



Apresentação de Resultados 2T26 / 1S26

12 de Agosto 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.

Agenda:

1. Destaques
2. Pipeline e Receita
3. Operacional e Financeiro
4. Considerações Finais
5. Q&A

1. Destaques



Marcelo Hahn
CEO / Fundador

Destaques (1/2)

Sólido desempenho operacional em macro desafiador

	1S26	1T26	2T26
Receita Líquida	+10% BRL 922 mi	+17% BRL 435 mi	+5% BRL 487 mi
Margem Bruta	43,2% +240 bps	41,4% +170 bps	43,6% +330 bps
Margem EBITDA Rec.	24,9% +40 bps	23,9% +170 bps	25,9% -40bps
Lucro Líquido Rec.	BRL 107 mi -15%	BRL 36 mi -42%	BRL 71 mi +12%
Ex. Variação Cambial	BRL 134 mi +18%	BRL 58 mi +8%	BRL 76 mi +26%

- Diferença de crescimento entre o 1º e 2º trimestres devido ao canal público, pelo faseamento das entregas e base de comparação.

- Melhoria sequencial do 2T26 em relação ao 1T26, beneficiada por ganhos de eficiência, câmbio, diluição de custos fixos e mix de vendas.

- Aumento sequencial da margem do 2T26 em relação ao 1T26; base de comparação difícil do 2T25 (maior margem trimestral do ano passado).

- Crescimento de 12% do 2T26 reverte a queda do 1T26, que foi impactado pela variação cambial.

- Cresce 18% no 1S26 excluindo variação cambial, refletindo melhor desempenho operacional.

Destaques (2/2)

Melhora operacional resulta em aumento da geração de caixa

	1S26	1T26	2T26
Capital de Giro	50,8% BRL 922 mi	53,8% BRL 949 mi	50,8% BRL 922 mi
CAPEX (% EBITDA Rec.)	BRL 142 mi 62%	BRL 37 mi 36%	BRL 105 mi 84%
Ger. Caixa Operacional (% EBITDA Rec.)	BRL 212 mi 92%	BRL 26 mi 25%	BRL 186 mi 148%
Ger. Caixa Livre	BRL 70 mi	-BRL 11 mi	BRL 81 mi
Alavancagem (Dívida Líquida)	-0,2x -BRL 64 mi	0,0x -BRL 15 mi	-0,2x -BRL 64 mi

- **Otimização sequencial** reflete redução dos estoques e recomposição de fornecedores, apesar de sazonalidade negativa nos recebíveis.

- **EBITDA Recorrente suportou os investimentos do semestre**, com diferença dos valores entre os trimestres sendo apenas faseamento.

- **Geração de caixa operacional 2,4x maior no 1S26** e acima do EBITDA Recorrente.

- **Geração de caixa livre no 2T26 reverte consumo no 1T26**, mesmo com aumento dos investimentos.

- **Redução de BRL 49 mi da Dívida Líquida**, com geração de caixa suportando investimentos, serviço da dívida e remuneração dos acionistas.

2. Pipeline e Receita



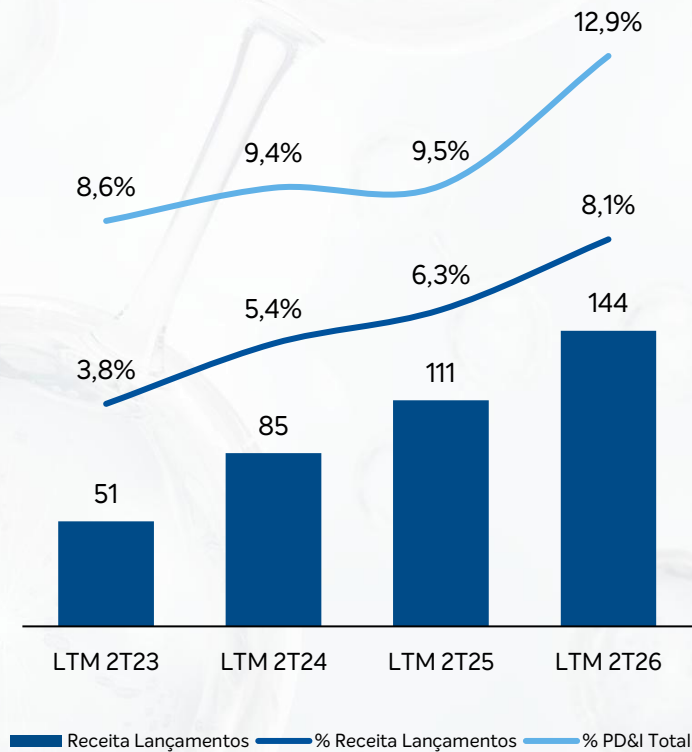
Matheus Fujisawa
Relações com Investidores

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)

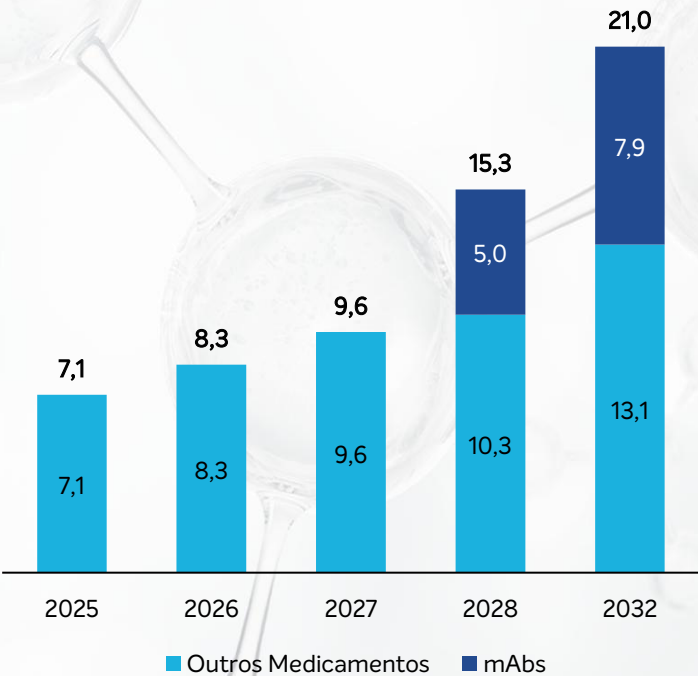


Receita de lançamentos e investimentos em PD&I aceleram

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

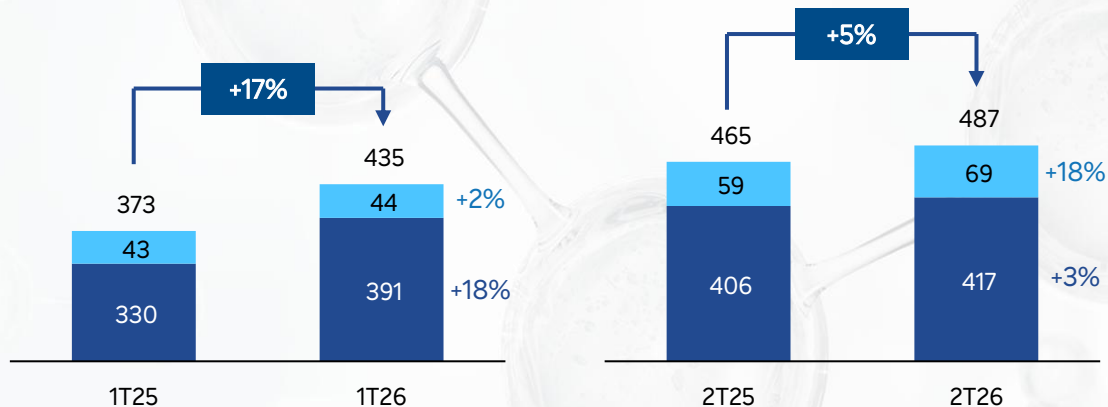
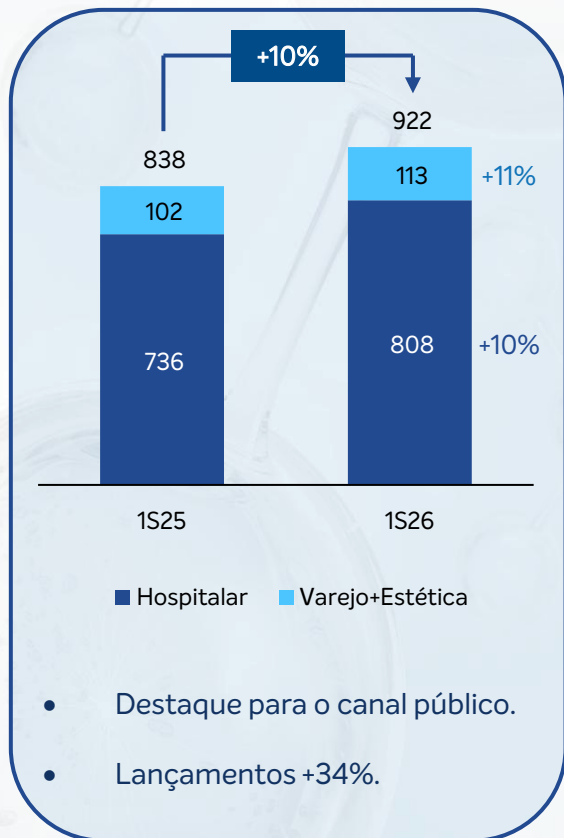


TAM¹ Blau Segmento Hospitalar (BRL bi)



Receita Líquida (BRL mi)

Semestre cresce em linha com o CAGR dos últimos 3 anos



- Diferença de crescimento entre os trimestres principalmente pelo canal público (diferentes volumes de entrega e bases de comparação).
- Privado acelerou crescimento do 1T26 para o 2T26.
- Crescimento pode acelerar com novas linhas de produção e base acessível.

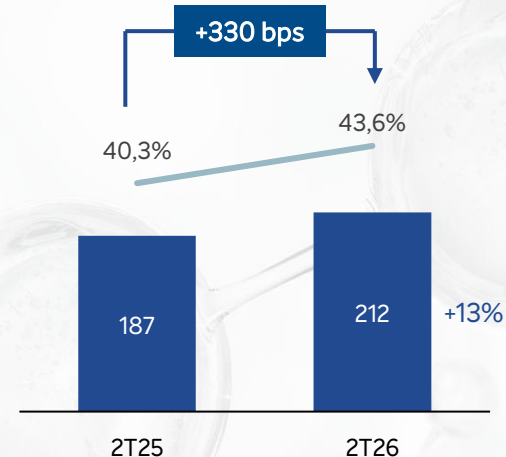
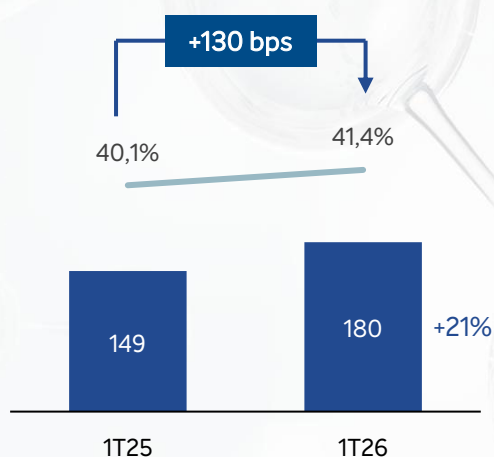
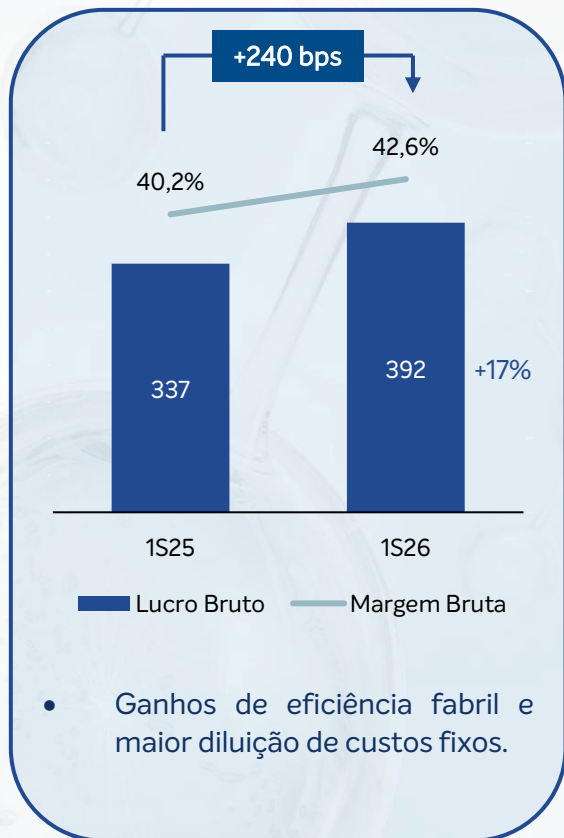
Operacional e Financeiro



Douglas Rodrigues
CFO / DRI

Lucro Bruto (BRL mi) e Margem

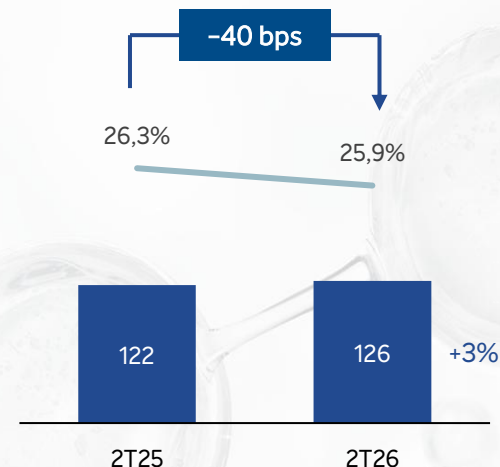
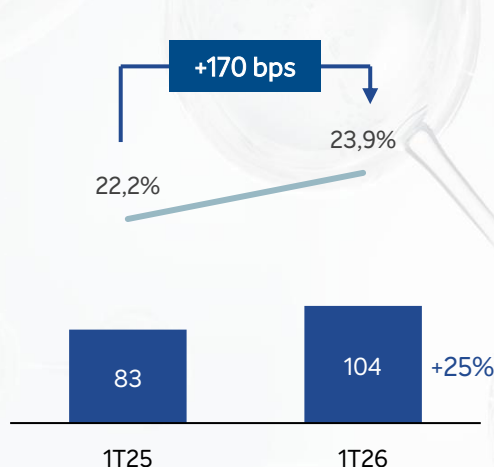
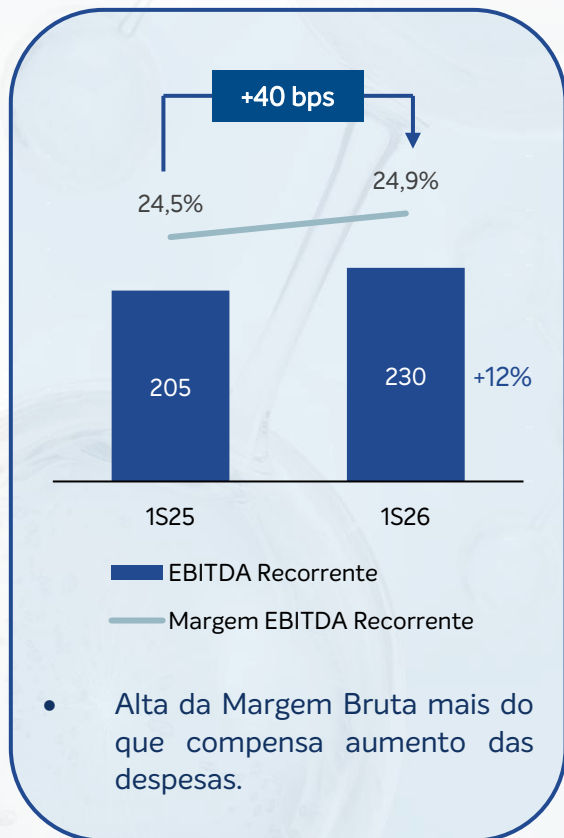
Margem Bruta segue em alta, assim como nos últimos 3 anos



- **Melhora sequencial do 1T26 para o 2T26** é explicada principalmente por câmbio e mix de vendas mais favoráveis.
- Assumindo um mix estável, é viável manter esse nível no 2º semestre. **Ainda temos muitas alavancas para melhorar a margem no médio/longo prazo.**

EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem

Crescimento de margem, mantendo tendência de melhoria verificada nos últimos 3 anos

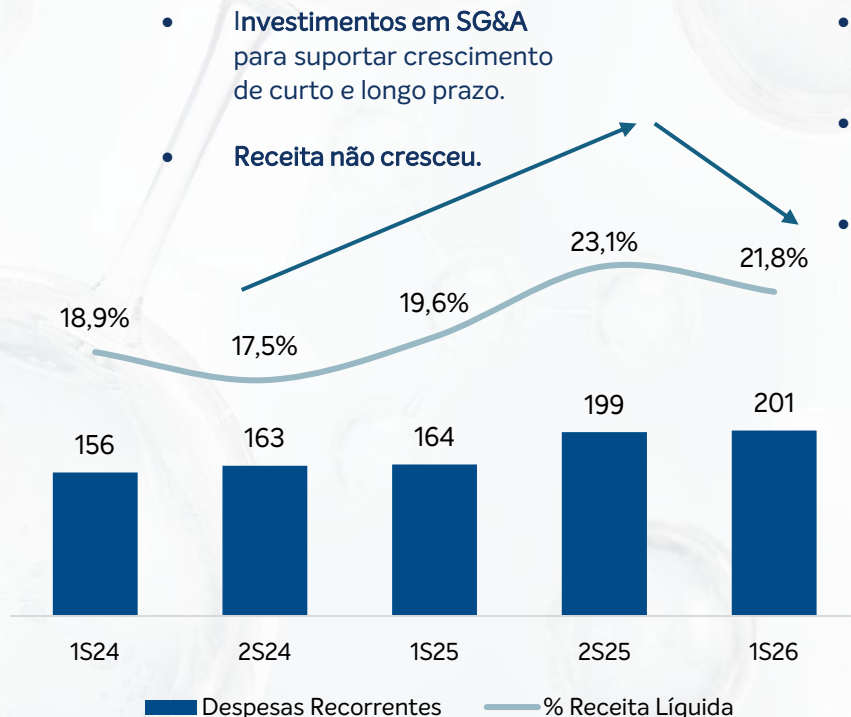


Não Recorrentes:

- No 1S26, desconsidera impacto negativo de BRL 23 milhões, da provisão de earnout do M&A da Blau Goiás em 2020, que está em disputa judicial.
- No 1S25, desconsidera impacto positivo de BRL 42 milhões, da venda do registro de toxina botulínica.

Despesas Recorrentes (BRL mi)

Após os custos, diluição das despesas pode ser a próxima alavanca de margem

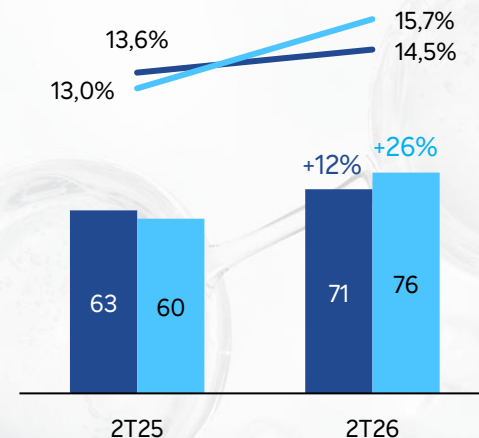
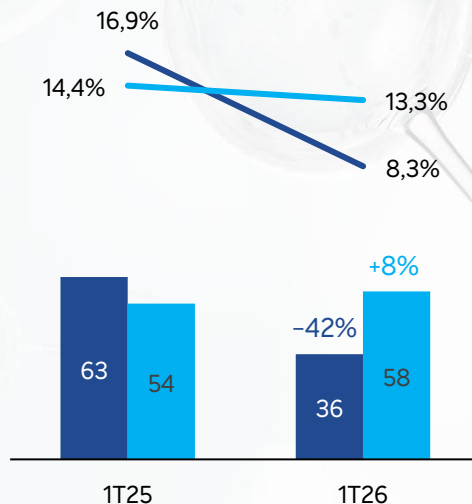
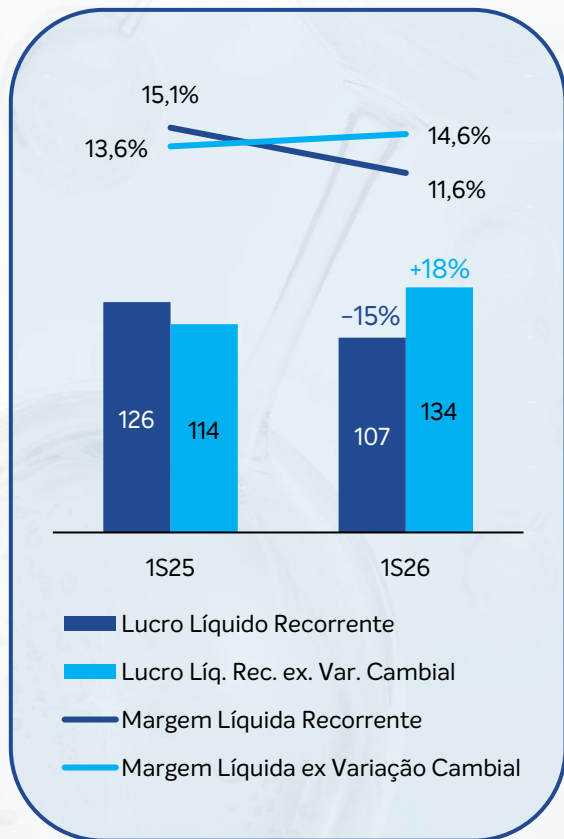


- Receita volta a crescer no 1S26, e tende a acelerar com novas linhas de produção.
- Despesas praticamente estáveis no 1S26 em relação ao 2S25.
- SG&A atual suporta uma receita muito maior que a atual, oportunidades de otimização:

- Novo sistema de compras centralizado.
- Consultorias para revisão de processos e estrutura organizacional.
- Maior diluição na medida que o pipeline e expansão internacional forem se materializando.

Lucro Líquido (BRL mi) e Margem

1S26 vs. 1S25: -15% incluindo Variação Cambial e +18% excluindo

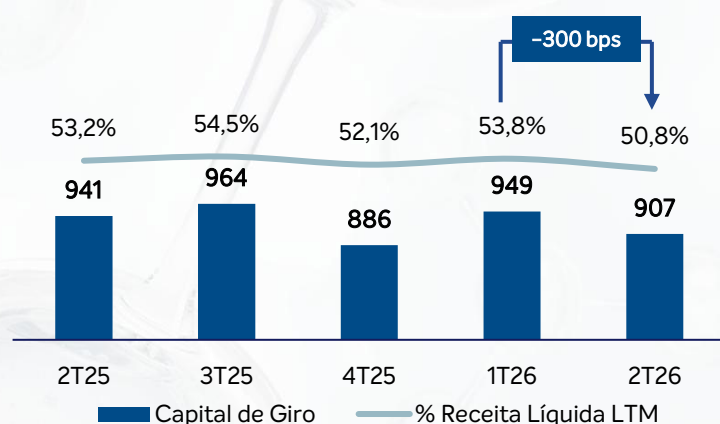


- Analisando os trimestres, **crescimento de 12% do 2T26 reverte a queda de 42% do 1T26**, que foi fortemente impactado pela variação cambial.
- **Variação cambial muda a tendência do Lucro Líquido Recorrente**, por ter sido negativa em BRL 27 mi no 1S26 e positiva em BRL 12 no 1S25.

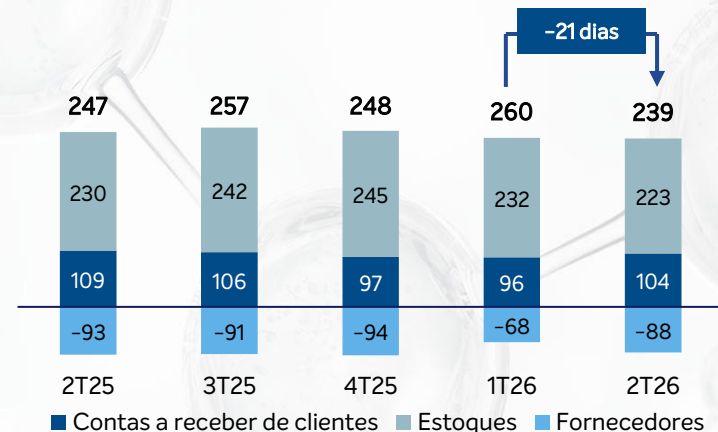
Capital de Giro

Capital de giro apresenta melhora sequencial e atinge 50,8% da Receita no 2T26

Capital de Giro (BRL mi)



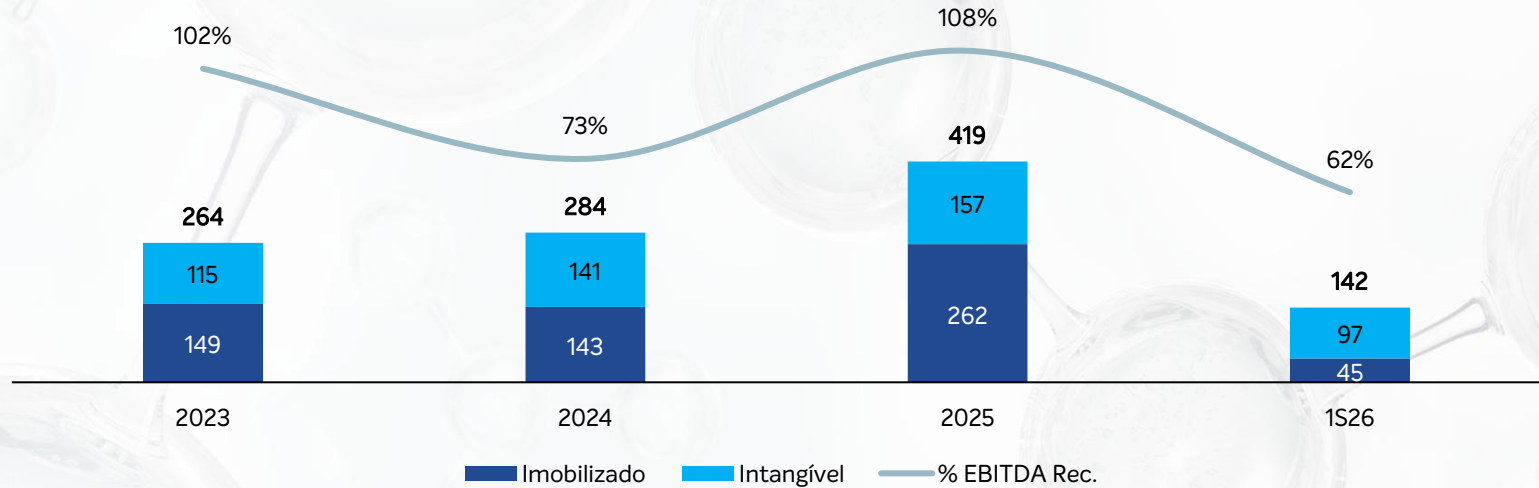
Ciclo de Caixa (dias)



- **Contas a receber cresce sequencialmente**, refletindo a sazonalidade típica do segundo trimestre.
- **Estoques registraram a terceira redução trimestral consecutiva**; esperamos avanços adicionais.
- **Fornecedores retoma patamar histórico**, após redução estratégica no 1T26 para aproveitar câmbio favorável.

CAPEX (BRL mi)

Investimentos voltaram a ficar abaixo do EBITDA Recorrente



- **Em 2025, o CAPEX foi concentrado no imobilizado**, com investimentos em expansão de capacidade produtiva e nos equipamentos para a produção dos anticorpos monoclonais.
- **Em 2026, o intangível lidera os investimentos**, principalmente para o desenvolvimento de novos medicamentos biológicos e sintéticos, com destaque para os anticorpos monoclonais.
- **A Companhia mantém disciplina na alocação de capital**, priorizando projetos com elevado potencial de retorno e relevância estratégica, sustentando suas perspectivas de crescimento de longo prazo.

Endividamento

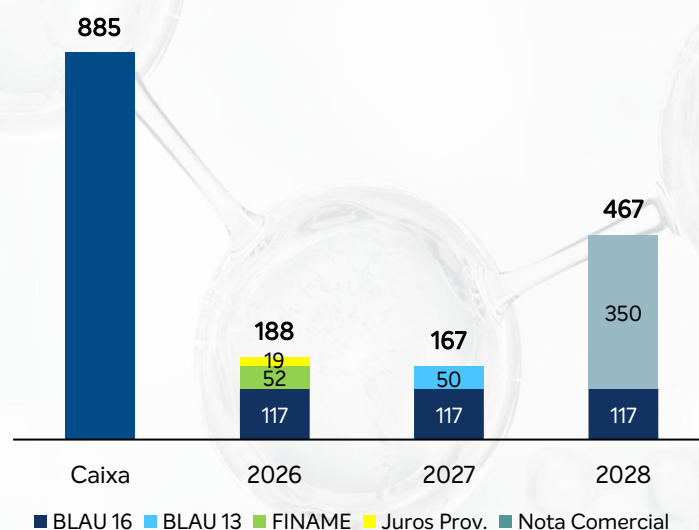
Blau registra posição de Caixa e Aplicações Financeiras superior a Dívida Bruta

Endividamento (BRL mi)

	2T26	1T26	2T25
Curto Prazo	238	244	66
Longo Prazo	583	283	400
Dívida Bruta	821	527	466
Caixa e Aplicações	885	542	298
Dívida Líquida	-64	-15	168
EBITDA LTM	384	403	482
Alavancagem	-0,2x	0,0x	0,3x

- **Captação de BRL 350 milhões em Nota Comercial Privada (CDI+0,97%),** com redução de custo de dívida e suporte para investimentos estratégicos.
- **Redução de BRL 49 mi da Dívida Líquida,** com geração de caixa operacional suportando investimentos, serviço de dívida e remuneração dos acionistas.

Cronograma de Dívida (BRL mi)



	2T26	1T26	2T25
Spread Médio	1,21%	1,30%	1,55%

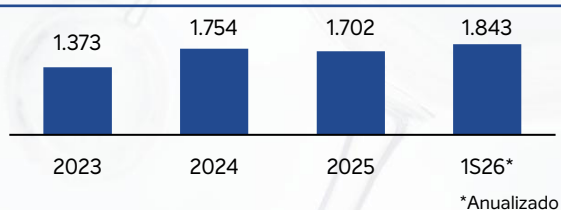
Considerações Finais



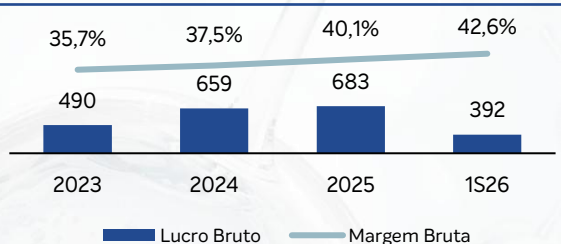
Marcelo Hahn
CEO / Fundador

Desempenho nos Últimos 3 Anos

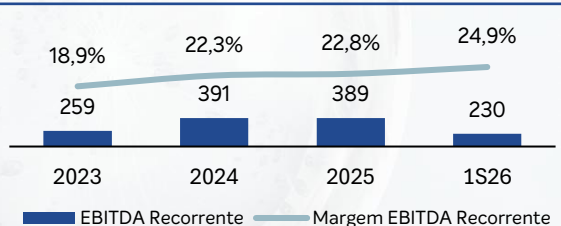
Receita (CAGR +10%)



Margem Bruta (+690 bps)



Margem EBITDA (+600 bps)



Principais Realizações:

- **Turnaround Bergamo concluído:** aquisição, integração e captura de sinergias (2023-2025);
- **Ramp-up da ocupação das linhas produtivas,** incluindo expansão do P210, alcançando o recorde de volume produzido (2023-2025);
- **Expansão geográfica,** operando em 9 países e exportando para +20 países. (2023-2025);
- **+BRL 1,5 bilhão de expansão do TAM** (Mercado Endereçável Total 2023-1S26);
- **Expansão da planta de IFAs Biotecnológicos,** para acomodar anticorpos monoclonais (2023-1S26);
- **Avanços no desenvolvimento e produção dos anticorpos monoclonais,** incluindo certificação da fábrica para o pembrolizumabe (2023-1S26).
- **Otimização dos investimentos com foco no pipeline e expansões nas fábricas atuais,** incluindo desinvestimento Prothya e maior faseamento da fábrica de Pernambuco (2025-1S26).



Compromissos do Plano Estratégico

Investimentos focados em diferenciação de portfólio e capacidade de produção e PD&I



Curto Prazo (2026-2027)

- Crescimento de +BRL 2 bi do Mercado Endereçável (TAM);
- Novas linhas de produção de medicamentos sintéticos acabados nas fábricas atuais;
- Nova sede de PD&I (Inventta ICT)
- Nova linha de embalagem em Pernambuco;
- Eficiência e alavancagem operacional.



Sede Inventta ICT



Nova linha produtiva de antibióticos Blau SP

Médio Prazo (2028-2029)

- Lançamento do 1º anticorpo monoclonal (pembrolizumabe);
- Nova expansão da planta de IFAs Biotecnológicos;
- Nova linha de medicamentos biológicos acabados na Blau Cotia.
- Parcerias e expansão internacional.



Planta de IFAs Biotech: downstream

Longo Prazo (2030+)

- Lançamento dos outros 3 anticorpos monoclonais;
- Planta produtiva em Pernambuco;
- Blau com portfólio mais diferenciado;
- Possibilidade de aumento da remuneração dos acionistas.



Blau Pernambuco

Q&A



Marcelo Hahn
CEO / Fundador



Douglas Rodrigues
CFO / DRI



Matheus Fujisawa
Relações com Investidores

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 2Q26 / 1H26

August 12th, 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.

Agenda:

1. Highlights
2. Pipeline and Revenue
3. Operational and Financial
4. Final Thoughts
5. Q&A

1. Highlights



Marcelo Hahn
CEO / Founder

Highlights (1/2)

Solid operational performance in challenging macro

	1H26	1Q26	2Q26	
Net Revenue	+10% BRL 922 mi	+17% BRL 435 mi	+5% BRL 487 mi	Difference in growth between Q1 and Q2 coming mainly from the public channel, by the phasing of deliveries and comparison base.
Gross Margin	43.2% +240 bps	41.4% +170 bps	43.6% +330 bps	Sequential improvement in 2Q26 compared to 1Q26, benefited from efficiency gains, foreign exchange, fixed cost dilution and sales mix.
EBITDA Margin Rec.	24.9% +40 bps	23.9% +170 bps	25.9% -40bps	Sequential increase in margin in 2Q26 compared to 1Q26; difficult comparison basis for 2Q25 (highest quarterly margin last year).
Net Income Rec.	BRL 107 mi -15%	BRL 36 mi -42%	BRL 71 mi +12%	12% growth in 2Q26 reverses the decline in 1Q26, which was impacted by the exchange rate variation.
Ex. Exchange Rate Var.	BRL 134 mi +18%	BRL 58 mi +8%	BRL 76 mi +26%	18% growth in 1H26 excluding exchange rate variation, reflecting better operational performance.

Highlights (2/2)

Operational improvement results in increased cash generation

	1H26	1Q26	2Q26
Working Capital	50.8% BRL 922 mi	53.8% BRL 949 mi	50.8% BRL 922 mi
CAPEX (% Rec. EBITDA)	BRL 142 mi 62%	BRL 37 mi 36%	BRL 105 mi 84%
Operating Cash Gen. (% Rec. EBITDA)	BRL 212 mi 92%	BRL 26 mi 25%	BRL 186 mi 148%
Free Cash Gen.	BRL 70 mi	-BRL 11 mi	BRL 81 mi
Leverage (Net Debt)	-0.2x -BRL 64 mi	0.0x -BRL 15 mi	-0.2x -BRL 64 mi

- **Sequential optimization** reflects reduction of inventories and recomposition of suppliers, despite negative seasonality in receivables.

- **Recurring EBITDA supported the investments of the semester**, with difference in values between the quarters being only phasing.

- **Operating cash generation 2.4x higher in 1H26** and above Recurring EBITDA.

- **Cash generation in 2Q26 reverses consumption in 1Q26**, even with increased investments.

- **BRL 49 million reduction in Net Debt**, with cash generation supporting investments, debt service and shareholder remuneration.

2. Pipeline and Revenue



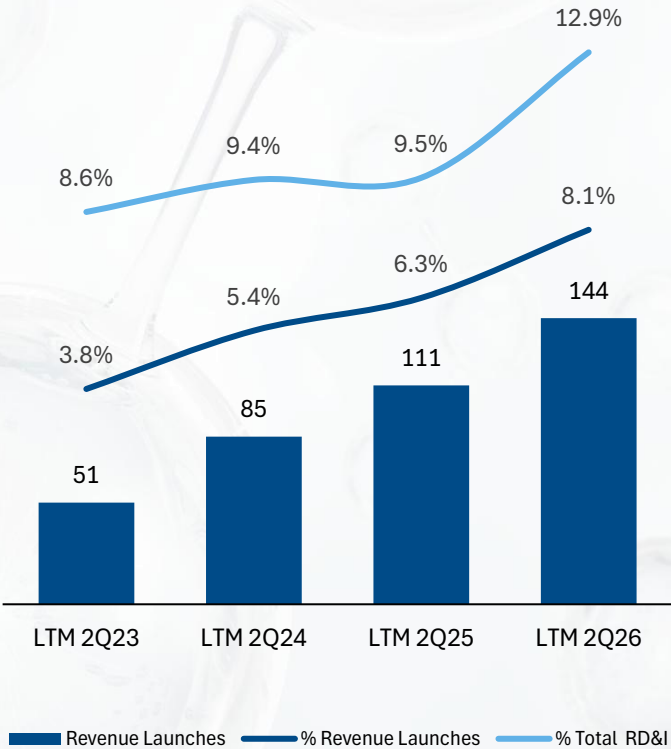
Matheus Fujisawa
Investor Relations

Research, Development and Innovation (RD&I)

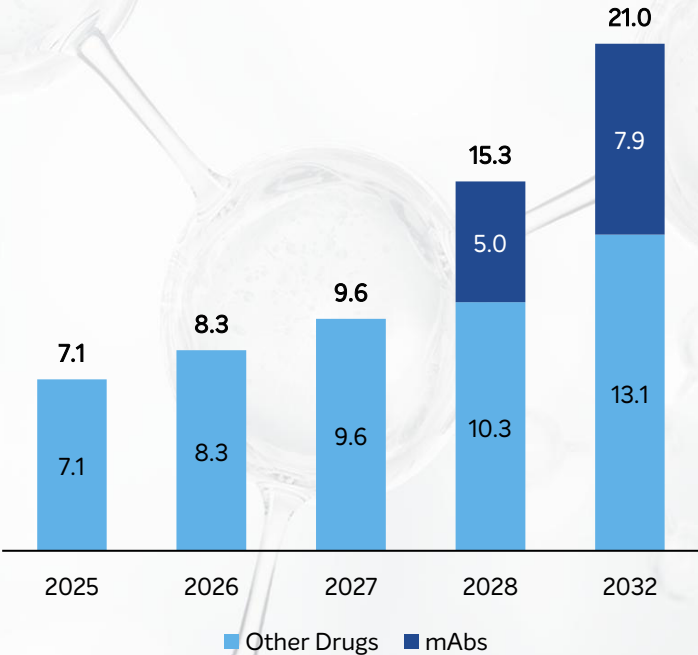


Revenue from launches and investments in RD&I accelerate

Revenue Launches (BRL mi) and Investments in RD&I

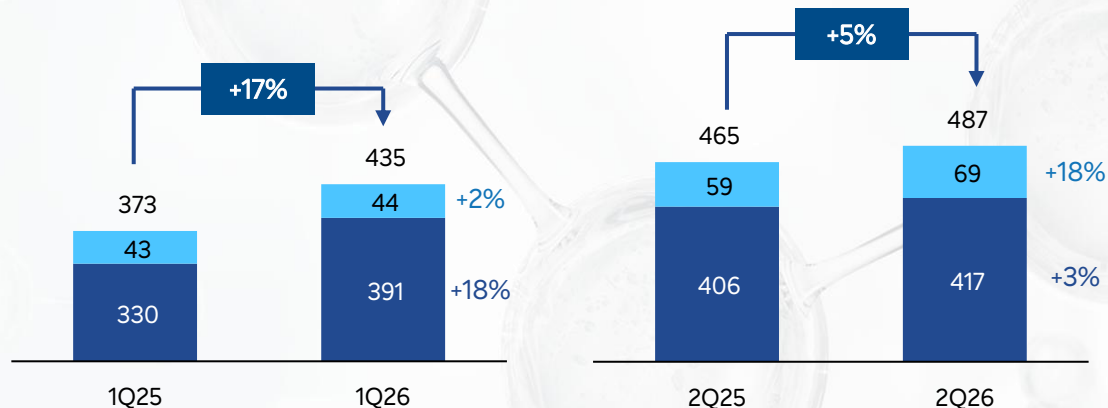
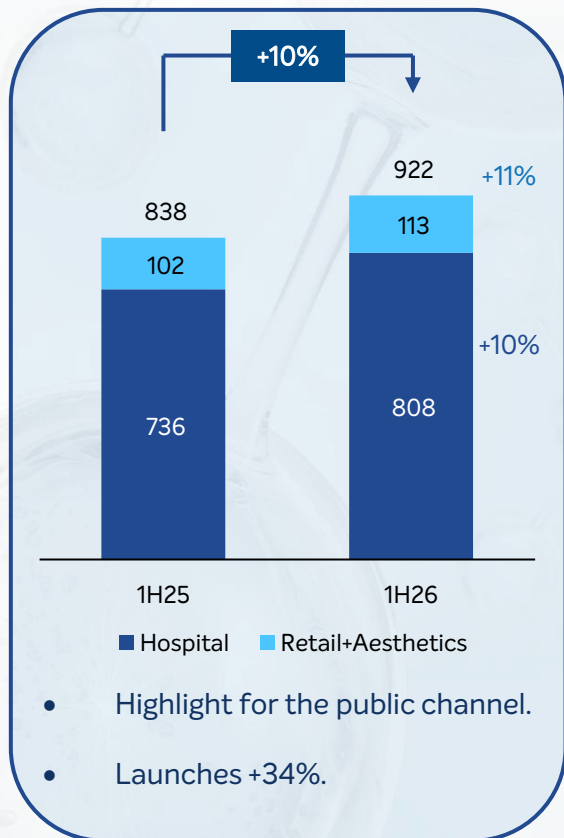


TAM¹ Blau Hospital Segment (BRL bi)



Net Revenue (BRL mi)

Semester grows in line with the CAGR of the last 3 years



- Difference in growth between quarters mainly by the public channel (different delivery volumes and comparison basis).
- Private sector accelerated growth from 1Q26 to 2Q26.
- Growth should accelerate with new production lines and affordable base.

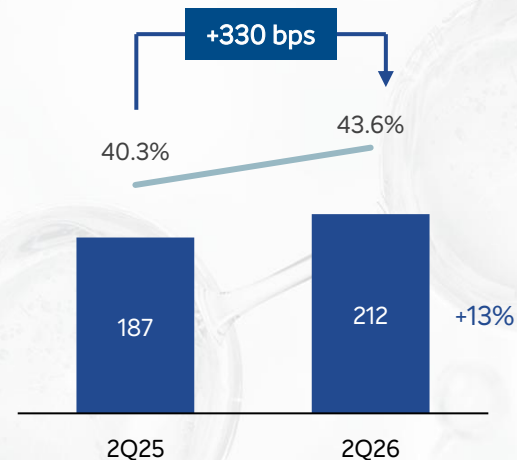
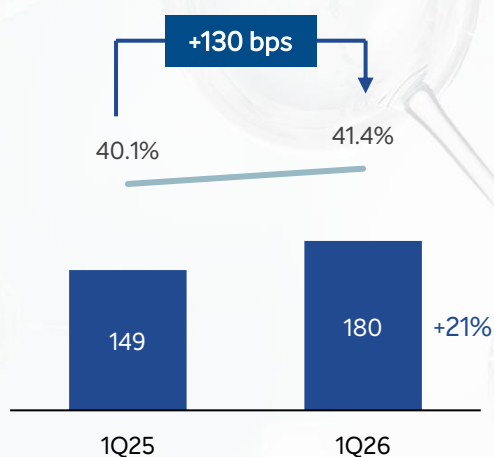
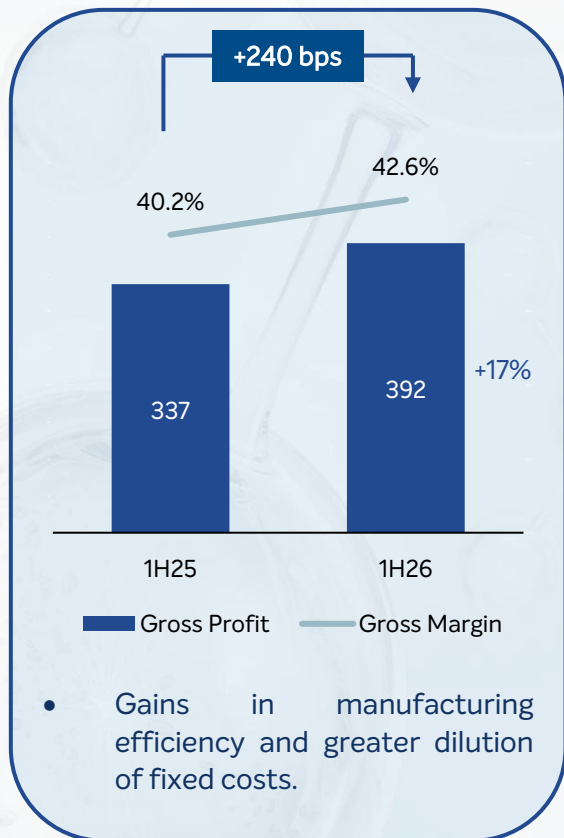
Operational and Financial



Douglas Rodrigues
CFO / IRO

Gross Profit (BRL mi) and Margin

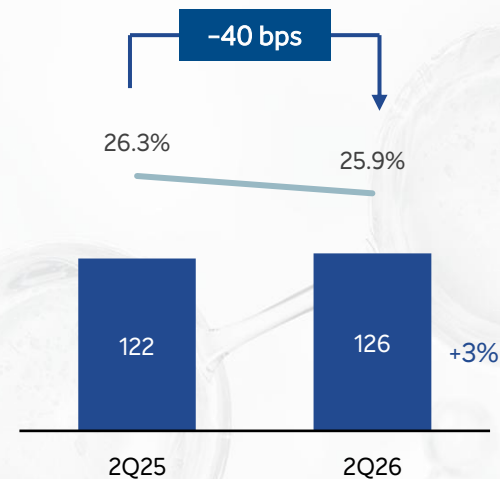
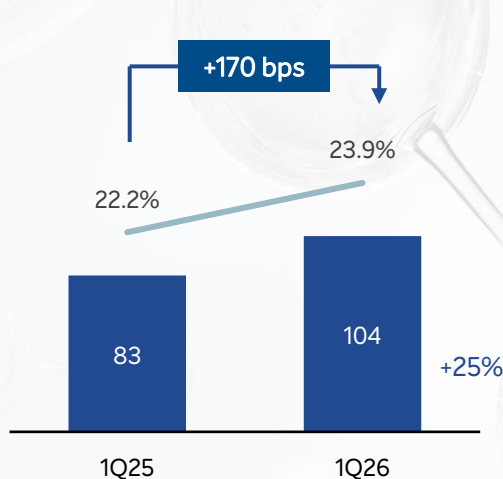
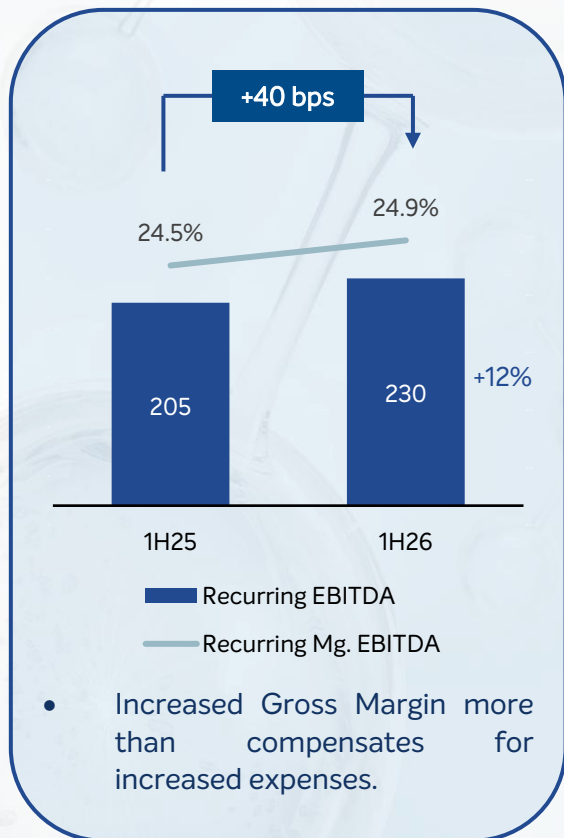
Gross Margin continues to rise, as in the last 3 years



- Sequential improvement from 1Q26 to 2Q26 is mainly explained by more favorable exchange rate variation and sales mix.
- Assuming a stable mix, it is feasible to maintain this level in the 2nd half. **We still have many levers to improve the margin in the medium/long term.**

Recurring EBITDA (BRL mi) and Margin

Margin growth, maintaining an improvement trend seen in the last 3 years

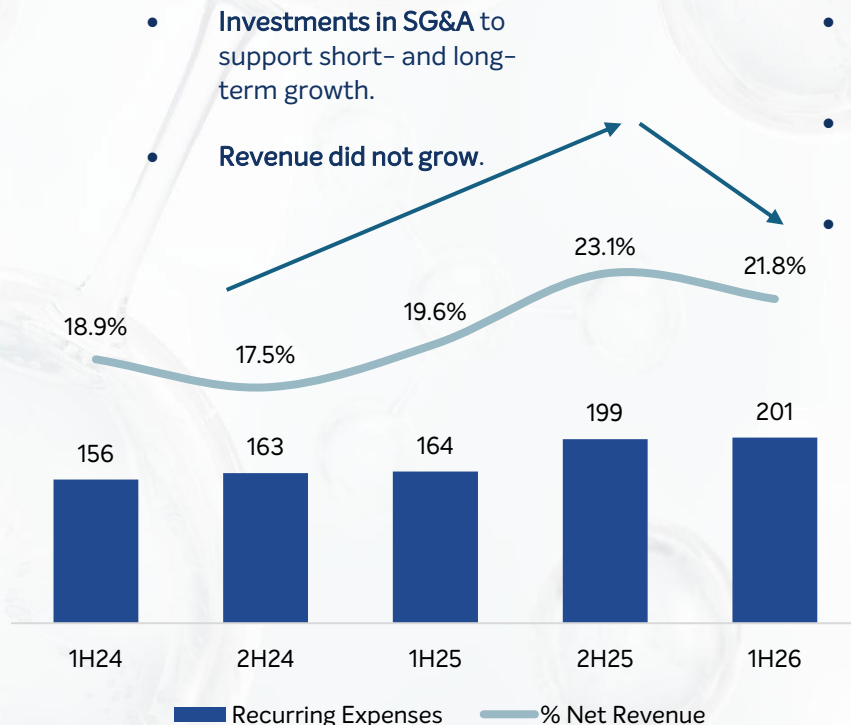


Non-Recurring:

- In 1H26, it does not consider the negative impact of BRL 23 million from the earnout provision for Blau Goiás' M&A in 2020, which is in legal dispute.
- In 1H25, it does not consider the positive impact of BRL 42 million from the sale of the botulinum toxin registration.

Recurring Expenses (BRL mi)

After costs, dilution of expenses could be the next margin lever

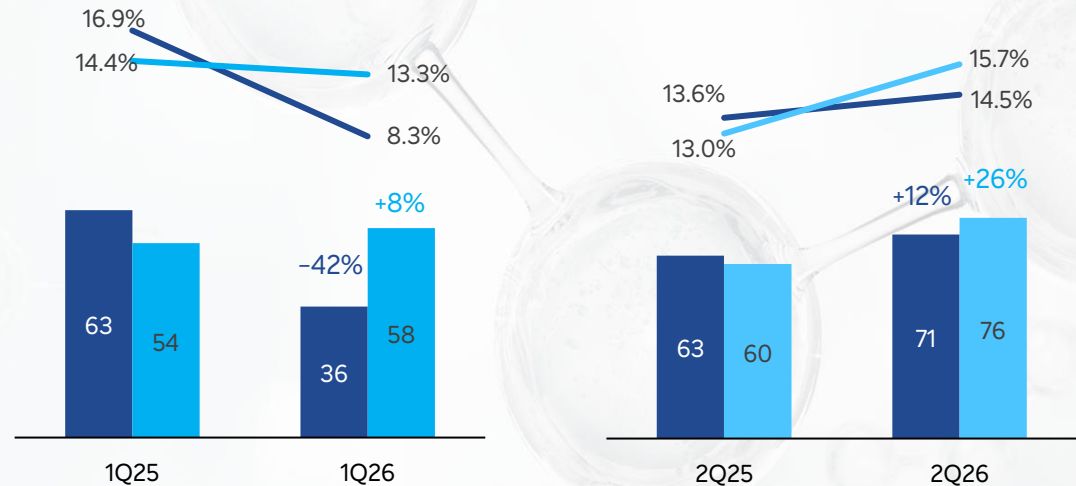
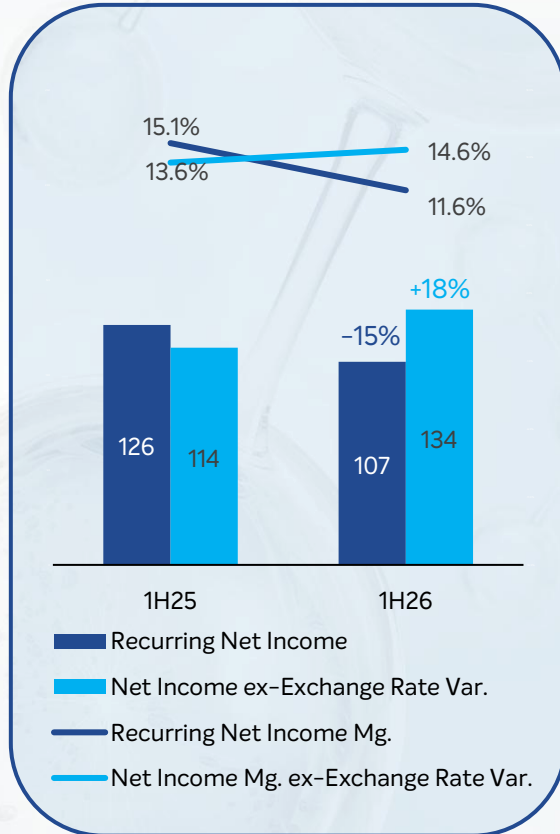


- Revenue grows again in 1H26, tends to accelerate with new production lines.
- Expenses practically stable in 1H26 compared to 2H25.
- Current SG&A supports much higher revenue than current ones, optimization opportunities:

- New centralized procurement system.
- Consultancies for review of processes and organizational structure.
- Greater dilution as the pipeline and international expansion materialize.

Net Income (BRL mi) and Margin

1H26 vs. 1H25: -15% including Exchange Rate Variation and +18% excluding

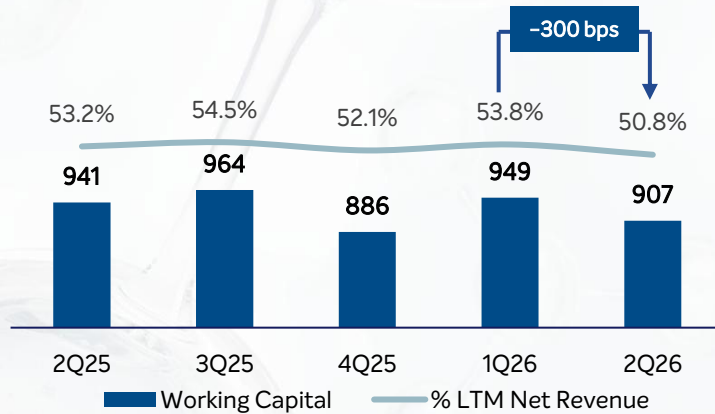


- Analyzing the quarters, **growth of 12% in 2Q26 reverses the 42% decline in 1Q26**, which was strongly impacted by the exchange rate variation.
- The exchange rate variation changes the trend of Recurring Net Income**, as it was negative in BRL 27 million in 1H26 and positive in BRL 12 in 1H25.

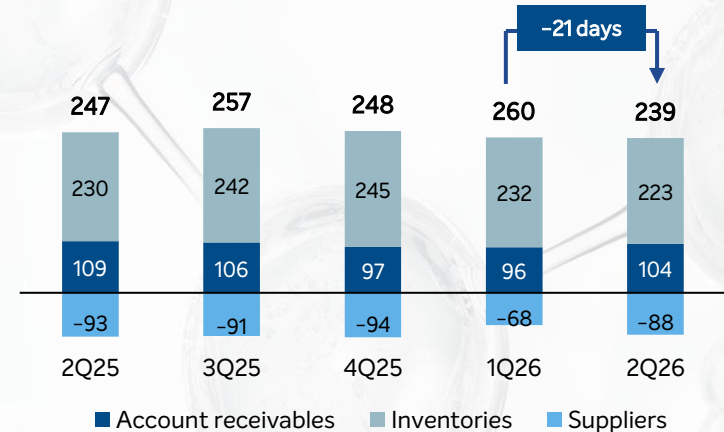
Working Capital

Working capital shows sequential improvement and reaches 50.8% of Revenue in 2Q26

Working Capital (BRL mi)



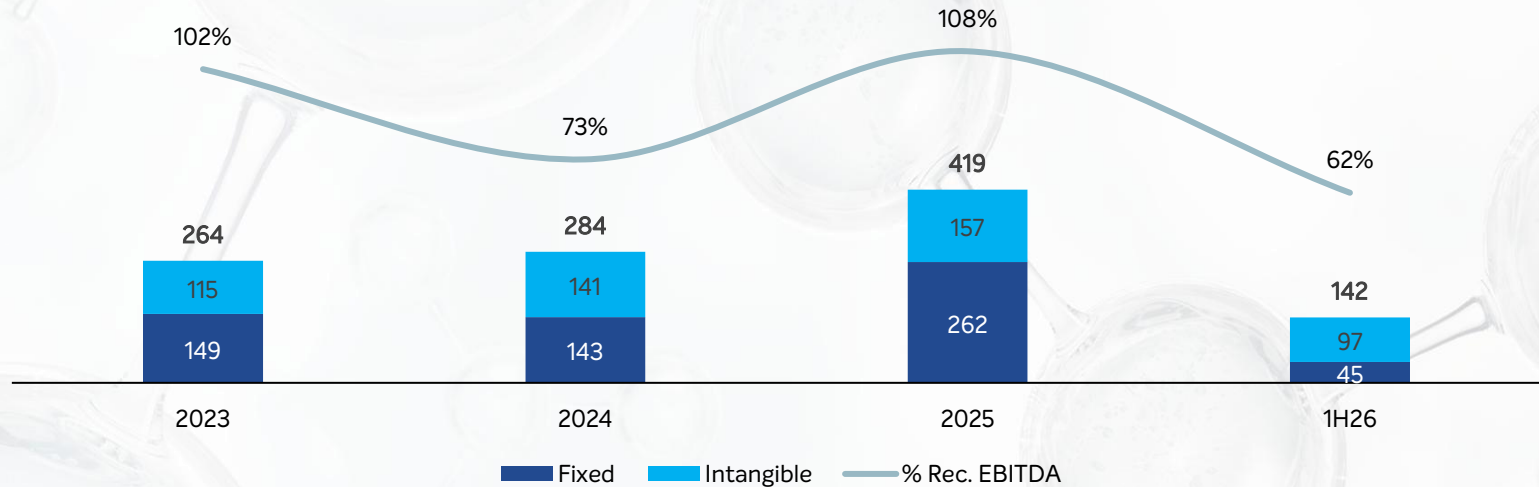
Cash Cycle (days)



- **Accounts receivable grows sequentially**, reflecting the typical seasonality of the second quarter.
- **Inventories recorded the third consecutive quarterly reduction**; We expect further progress.
- **Suppliers return to historical level**, after strategic reduction in 1Q26 to take advantage of favorable exchange rate.

CAPEX (BRL mi)

Investments return to become below Recurring EBITDA



- In 2025, CAPEX was concentrated in fixed assets, with investments in expanding production capacity and equipment for the production of monoclonal antibodies.
- In 2026, the intangible leads investments, especially for the development of new biological and synthetic drugs, especially monoclonal antibodies.
- The Company maintains discipline in capital allocation, prioritizing projects with high potential return and strategic relevance, sustaining its long-term growth prospects.

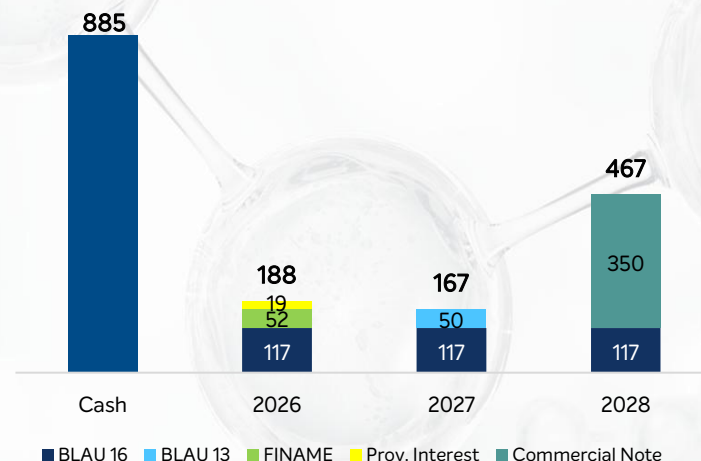
Indebtness

Blau records Cash and Financial Investments position higher than Gross Debt

Indebtness (BRL mi)

	2Q26	1Q26	2Q25
Short Term	238	244	66
Long Term	583	283	400
Gross Debt	821	527	466
Cash and Invest.	885	542	298
Net Debt	-64	-15	168
EBITDA LTM	384	403	482
Leverage	-0.2x	0.0x	0.3x

Debt Schedule (BRL mi)



- **Raised BRL 350 million in Private Commercial Note (CDI+0.97%),** reducing debt costs and supporting strategic investments.
- **Net debt reduction of BRL 49 million,** with operating cash generation supporting investments, debt service and shareholder remuneration.

	2Q26	1Q26	2Q25
Average Spread	1.21%	1.30%	1.55%

Final Thoughts



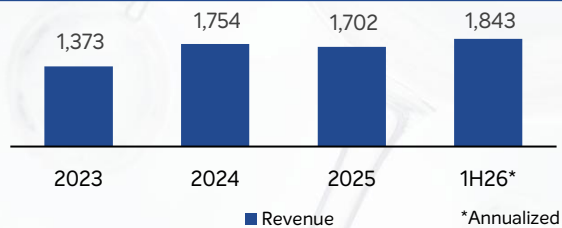
Marcelo Hahn
CEO / Fundador

Performance in the Last 3 Years

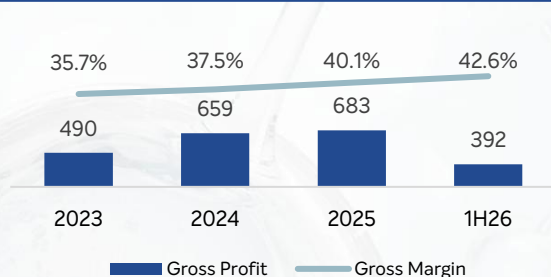
Main Achievements:

- **Completed Bergamo Turnaround:** acquisition, integration and synergies capture (2023-2025);
- **Ramp-up of the occupation of production lines,** including expansion of P210, reaching the record volume produced (2023-2025);
- **Geographic expansion,** operating in 9 countries and exporting to +20 countries. (2023-2025);
- **+BRL 1.5 billion expansion of TAM** (Total Addressable Market 2023-1H26);
- **Expansion of the Biotech APIs plant,** to produce monoclonal antibodies (2023-1H26);
- **Advances in the development and production of monoclonal antibodies,** including factory certification for pembrolizumab (2023-1H26).
- **Optimization of investments with a focus on the pipeline and expansions in the current plants,** including Prothya divestment and greater phasing of the Pernambuco plant (2025-1H26).

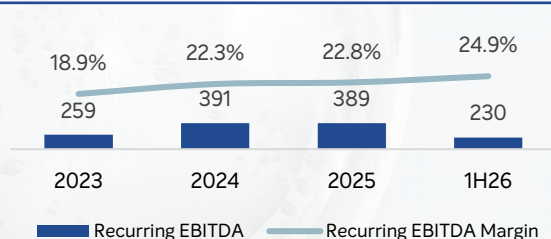
Revenue (CAGR +10%)



Gross Margin (+690 bps)



EBITDA Margin (+600 bps)



Strategic Plan Commitments

Investments focused on portfolio differentiation, production capacity and RD&I

Short-Term (2026-2027)

- +BRL 2 billion growth in the Addressable Market (TAM);
- New production lines for finished synthetic drugs in the current factories;
- New RD&I headquarters (Inventta ICT)
- New packaging line in Pernambuco;
- Operational efficiency and leverage.

Medium-Term (2028-2029)

- Launch of the 1st monoclonal antibody (pembrolizumab);
- New expansion of the Biotechnological APIs plant;
- New line of finished biological medicines at Blau Cotia.
- Partnerships and international expansion.

Long-Term (2030+)

- Launch of the other 3 monoclonal antibodies;
- Production plant in Pernambuco;
- Blau with a more differentiated portfolio;
- Possibility of increasing shareholder remuneration.



Q&A



Marcelo Hahn
CEO / Founder



Douglas Rodrigues
CFO / IRO



Matheus Fujisawa
Investor Relations

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3) Investor Relations



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



ri@blau.com



ri.blau.com/en/