

Apresentação de Resultados 1T26

8 de Maio de 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.

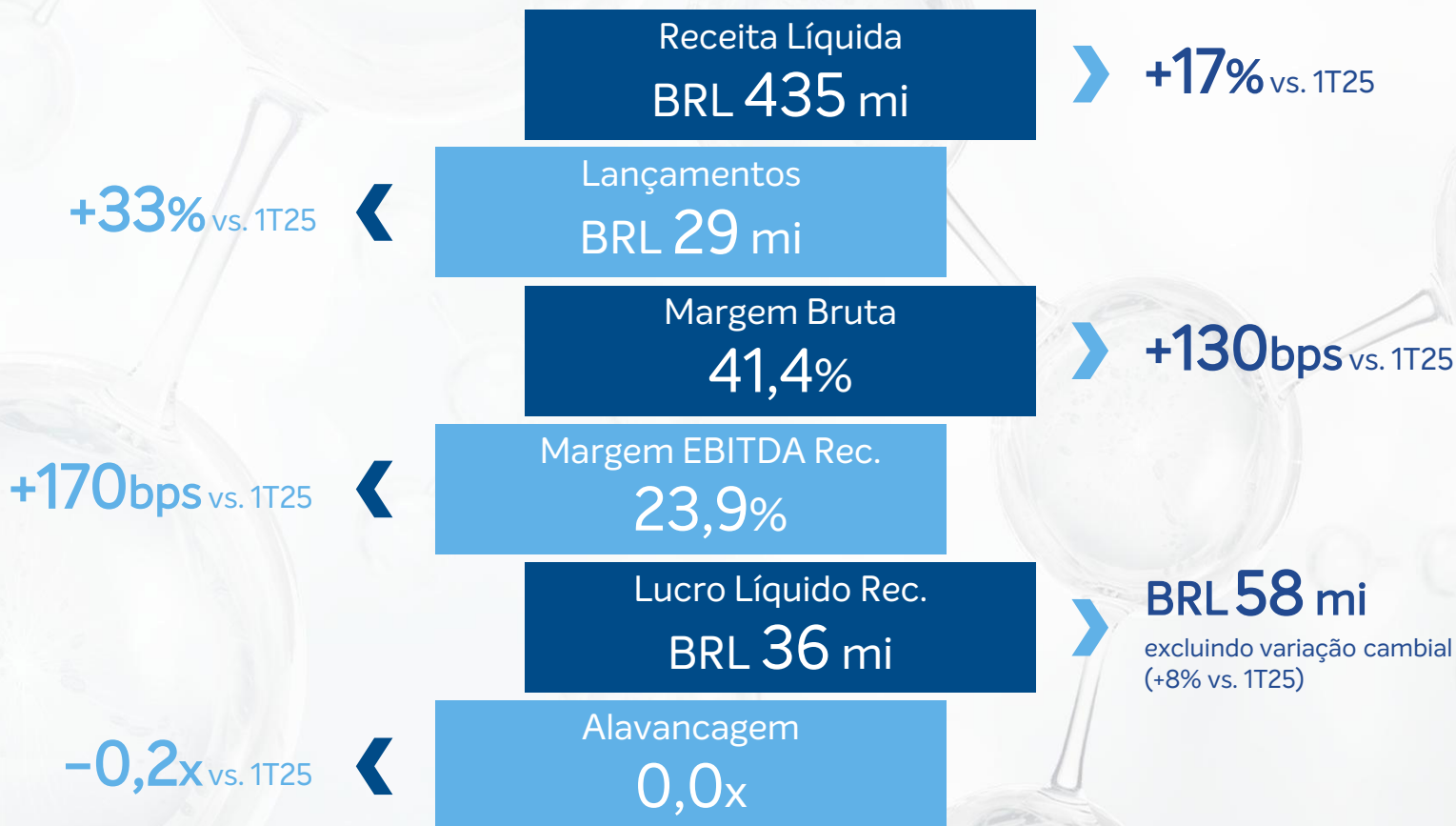
Esta apresentação inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

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.

Destaques 1T26

Crescimento de Receita e EBITDA Recorrente, com alavancagem zero



Primeiros Sinais Positivos em 2026

Demais alavancas devem começar a contribuir nos próximos trimestres

1T26

Canal Público



Volume e preço melhores de licitação federal.

Canal Privado



Câmbio e venda direta impulsionaram o desempenho no trimestre, demanda resiliente de produtos maduros.

Capacidade Produtiva



Novas linhas ainda não contribuíram com Receita no 1T26 e devem adicionar crescimento de maneira gradual durante o ano.

Lançamentos



Crescimento de 33% no 1T26 pela maturação de lançamento de anos anteriores. Expectativa que novos lançamentos comecem a contribuir.

Margem Bruta



Maior eficiência nas fábricas e câmbio mais que compensaram o mix.

Diluição de Despesas



Não houve diluição no 1T26, mas a partir do 2º semestre é provável que comece a contribuir para crescimento da margem EBITDA.

Ciclo de Caixa



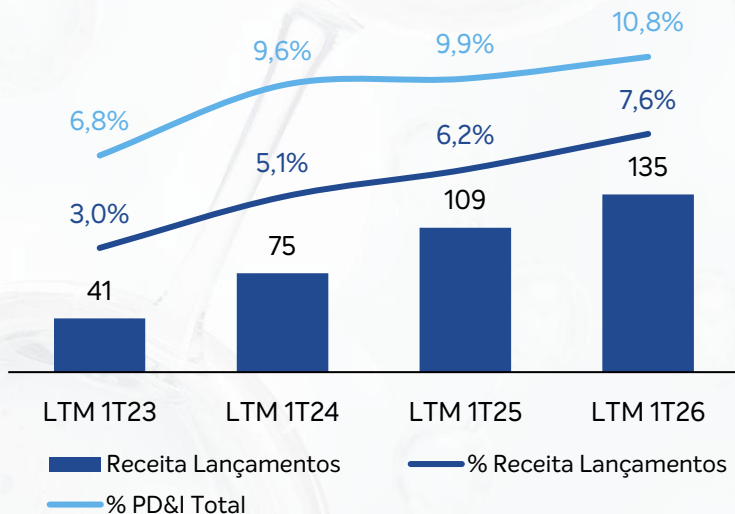
Aumento pontual por financiamento de fornecedores, que deve normalizar. Estoques devem evoluir mais no decorrer do ano.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)

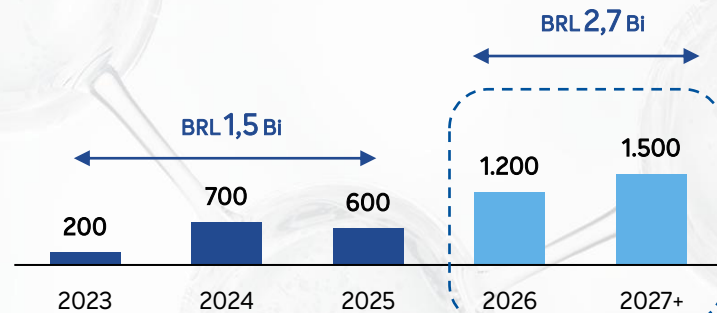


Lançamentos crescem 23% vs. LTM 1T25, potencial de aceleração à frente

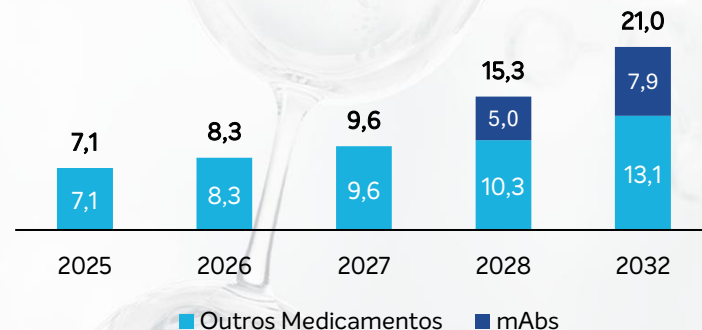
Receita Lançamentos (BRL mi) e Investimentos em PD&I



TAM¹ de produtos na fila de análise da Anvisa



TAM¹ Blau Segmento Hospitalar (BRL bi)

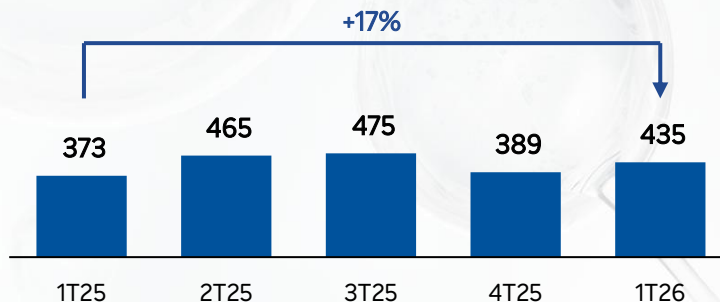


- Crescimento impulsionado pela maturação de lançamentos realizados em anos anteriores.
- Expectativa que novos lançamentos contribuam com crescimento nos próximos trimestres.

Receita Líquida

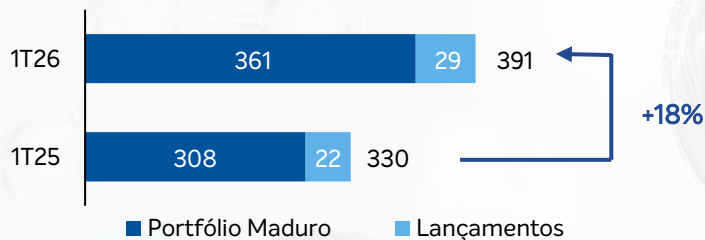
Segmento Hospitalar lidera o crescimento

Consolidado



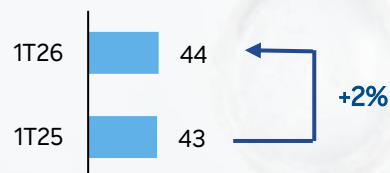
- Crescimento acima de mercado.
- Sazonalidade negativa no trimestre.

Segmento Hospitalar



- Impulsionado por licitação federal e produtos maduros.
- Novas linhas produtivas ainda não contribuíram.
- Lançamentos +33%.

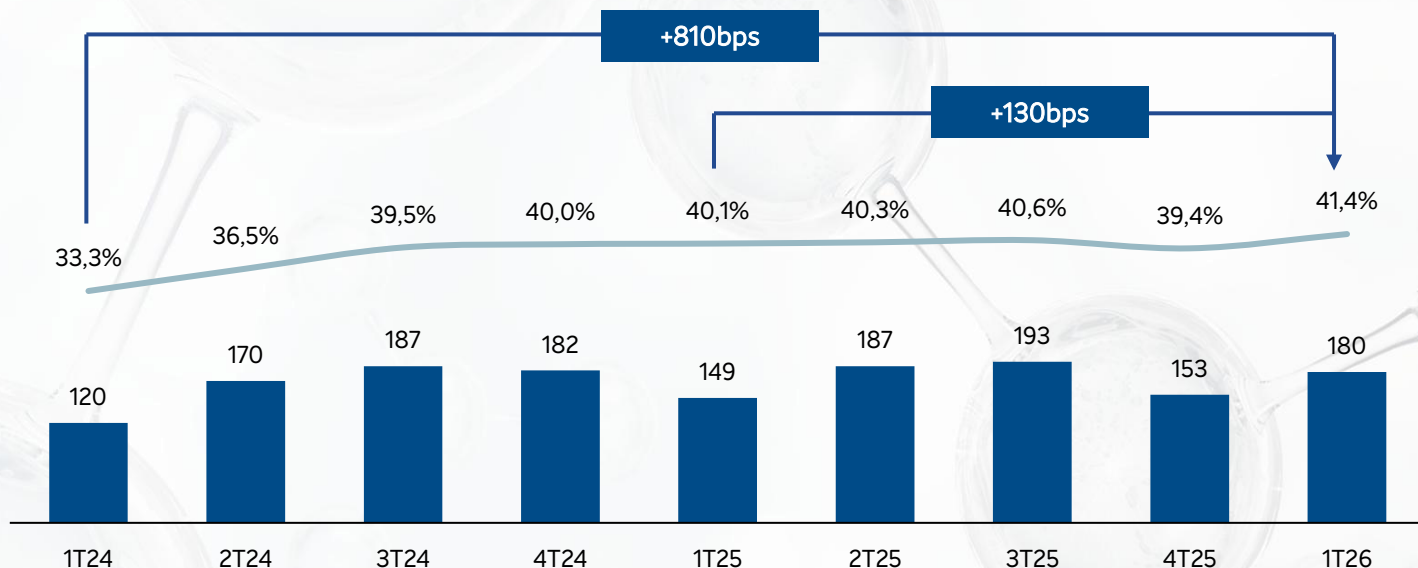
Varejo + Estética



- Manutenção de patamar.
- Ajustes de fornecimento e distribuição em Estética.

Lucro Bruto (BRL mi) e Margem

Consistente evolução de margem nos últimos trimestres

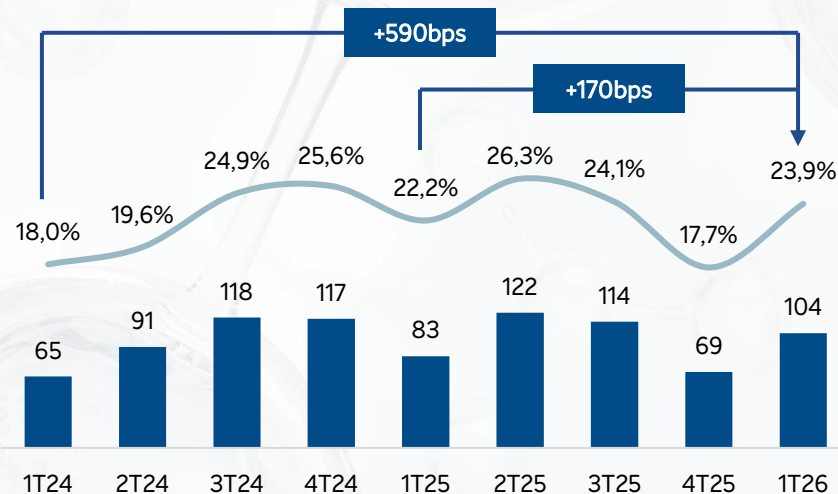


- Maior eficiência nas fábricas.
- Diluição do custo fixo das fábricas.
- Bergamo operando nos mesmos níveis de margem da Blau.
- Câmbio mais favorável para compra dos insumos.

EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem

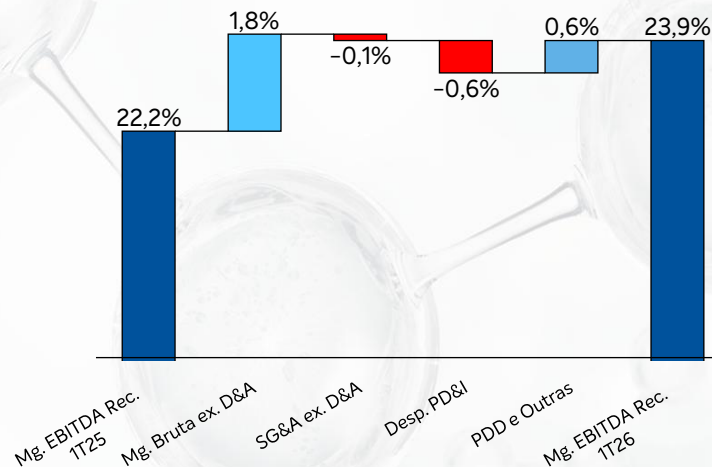
Melhora advinda da Margem Bruta, buscando diluição e otimização de despesas

EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem



- Margem EBITDA impactada positivamente pela Margem Bruta nos últimos 2 anos.
- Diluição e otimização de despesas devem começar a contribuir analisando os próximos 2 anos.

Bridge Margem EBITDA Rec. 1T26 vs. 1T25

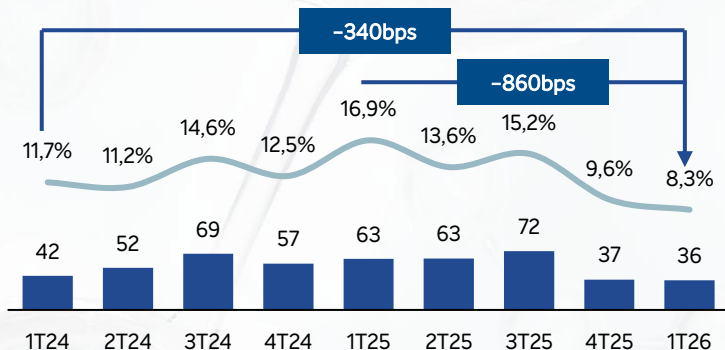


- Margem Bruta continua sendo a principal contribuição para a Margem EBITDA.
- Estabilidade das despesas, expectativa de diluição a partir do 2º semestre.

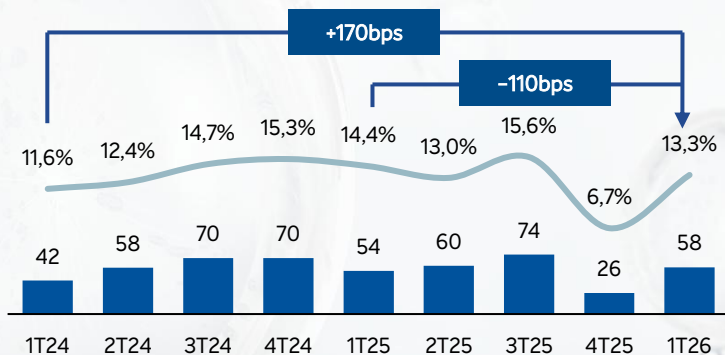
Lucro Líquido Rec. (BRL mi) e Margem

Crescimento de 8% excluindo a variação cambial

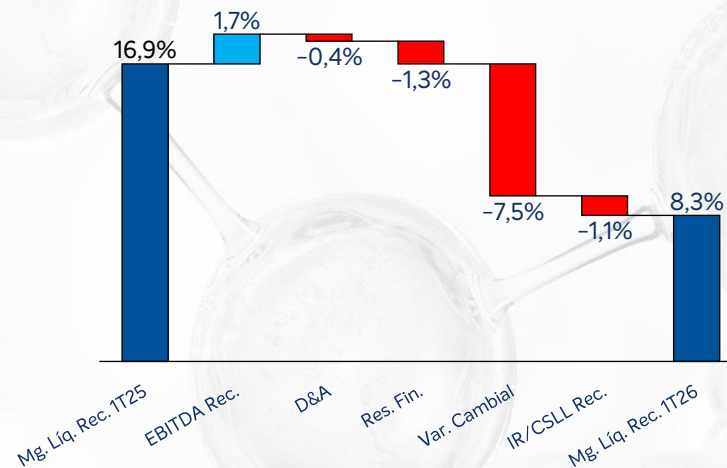
Lucro Líquido Recorrente (BRL mi) e Margem



Lucro Líquido ex. Variação Cambial (BRL mi) e Margem



Bridge Margem Líquida Rec. 1T26 vs. 1T25

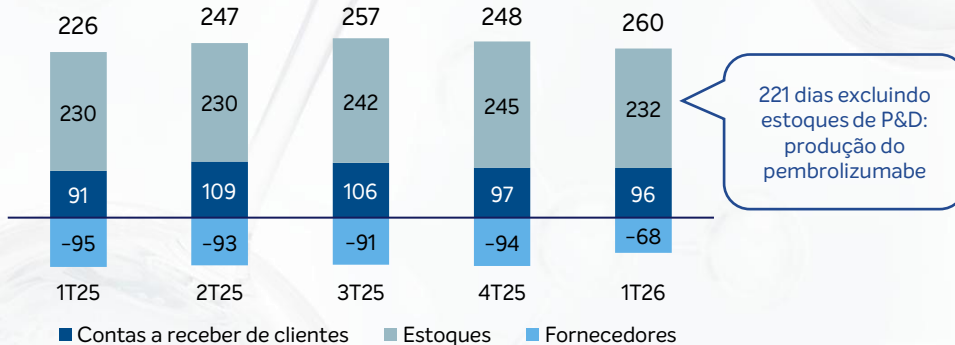


- Variação cambial é a principal responsável pela queda do Lucro Líquido Recorrente;
- Excluindo a variação cambial, o **Lucro Líquido Recorrente** alcançou BRL 58 mi no 1T26, crescimento de 8% em relação ao 1T25.

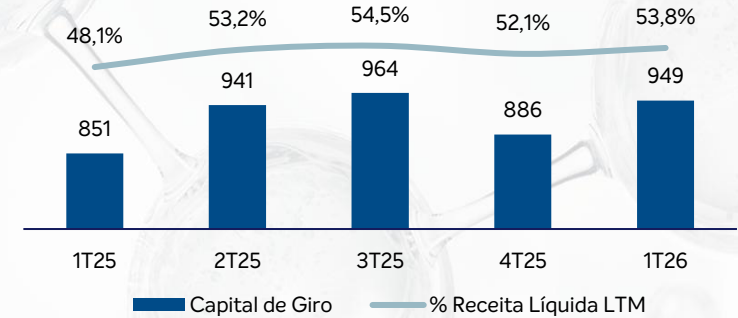
Capital de Giro

Melhora gradual de estoques e impacto pontual em fornecedores

Ciclo de Caixa (dias)



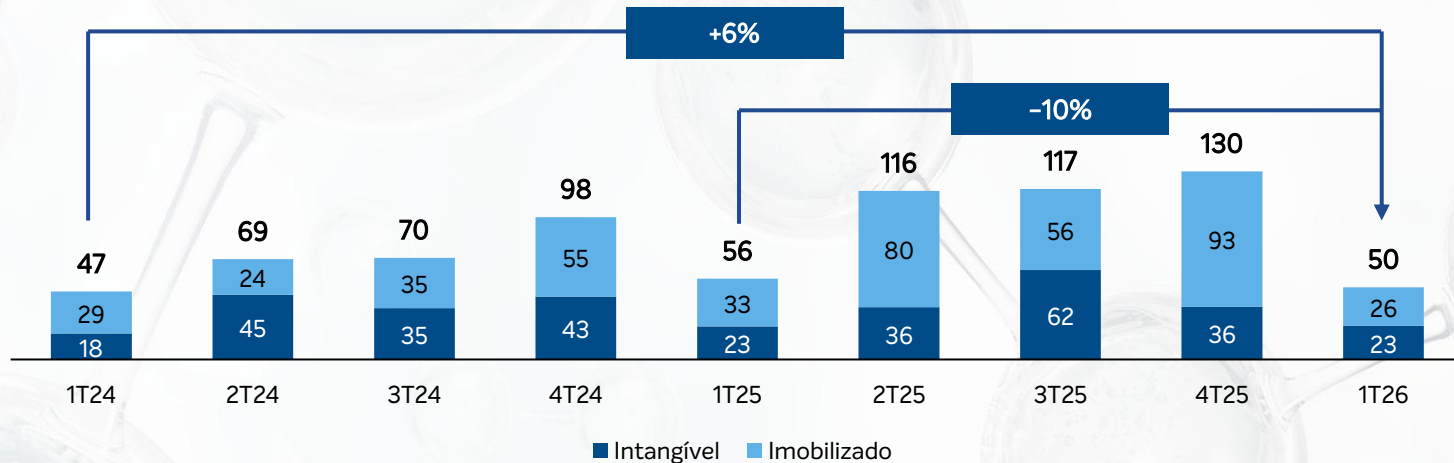
Capital de Giro (BRL mi)



- **Estoques:** impactos positivos da entrega de licitação federal e venda de produtos maduros, melhora limitada pelo estoque de P&D para produção do pembrolizumabe, estoque de produtos das novas linhas em aprovação e estoque de plasma da Hemarus. Expectativa de continuar melhora gradual.
- **Fornecedores:** Redução relacionada a queda do dólar. Normalização esperada.
- **Clientes:** Aumento em linha com crescimento de Receita, com estabilidade nos dias de recebimento, mesmo com cenário desafiador e prolongado de juros altos.

CAPEX (BRL mi)

Ritmo dos investimentos costuma acelerar durante o ano



Imobilizado 1T26 – Total de BRL 26 mi

- Investimentos de BRL 17 mi para expansão, principalmente novas linhas produtivas.

Intangível 1T26 – Total de BRL 23 mi

- Investimentos de BRL 22 mi para inovação e desenvolvimento de novos produtos.

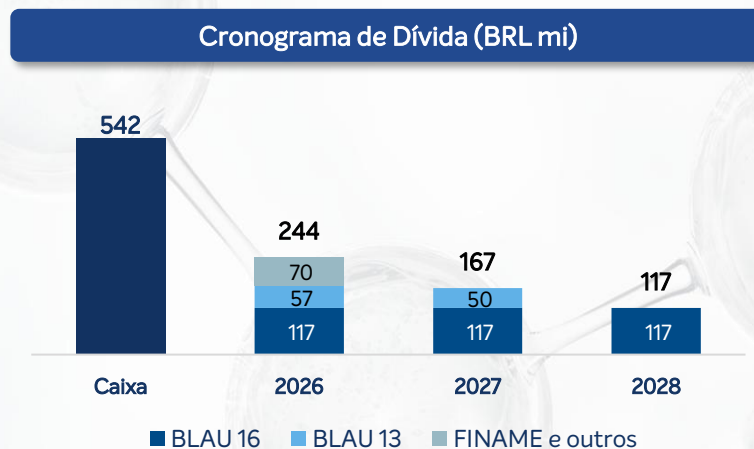
Perspectivas

- A Companhia constantemente reavalia a priorização de investimentos, visando manter a estrutura de capital saudável e potencializar o retorno com os melhores projetos.
- Aceleração durante o ano, principalmente no 2º semestre, com estudos clínicos.

Endividamento

Blau registra posição de Caixa e Aplicações Financeiras superior a Dívida Bruta

Endividamento (BRL mi)		
	1T26	1T25
Curto Prazo	244	60
Longo Prazo	283	450
Dívida Bruta	527	510
Caixa e Aplicações	542	442
Dívida Líquida	-15	67
EBITDA LTM	403	445
Alavancagem	0,0x	0,2x



- Caixa superior a dívida em 15 milhões de reais.
- Caixa e Aplicações Financeiras aumentou BRL 100 milhões, impulsionado pelo desinvestimento da Prothya.
- Robustez financeira para realizar os investimentos transformacionais.

5 Anos do IPO da Blau

Apesar dos desafios, Companhia está melhor posicionada hoje do que no IPO

Desafios:

- Juros subiram de 2% para 15%, postergação de investimentos para preservar estrutura de capital.
- Venda de produtos sem registro no canal público, da pandemia até 2024.
- Atrasos nas aprovações de novos medicamentos pelo regulador reduziram o ritmo de crescimento e retorno da Companhia.
- Efeito de correção de preços após a pandemia, que só normalizou em 2024.
- Alguns investimentos não tiveram o retorno esperado (Prothya e Hemarus).

Conquistas:



- Manutenção da estrutura de capital saudável em cenário altamente desafiador, com um dos balanços mais fortes do setor.



- Foco no canal privado e diversificação de receita resulta em redução de riscos, com maior potencial e sustentabilidade de crescimento futuro.



- Aumento da capacidade de desenvolvimento de novos produtos, em quantidade e complexidade. Avanços significativos nos Anticorpos Monoclonais.



- Expansão de capacidade produtiva orgânica (P210) e inorgânica (Blau Goiás e Bergamo), com ganhos de produtividade significativos.



- Evolução na Governança e Estrutura Corporativa, para suportar crescimento visando a melhor combinação de risco-retorno.

Perspectivas para os Próximos 5 Anos

Geração de valor para todos os *stakeholders*

Investimento

- Foco nos projetos com melhor risco-retorno.
- Novos produtos e inovação, em especial (mas não somente) os anticorpos monoclonais.
- Expansão de capacidade produtiva e verticalização da produção.
- Desenvolvimento de pessoas e otimização de processos.

Crescimento

- Aceleração do pipeline.
- Crescimento no canal público e privado.
- Expansão geográfica.
- Parcerias in/out license.
- Maior diferenciação e ticket médio.
- Superar as margens históricas, de maneira sustentável e com escala transformacional.

Geração de Valor

- Ampliação de acesso da população a terapias inovadoras.
- Aumento de soberania tecnológica nacional.
- Novas oportunidades para colaboradores, parceiros, clientes e fornecedores.
- Retorno atrativo para os acionistas.
- Sucessão e perpetuidade.

Q&A



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3) Relações com Investidores



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



ri@blau.com



ri.blau.com



Earnings Presentation 1Q26

May 08th, 2026

Disclaimer



This presentation may contain information about future events; such information would not just be historical facts but would reflect the wishes and expectations of the company's management. The words “believes”, “expects”, “plans”, “anticipates”, “estimates”, “projects”, “targets” and the like are intended to identify statements that necessarily involve known and unknown risks.

Known risks include uncertainties, which are not limited to the impact of price and service competitiveness, market acceptance of services, service transactions of the company and its competitors, regulatory approval, currency fluctuations, changes in the mix of services offered and other risks described in the company's reports.

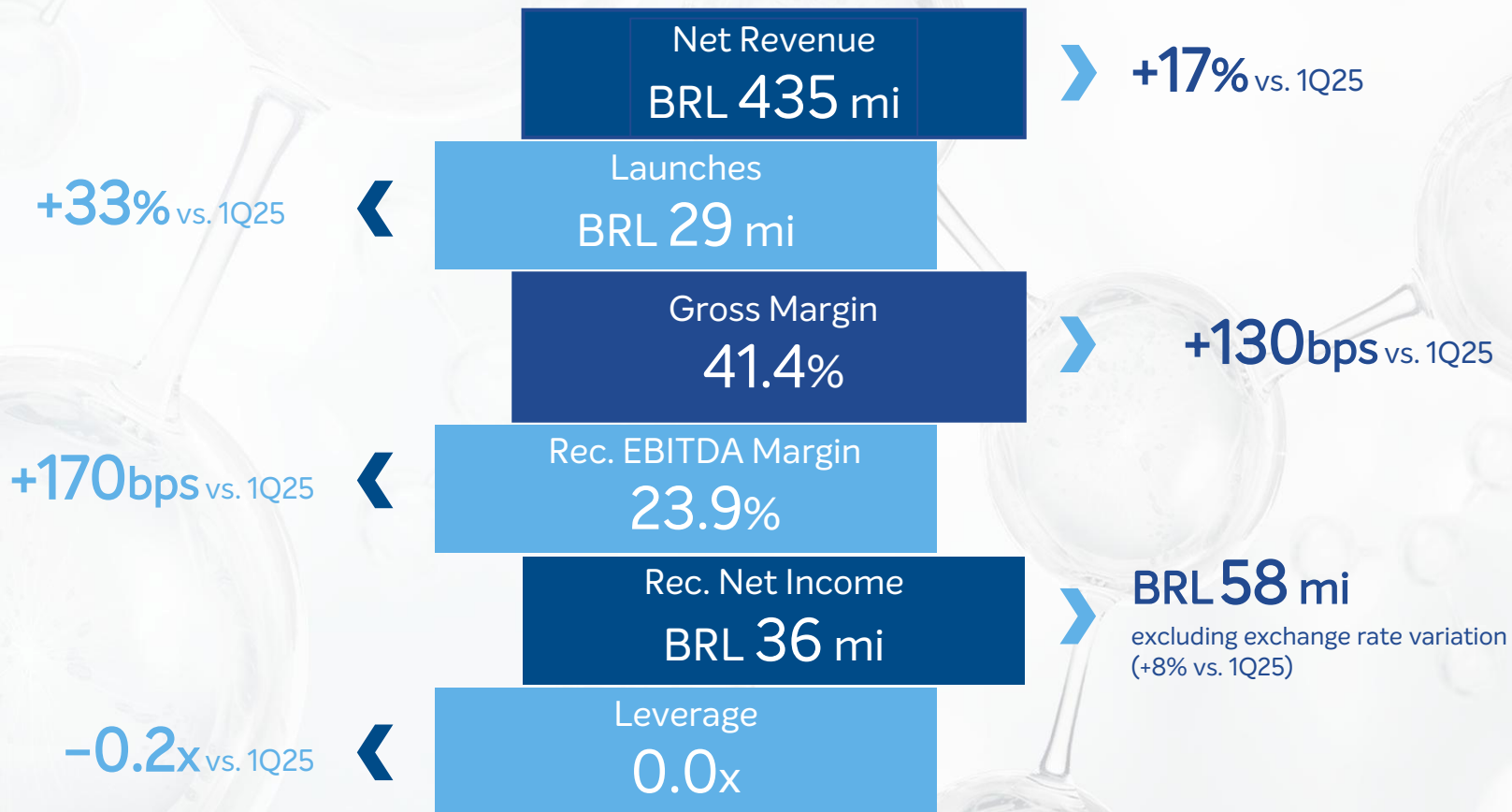
This presentation includes accounting and non-accounting data. The non-accounting data has not been reviewed by the company's independent auditors.

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

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

1Q26 Highlights

Growth in Revenue and Recurring EBITDA, with zero leverage



First Positive Signs in 2026

Other drivers are expected to start contributing in the coming quarters

1Q26

Public Channel



Best volume and price in the federal bidding.

Private Channel



Exchange rates and direct sales boosted performance for the quarter, along with resilient demand for mature products.

Production Capacity



New product lines have not yet contributed to revenue in 1Q26 and are expected to drive growth gradually throughout the year.

Launches



33% growth in 1Q26 due to the maturing of launches from previous years. New launches are expected to begin contributing.

Gross Margin



Greater operational efficiency and favorable exchange rates more than offset the product mix.

Expense Dilution



There was no dilution in 1Q26, but starting in the second half of the year, it is likely to begin contributing to EBITDA margin growth.

Cash Cycle



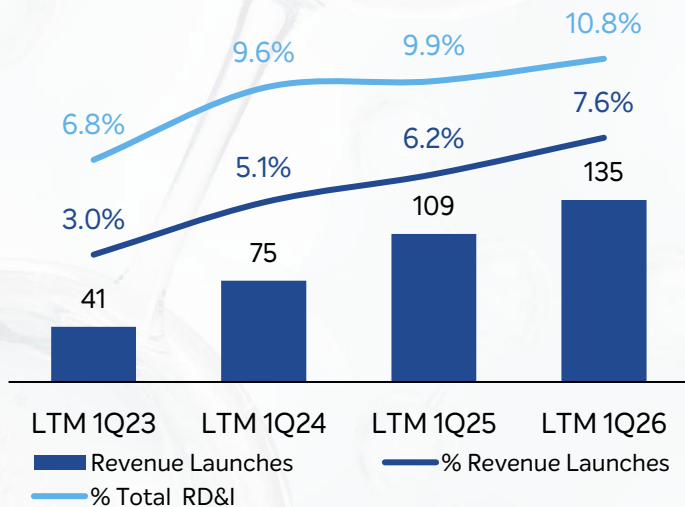
A one-time increase due to supplier financing, which is expected to normalize. Inventories are expected to increase further over the year.

Research, Development and Innovation (RD&I)

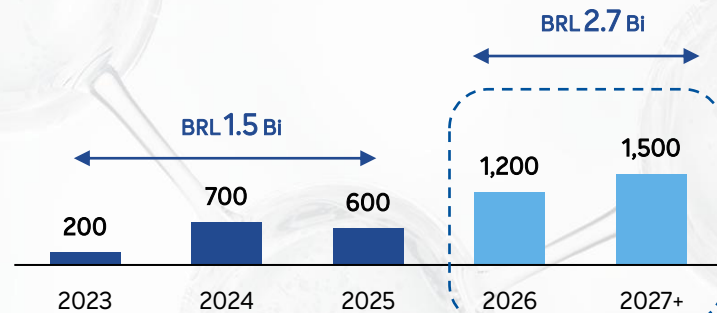


Launches up 23% vs. LTM 1Q25, with potential for further growth ahead

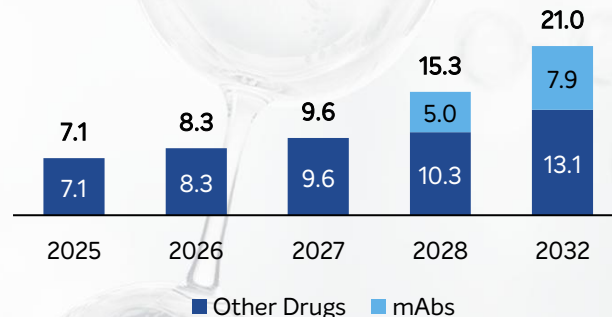
Launch Revenues (BRL mi) and RD&I Investments



TAM¹ products awaiting review by Anvisa



TAM¹ Blau Hospital Segment (BRL bi)

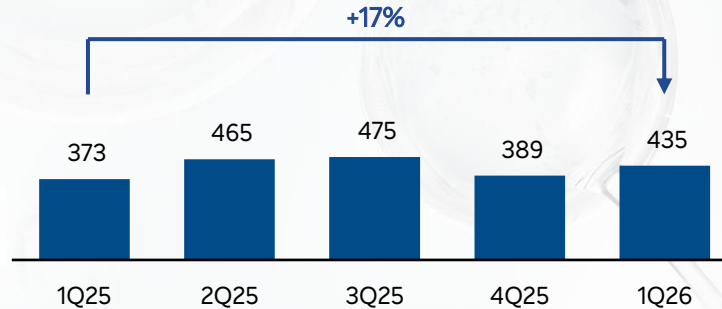


- Growth driven by the maturing of projects launched in previous years.
- New launches expected to contribute to growth in the coming quarters.

Net Revenue

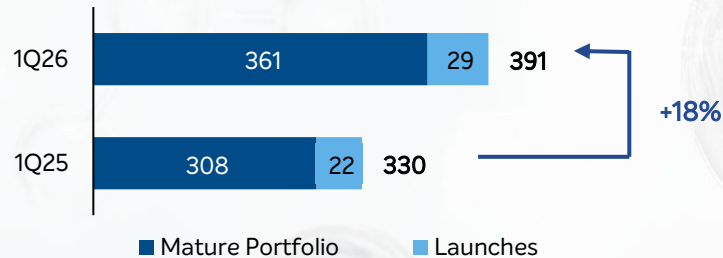
The Hospital segment leads growth

Consolidated



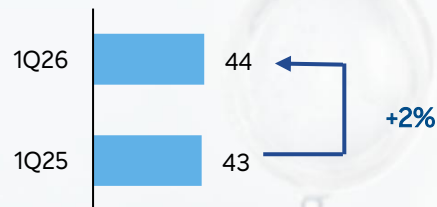
- Growth above the market average.
- Negative seasonality in the quarter.

Hospital Segment



- Driven by federal bidding and mature products.
- New production lines have not yet contributed.

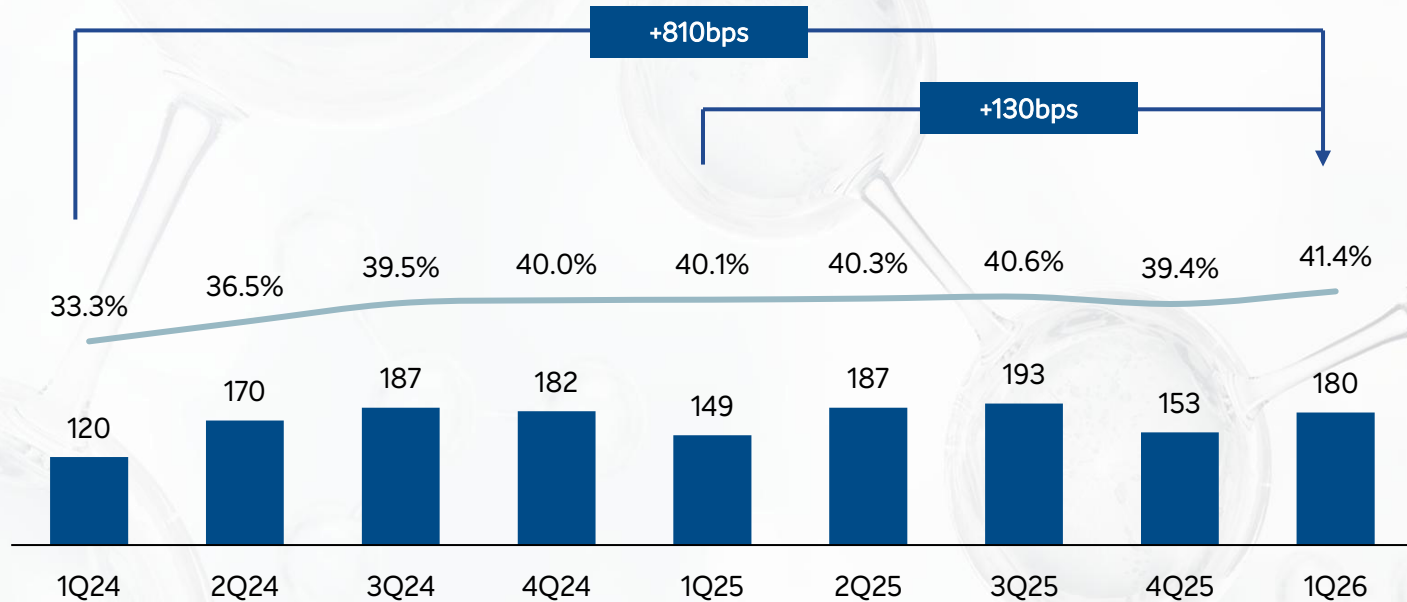
Retail + Aesthetics



- Launches up 33%.
- Level maintenance.
- Adjustments on supply and distribution in Aesthetics.

Gross Profit (BRL mi) and Margin

Consistent margin growth over the past quarters

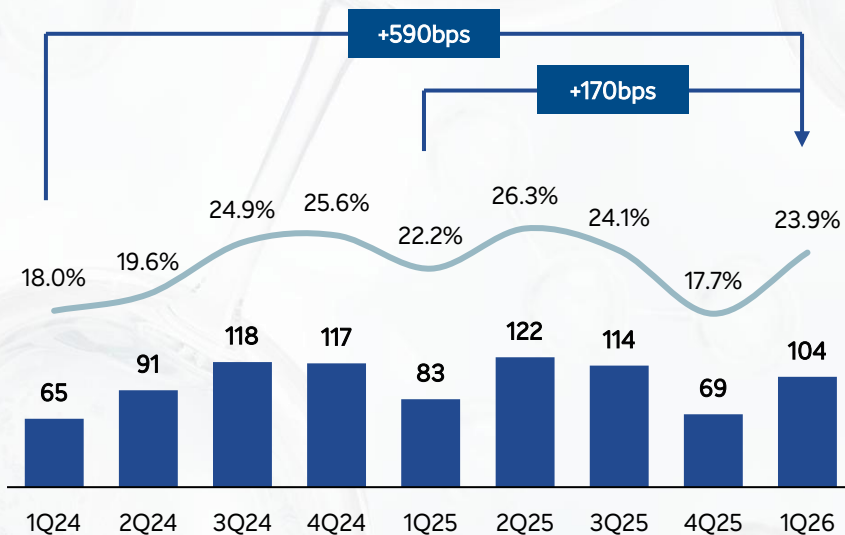


- Greater efficiency at the facilities.
- Fixed costs dilution at the facilities.
- Bergamo operating at the same level of margins as Blau.
- More favorable exchange rates for purchasing raw materials.

Recurring EBITDA (BRL mi) and Margin

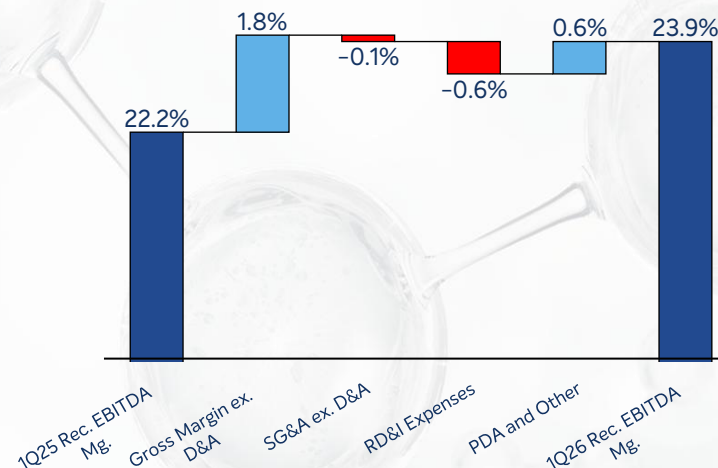
Improvement from Gross Margin, aiming to dilute and optimize expenses

Recurring EBITDA (BRL million) and Margin



- The EBITDA margin has been positively impacted by the gross margin over the past two years.
- Cost reduction and optimization efforts are expected to begin contributing over the next two years.

Rec. EBITDA Margin Bridge 1Q26 vs. 1Q25

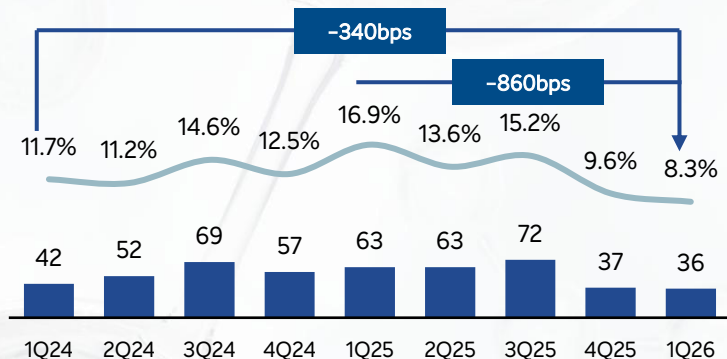


- Gross margin remains the main contributor to EBITDA Margin.
- Stable expenses, with dilution expected starting in the second half of the year.

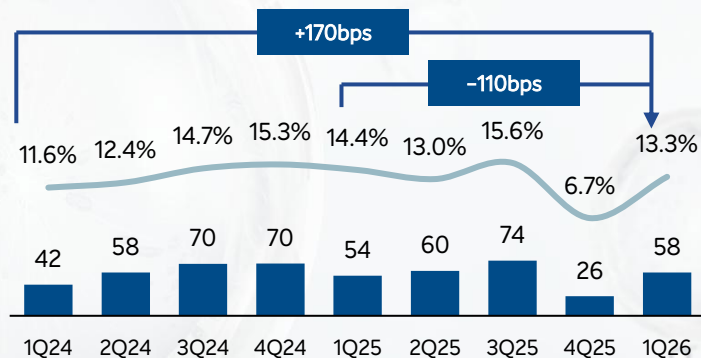
Rec. Net Income (BRL mi) and Margin

8% growth, excluding exchange rate variation

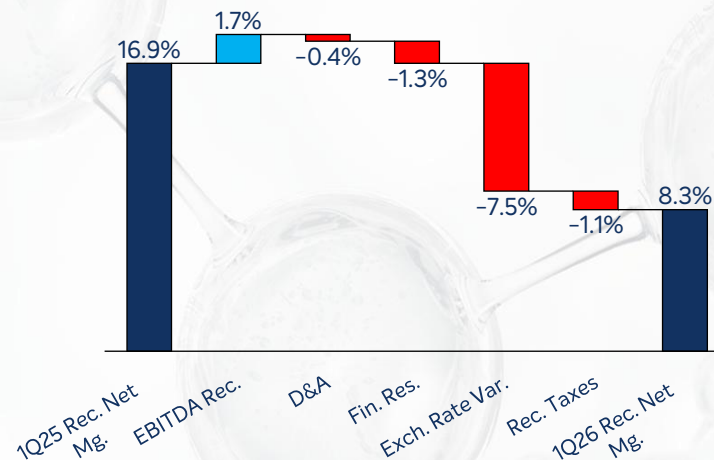
Recurring Net Income (BRL million) and Margin



Net Income ex. Exchange Rate Variation (BRL million) and Margin



Rec. Net Income Margin Bridge 1Q26 vs. 1Q25

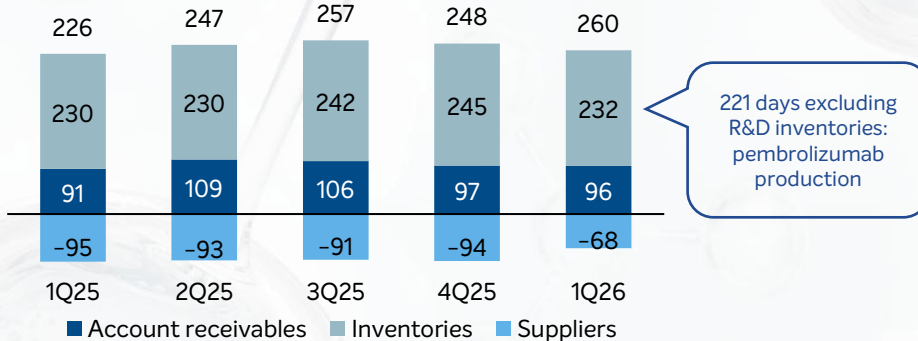


- Exchange rate variation is the main factor behind the decline in Recurring Net Income;
- Excluding exchange rate variation, **Recurring Net Income reached BRL 58 million in 1Q26**, an 8% increase compared to 1Q25.

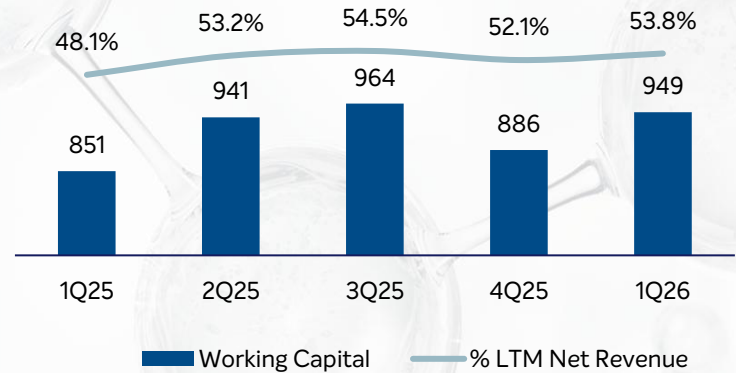
Working Capital

Gradual improvement in inventories and a ponctual impact on suppliers

Cash Cycle (days)



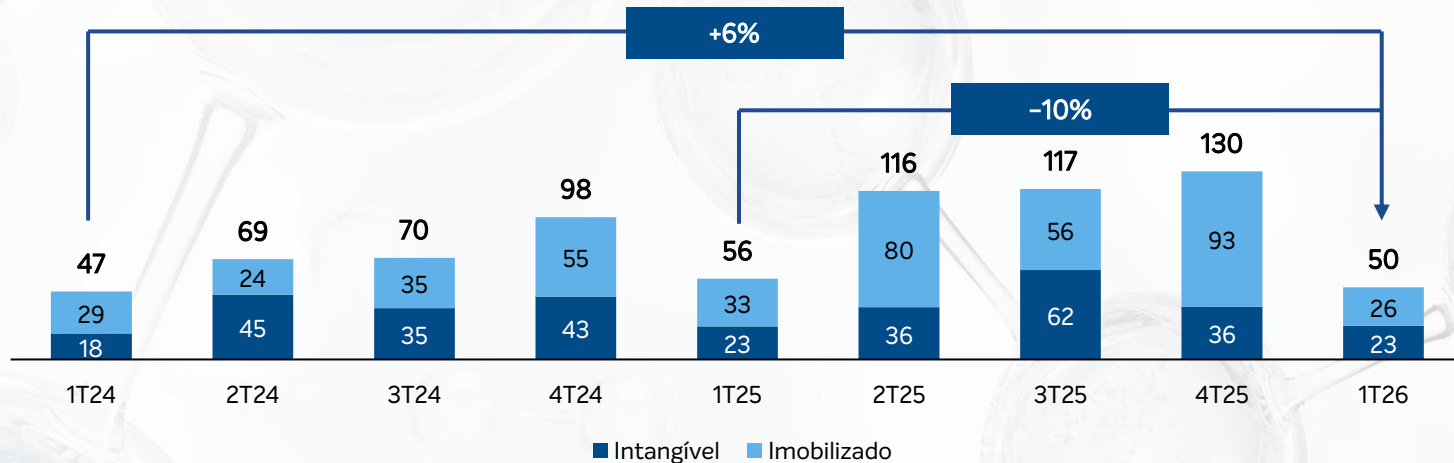
Working Capital (BRL mi)



- **Inventories:** Positive impacts from the delivery of federal bidding and sale of imported products; improvement limited by RD&I pembrolizumab inventory, inventory of products from new lines awaiting approval, and Hemarus plasma inventory. Expectation of continued gradual improvement.
- **Suppliers:** Reduction related to the exchange rate variation. Normalization expected.
- **Clients:** Increase in line with revenue growth, with stability in payment terms, even amid a challenging and prolonged environment of high interest rates.

CAPEX (BRL mi)

The pace of investment tends to accelerate during the year



Fixed Assets 1Q26 – Total of BRL 26 mi

- Investments of BRL 17 million for expansion, primarily in new production lines.

Intangible 1Q26 – Total of BRL 23 mi

- Investments of BRL 22 million in innovation and development of new products.

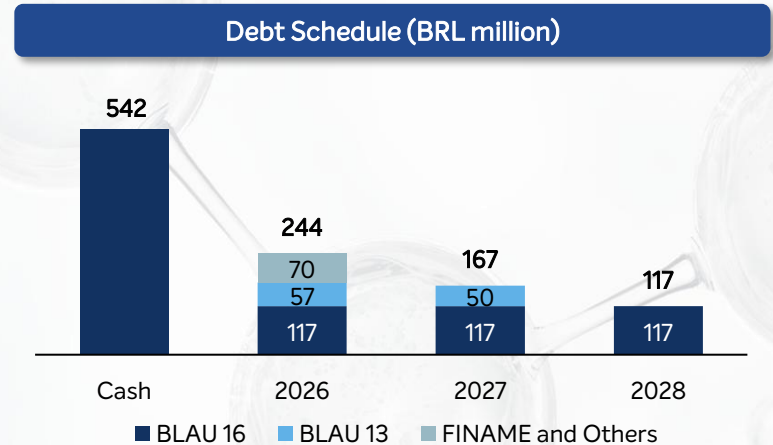
Perspectives

- The Company continually reassesses its investment priorities to maintain a healthy capital structure and maximize returns on the best projects.
- Acceleration during the year, particularly in the second half, with clinical studies.

Indebtedness

Blau reports Cash and Financial Investments higher than Gross Debt

Indebtedness (BRL mi)		
	1Q26	1Q25
Short Term	244	60
Long Term	283	450
Gross Debt	527	510
Cash and Fin. Investments	542	442
Net Debt	-15	67
LTM EBITDA	403	445
Leverage	0.0x	0.2x



- Cash exceeds debt by BRL 15 million.
- Cash and Financial Investments increased by BRL 100 million, driven by the divestment of Prothya.
- Financial strength to carry out transformational investments.

5 Years Since Blau's IPO

Despite the challenges, the Company is better positioned today than in the IPO

Challenges:

- Interest rates rose from 2% to 15%, leading to the postponement of investments to preserve the capital structure.
- Sales of unregistered products in the public channel, from the pandemic through 2024.
- Delays in the regulatory approval of new drugs slowed the Company's growth and returns.
- The effect of price correction following the pandemic, which only normalized in 2024.
- Some investments did not yield the expected returns (Prothya and Hemarus).

Achievements:



- Maintaining a healthy capital structure in a highly challenging environment, with one of the strongest balance sheets in the industry.



- Focusing on the private channel and diversifying revenue streams reduces risks while increasing the potential for and sustainability of future growth.



- Increased capacity for developing new products, in terms of both quantity and complexity. Significant advances in monoclonal antibodies.



- Expansion of organic production capacity (P210) and inorganic production capacity (Blau Goiás and Bergamo), with significant productivity gains.



- Advances in corporate governance and structure to support growth while aiming for the best risk-return balance.

Perspectives for the Next 5 Years

Creating value for all stakeholders

Investment

- Focus on projects with the best risk–return balance.
- New products and innovation, particularly (but not limited to) monoclonal antibodies.
- Expansion of production capacity and vertical integration of production.
- People development and process optimization.

Growth

- Pipeline Acceleration.
- Growth in the public and private sectors.
- Geographic expansion.
- In/out licensing partnerships.
- Greater differentiation and higher average ticket price.
- Exceeding historical margins in a sustainable way and with a transformative scale.

Value Creation

- Expanded access to innovative therapies for the population.
- Increased national technological sovereignty.
- New opportunities for employees, partners, clients, and suppliers.
- Attractive returns for shareholders.
- Succession and perpetuity.

Q&A



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Investor Relations



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



ri@blau.com



ri.blau.com