, Vendas e Financeiro para a Demanda efetiva**
- “Parcerias” visando menor **CUSTO**

Ampliação da Perspectiva da “Eficiência”

- **Eficiência: Custo X Processo x Fluxo x Demanda**
- Estratégia de Capacidade

Tecnologia

- **Gestão Virtual como Suporte**
Status “On Line” (performance, estágios da transformação, lead times, estoques...)
- Tecnologia Responsiva - Manuf. & Supply Chain



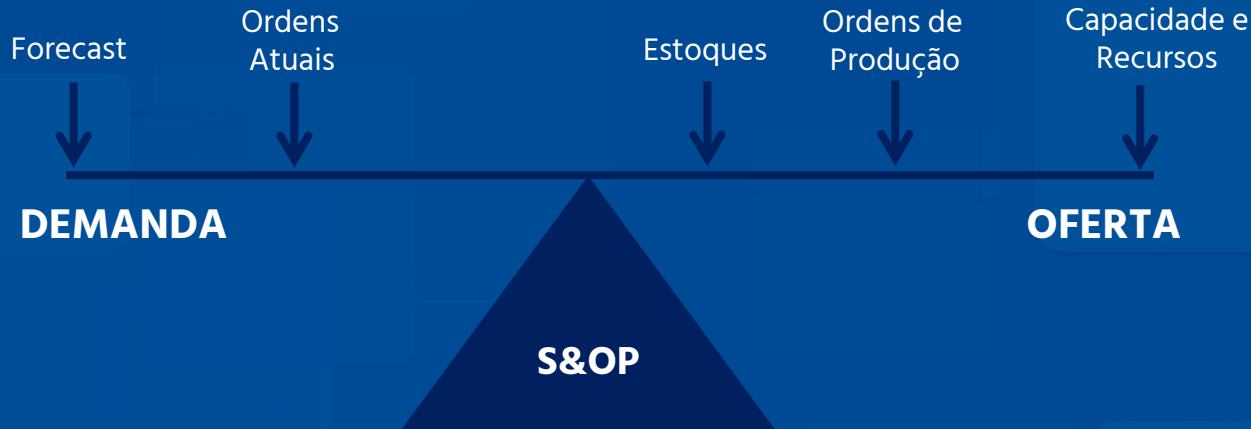
Blau Sistema Manufatura

Modelo de Gestão de Manufatura



Processo S&OP:

O **S&OP – Sales and Operations Planning** na BLAU é uma abordagem de planejamento para sincronizar Vendas / Operações e Finanças em um plano integrado único entre todas as áreas da empresa.



Melhor Gestão:

Principais Benefícios da S&OP



Comunicação e
integração entre as áreas



Redução de nível de
estoque e de custos



Melhor organização de
produção e de rede de
logística

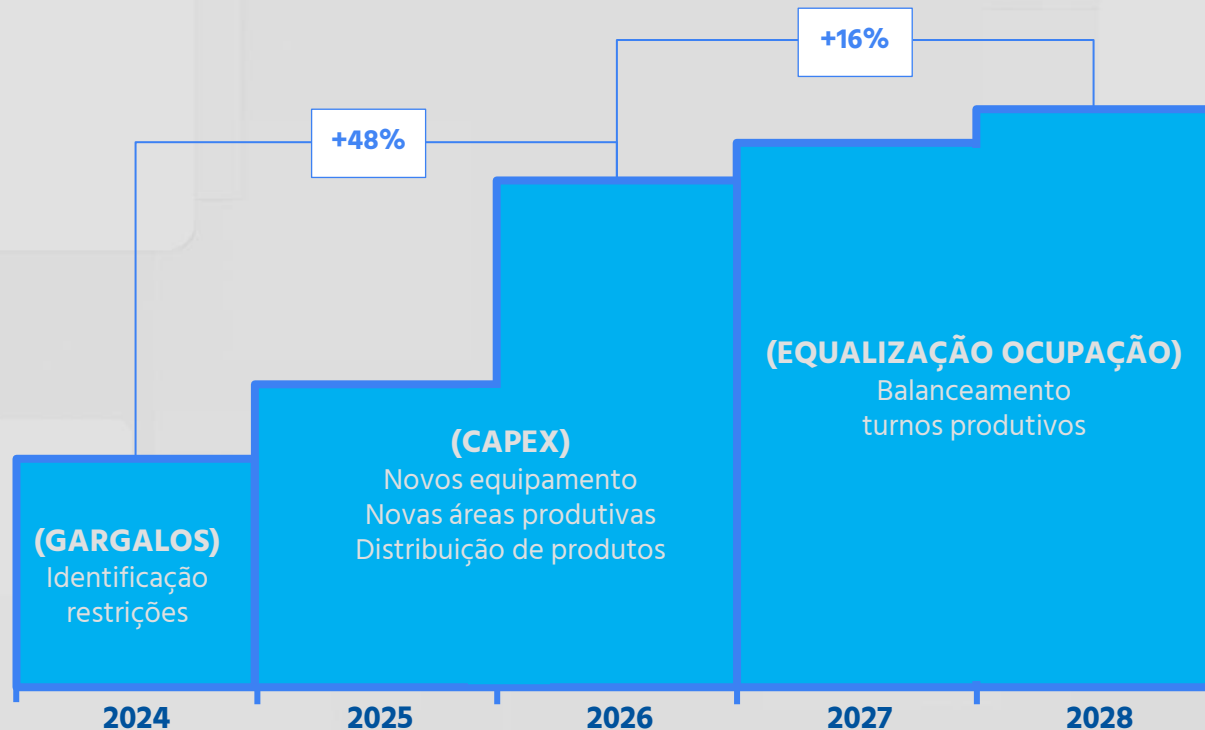


Melhoria do nível de
serviço e controle de
custos de inventário



Redução dos prazos
de produção

Cronograma de Aumento de Capacidade Produtiva



“Excelência Operacional Blau é o motor que ajuda a impulsionar a competitividade da organização”



Intervalo

**Voltaremos em
Instantes**

Blaū DAY
2024

5. Oportunidade Prothya



Roberto Morais

Dir. M&A / Operações EUA e EUR

Prothya Nasceu Fundação e Hoje é Empresa Privada



- Estabelecido durante a Segunda Guerra Mundial como Laboratório Central de Transfusão de Sangue da Cruz Vermelha Holandesa
- Fundido em 1998 com bancos de sangue holandeses na Sanquin Blood Supply Foundation (Sanquin)
- Operada como uma empresa independente desde 2015
- A Fundação continua sendo acionista de 15% da Prothya



- Fundada em 1957 como um departamento da Cruz Vermelha em Bruxelas
- Fundiu-se com a Sanquin em 1998
- Continuou a desenvolver suas capacidades de produção: Nova unidade de produção construída em Bruxelas em 2003 e uma nova unidade logística construída em Buggenhout em 2004



€ 317 mi

Receita 2023



~1.100

Colaboradores



1,3 mi L

Fontes de Plasma



85% - investidores liderados
pelo Fortissimo Capital
(controle) e outros
15% - Sanquin Blood
Foundation

22.000 m²

em 2 fábricas



~3 mi L

Cap. de Fracionamento



~1 mi L

Cap. de Purificação

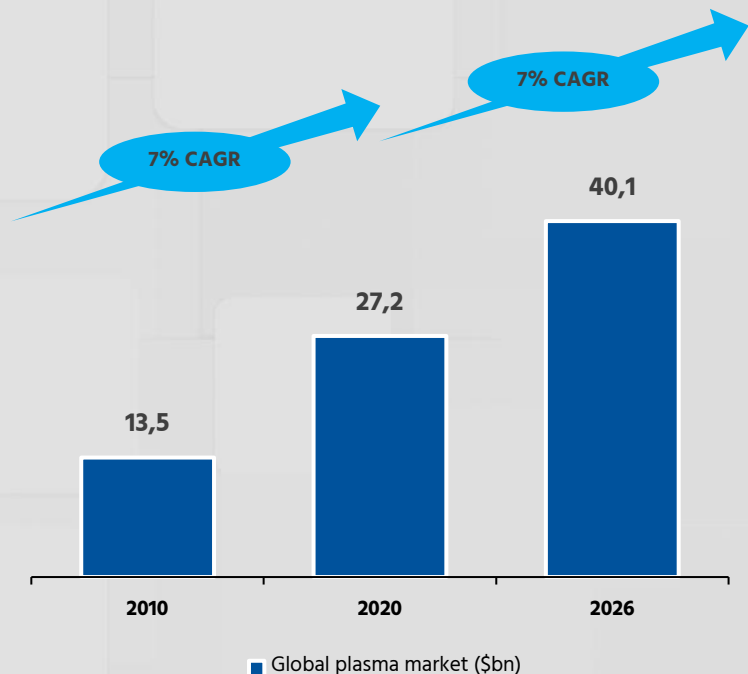


Blau fez um empréstimo conversível de € 50 mi
para a Prothya, que pode ser convertido em
participação de 20% na Companhia

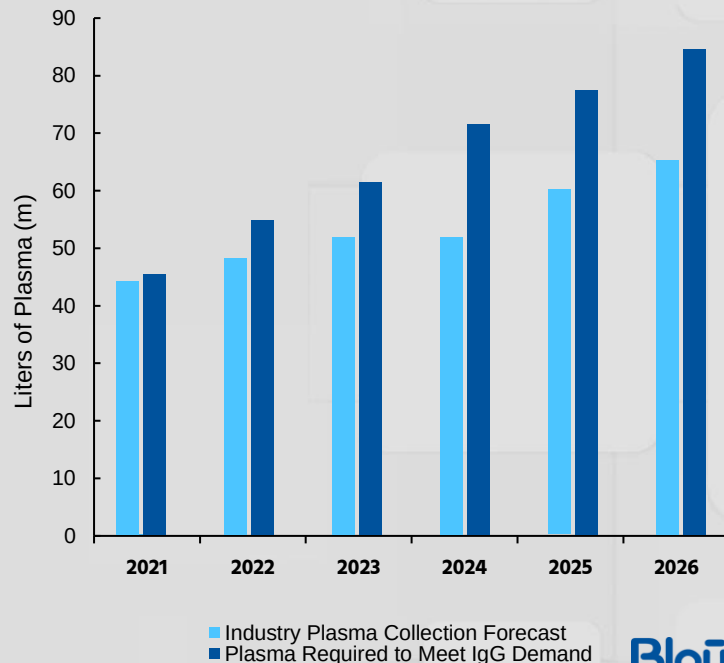
Mercado Mundial de Plasma é Atrativo e Estratégico

Fundamentos de Mercado atrativos

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



Capacidade da Indústria deve crescer em ritmo inferior a demanda



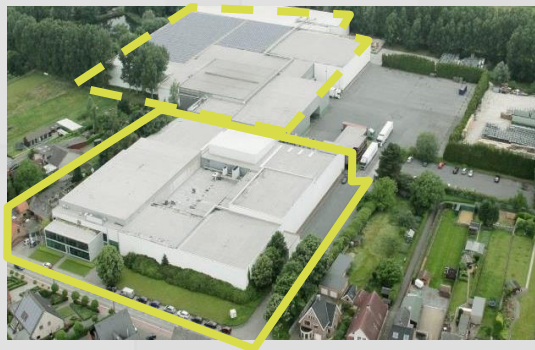
Ativos Industriais Únicos, com Grande Potencial de Expansão



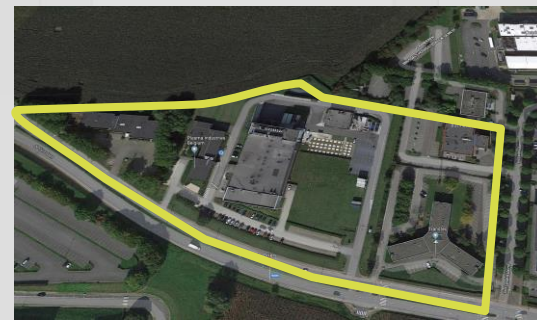
Fracionamento
Upstream

Purificação
Downstream

10.000m²



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



Fracionamento
Upstream

12.000m²

Bélgica – área estratégica – expansão industrial



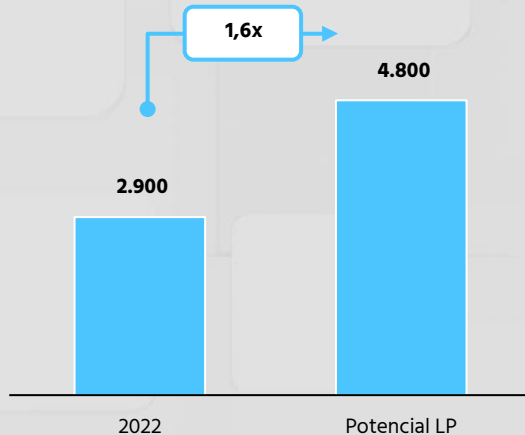
Coleta de Plasma na Hungria



Grande Capacidade de Expansão das Plantas Atuais

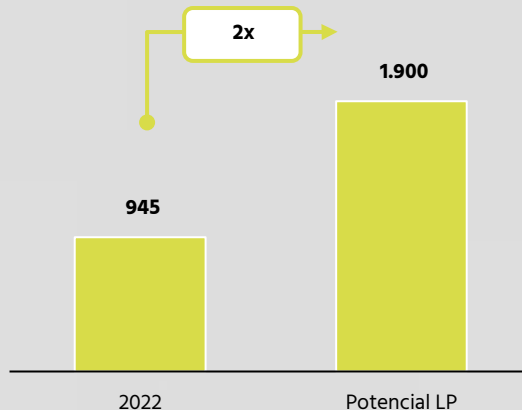
Capacidade de Fracionamento

L/ano



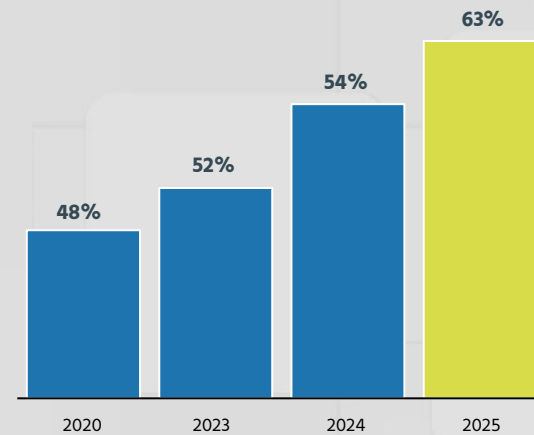
Capacidade de Purificação

L/ano



Rendimento Purificação

%



Turnaround: Estratégia + Execução + Tempo = Resultados

Governança e Gestão:

- ▶ **Conselho, CEO, Diretoria Executiva**
- ▶ **Mudança Cultural**
 - Ownership
 - Postura de dono
 - Pertencimento
- ▶ **Meritocracia e qualificação**
- ▶ **Otimização mão de obra**
 - Qualificação
 - Incentivos alinhados
- ▶ **Profit Oriented**
 - Controle de Custos e despesas
 - Evolução de Margens

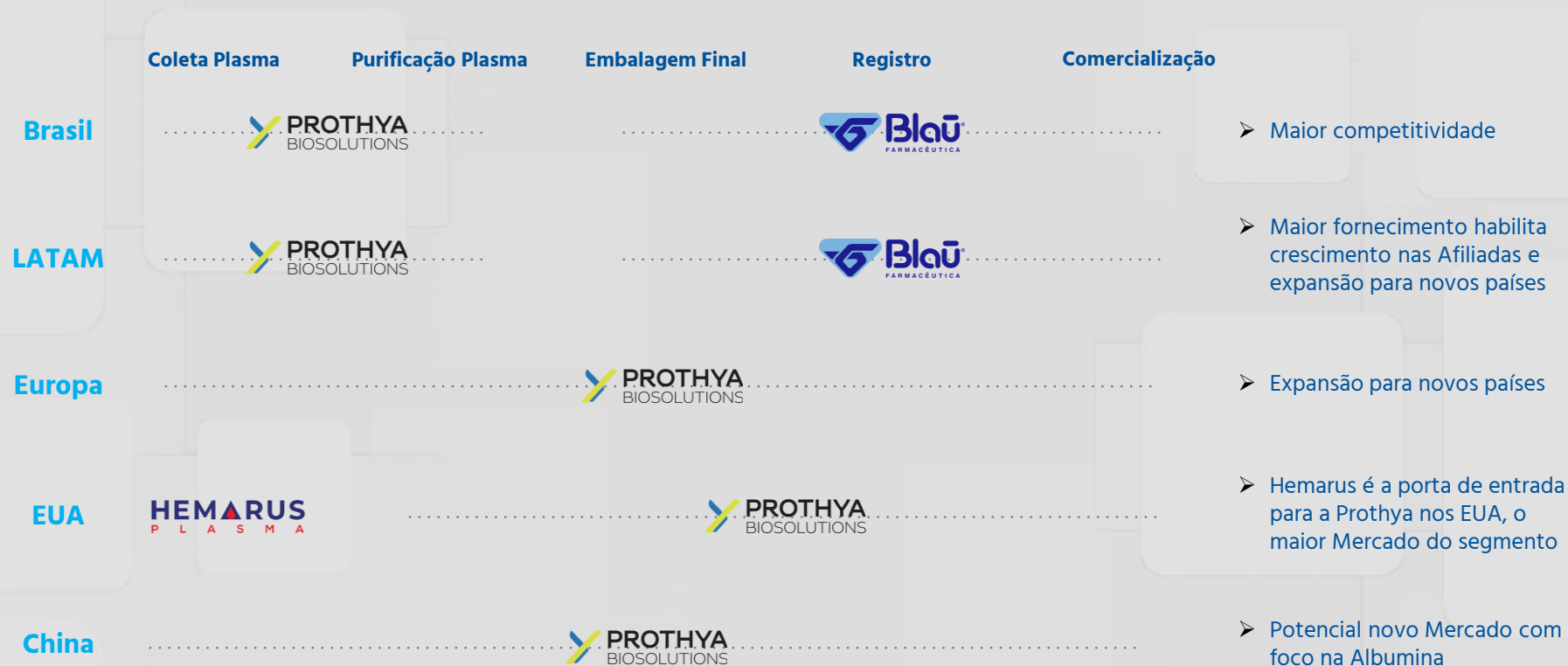
Escala e Produtividade:

- ▶ **Eficiência Operacional**
 - Adequação Mão de obra
 - Turnos, Lotes, S&OP
 - Excelência operacional
- ▶ **Diluição de Custos**
- ▶ **Otimização da capacidade instalada**
- ▶ **Ganhos de rendimento**
 - Mais proteína por litro de plasma
- ▶ **Plasma Hungria - fornecimento seguro**
 - Bons volumes e baixo custo
 - Oportunidade - crescimento orgânico e inorgânico

Eficiência de Vendas - Go to Market:

- ▶ **Estruturação da área de Vendas**
 - Liderança e time
- ▶ **Maximizar mercados de alto valor agregado**
- ▶ **Otimizar registros existentes e buscar novas geografias**
 - EUA – Cofact e Imuno
 - China Albumina
- ▶ **Planos de incentivos corretos**
- ▶ **Novos produtos**
- ▶ **Vendas diretas nos principais mercados**

Reposicionamento Estratégico – Performance e Resultados



6. Gestão Financeira



Douglas Rodrigues
CFO / DRI

Consistência entre Planejamento e Execução

Prioridades 2024:

- Foco na execução e na **melhora da performance dos novos produtos**
- **Fortalecer o Pipeline** em linha com as principais tendências de mercado
- Segmentação das BUs para **acelerar o crescimento de Receita**
- **Otimizar a performance operacional e financeira**, com sinergias do Bergamo
- **Foco na Geração de Caixa** com otimização de CAPEX e Capital de Giro

Execução 9M24:

- ✓ Portfólio Maduro cresce 27% vs. 9M23, Receita dos **Lançamentos atinge BRL 83 mi, crescimento de 61%.**
- ✓ **Lançamento de 6 novos produtos no 9M24**, com mercado endereçável de BRL 450 milhões.
- ✓ **Segmento Hospitalar (core business) cresce 29%** vs. 9M23, enquanto Varejo+Estética+Plasma cresce 55%.
- ✓ **Margem Bruta sobe 8,5pp e Margem EBITDA 10pp desde 4T23.** Eficiências na Blau e sinergias com Bergamo.
- ✓ **Fluxo de caixa livre do acionista de BRL 117 mi no 9M24** vs. BRL 12 mi no 9M23, redução de 61 dias do giro de estoque.



Receita

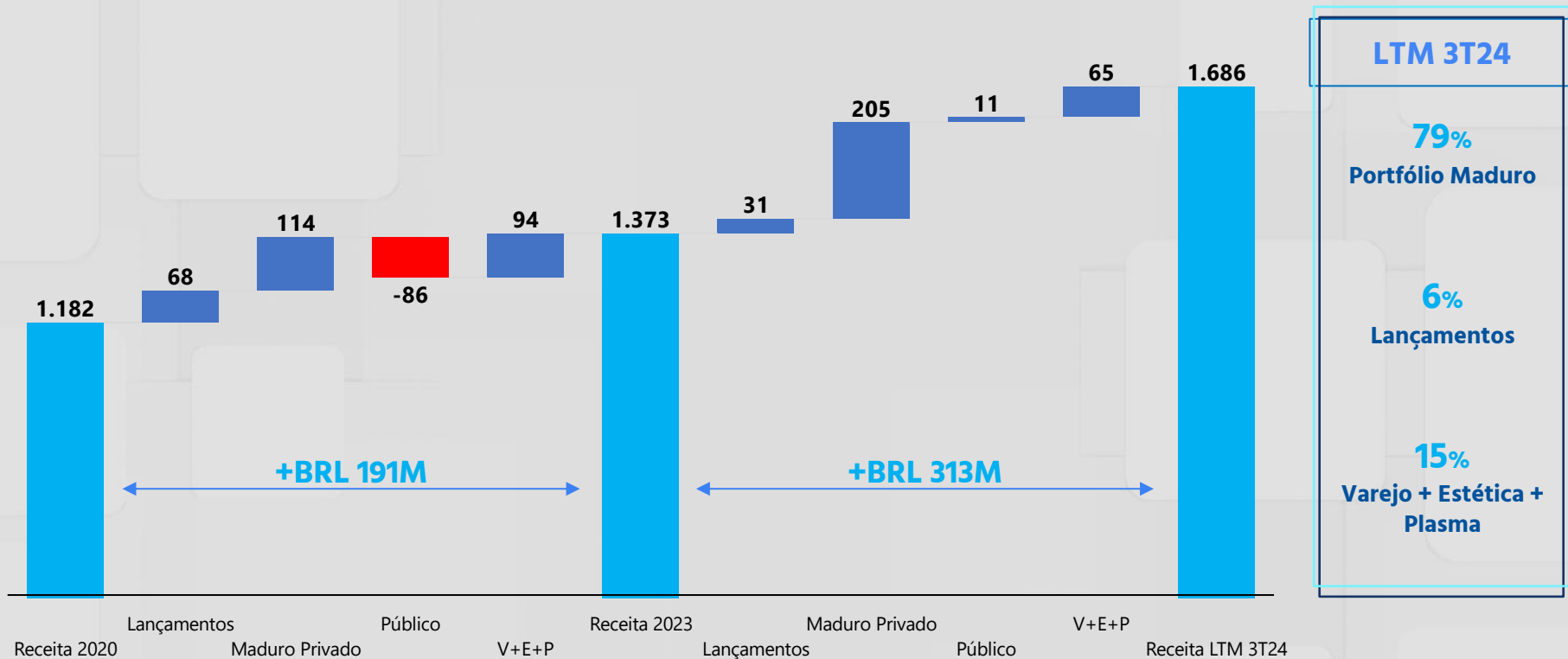


Margem



Geração de Caixa

Crescimento de Receita é o Grande Destaque de 2024



Bergamo: Roadmap de Otimização

Situação na Aquisição

- 200 novos colaboradores
- Aumento de portfólio
- Baixa utilização das linhas
- Alto custo de insumos
- Margens muito abaixo da Blau

2S23

O que Já Foi Feito

- ✓ Reestruturação organizacional
- ✓ Integração de sistemas
- ✓ Transferência de produtos
- ✓ Produção de Lançamentos
- ✓ Otimização parcial da operação

2S23 - 2024

O que Temos Pela Frente



Finalizar otimização operacional



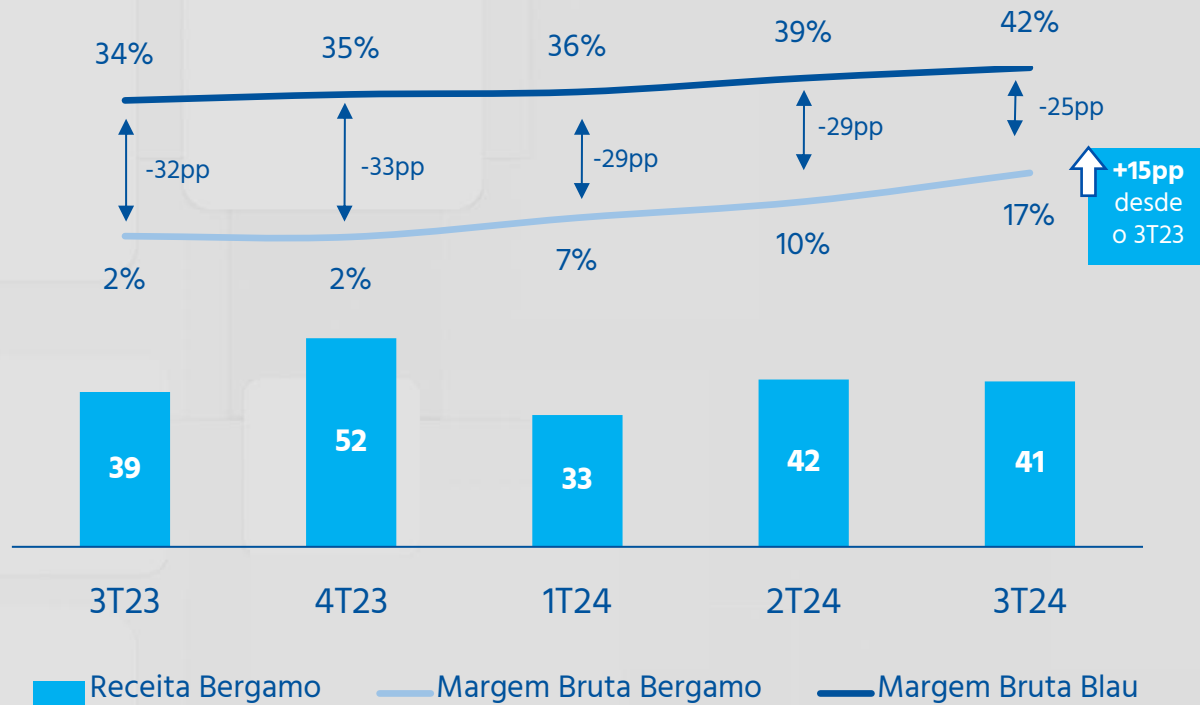
Atingir margem das demais fábricas



Uso do prejuízo acumulado

2025 em diante

Bergamo: Evolução do Turnaround



PLANO ESTRATÉGICO

- Utilização da capacidade produtiva:
 - Aumento de receita acompanhado de diluição dos custos fixos
- Renegociação com fornecedores e compra conjunta Blau+Bergamo:
 - Custo unitário inferior

Resultando em incremento na Margem Bruta

Geração de Caixa e Retorno do Investimento

(BRL milhões)

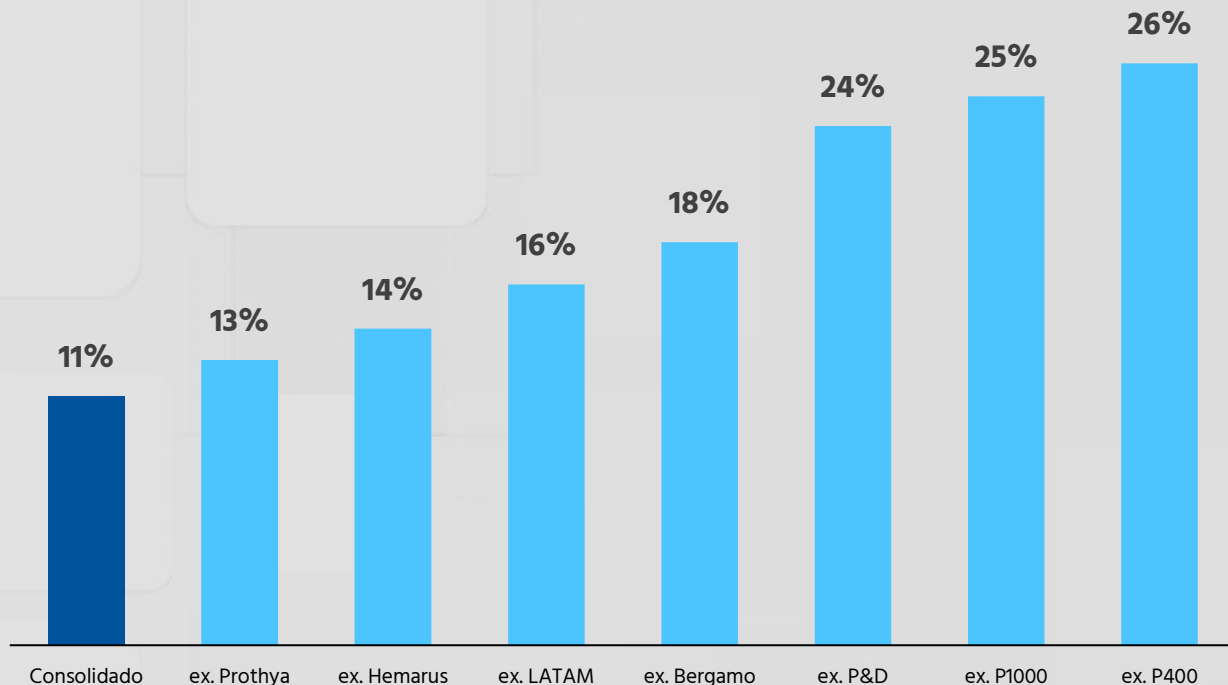
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	9M24	
Resultado Operacional Ajustado	210	333	406	520	555	307	329	Retomada dos Resultados
Capital de Giro	-93	-40	-93	-197	-237	-5	43	Redução de Estoques
IR e CSLL pagos	-35	-72	-84	-135	-75	-25	0	Eficiência Tributária
Fluxo de Caixa Operacional	83	221	229	188	244	276	372	
CAPEX	-51	-96	-96	-178	-180	-264	-186	BRL 1 bi nos últimos 7 anos
Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCFF)	32	125	133	11	63	12	186	BRL 560M nos últimos 7 anos
Pagamento de Juros	-14	-15	-16	-26	-37	-33	-64	
Arrendamentos	0	0	0	-1	-4	-7	-5	
Fluxo de Caixa Livre do Acionista (FCFE)	18	110	117	-17	23	-28	117	BRL 340M nos últimos 7 anos
EBITDA Recorrente	213	311	406	478	474	259	274	
FCFF / EBITDA Recorrente	15%	40%	33%	2%	13%	5%	68%	Aumento de Conversão de EBITDA em Caixa
FCFE / EBITDA Recorrente	8%	35%	29%	-3%	5%	-11%	43%	
ROIC	38%	46%	32%	25%	22%	8%	11%	

Retorno do ciclo de investimento anterior

Novo ciclo de investimento resulta inicialmente em queda do ROIC

Começamos a capturar o retorno desse novo ciclo de investimento

Contexto do ROIC Atual



Impactos no ROIC Atual:

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

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

Solidez Financeira Mesmo com Fortes Investimentos

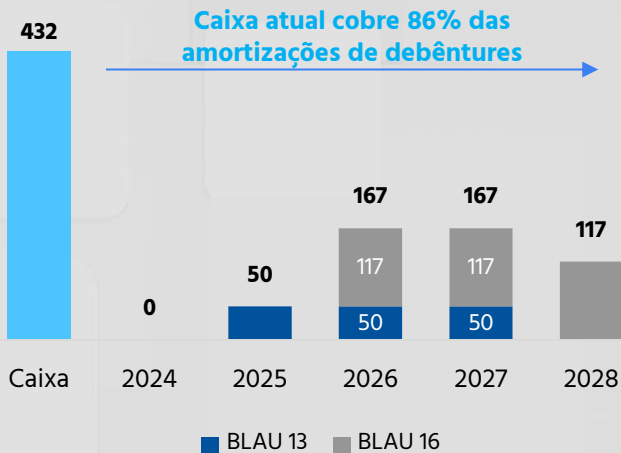
FitchRatings

AA+(bra)

"Perfil financeiro da Blau permanecerá forte, com conservadora estrutura de capital, reduzida alavancagem – mesmo durante o ciclo de elevados investimentos – e forte liquidez"

Cronograma de Amortização Debêntures

BRL mi



Dívida Bruta

BRL 510 mi

Custo médio: CDI +1,5%

Caixa e

Aplicações

BRL 432 mi

Dívida Líquida

BRL 78 mi

Alavancagem

0,2x

(Dívida Líquida/EBITDA)

Blau DAY

2024 66

Prioridades na Alocação de Capital



Desenvolvimento de Novos Produtos:

- **Anticorpos Monoclonais:** celeridade para produzir e ter todas as aprovações necessárias para lançar assim que as patentes caírem.
- **Pipeline Recorrente:** foco na execução dos lançamentos que complementam portfólio e/ou com maior potencial de retorno.

Aumento de capacidade alinhado com crescimento de Mercado Endereçável Total (TAM)

Aumento de Capacidade:



- **Demanda 2025-2028:** aumento de capacidade nas plantas atuais para suportar o crescimento da Blau no período.
- **Blau Pernambuco:** início de linha de embalagem em 2026 para iniciar captura de incentivos fiscais. Previsão de 1ª linha de produção completa em 2028. Conclusão da construção em 2032, com capacidade 3x maior que a atual.

Foco nos Anticorpos Monoclonais: Análise de Sensibilidade

Receita Líquida MABs

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 6 bi

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

Margem Bruta Consolidada

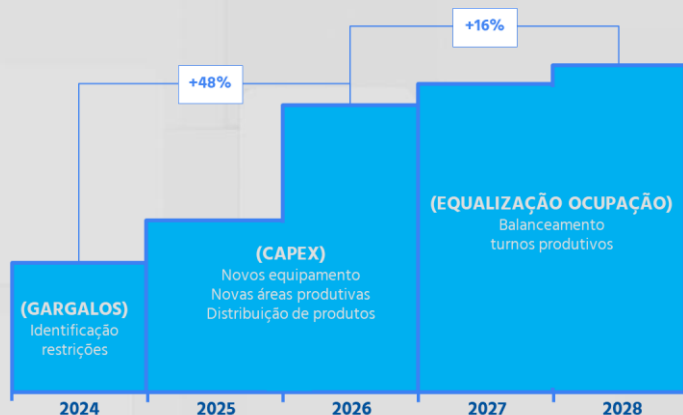
Assumindo restante do portfólio com Margem Bruta de 40%

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

Aumento de Capacidade para Suportar Crescimento

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

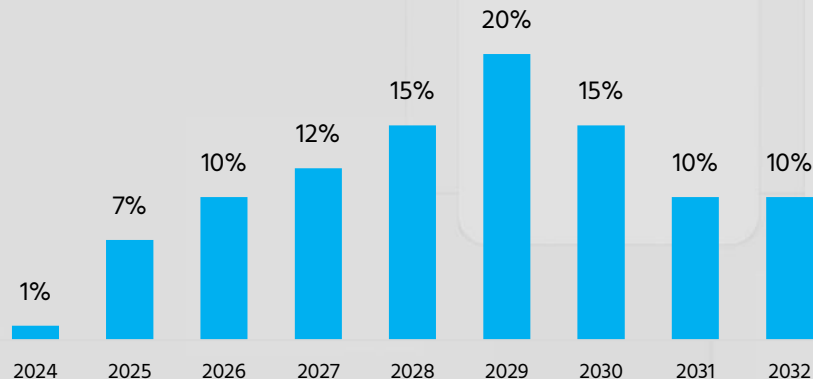


2029-2032: Blau Pernambuco 3x Capacidade Atual ou +75% vs. Capacidade 2028

- 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



Recapitulando:

Crescimento sustentável:

- Proximidade com clientes
- Aumento e diversificação de portfólio
- Liderança e competitividade
- Sólidos fundamentos do setor

Capacidade para atender demanda:

- Produção centralizada no Brasil
- Extração do potencial máximo das fábricas
- Suporte tecnológico de ponta
- Aumento de capacidade para suportar a demanda local e internacional



Aprimorar vantagens competitivas:

- Acesso as novas tendências do mercado
- Fortalecimento de portfólio
- Verticalização da produção (IFAs)
- Parcerias estratégicas

Diversificação geográfica:

- Acesso a novos mercados de maneira competitiva, com diluição de custos
- Potencializa crescimento, reduz exposição a riscos locais
- Verticalização de derivados do plasma

Solidez financeira:

- Geração de caixa e retorno ao acionista
- Alocação de capital responsável

7. Q&A



Obrigado!

Blaū DAY
2024

Aviso Legal

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

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

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

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados par 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.

A Companhia não se obriga a atualizar a apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.



Blau DAY

2024

Agenda

9:00 – 1. Short and Long-Term Strategy

Marcelo Hahn

9:20 – 2. Commercial Management: Onco-Hemato and Specialties

Amaro Souza Jr.

9:40 – 3. Research, Development and Innovation

Uilberson Silva

10:00 – 4. Industrial Operations Management

Milton Rizo

10:20 - Interval

10:40 – 5. Prothya Opportunity

Roberto Morais

11:00 – 6. Financial Management

Douglas Rodrigues

11:20 – 7. Q&A



1. Short and Long Term Strategy



Marcelo Hahn
CEO / Founder

Blau in Constant Transformation

Local Company (Brazil)

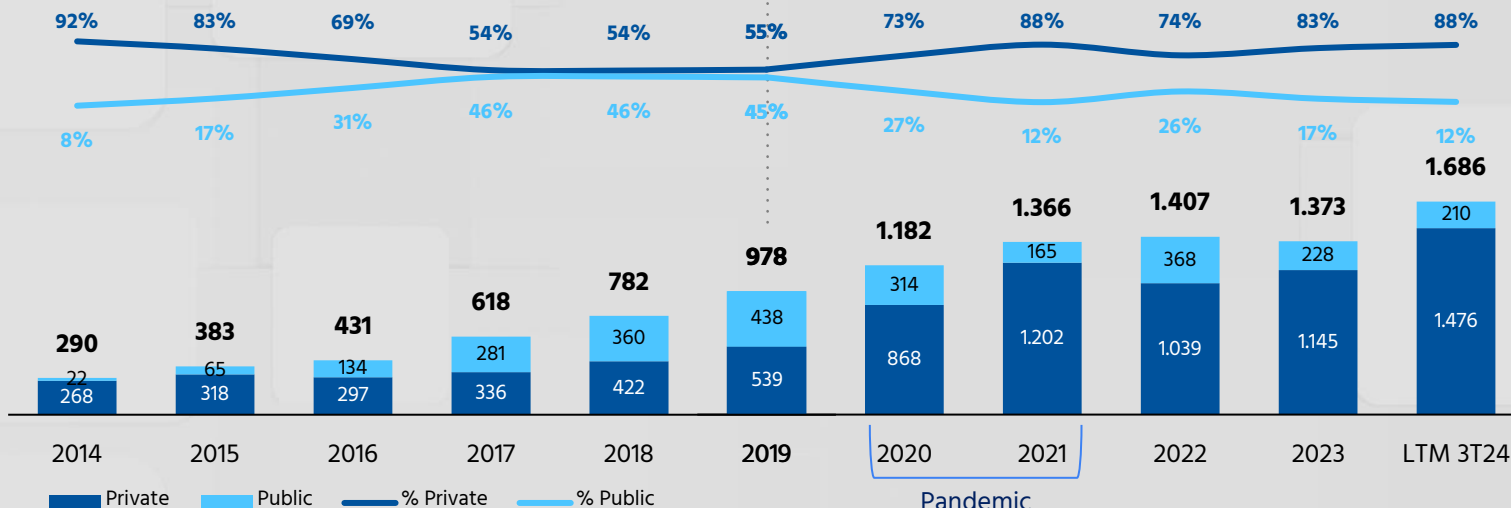
Growth led by the Public Market
High Revenue Concentration
Low capacity for new product development

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

Regional Company (LATAM)

Growth led by the Private Market
Lower revenue concentration
High capacity for new product development

CAGR Private Blau +22% | CAGR Public Blau -14%



Global Ambition

- Geographic diversification
- Strong currency revenue
- New growth avenues
 - Cost Dilution
- License-in and License-out Partnerships



Capital Market is essential for Blau's ambition

3 Productive Facilities

1 LATAM Affiliate

Return on investment cycle made between 2005-2014

CVM Registration

Inventta
Blau Goiás (4th Facility)

IPO
P400
Hemarus

MABs Partnership

P210
Bergamo (5th Facility)
Prothya

6 LATAM Affiliates

Blau DAY 2024

Ability to React Fast...

Post-Pandemic Scenario

Players Without Registration in Bids

- Government continued try to buy products without registration
- Risk to the regulatory framework of the sector in Brazil

Macro Scenario

- High interest rates
- Record number of judicial recovery in the country
- High cost of money

Consolidation of Bergamo in Blau's results

- 200 new employees
- Portfolio increase
- Low utilization of production lines, high cost of inputs
- Margins far below Blau's other factories

Expensive Inventory and Price Correction

- Pandemic led to high inputs
- In the post-pandemic, accumulation of expensive inventory
- This scenario led to a strong correction in prices

Blau Reaction

Blau Guarantees the Sector's Regulatory Framework

- ✓ Success in 2 lawsuits filed in the Supreme Court
- ✓ Blau is competitive again in bids

Financial Strength

- ✓ Low leverage
- ✓ Focus on sales quality
- ✓ Discipline in capital allocation

Blau Restructuring and Bergamo Integration

- ✓ Changes in key areas of the Company
- ✓ New Go-to-Market in Business Units (BUs)
- ✓ Production transfer Blau-Bergamo, joint purchases
- ✓ Blau's and Bergamo's Margins in clear evolution

Efficiency Measures

- ✓ Price of inputs normalized and we renegotiated with suppliers
- ✓ More efficient SO&P led to inventory reduction
- ✓ Scenario allowed the recovery of prices

... To Resume Earnings Growth in 2024

New Go-to-Market

BRL 1.7 bi
Record Revenue
+23%
LTM 3Q24 vs. 2023

CAPEX
BRL 186 mi
9M24 Stable vs. 9M23

Discipline in capital
allocation

Consistency in Execution

40%
Gross Margin
+8.5pp
3Q24 vs. 4Q23

**Inventory
Reduction**
-61 days
3Q24 vs. 4Q23

Working Capital
Optimization

25%
**Recurring
EBITDA Mg.**
+10pp
3Q24 vs. 4Q23

Free Cash Flow
BRL 117 mi
9M24 10x higher 9M23

Financial Strength

15%
**Recurring
Net Mg.**
+6.5pp
3Q24 vs. 4Q23

Leverage
0.2x
Net Debt / EBITDA

Priorities 2025



- **Consistency in commercial execution:** revenue growth of the mature portfolio in line with the Hospital Market, ramp-up of launches, portfolio increase in the Aesthetics, the Retail and expansion of international operations.



Revenue



- **Increased capacity and productivity:** to support demand from 2025-2028 in the 3 Business Units (BUs), with gains in scale, efficiency increase, capturing opportunities in inputs, and eliminating pending deliveries.



Volume



- **Finalize the Bergamo turnaround:** Gross Margin in line with other Blau facilities by the end of the year, with accelerated tax optimization.



Margin



- **Defensive capital structure:** organic investments in line with cash generation to maintain low leverage in a high-interest rate scenario.



Cash
Generation

Market and Internal Fundamentals Support Growth

Revenue Growth

vs. same period of the previous year

	9M24	2025E	2026E	2027E	2028E
Private Hospital Market	+15%	+11%	+10%	+9%	+9%
Retail Market	+7%	+9%	+7%	+6%	+5%



Mature Portfolio

+27%
+17% Org.

Consistency in
Execution



Launches

+61%

Recurring Pipeline and
Monoclonal Antibodies



Retail+Aesthetics+Plasma

+55%
+21% Org.

New Products and
Organic Expansion

Long-Term Strategic Planning Priorities



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



Revenue
Margin



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



Volume
Margin



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



Margin



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



Revenue

2. Commercial Management: Onco-Hemato and Specialties



Amaro Souza Jr.
Commercial Officer



Go-to-Market Implementation: Incentive Alignment and Execution



Strengthening the Blau Brand with the Health Ecosystem

SOBRAFO

Bra. Oncologic Pharmaceutical Soc.

1,300 PARTICIPANTS



Brazilian Congress of Nephrology

3,700 PARTICIPANTS



Bras. Hematology, Hemotherapy and Cell Therapy Congress

8,000 PARTICIPANTS



Bra. Hematology, Hemotherapy and Cell Therapy Assoc.

4,000 PARTICIPANTS



Bra. Congress of Clinical Oncology Soc.

3,000 PARTICIPANTS



Blau Satellite Symposium: Brazilian Society of Pharmacists in Oncology Congress

Theme: Indicators in Oncology Pharmacy

300 participants



Invite Satellit Symposium: IMON – International Meeting in Oncology Nursing



Líder em Onco-Hematologia no Brasil

25 de outubro de 2024
CENTRO DE CONVENÇÕES REBOUÇAS

Sala Paralela | A partir das **14h45**
Miscelânea e Hemato



CONVITE
SIMPÓSIO BLAU FARMACÊUTICA
“Atualizações no Manejo da Mucosite Oral”



O maior evento de enfermagem oncológica do Brasil!



DR. MANOEL CARLOS
LEONARDI DE AZEVEDO SOUZA
CRM-SP 139.361

Medicina pela Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Residência em Clínica Médica pelo Hospital das Clínicas de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Oncologia Clínica pelo Instituto do Câncer do Estado de São Paulo da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (ICESP – FMUSP).



DRA. MA. ENFª LELIA GONÇALVES
ROCHA MARTIN
Coren 46271-BA

Enfermeira pela Universidade Católica do Salvador; Doutora e mestre em ciências pela Faculdade de Enfermagem da Universidade de São Paulo/SP (EEUSP/SP).

Agenda

- 14h45 – 14h50
- Abertura, boas-vindas e apresentação dos palestrantes
- Dra. Eliana Samano – Diretora Médica da Blau Farmacêutica
- 14h50 – 15h10
- “Impacto da Mucosite Oral e Novas Opções de Suporte ao Paciente Oncológico”
- Dr. Manoel Carlos Leonardi de Azevedo Souza
- CRM-SP 139.361
- 14h50 – 15h10
- “A Visão e o Papel da Enfermagem no Cuidado ao Paciente Oncológico com Mucosite Oral”
- Dra. Ma. Enff. Lelia Gonçalves Rocha Martin
- Coren 46271-BA
- 15h30 – 15h45
- Perguntas e Respostas



25 de outubro de 2024
CENTRO DE CONVENÇÕES REBOUÇAS
Sala Paralela | A partir das **14h45**
Miscelânea e Hemato



CONVITE
SIMPÓSIO BLAU FARMACÊUTICA
“Atualizações no Manejo da Mucosite Oral”

O maior evento de enfermagem oncológica do Brasil!



DR. MANOEL CARLOS
LEONARDI DE AZEVEDO SOUZA
CRM-SP 139.361

Medicina pela Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Residência em Clínica Médica pelo Hospital das Clínicas de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo; Oncologia Clínica pelo Instituto do Câncer do Estado de São Paulo da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (ICESP – FMUSP).



DRA. MA. ENFª LELIA GONÇALVES
ROCHA MARTIN
Coren 46271-BA

Enfermeira pela Universidade Católica do Salvador; Doutora e mestre em ciências pela Faculdade de Enfermagem da Universidade de São Paulo/SP (EEUSP/SP).

Agenda

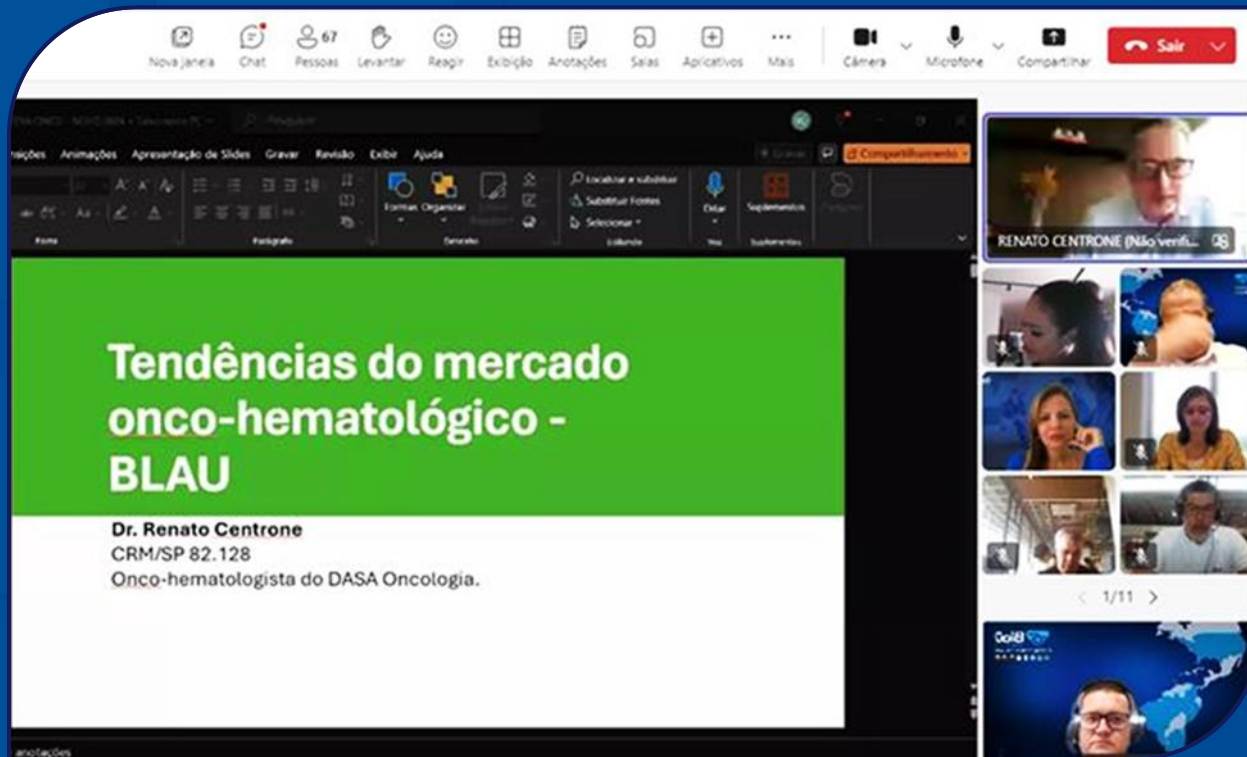
- 14h45 – 14h50
- Abertura, boas-vindas e apresentação dos palestrantes
- Dra. Eliana Samano – Diretora Médica da Blau Farmacêutica
- 14h50 – 15h10
- “Impacto da Mucosite Oral e Novas Opções de Suporte ao Paciente Oncológico”
- Dr. Manoel Carlos Leonardi de Azevedo Souza
- CRM-SP 139.361
- 14h50 – 15h10
- “A Visão e o Papel da Enfermagem no Cuidado ao Paciente Oncológico com Mucosite Oral”
- Dra. Ma. Enff. Lelia Gonçalves Rocha Martin
- Coren 46271-BA
- 15h30 – 15h45
- Perguntas e Respostas

Contamos com
sua presença
e participação!



Blau DAY
2024 14

Technical Training of the Team With Renowned Professionals in the Market



Dr. Renato Centrone
Hematologist at the Dasa Network, author of several national and international scientific publications

Customer Diversification Supports Growth

**Sales on various
channels**

Distributors

**Strategics
Contracts**

**Public
Tenders**



**+9,500 Institutions
served in Brazil:**

**+6,000
Hospitals**

**+2,700
Public Bodies**

**+400
Oncology Clinics**

**+400
Nephrology Centers**

Increasing the Mix to be the Segment's One-Stop-Shop



165 SKU's

+30%

vs. 2023

**Largest Portfolio and
Market Leadership in
Onco-Hematology
and Antibiotics***



** IQVIA PMB Non Retail. MAT July 2024 in doses*

Recent Launch: Gelclair

With GELCLAIR, we are redefining mucositis care in Brazil. Our commitment is to be the best option for relieving patients' suffering, offering comfort and quality of life with every treatment.

Relevant Data

Prevalence of Oral Mucositis:

- **5% to 40%** of patients undergoing chemotherapy for solid tumors develop oral mucositis.
- **75% to 100%** of patients undergoing stem cell transplantation are affected.
- **85% to 100%** of patients undergoing radiotherapy for head and neck cancer have the condition



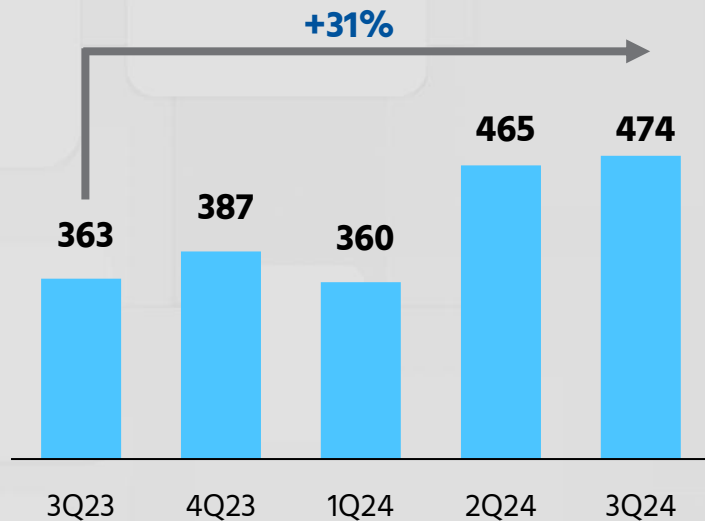
Working Like Gears...



...To Deliver the Company's Record Results

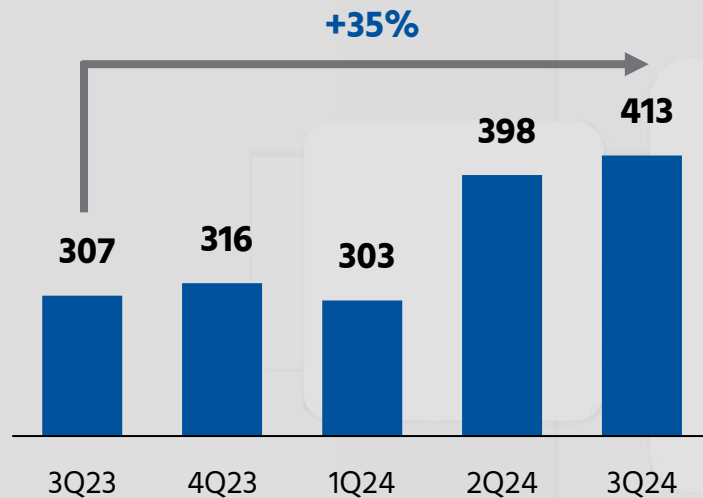
Consolidated Revenue

BRL mi



Hospital Segment Revenue

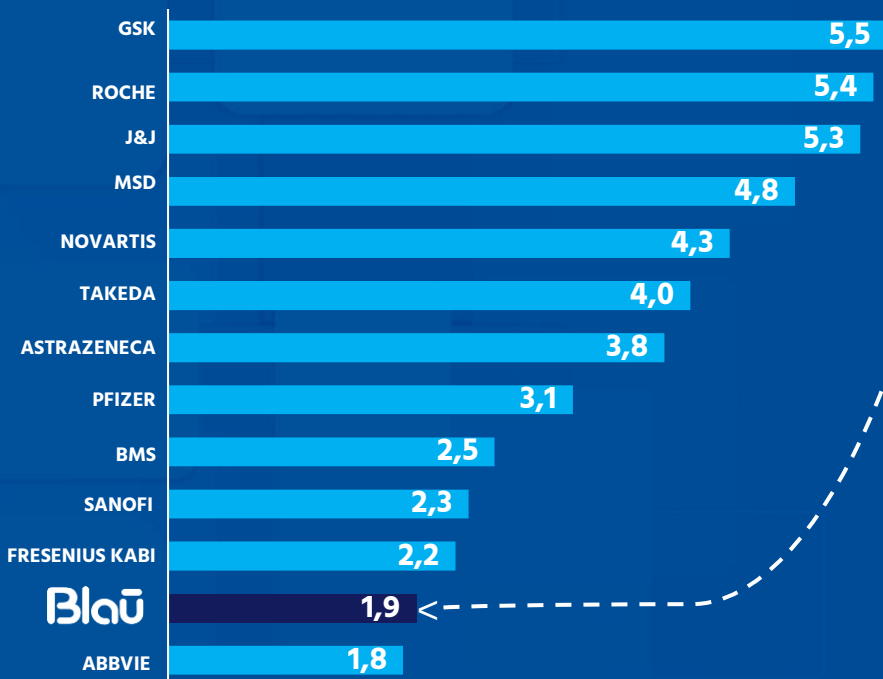
BRL mi



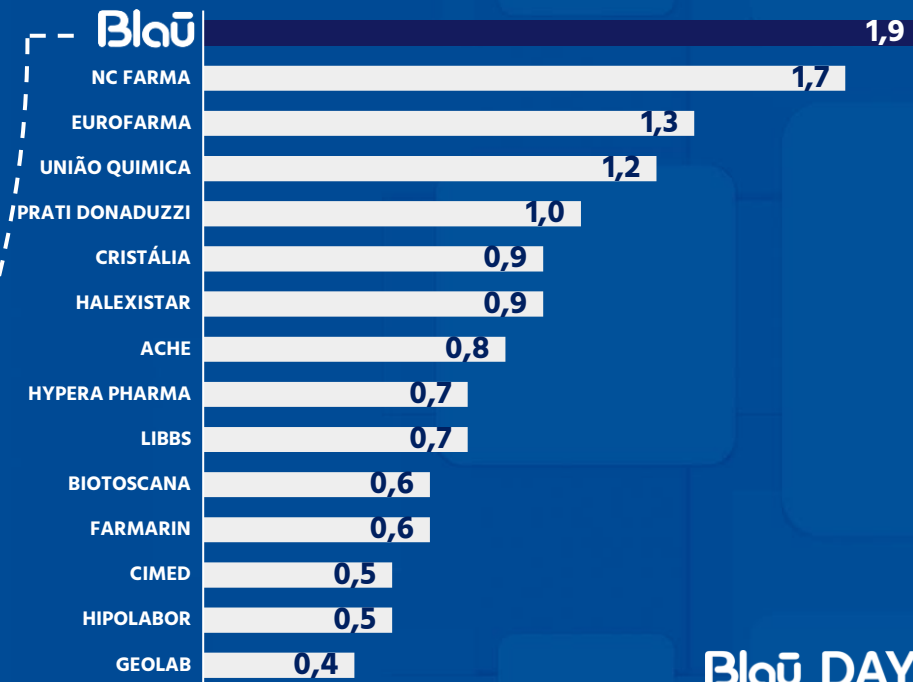
We Have Regained Leadership in the National Hospital Segment

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

Multinacionais | BRL 54 Bi



Nationals | BRL 19 Bi



Focus on Sustainable Growth...

With a focus on **strategic** execution and continuous innovation, we are building a **solid** foundation for **sustainable** growth, where every action taken strengthens **Blau's presence** in the market, drives more robust **financial results** and consistently **increases profitability**, ensuring long-term **success** for the entire company.

...In a Sector with Solid Foundations



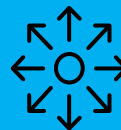
Ageing Population: The elderly population is expected to more than double by 2050 in Brazil¹.



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.

Commercial Priorities 2025



- **Team training and qualification:** Sales force team prepared to operate in this increasingly differentiated and competitive market.



Execution



- **Developing robust contracts:** Maintaining annual contracts with the main networks, increasing our portfolio in the institutions, bringing predictability to the number and guarantee of supply.



Forecast



- **Artificial Intelligence:** Optimization of processes to accelerate decision-making with business simulators generating autonomy and assertive decisions



Speed



- **Solidification of the Go To Market Strategy:** Focused on launches, our marketing strategy prioritizes getting closer to stakeholders in the health ecosystem, highlighting Blau's quality, effectiveness, tradition, and leadership.



Revenue

3. Research, Development and Innovation



Uilberson Silva
RD&I Officer

RD&I Priorities

Development
of impactful
products for
health,
economy
and business



**Onco-Hemato,
Specialties,
Aesthetics and
Pharma**

RD&I Strategies

Product Launches



Investments in Technology



Strategic Partnerships



Creation of Pilot Facilities



Expansion of Structures



Talent Retention



Funding



Regulatory Strategies



**Accelerate
development and
products launches**



**Resultados
de Impacto
com Inovação
Competitiva**

Inventta Expansion

Pilot Facilities



Pilot Facility of Biotechnology

Launch
12/2024

Pilot Facility Synthetics

In planning
Forecast 2026

Pipeline Diversity

RD&I in progress

Total de Projetos: 99

Diferentes dosagens: 181

Time:* < 2 years
4 Projects

**Health
Products**

Time:* 2 years
60 Projects

**Generic/
Similar
Products**

Time:* 2 years
8 Projects

**Aesthetic
Products**



**APIs
Biotech**

Time:* 3 to 5 years
9 Projects

**Synthetics
APIs
ready-to-use**

Time:* 2 years
2 Projects

**Biological/
Biosimilars**

Time:* 4 to 5 years
11 Projects

***Incremental
Innovations***

Time:* 4 to 6 years
5 Projects

**Estimated Internal Development Time*

Addressable Market

BRL - MABs



~ 782 M
TAM
AMDB14

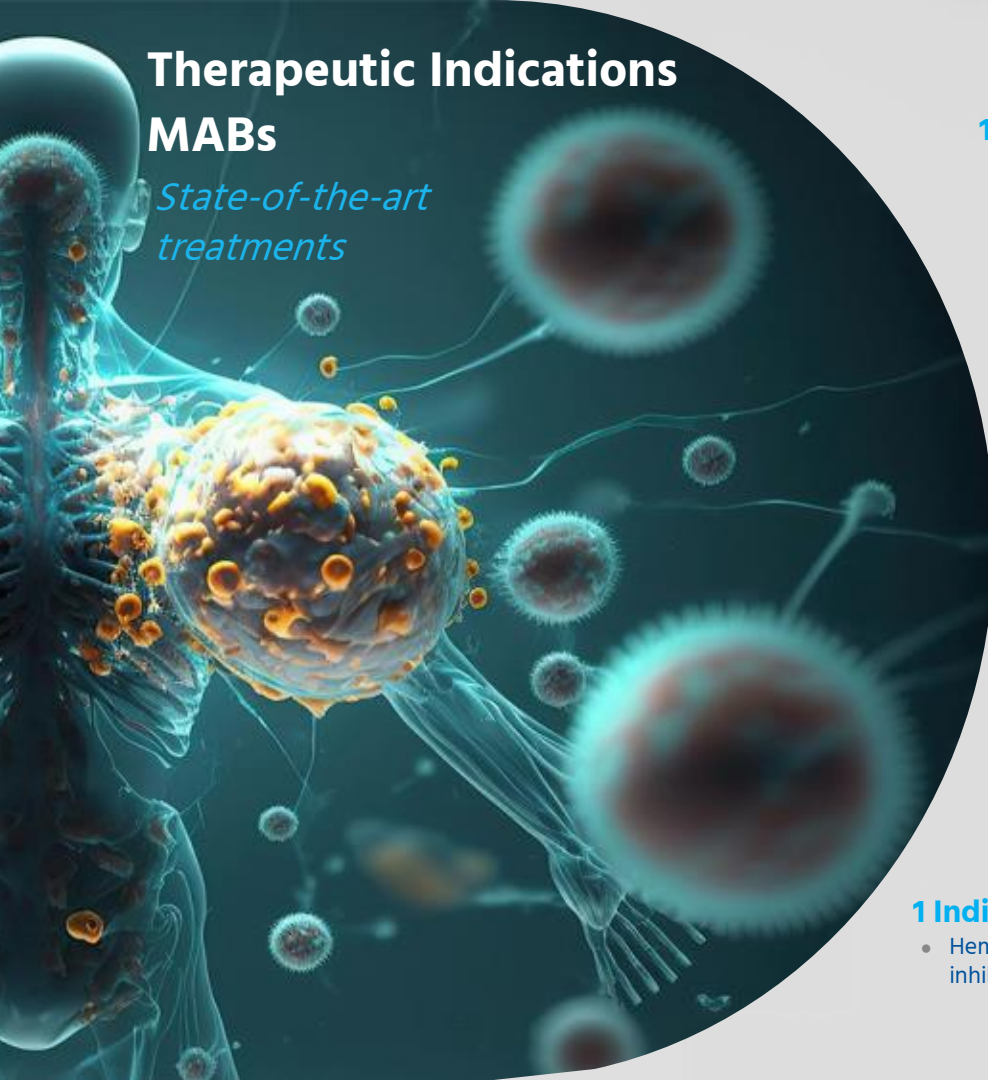
~ 112 M
TAM
AMDB15

~ 1.3 B
TAM
AMDB13

~ 3.9 B
TAM
AMDB12

~ 6.0 B
TAM

Blau DAY
2024 30



Therapeutic Indications

MABs

*State-of-the-art
treatments*

16 Indications AMDB12

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

12 Indications AMDB13

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

5 Indications AMDB14

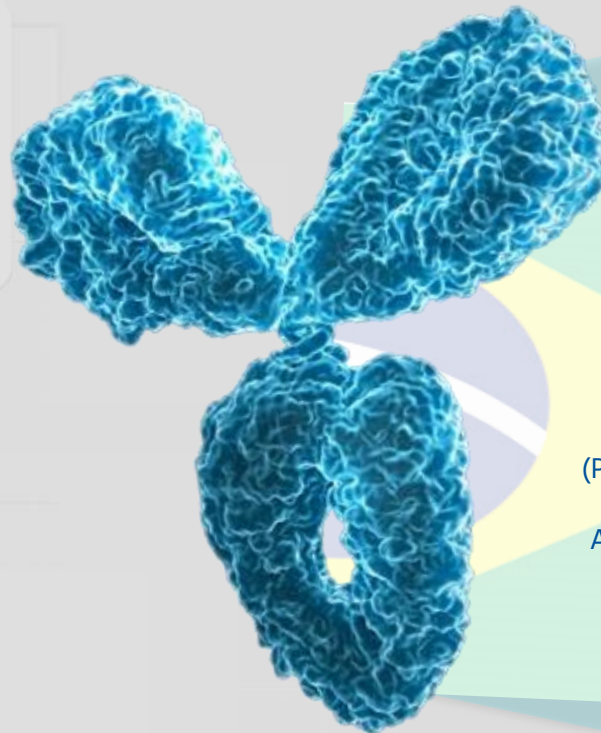
- Plaque psoriasis
- Psoriatic arthritis
- Axial spondylitis with or without radiographic damage
- Juvenile Idiopathic Arthritis
- Hidradenitis Suppurativa (acne inversa)

1 Indication AMDB15

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

AMDB12 Project Progress

**Blau's first
MAB is already
being
produced in
Brazil on an
industrial scale
to conduct
studies**



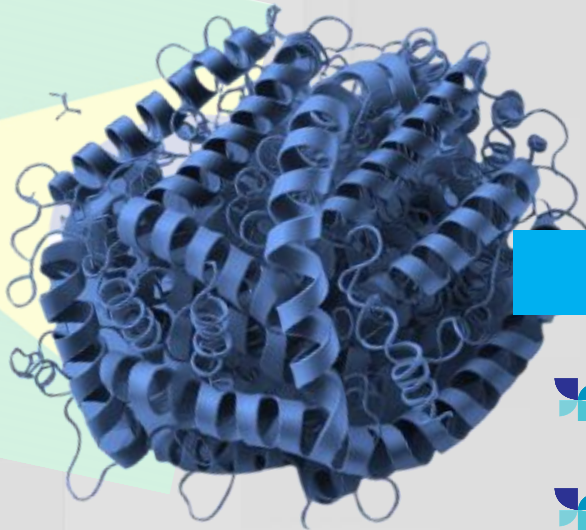

**Launch
2028**
(Patent Expiration
and
Anvisa approval)


**Drug
Development
Completed**


**Non-clinical
Studies
Q1/25**

**Clinical Studies
Phase I and III
2025 to 2027**

Recombinant Proteins developed and manufactured by Blau in evolution!



Alphaepoetin Filgratim and Pegfilgrastim



**Drug Development:
Completed**



**Phase I Clinical Study in
development: 2025**



**Phase III Clinical Study in
development: 2027**



Expected Launch: 2028



**Drug Development:
Completed**



**Phase I Clinical Study in
development: 2025**



Expected Launch: 2026

Fundraising

Partnerships with public laboratories
evolving



**Opportunity ~BRL 500 million
in partnerships**

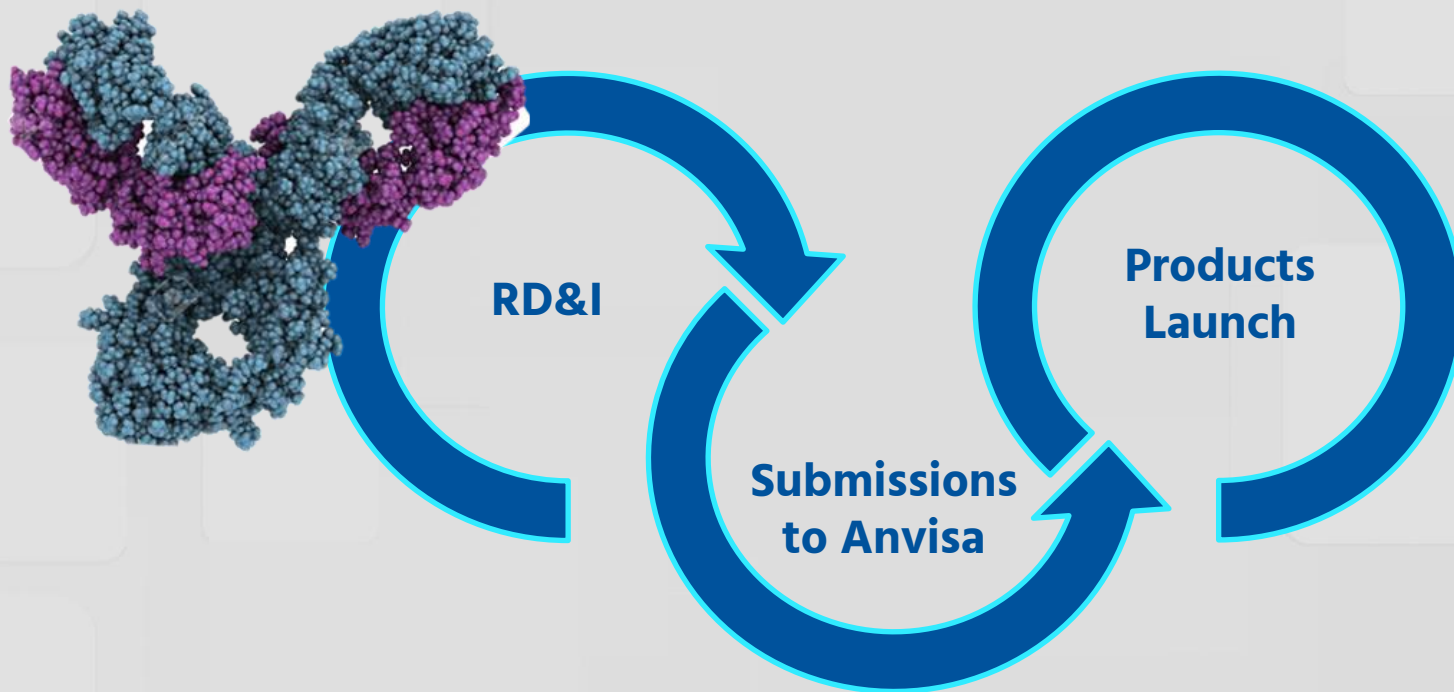
Local Development and Innovation Program (PDIL)
Partnerships for Productive Development (PDP)

**Out-license
mAbs**



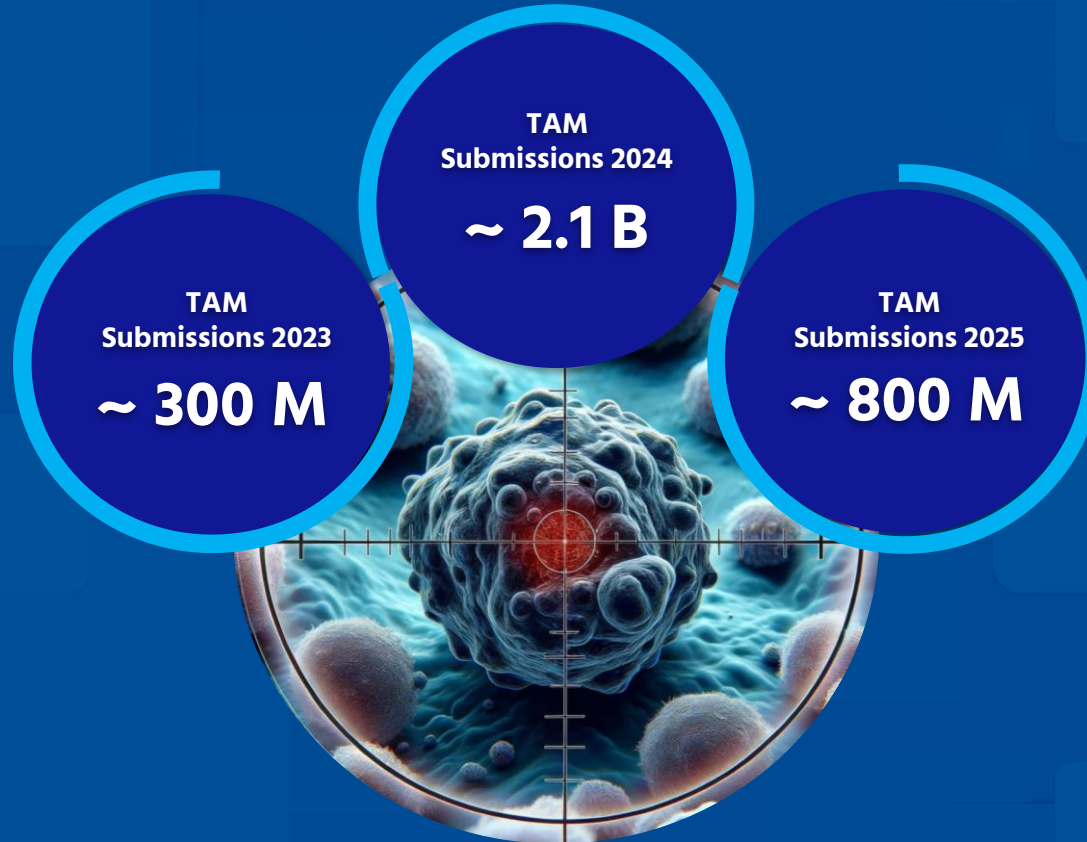
Continuous cycle of RD&I

Development to Product Registration



Project Submissions to Anvisa

Addressable Market - 2023 - 2025



Launches 2024/25

Addressable Market – Comparative

2024
TAM =
~ 700 M



Temozolomida
Miconazol
Docetaxel
Bortezomibe
Tigeciclina
Gelclair Oral
Aciclovir
Azacitidina

2025
TAM =
~ 700 M



TAM
2024+2025

~ 1.4 B

Making the future tangible looking at...



4. Industrial Operation Management



Milton Rizo
Operations Officer



Our Industrial Facilities



Cotia Industrial Complex

Headquarter – Biologics, Injectables, Common Sterile Powders



Cotia Industrial Complex P400

Biotech APIs



Blau São Paulo

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



Blau Goiás

Specialties – Carbapenems and Injectable Cephalosporins



Blau Caucaia

Oncology – Oral Solids, Injectables and Lyophilized



Bergamo

Oncology - Injectables and Lyophilized
Nasal sprays

Better Management and Capacity Constraints Identification

Initiatives:

- **More efficient manufacturing management model**, with commercial, finance and operations effectively planning and executing in an integrated manner.
- **Optimization of preventive maintenance**, with increased equipment availability.
- **Better management of installed capacity**: balancing capacity with transfer of product production to Bergamo and P210.

Result:

- ✓ Greater availability of products for the Commercial team, more assertive pricing and **better inventory management**.
- ✓ **Increase in volume produced by 22%**, with growth in all units.
- ✓ **Dilution of fixed cost and reduction of unit cost in new facilities (27%)**, release of capacity in facilities with higher occupancy.

With all the improvements, we were able to extract practically the maximum from the current facilities in terms of capacity.

We identified the need to increase production capacity for 2025-2028.

Manufacturing challenges

Strategic Alignment Adaptability

- Supporting Growth Critical Factors for Differentiation
- "Aligned" indicators
- **Professional Training**

Chain Integration

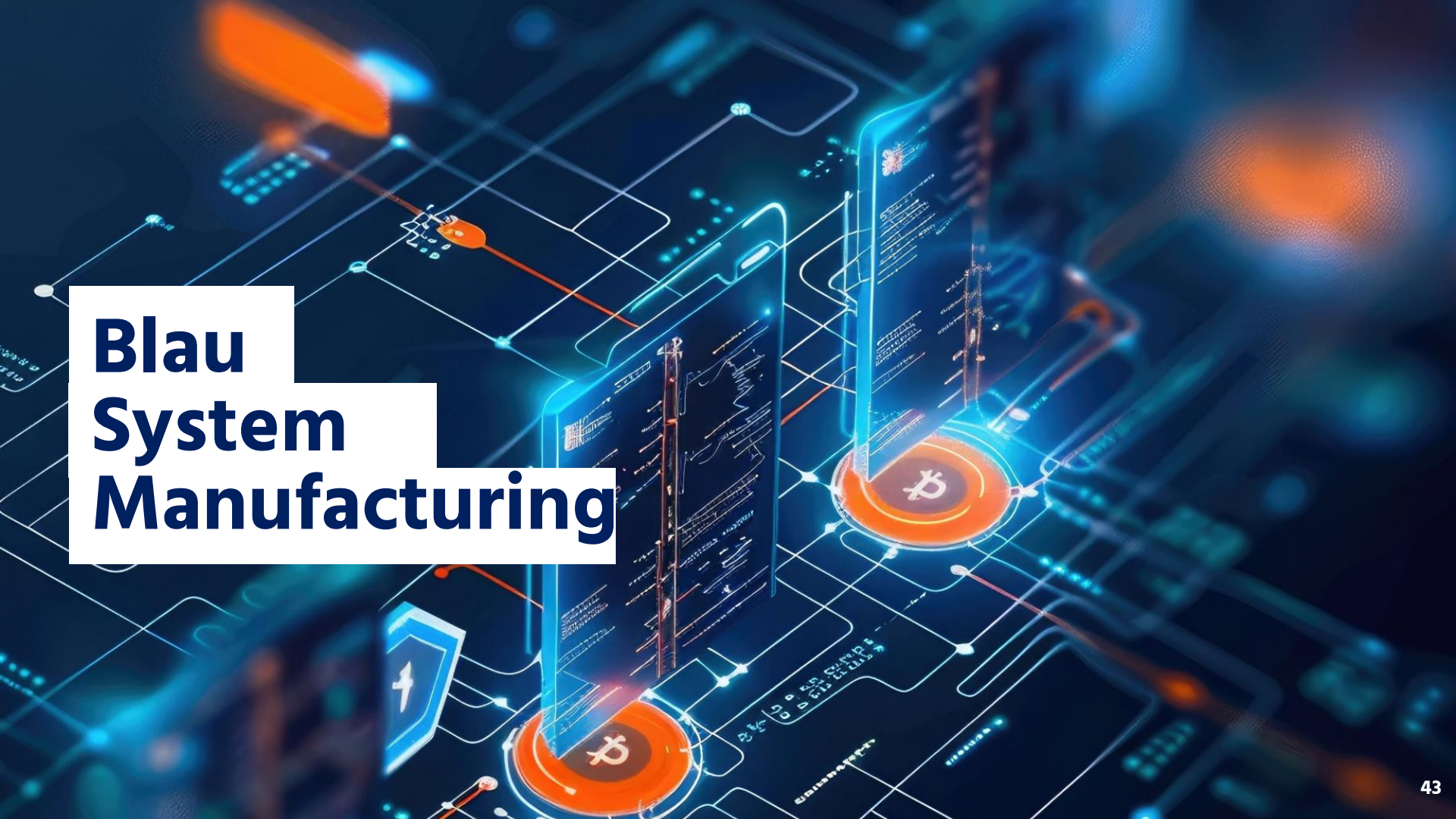
- **PCP, S&OP, Sales and Finance Integration for Effective Demand**
- "Partnerships" aiming at lower **COST**

Broadening the "Efficiency" Perspective

- **Efficiency: Cost x Process x Flow x Demand**
- Capacity Strategy

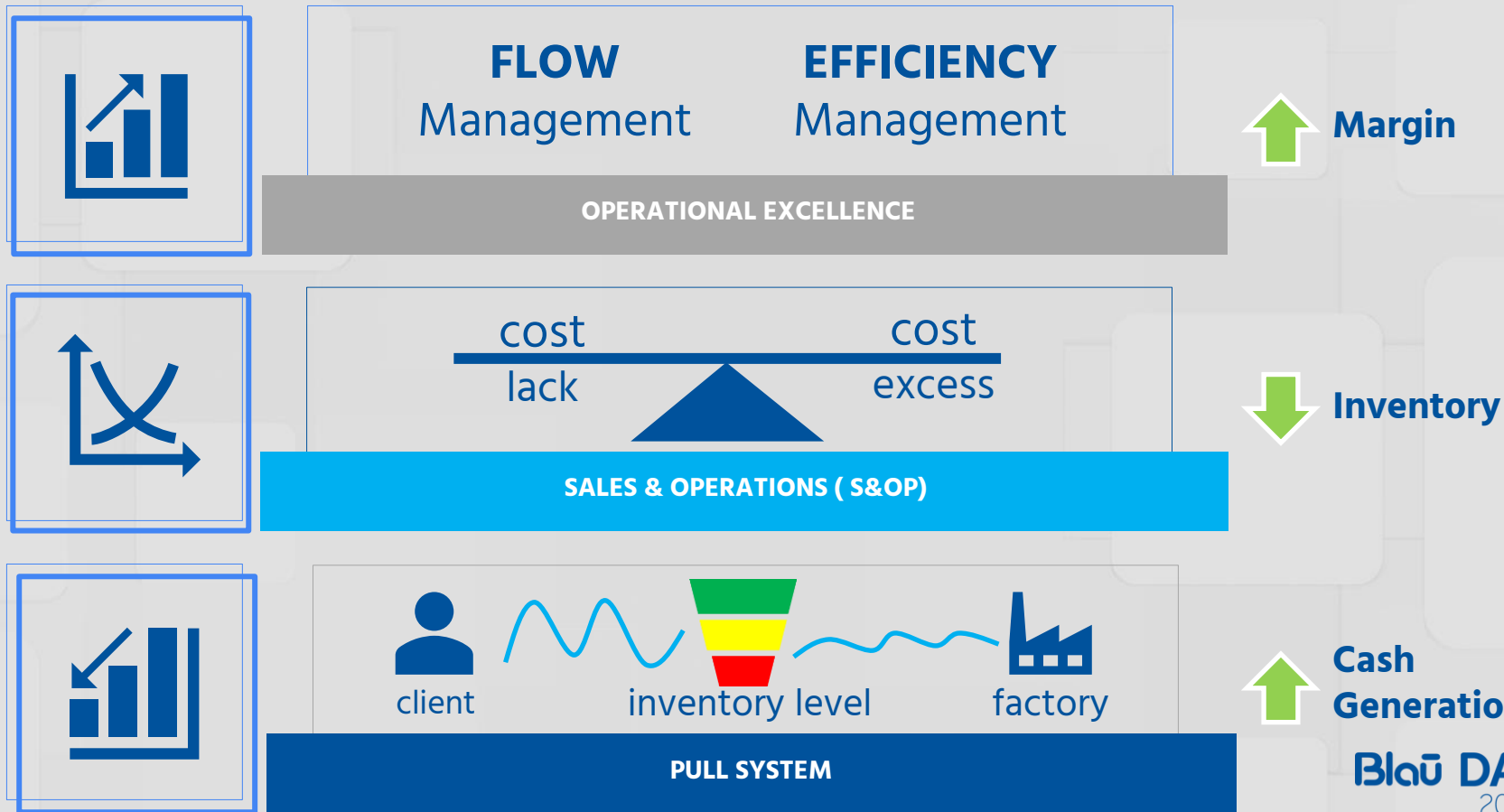
Technology

- **Virtual Management as Support Status "On Line"** (Performance, stages of transformation, lead times, inventories...)
- Responsive Technology - Manuf. & Supply Chain



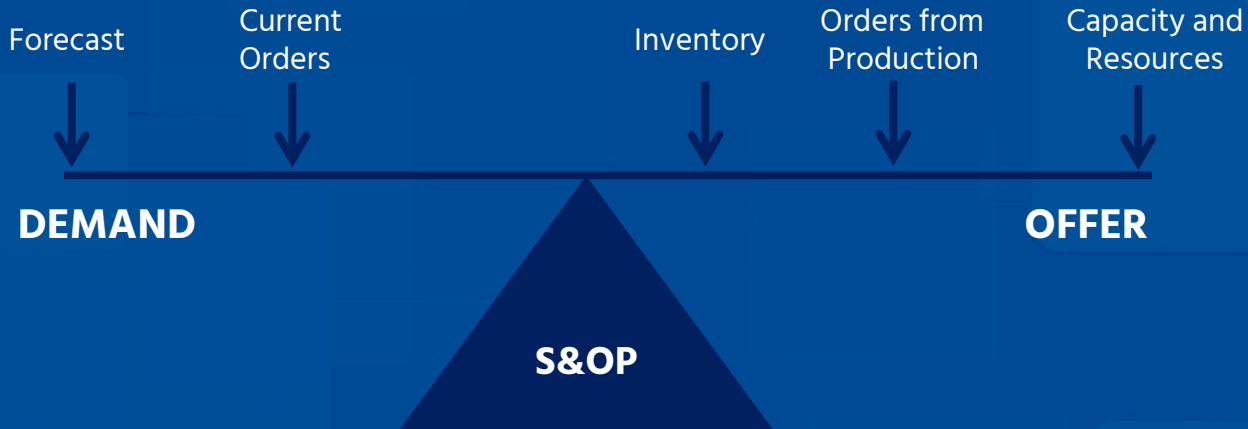
Blau System Manufacturing

Manufacturing Management Model



Better Management:

The S&OP – Sales and Operations Planning in BLAU is a planning approach to synchronise Sales/Operations and Finance into a single integrated plan between all areas of the company.



Better Management:

Key Benefits of S&OP



Communication and
integration between the
areas



Reduction of inventory
level and costs



Better organization of
production and logistics
network

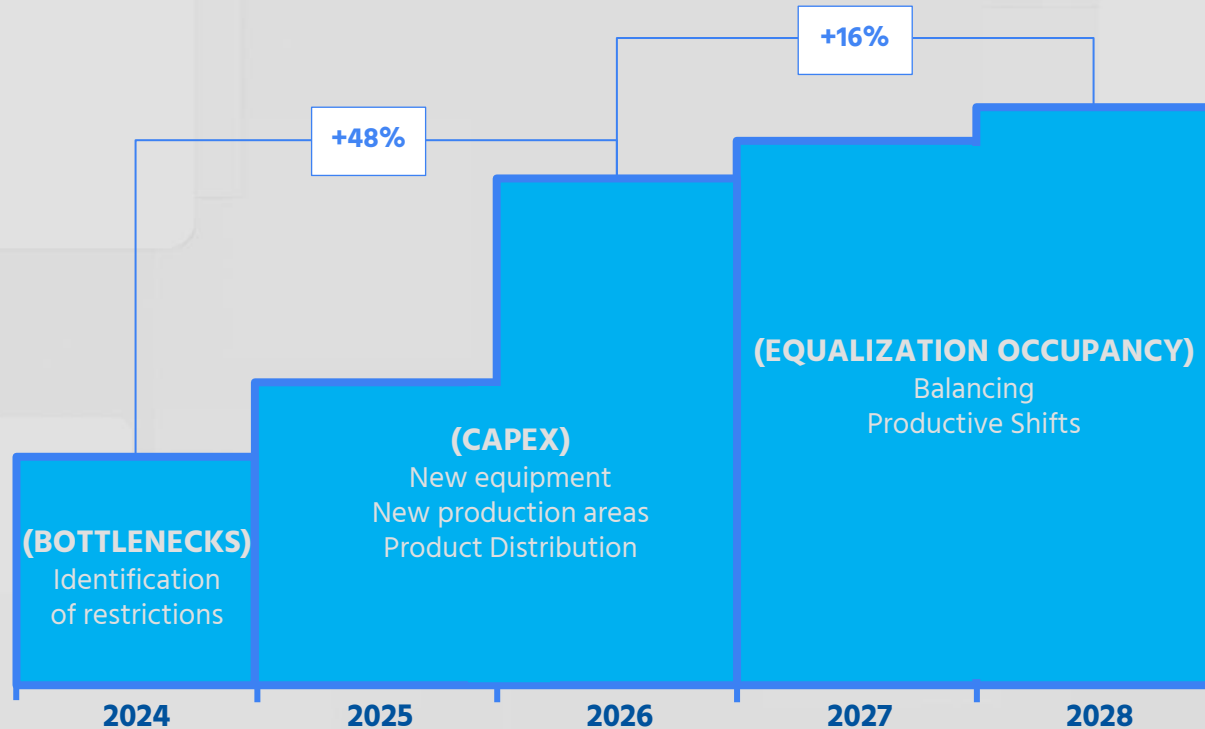


Improved service level
and inventory cost
control



Reduced production
lead times

Schedule of Production Capacity Increase



“Operational Excellence is the engine that helps boost the competitiveness of the organization”

A scientist in a lab coat and safety goggles is holding a test tube, looking intently at it. The image is overlaid with a solid blue color. In the background, other lab equipment and a blurred figure of another person are visible.

Interval

We'll be back in a
moment

Blaū DAY
2024

5. Prothya Opportunity



Roberto Morais
M&A / US and EUR
Operations Officer

Prothya Was Born as a Foundation and Today is a Private Company



- Established during World War II as the Dutch Red Cross Central Blood Transfusion Laboratory
- Merged in 1998 with Dutch blood banks into the Sanquin Blood Supply Foundation (Sanquin)
- Operated as an independent company since 2015
- The Foundation remains a 15% shareholder in Prothya



- Founded in 1957 as a department of the Red Cross in Brussels
- It merged with Sanquin in 1998
- It continued to develop its production capacities: New production facility built in Brussels in 2003 and a new logistics facility built in Buggenhout in 2004



€ 317 mi

Revenue 2023



~1,100

Employees



1.3 mi L

Sources of Plasma



85% - investors led by
Fortissimo Capital (control)
and others
15% - Sanquin Blood
Foundation

22,000 m²

in 2 facilities



~3 mi L

Fractionation Capacity



~1 mi L

Purification Capacity

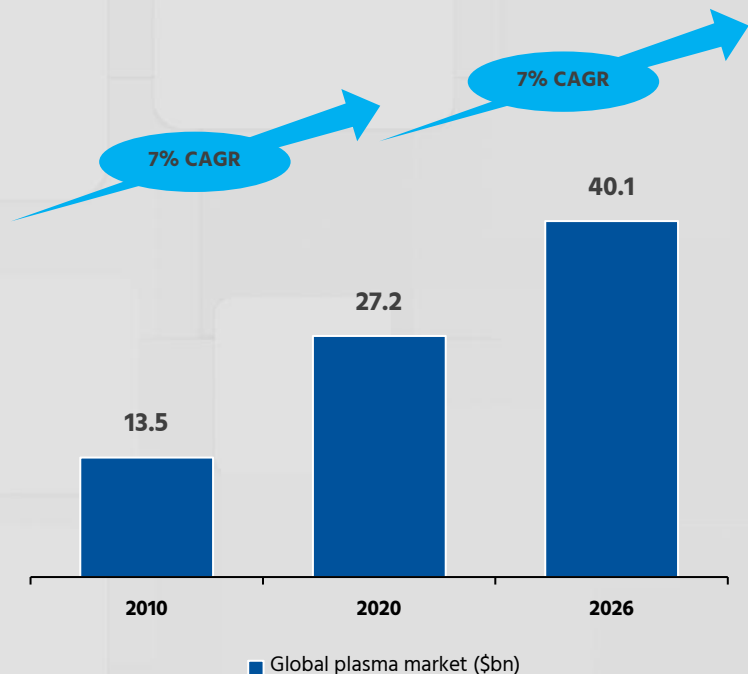


Blau made a €50 million convertible loan to Prothya, which can be converted into a 20% stake in the Company

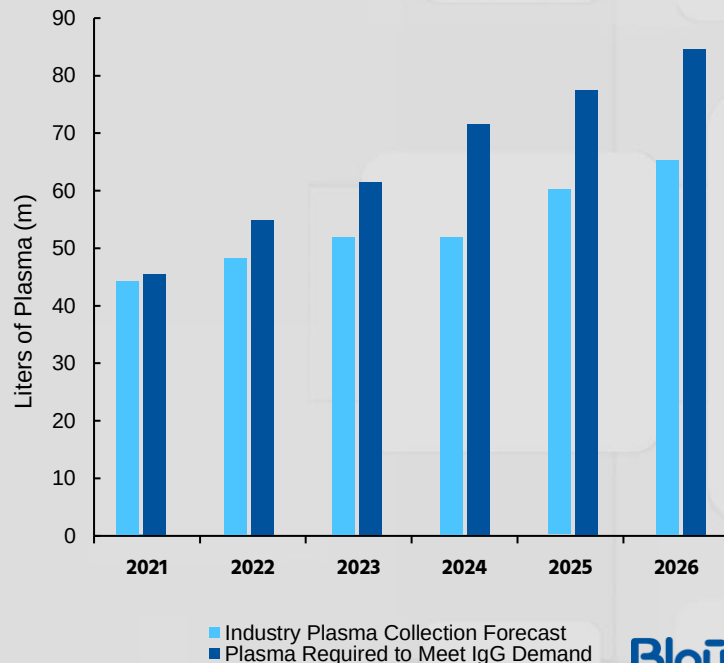
Global Plasma Market is Attractive and Strategic

Attractive Market Fundamentals

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



Industry capacity should grow at a slower pace than demand



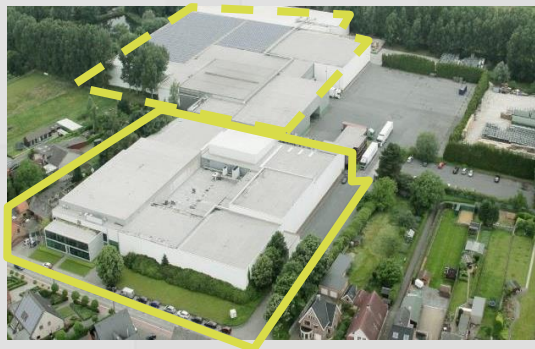
Unique Industrial Assets with Great Expansion Potential



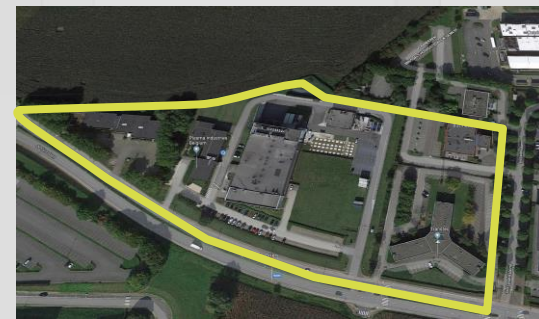
Upstream
Fractionation

Downstream
Purification

10,000m²



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



Fractionation
Upstream

12,000m²

Belgium – strategic area – industrial expansion



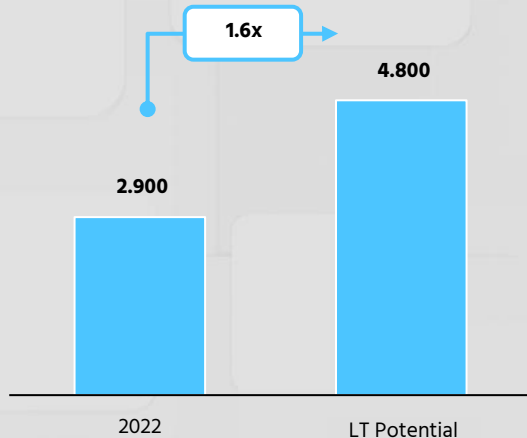
Plasma Collection in Hungary



Great Expansion Capacity of Current Facilities

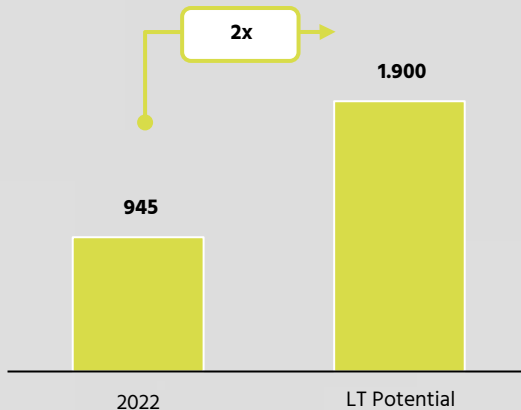
Fractionation Capacity

L/year



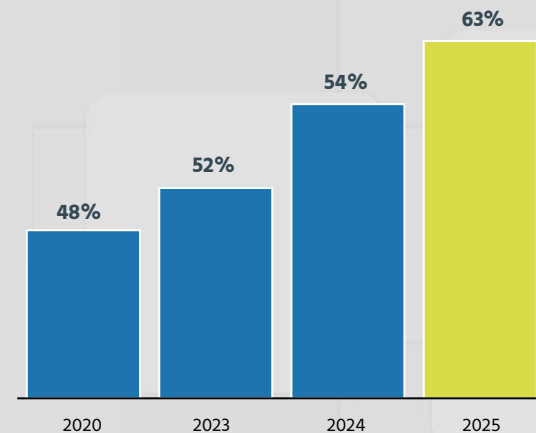
Purification Capacity

L/year



Purification Yield

%



Turnaround: Strategy + Execution + Time = Results

Governance and Management:

- ▶ **Board, CEO, Executive Board**
- ▶ **Cultural Change**
 - Ownership
 - Owner's posture
 - Belonging
- ▶ **Meritocracy and qualification**
- ▶ **Labor optimization**
 - Qualification
 - Aligned incentives
- ▶ **Profit Oriented**
 - Cost and expense control
 - Evolution of Margins

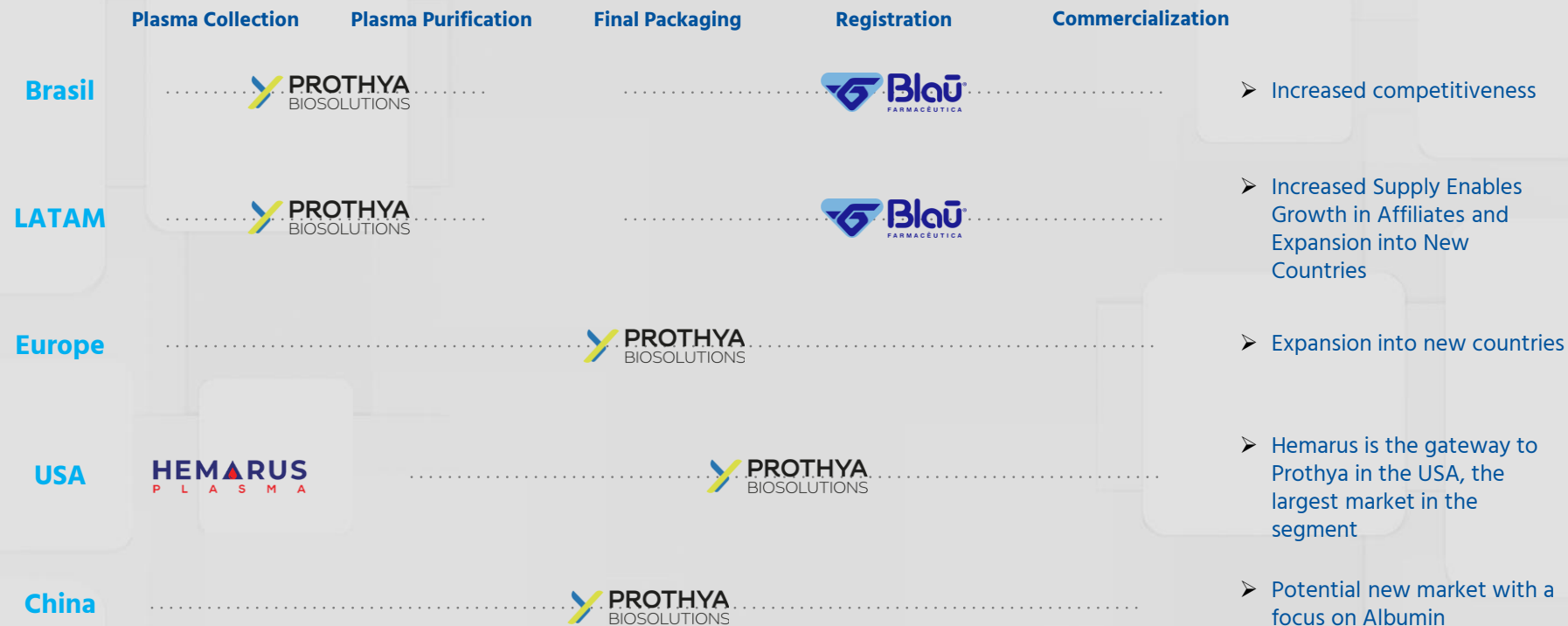
Scale and Productivity:

- ▶ **Operational Efficiency**
 - Labor Adequacy
 - Shifts, Lots, S&OP
 - Operational excellence
- ▶ **Cost Dilution**
- ▶ **Optimization of installed capacity**
- ▶ **Yield gains**
 - More protein per liter of plasma
- ▶ **Plasma Hungary - secure supply**
 - Good volumes and low cost
 - Opportunity - organic and inorganic growth

Sales Efficiency - Go to Market:

- ▶ **Structuring of the Sales area**
 - Leadership and team
- ▶ **Maximize high value-added markets**
- ▶ **Optimize existing records and search for new geographies**
 - EUA – Cofact and Immuno
 - China Albumin
- ▶ **Right incentive plans**
- ▶ **New Products**
- ▶ **Direct sales in key markets**

Strategic Repositioning – Performance and Results



6. Financial Management



Douglas Rodrigues
CFO / IRO

Consistency between Planning and Execution

Priorities 2024:

- Focus on execution and **improving the performance of new products**
- **Strengthen the Pipeline** in line with the main market trends
- BU segmentation to **accelerate revenue growth**

Execution 9M24:

- Mature Portfolio grows 27% vs. 9M23, **Launches Revenues reach BRL 83 million, growth of 61%.**
- **Launch of 6 new products in 9M24**, with an addressable market of BRL 450 million.
- **Hospital Segment (core business) grows 29%** vs. 9M23, while Retail+Aesthetics+Plasma grows 55%.



- **Optimize operational and financial performance**, with synergies from Bergamo

- **Gross Margin up 8.5pp and EBITDA Margin up 10pp since 4Q23.** Efficiencies at Blau and synergies with Bergamo.

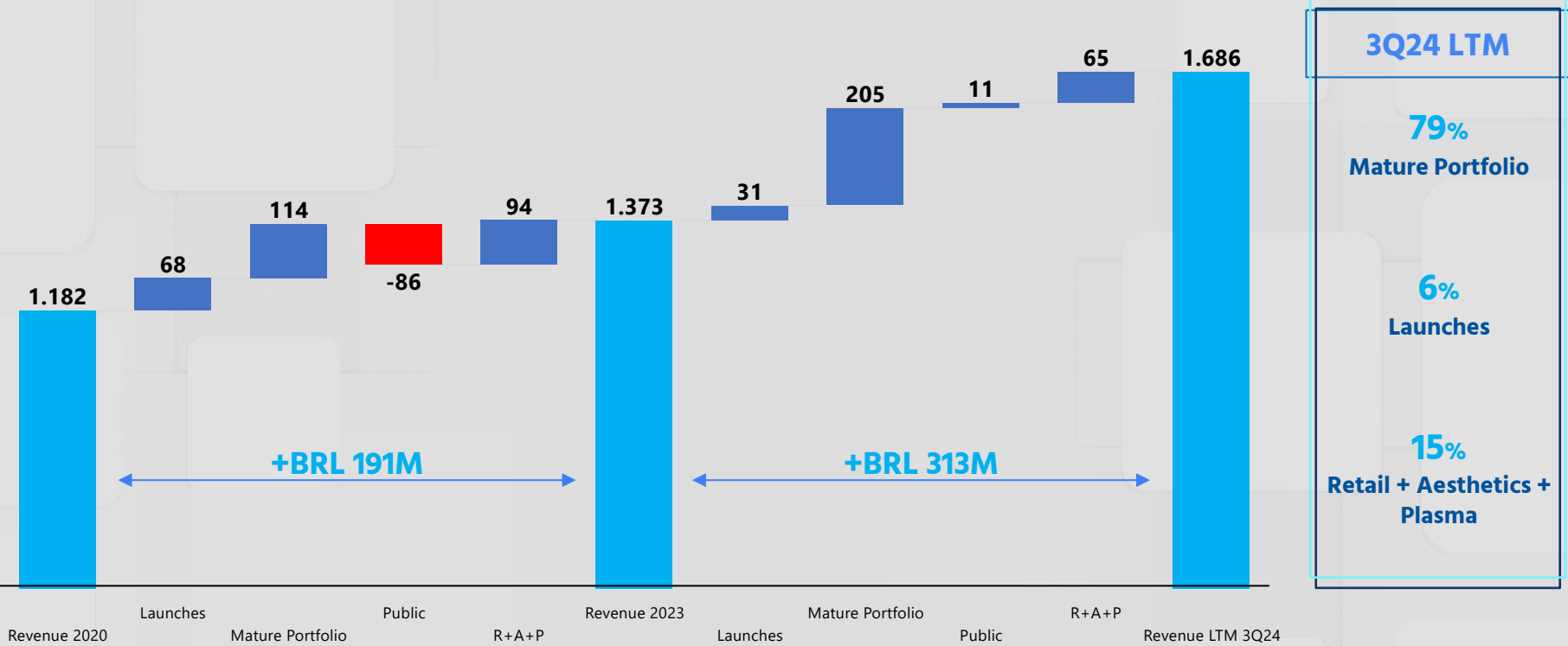


- **Focus on Cash Generation** with optimization of CAPEX and Working Capital

- **Shareholder free cash flow of BRL 117 million in 9M24** vs. BRL 12 million in 9M23, 61-day reduction in inventory turnover.



Revenue Growth was the Highlight of 2024



Bergamo: Optimization Roadmap

Acquisition Status

- 200 new employees
- Portfolio increase
- Low line utilization
- High inputs cost
- Margins far below Blau

2H23

What's Already Been Done

- ✓ Organizational restructuring
- ✓ System Integration
- ✓ Products Transfer
- ✓ Production of Launches
- ✓ Operation partial optimization

2H23 - 2024

What Goes Ahead



Finalize Operational Optimization



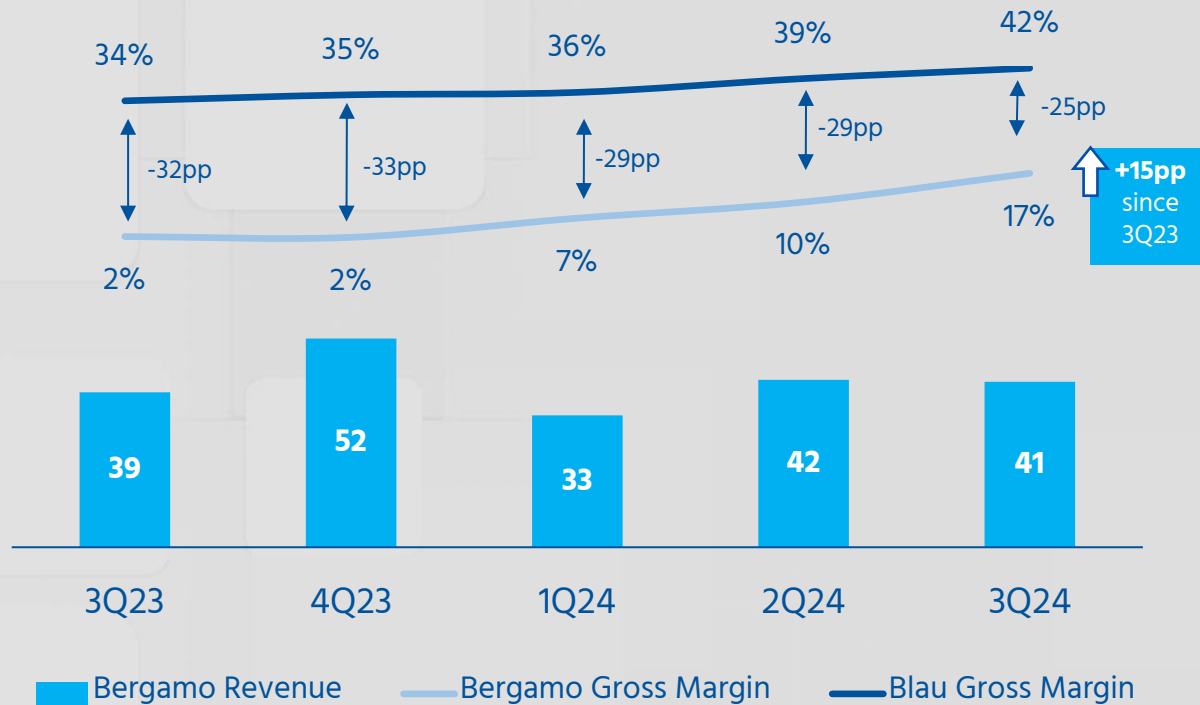
Achieve margin of other facilities



Use of accumulated loss

2025 onwards

Bergamo: Turnaround Evolution



STRATEGIC PLAN

- Utilization of production capacity:
Increased revenue together with dilution of fixed costs
- Renegotiation with suppliers and joint purchasing Blau+Bergamo:
→ *Lower unit cost*

Resulting in increment in Gross Margin

Cash Generation and Return on Investment

(BRL million)

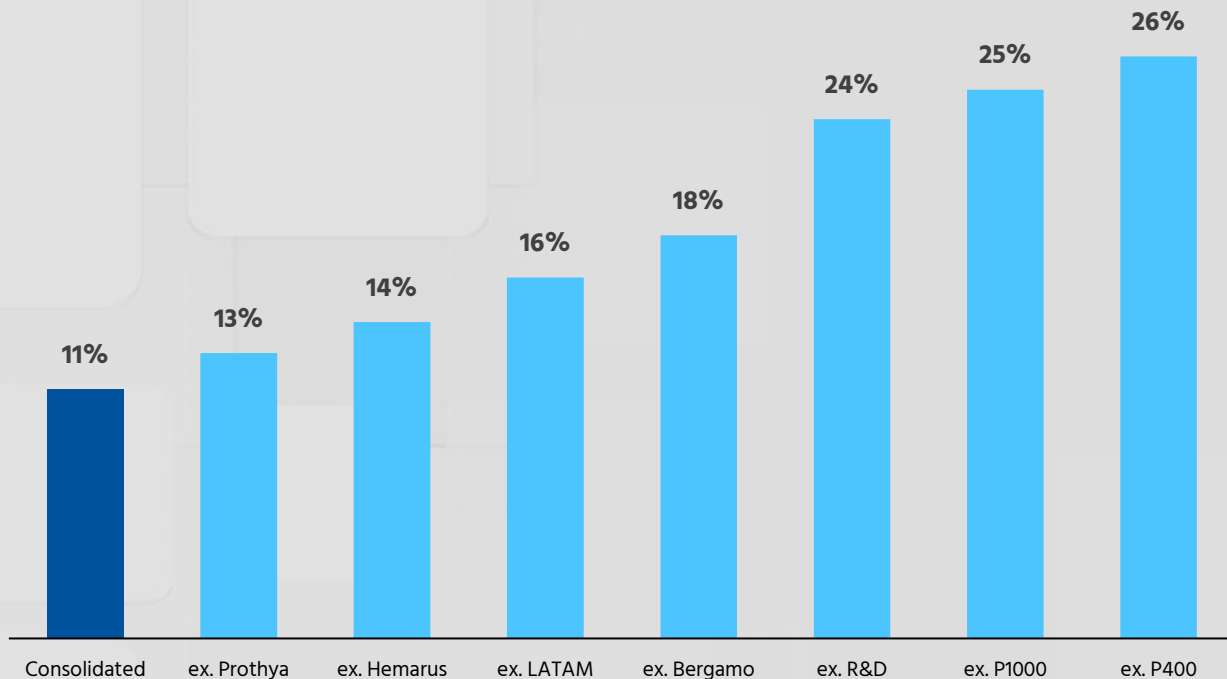
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	9M24	
Adjusted Operating Income	210	333	406	520	555	307	329	Resumption of Results
Working Capital	-93	-40	-93	-197	-237	-5	43	Inventory Reduction
Tax Paid	-35	-72	-84	-135	-75	-25	0	Tax Efficiency
Operating Cash Flow	83	221	229	188	244	276	372	
CAPEX	-51	-96	-96	-178	-180	-264	-186	BRL 1 bi in the last 7 years
Free Cash Flow to Firm (FCFF)	32	125	133	11	63	12	186	BRL 560M in the last 7 years
Interest Payment	-14	-15	-16	-26	-37	-33	-64	
Rentals	0	0	0	-1	-4	-7	-5	
Free Cash Flow to Equity (FCFE)	18	110	117	-17	23	-28	117	BRL 340M in the last 7 years
Recurring EBITDA	213	311	406	478	474	259	274	
FCFF / Recurring EBITDA	15%	40%	33%	2%	13%	5%	68%	Increased EBITDA to Cash Conversion
FCFE / Recurring EBITDA	8%	35%	29%	-3%	5%	-11%	43%	
ROIC	38%	46%	32%	25%	22%	8%	11%	

Return on the previous investment cycle

New investment cycle initially results in a drop in ROIC

We have started to capture the return of this new investment cycle

Current ROIC Context



Impacts on Current ROIC:

- Investments still in the maturation phase.
- Results in the process of resuming the historical level.

Return on investments and resumption of historical margins will make ROIC recover.

Financial Strength Even with Strong Investments

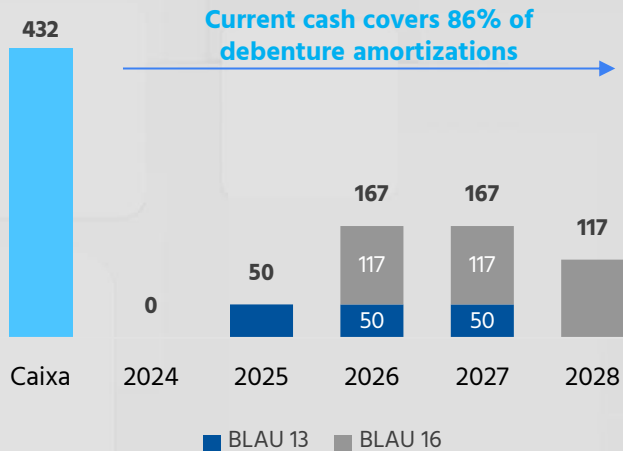
FitchRatings

AA+(bra)

*"Blau's financial profile to remain strong,
with conservative capital structure, low leverage
– even during the cycle of high investments – and strong liquidity"*

Debentures Amortization Schedule

BRL mi



Gross Debt

BRL 510 mi

Average Cost: CDI +1.5%

Cash and Applications

BRL 432 mi

Net Debt

BRL 78 mi

Leverage

0.2x

(Net Debt / EBITDA)

Priorities in Capital Allocation



Development of New Products:

- **Monoclonal Antibodies:** speed to produce and have all the necessary approvals to launch as soon as the patents expire.
- **Recurring Pipeline:** focus on the execution of launches that complement the portfolio and/or with greater potential return.

Capacity
increase in
line with
Total
Addressable
Market
(TAM)
growth.



Increasing Capacity:

- **Demand 2025-2028:** increase in capacity in the current facilities to support Blau's growth in the period.
- **Blau Pernambuco:** start of packaging line in 2026 to start capturing tax incentives. 1st complete production line expected in 2028. Completion of construction in 2032, with a capacity 3x greater than the current one.

Focus on Monoclonal Antibodies: Sensitivity Analysis

MABs Net Revenue

Considering 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

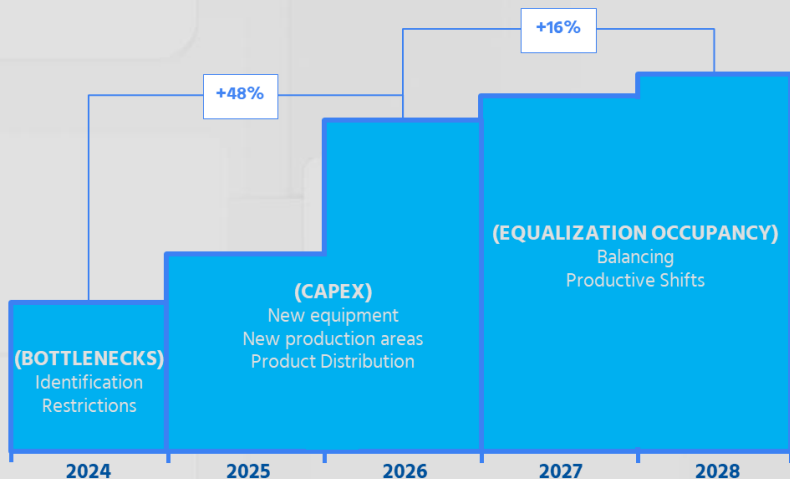
Assuming the rest of the portfolio with a Gross Margin of 40%

	20%	25%	30%	35%	40%	MABs' Share in 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						

Increased Capacity to Support Growth

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

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

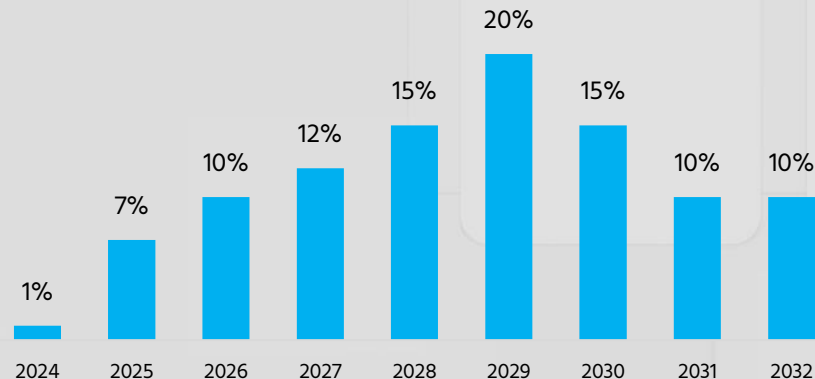


2029-2032: Blau Pernambuco 3x Current Capacity or +75% vs. Capacity 2028

- 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



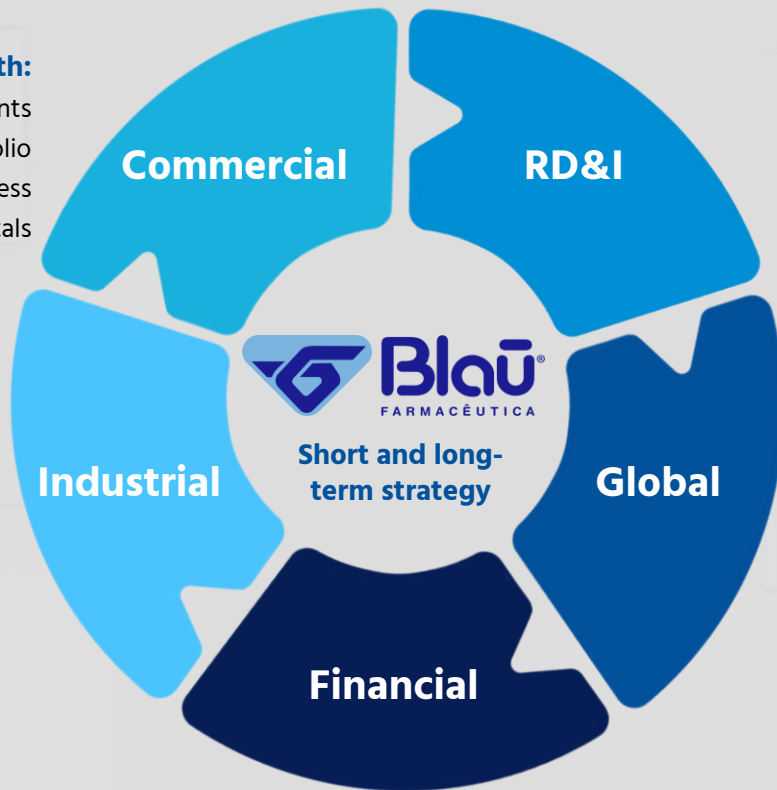
Recapping:

Sustainable Growth:

- Proximity to clients
- Increase and diversification of portfolio
- Leadership and competitiveness
- Solid industry fundamentals

Capacity to meet demand:

- Centralized production in Brazil
- Extracting the maximum potential from factories
- State-of-the-art technological support
- Increased capacity to support local and international demand



Improve competitive advantages:

- Access to new market trends
- Strengthening the portfolio
- Verticalization of production (APIs)
- Strategic partnerships

Geographical diversification:

- Access to new markets in a competitive manner, with dilution of costs
- Boosts growth, reduces exposure to local risks
- Verticalization of plasma derivatives

Financial strength:

- Cash generation and shareholder return
- Responsible capital allocation

7. Q&A

A scientist in a lab coat and safety goggles is holding a test tube, looking at it intently. The image is overlaid with a solid blue color. In the background, other lab equipment and a person are visible but out of focus.

**Thank
You!**

Blaū DAY
2024

Disclaimer

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 price and service competitiveness, acceptance of services in the market, service transactions by 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 accounting and non-accounting data. Non-accounting data has not been subject to review by the Company's independent auditors.

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

The Company does not undertake to update this presentation with new information and/or future events.