



Apresentação Institucional Blau Farmacêutica

Setembro 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.

Índice

1 5 Motivos para
Investir na Blau

2 Sobre a Blau

3 Direcionadores
Estratégicos

4 Financeiro

5 Motivos para Investir na Blau



1

Mercado com Crescimento Estrutural

- Queda de patentes e ampliação do acesso a medicamentos complexos
- Envelhecimento populacional
- Diagnóstico precoce
- Expansão de leitos hospitalares



2

Posicionamento Diferenciado no Institucional

- Liderança em nichos de alta complexidade
- Produção local e verticalizada
- Portfólio completo de biológicos e sintéticos



3

Potencial de Crescimento Transformacional

- Pipeline robusto de lançamentos, incluindo mAbs e outros biossimilares
- Expansão de capacidade produtiva
- Internacionalização



4

Expansão de Margens (Eficiência)

- Mix com produtos mais diferenciados
- Eficiência fabril e diluição de custos
- Otimização de despesas
- Otimização tributária



5

Fortaleza Financeira

- Forte geração de caixa operacional
- Alta capacidade de investimento
- Baixa alavancagem financeira
- Criação de valor ao acionista



Para acessar os riscos, veja nosso [Formulário de Referência](#).



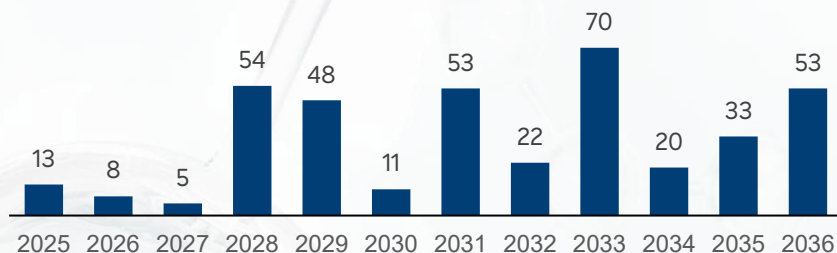
Mercado com Crescimento Estrutural



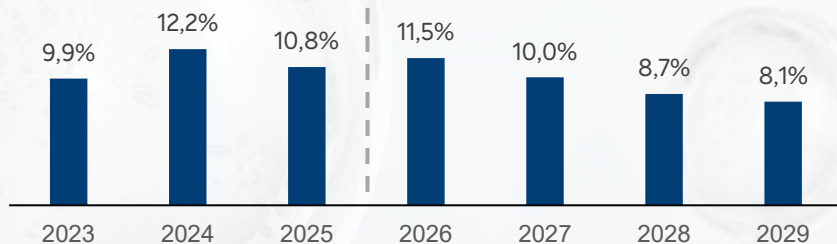
Setor farmacêutico resiliente e defensivo, com baixa sensibilidade à volatilidade econômica

Década de Ouro dos Biossimilares

Expiração de Patentes Biológicos (em USD bi)



CAGR Mercado Farmacêutico Total no Brasil



Expansão de Leitos

- Aumento do consumo de medicamentos injetáveis e de alta complexidade
- +101,6% de crescimento no número de leitos em cinco anos (ABRAHCT)

Envelhecimento Populacional

- Aumento da taxa de utilização hospitalar e demanda por tratamentos especializados
- Expectativa de dobrar população idosa até 2050 (IBGE)

Diagnóstico Precoce

- Aumento do número de pacientes tratados e maior demanda por terapias especializadas

Foco em medicamentos biológicos e produtos hospitalares de alta complexidade

Liderança em nichos de alta complexidade

- Blau líder de mercado com 34% de market share nos Top 15 produtos
- Blau atua em medicamentos com maiores margens e barreiras de entrada
- Produção local de medicamentos biológicos é um diferencial da competição

Portfólio amplo e diversificado



Produção local e verticalizada

- Blau possui planta própria de IFA biotecnológico
- Pioneira em biotecnologia no Brasil e produção local de biológicos



Expansão de capacidade e pipeline de lançamentos impulsionam o crescimento

Capacidade Produtiva

- Capacidade para suportar **crescimento orgânico e lançamentos**
- Aumento de Capacidade Produtiva:**

→ Curto Prazo:

+48% Expansões nas fábricas atuais

→ Longo Prazo:

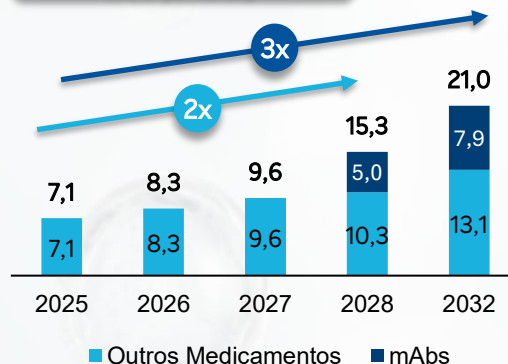
+3x Complexo de Pernambuco



Pipeline Robusto

- Oportunidade transformacional** com Anticorpos Monoclonais
- +80 projetos** em andamento no centro próprio de PD&I

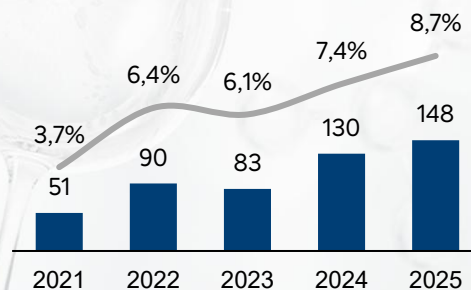
Mercado Endereçável Blaü (BRL bi)²



Internacionalização

- Presença em **9 países da América**, além de exportações
- Fábrica em Pernambuco e Anticorpos Monoclonais** devem potencializar internacionalização

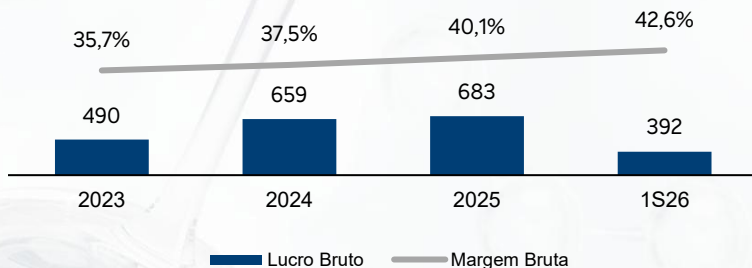
Receita Internacional – LATAM (BRL mi e % do Total)



Biossimilares impulsionam o crescimento e a expansão sustentável das margens

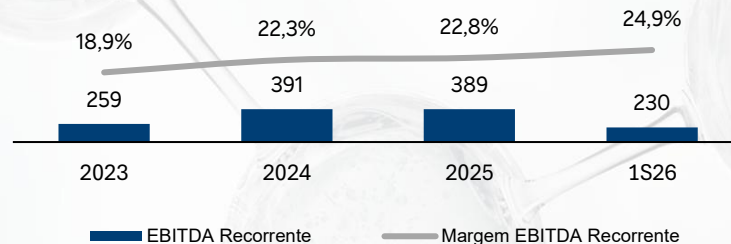
Crescimento Margem Bruta:
Últimos 3 anos

Margem Bruta (+690 bps)



Próxima Alavanca de Crescimento – Margem EBITDA:
Diluição de Despesas

Margem EBITDA (+600 bps)



Drivers Margem Bruta



- Mix diferenciado com foco em produtos biológicos com maior valor agregado
- Desenvolvimento de Anticorpos Monoclonais
- mAbs com margens superiores ao restante do portfólio

Otimização tributária



- Prejuízo fiscal acumulado do Bergamo
- Lei do Bem (Inventta ICT)
- Projeto Pernambuco: redução líquida de até 85% do ICMS
- Incentivo SUDENE: redução de 75% no IR

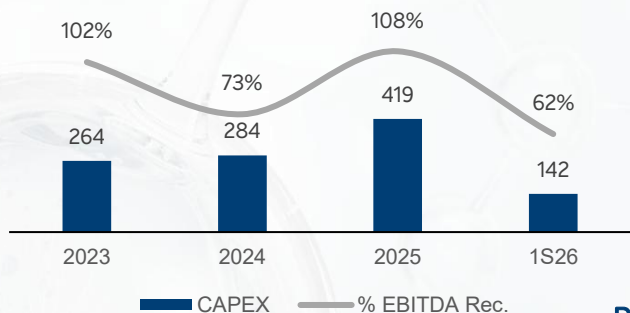
Disciplina financeira aliada a investimentos estratégicos para acelerar o crescimento

Alta Capacidade de Investimentos

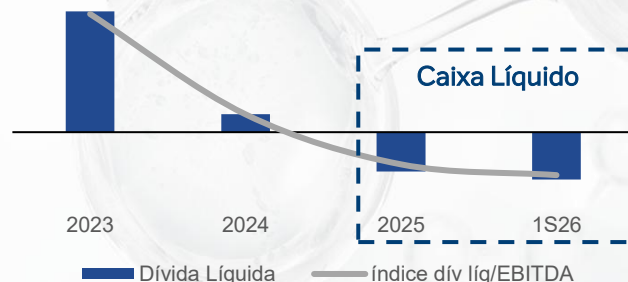
- Mais de R\$ 1,5 bilhão investidos desde a abertura de capital

- Foco em aumento de capacidade produtiva e novos produtos

Forte Geração de Caixa



Baixa Alavancagem Financeira



Retorno dos Investimentos

Índice



1 5 Motivos para
Investir na Blau

2 Sobre a Blau

3 Direcionadores
Estratégicos

4 Financeiro

Propósito Blau



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



38

Anos de história

+2.500

Funcionários na América

9

Países na América

5

Fábricas de medicamentos acabados

1

Fábrica de IFA (Insumo Farmacêutico Ativo)

1

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

+100

Moléculas comercializadas

Histórico

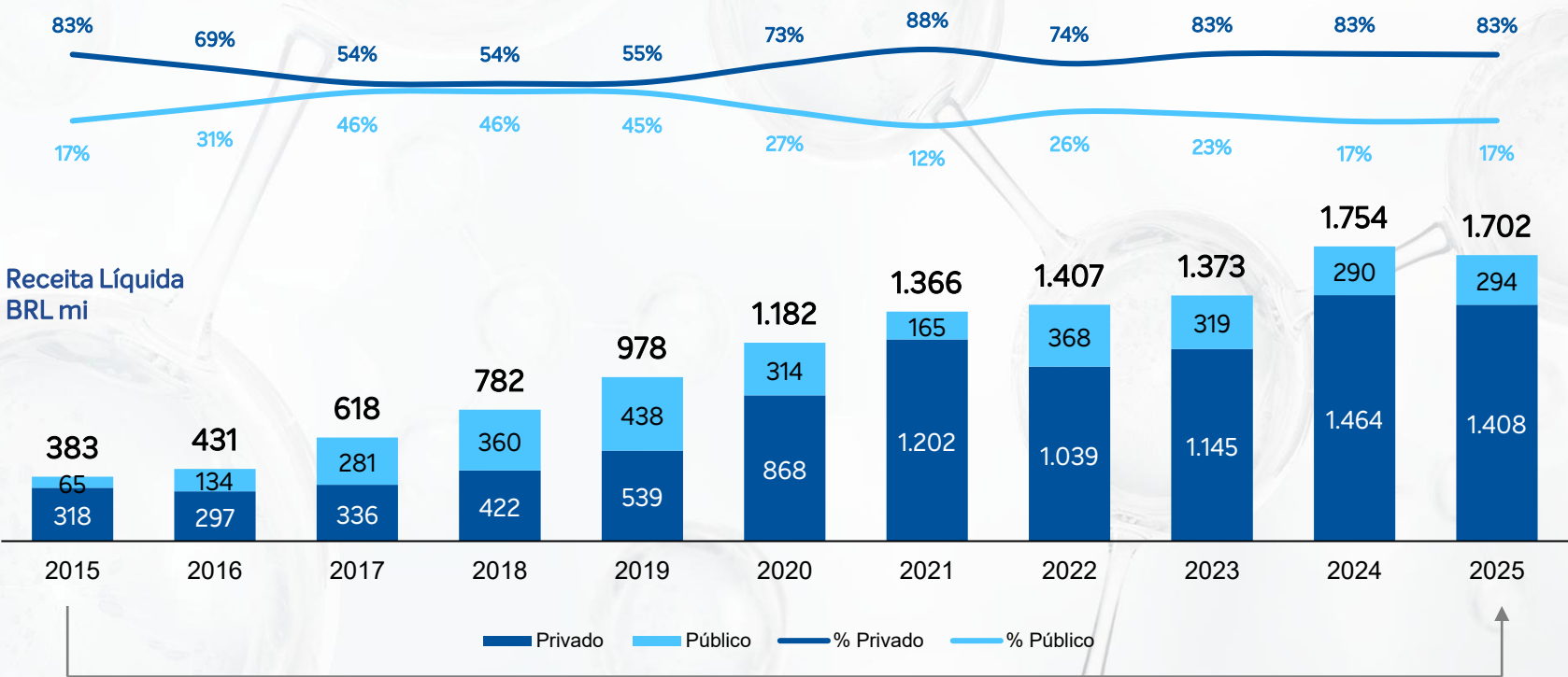
Transformação de uma Empresa Local para Regional, com ambição de ser Global



Histórico de Crescimento



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



CAGR 10 anos: +16%

Unidades Blau

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



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



Blau São Paulo e Goiás – Especialidades



Blau Caucaia e Bergamo – Oncologia

21 linhas dedicadas em 5 unidades de produção:

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

2 linhas de IFAs Biotecnológicos:

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



Centro de PD&I:

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



Visão Geral Blau



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

1

Pioneira em biotecnologia no Brasil

+30 anos investindo em medicamentos biossimilares

2

Desenvolve medicamentos sem patentes

Maior acessibilidade com mesma segurança e eficácia

3

Liderança no Segmento Hospitalar

Atuação complementar em Estética e Varejo

4

Setor com Sólidos Fundamentos

Setor farmacêutico com crescimento consistente

5

Boas práticas de governança corporativa

Blau membro do Novo Mercado da B3

Acesse o Relatório de Sustentabilidade
(clique na imagem)



1) Pioneira em biotecnologia no Brasil

Histórico de Investimento em Biotecnologia e Biossimilares

1987–2000



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

2001–2019



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

2020 em diante



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

Origem Biológica e/ou Biotecnológica

Inovador

Desenvolvimento: 2-3 anos



Desenvolvimento: 7-10 anos

Oportunidades
Inovações
Incrementais

- Dasatinibe**
488,01 Da
molécula pequena
< 500 Da

mAb (IgG1)
~150.000 Da
~1.300 aa + glicanos
- S díulfido bon

10 50 1k 5k 10k 50k 100k 1-15 nm 20

Peso molecular (daltons)

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

3) Liderança no Segmento Hospitalar

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



Segmento Hospitalar (85% da Receita)



Biossimilares

Blaubimax®

Albumina humana

Alfaepoetina

Alfaepoetina

NOXX

Enoxaparina
sódica

Filgrastine

Filgrastim

HepamaxS

Heparina
sódica

ImunoGlobulin

Imunoglobulin
a humana

Sintéticos

B-Platin

Carboplatina

Triaxton

Ceftriaxona

Ganvirax

Ganciclovir

Ariscorten

Hidrocortizona

MTX

Metotrexado
de sódio

Oprazon

Omeprazol
sódico

Oxanon

Oxacilina
sódica

Ferro purum

Sacarato de
óxido férrico

Entre outras marcas
+Portfólio de
genéricos

Segmento Varejo+Estética+Plasma (15% da Receita)



Blau Aesthetics

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

Botulim

toxina botulínica

botulift

toxina botulínica



Farma/OTC

Produtos diversos vendidos
no canal de Varejo



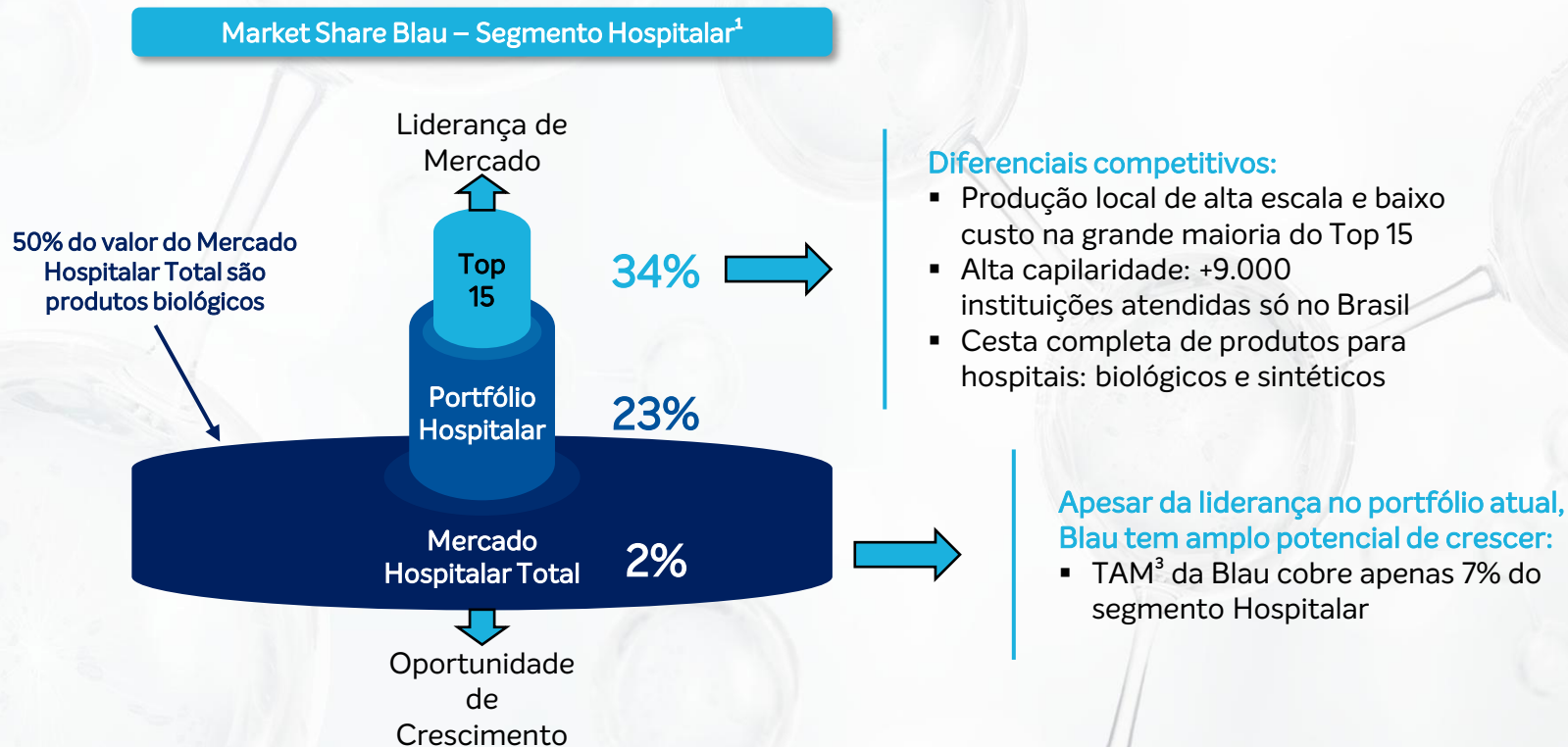
Hemarus

Centros de coleta de
plasma nos EUA

HEMARUS
P L A S M A

3) Liderança no Segmento Hospitalar

Liderança no portfólio hospitalar e oportunidade transformacional de crescimento



4) Setor com Sólidos Fundamentos

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



Envelhecimento da população:

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

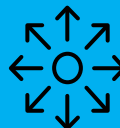


Queda de Patentes de produtos relevantes nos próximos anos, que podem ser lançados pela Blau.



Imunoterapia é o maior Mercado do setor Hospitalar:

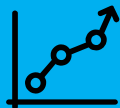
Foco de atuação do core business da Blau.



Ampliação do acesso: Os melhores tratamentos para mais pessoas. Conectado com o propósito da Blau.



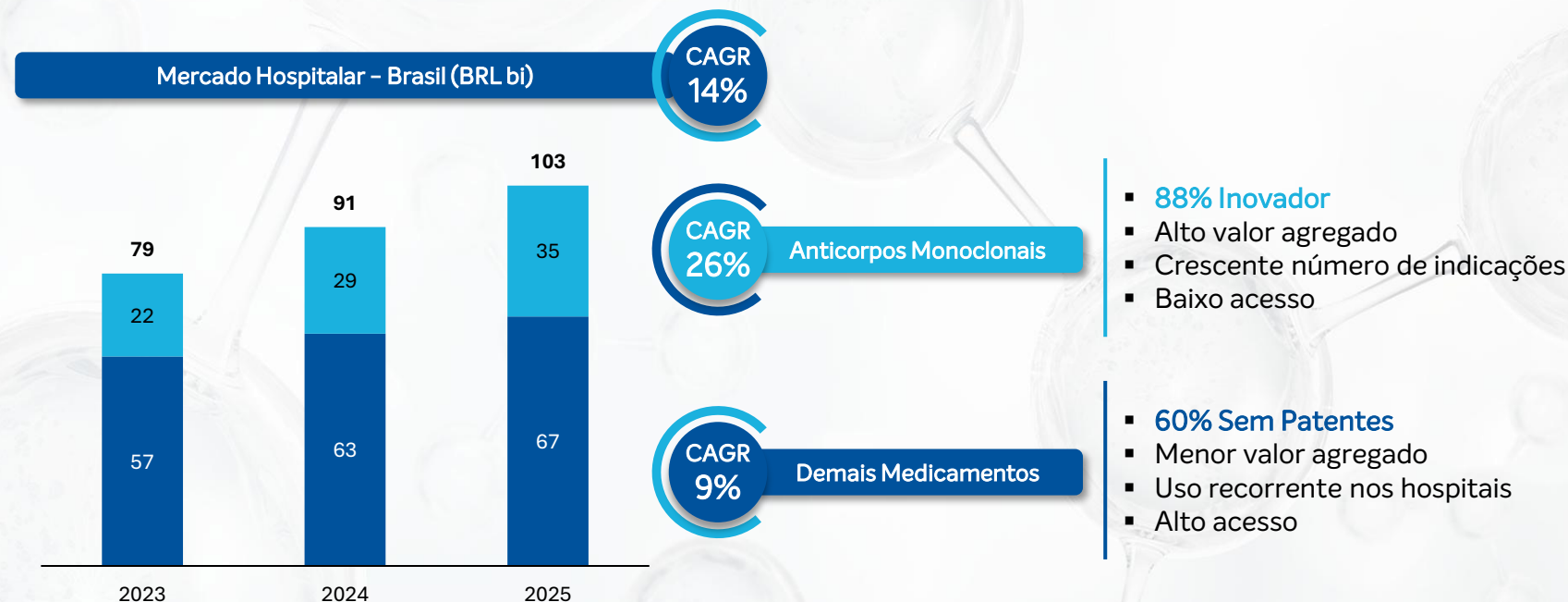
Diagnóstico precoce resulta em aumento no tempo de tratamento e da expectativa de vida dos pacientes.



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

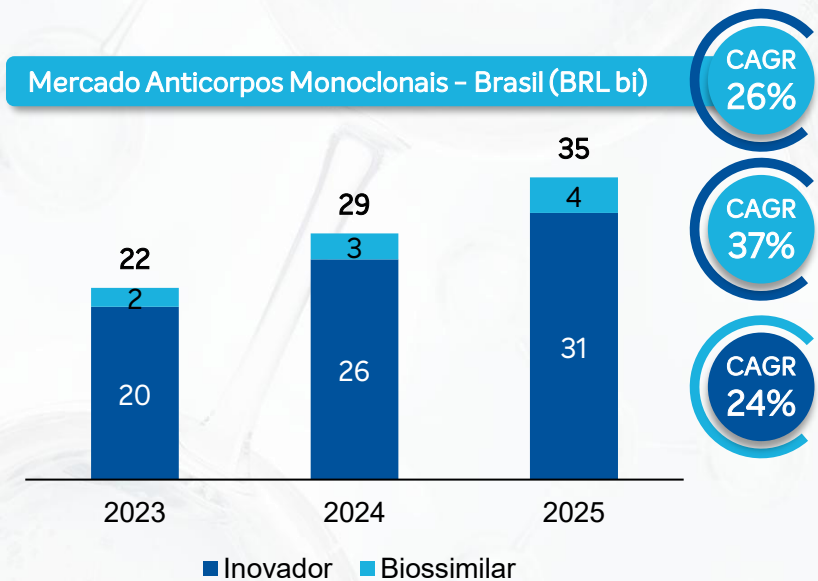
4) Setor com Sólidos Fundamentos

Anticorpos Monoclonais (mAbs) Crescem Acima do Mercado



4) Setor com Sólidos Fundamentos

Queda de Patentes Impulsiona Biossimilares entre mAbs



Número de Moléculas – Anticorpos Monoclonais

	2023	2024	2025
Inovador	68	74	83
Biossimilar	16	18	21

Oportunidades nos Biossimilares:

-  **Expiração de Patentes**
Diversos biológicos blockbusters terão suas patentes expiradas até 2030, incluindo pembrolizumabe (Keytruda®).
-  **Jornada do Biossimilar Reduz Riscos de Desenvolvimento**
Molécula e dosagem já são conhecidas, reduzindo as chances de falha no desenvolvimento em comparação com o inovador.
-  **Aumento de Acesso**
Biossimilares podem gerar economia de 20–30% em relação aos produtos de referência, ampliando acesso a tratamentos.
-  **Expansão de Mercado**
Crescimento anual de 15–20% no mercado global de biossimilares, com projeção de USD 85 bilhões até 2030.
-  **Regulamentação Favorável**
Agências regulatórias (Anvisa, EMA, FDA) têm estabelecido diretrizes claras para aprovação de biossimilares.

5) Boas práticas de governança corporativa

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

Conselho de Administração:



Rodolfo Hahn
Presidente

Marcelo Hahn
Vice-Presidente

Roberto Moraes
Membro Efetivo

Miguel Neto
Independente

Antonio Buzaid
Independente

Simone Agra
Independente

Comitês de Assessoramento:

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



16,5%
Free-float

Ações em livre circulação no Mercado

82,5%
Marcelo Hahn

Acionista Controlador / Fundador / CEO

1,0%

Ações em Tesouraria
Posse da Companhia

Diretoria Executiva:



Marcelo Hahn
CEO



Douglas Rodrigues
CFO e DRI

Roberto Altieri
Jurídico

Ana Luíza Ivanov
Gente, Gestão e ESG

Vanderlei Schlavo
Tecnologia

Eliana Tibana
Médica

Amaro de Souza Jr
Comercial

Roberto Moraes
M&A/EUA e EUNovos Negócios e LATAM

Roque Ocantos
Operações

Carlos Pessoa
Operações

Laura Azevedo
Qualidade

Mariana Alegre
Regulatório

Marco Blanchini
PD&I

Índice



1 5 Motivos para
Investir na Blau

2 Sobre a Blau

3 Direcionadores
Estratégicos

4 Financeiro



Tese: Década de Ouro dos Biossimilares

Ciclo de queda de patentes sem precedentes para o Segmento Hospitalar

USD
+150
Bi

Top 20 – Anticorpos Monoclonais no Mundo

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

1 KEYTRUDA (pembrolizumab) injection 100mg	2 DUPIXENT (dupilumab) injection	3 Skyrizi risankizumab-rzsa	4 DARZALEX (daratumumab)	5 Stelara (USTKINFUMED)
6 OPDIVO (nivolumab)	7 HUMIRA adalimumab	8 OCREVUS ocrelizumab	9 Cosentyx secukinumab	10 Entyvio vedolizumab
11 HEMLIBRA emicizumab-kxwb	12 IMFINZI durvalumab	13 prolia trilokinumab	14 VABYSMO faricimab-ovun injection 0.4mg	15 PERJETA pertuzumab
16 ULTOMIRIS (ravulizumab-cwvz) injection for intravenous use 300 mg/100 mL	17 Tremfya (guselkumab)	18 taltz (ixekizumab)	19 ACTEMRA tocilizumab	20 Xolair omalizumab

Legenda:  Em período de exclusividade  Biossimilar disponível

Vantagens dos Biossimilares

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

Ambição de crescimento em 3 principais frentes

Direcionadores estratégicos para capturar essa oportunidade



1) Desenvolvimento de Novos Produtos

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



2) Aumento de Capacidade Produtiva

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



3) Expansão Internacional

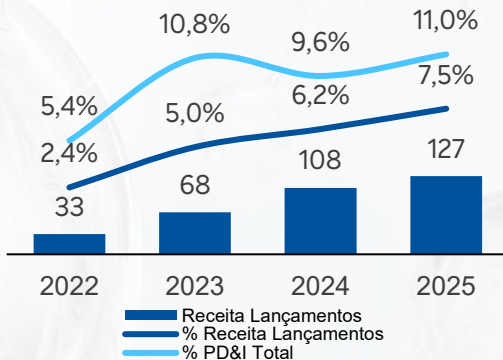
- Acelerar crescimento da América Latina
- Atingir novos mercados, incluindo países desenvolvidos

1) Desenvolvimento de novos produtos

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



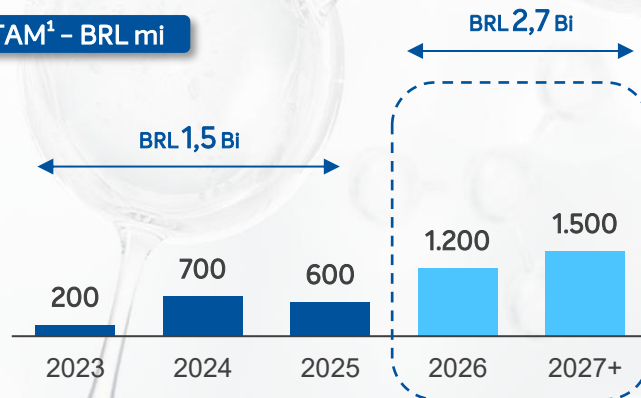
2025:
Receita dos Lançamentos
s cresce 18%



Próximos anos:

BRL 2,7 bi de TAM¹ de lançamentos já submetidos para fila de análise da Anvisa

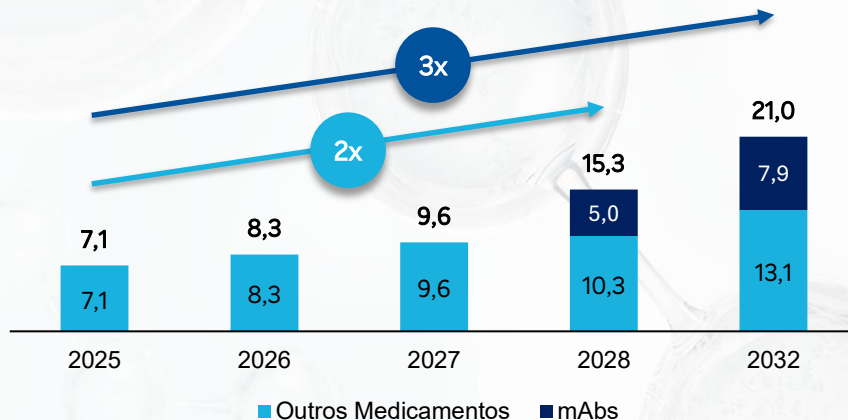
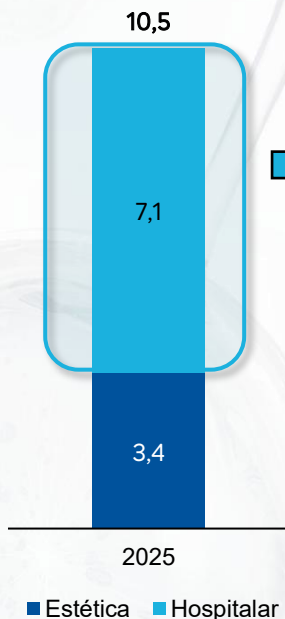
TAM¹ - BRL mi



1) Desenvolvimento de novos produtos

TAM¹ tem potencial de dobrar até 2028 e triplicar até 2032

Mercado Endereçável
Blau (BRL bi)²



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

Blau com posicionamento altamente competitivo no Segmento Hospitalar



34%
Market Share Top 15

23%
Market Share Total

Produção local de Biológicos

+80
Moléculas

Cesta completa: Biológicos e Sintéticos

+9.000
Instituições atendidas no Brasil



Potencial de crescimento em Estética e Varejo

1) Desenvolvimento de novos produtos

Anticorpos monoclonais (mAbs) como a principal oportunidade

Anticorpos monoclonais em desenvolvimento pela Blaü

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

1) Desenvolvimento de novos produtos

Análise de sensibilidade mostra potencial transformacional dos mAbs

Potencial Receita Líquida mAbs – BRL bi

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

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

Potencial Margem Bruta Consolidada

Considerando Margem Bruta de 42% no restante do Portfólio

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

1) Desenvolvimento de novos produtos

Blau está preparada para capturar a oportunidade

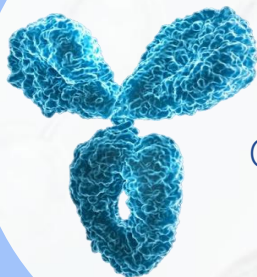
Primeira empresa no
Brasil com CBPF de
Pembrolizumabe

Planta P400
Certificação Anvisa

Linha de
Anticorpos
Monoclonais

Projetos

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



1) Desenvolvimento de novos produtos

Por que acreditamos que teremos sucesso no projeto dos mAbs



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



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



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



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



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

1) Desenvolvimento de novos produtos

Parceiro Técnico-Científico

 **INVENTta ICT**



Graduados 90

Mestres 19

Doutores 18

94

Colaboradores
Altamente
Qualificados

+100

Projetos no
pipeline,
incluindo mAbs

Tecnologias
Próprias para IFAs
e Medicamentos
de Alta
Complexidade

**Linhas de
Pesquisa e
Inovação**

www.inventtaict.com/

Biotecnologia e Proteômica

Inteligência Artificial

Inovações Radicais e Incrementais

Tecnologia Farmacêutica

Química Farmacêutica

Propriedade Intelectual

Estudos Não Clínicos e Clínicos

Ciência Regulatória

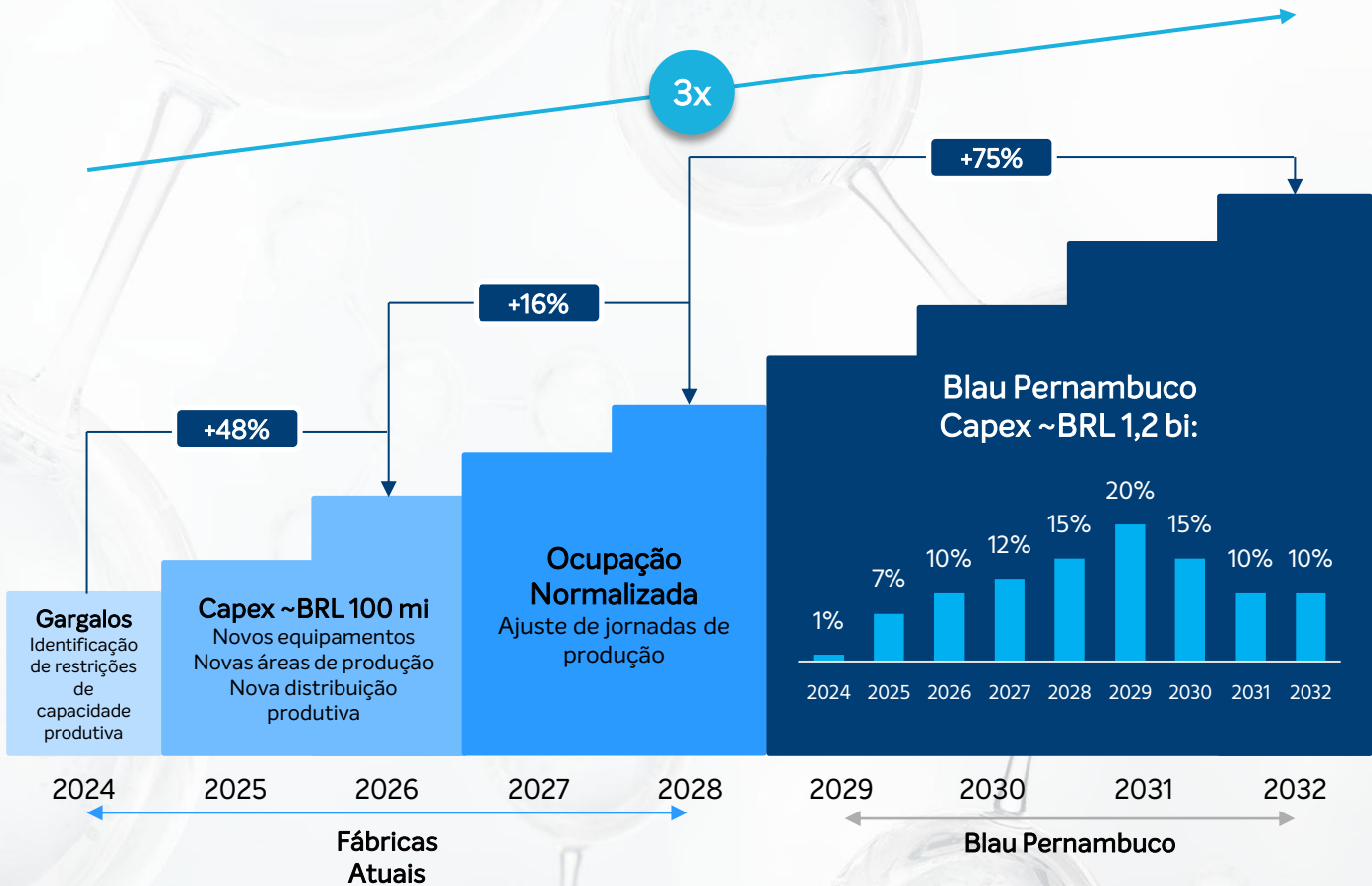
Nosso Propósito

Promover a inovação por meio da ciência aplicada, contribuindo para o desenvolvimento tecnológico, econômico e social do Brasil

2) Aumento de Capacidade Produtiva



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



2) Aumento de Capacidade Produtiva

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

2025

Faturamos pela 1ª vez em Pernambuco, para acelerar a captura de incentivos e aumentar competitividade

Redução líquida de 76,5% do ICMS

Até 2027

Linha de embalagem

Redução de 75% do IR (SUDENE)

Redução líquida de 85% do ICMS

A partir de 2029 – Entrega faseada das Linhas de Produção



Blau Pernambuco



Cabo de Santo Agostinho (próximo do Porto de Suape)



10 prédios e 44 linhas de produção



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

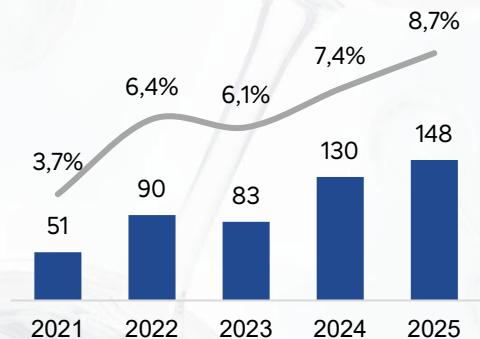
- Maior eficiência pela centralização da produção;
- Aumento de capacidade faseado e alinhado com crescimento de mercado;
- Atendimento as principais agências reguladoras do mundo para acesso a novos mercados;
- Aumento de competitividade nas exportações;
- Produção de novas classes de medicamentos.



3) Expansão Internacional

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

Receita Internacional –
LATAM (BRL mi e % do Total)



Estratégia de crescimento internacional:

- Produção segue apenas no Brasil, sendo parte destinada para exportação.
- Presença comercial nesses países.
- Uruguai funciona como centro logístico na América Latina (LATAM).
- Blau está replicando o portfólio do Brasil em LATAM.
- Aumento de capacidade no Brasil irá potencializar crescimento em LATAM.
- **Após fábrica de Pernambuco**, aumento de escala e incentivos fiscais devem aumentar a competitividade da Blau nas exportações.
- **Principalmente com Anticorpos Monoclonais**, a Blau deve buscar parcerias para novos mercados, incluindo os desenvolvidos.



Centro logístico LATAM no Uruguai.

Perspectivas

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

Crescimento

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

Eficiência

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

Estrutura de Capital

- Investimentos em novos produtos, expansão de capacidade produtiva e internacionalização.
- Melhor risco-retorno nos investimentos, com foco no core segmento hospitalar.
- Companhia deve seguir com alavancagem conservadora.

**1 5 Motivos para
Investir na Blau**

2 Sobre a Blau

**3 Direcionadores
Estratégicos**

4 Financeiro



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.

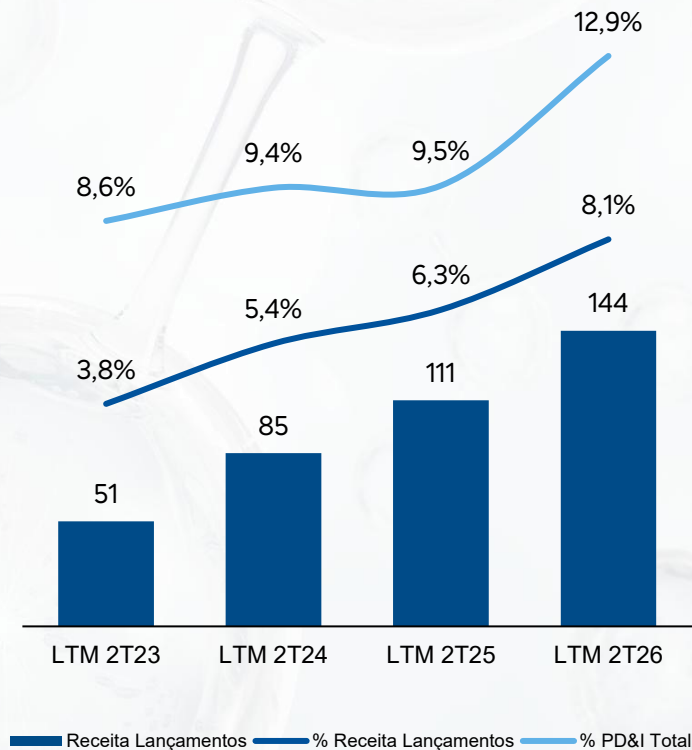
- **Redução de BRL 49 mi da Dívida Líquida**, com geração de caixa suportando investimentos, serviço da dívida e remuneração dos acionistas.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)

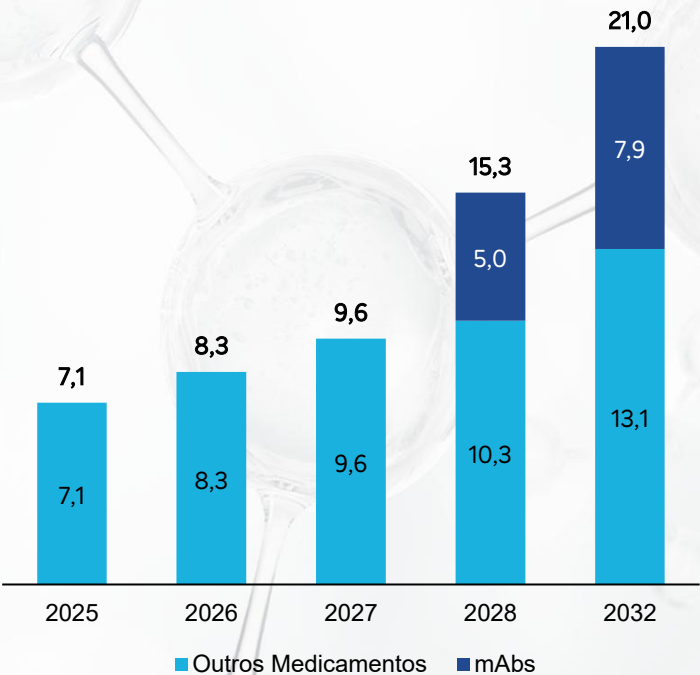


Receita de lançamentos e investimentos em PD&I aceleram

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

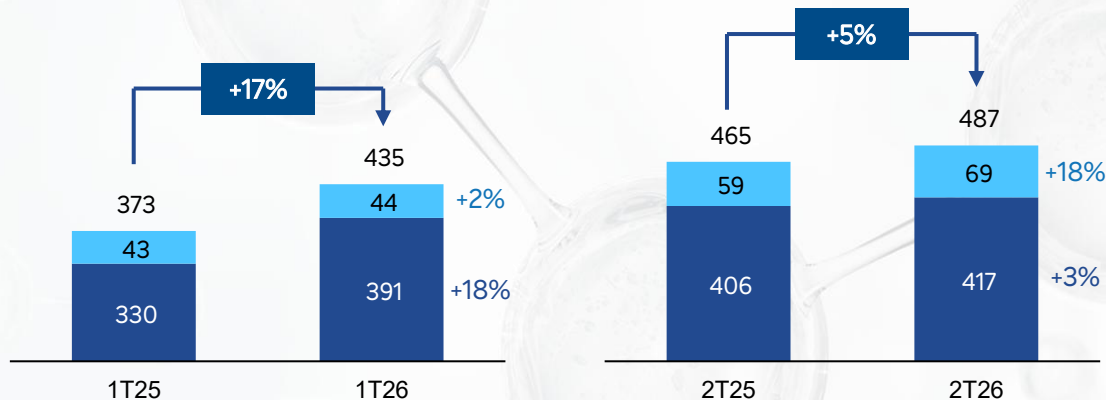
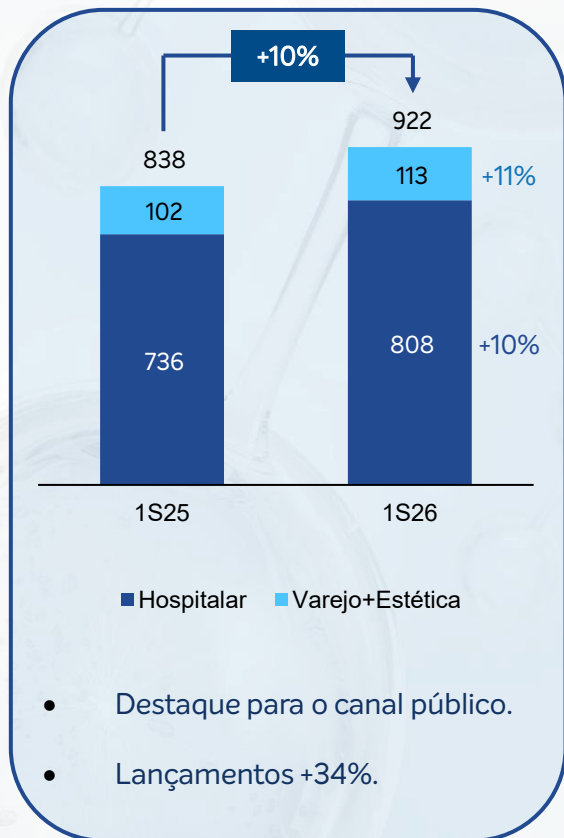


TAM¹ Blau Segmento Hospitalar (BRL bi)



Receita Líquida (BRL mi)

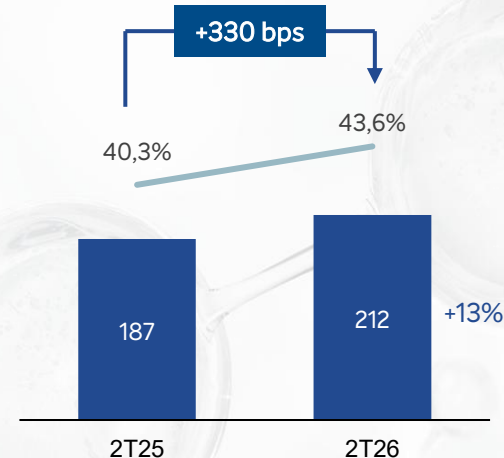
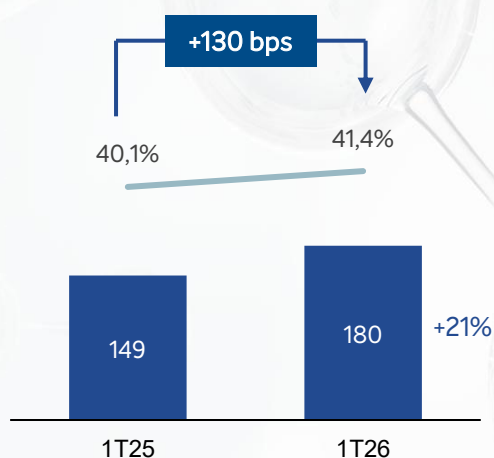
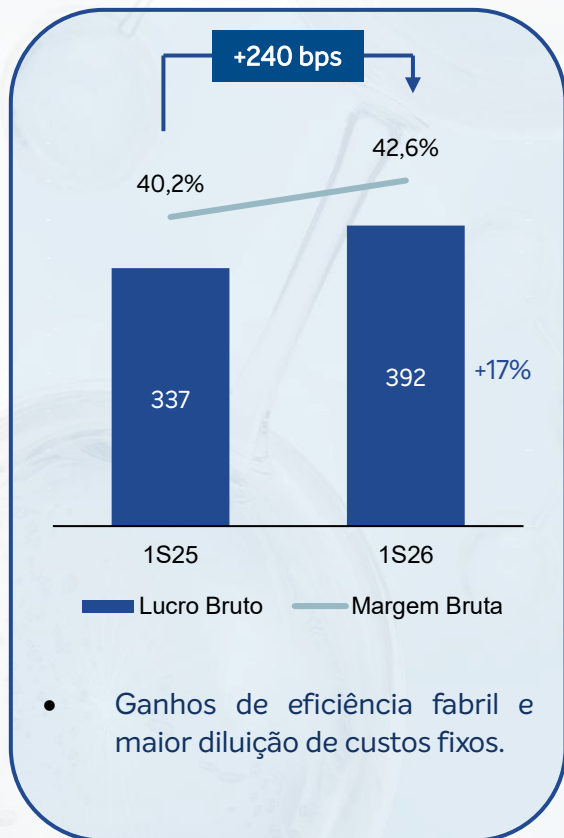
Semestre cresce em linha com o CAGR dos últimos 3 anos



- 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.

Lucro Bruto (BRL mi) e Margem

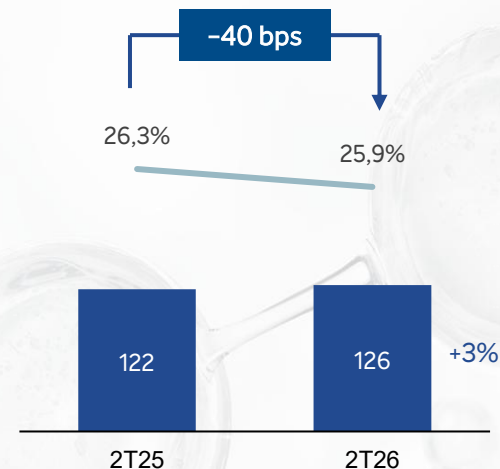
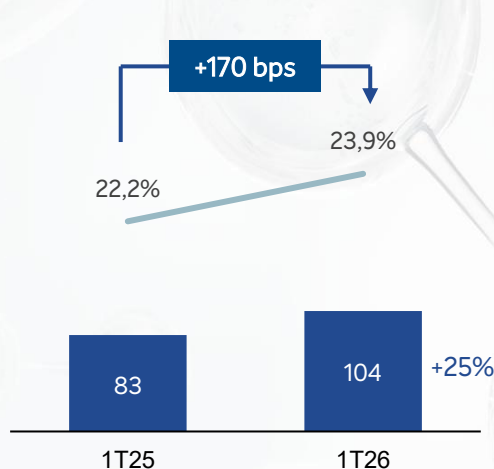
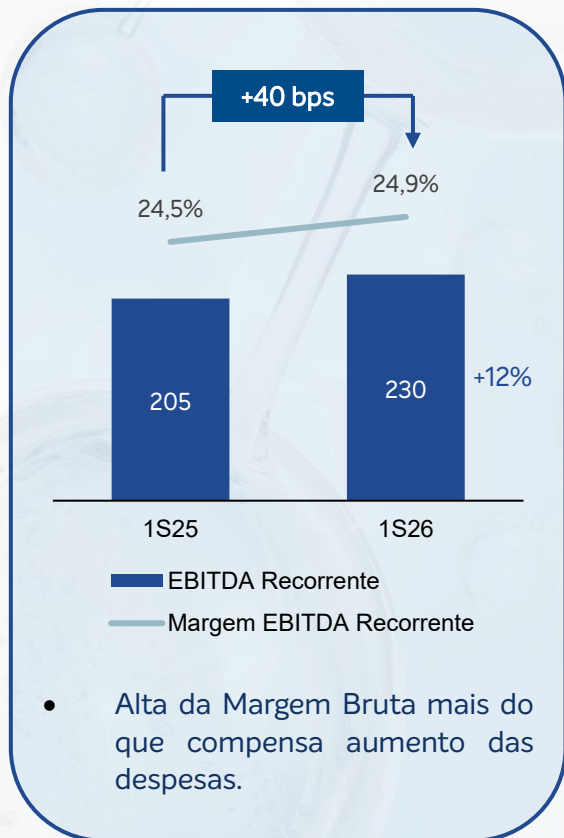
Margem Bruta segue em alta, assim como nos últimos 3 anos



- 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

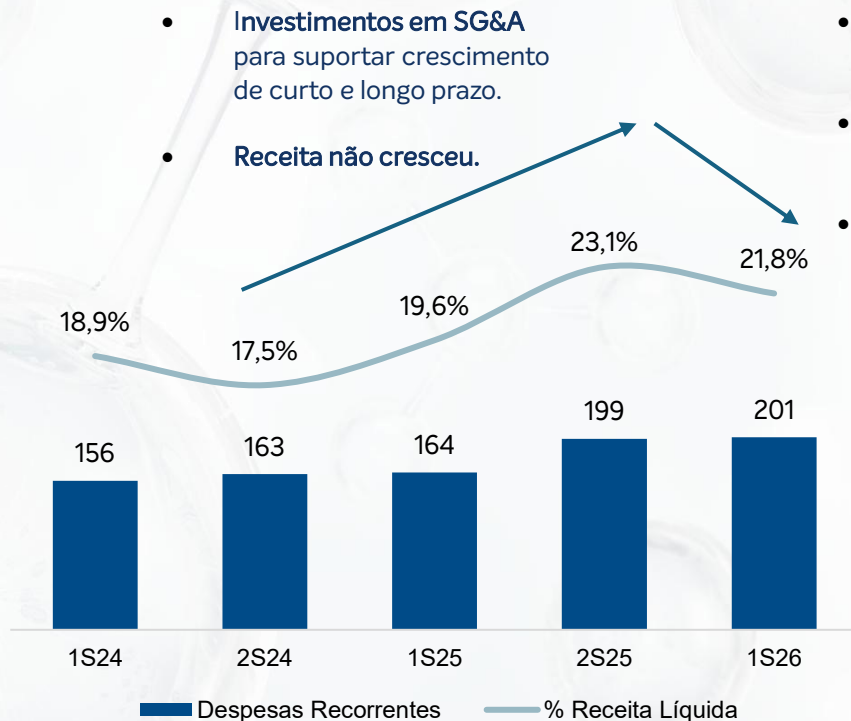


Não Recorrentes:

- 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

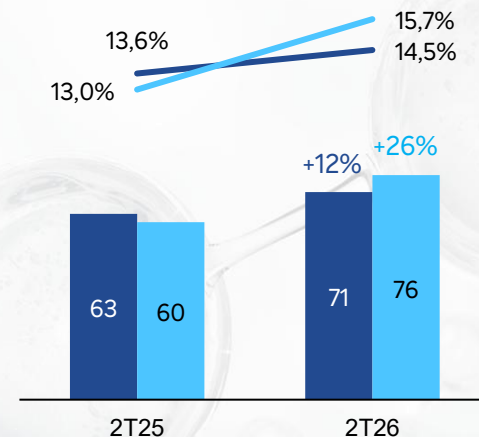
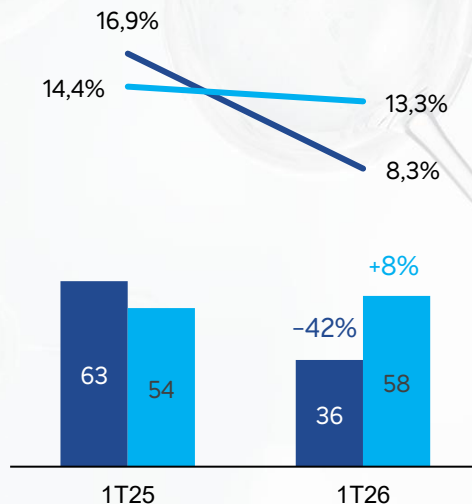
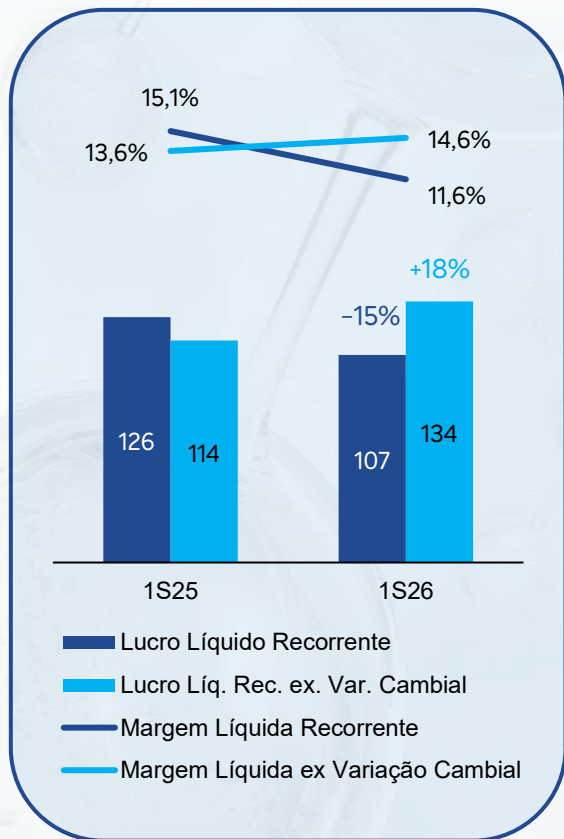


- Receita volta a crescer no 1S26, e tende a acelerar com novas linhas de produção.
- Despesas praticamente estáveis no 1S26 em relação ao 2S25.
- SG&A atual suporta uma receita muito maior que a atual, oportunidades de otimização:

- 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

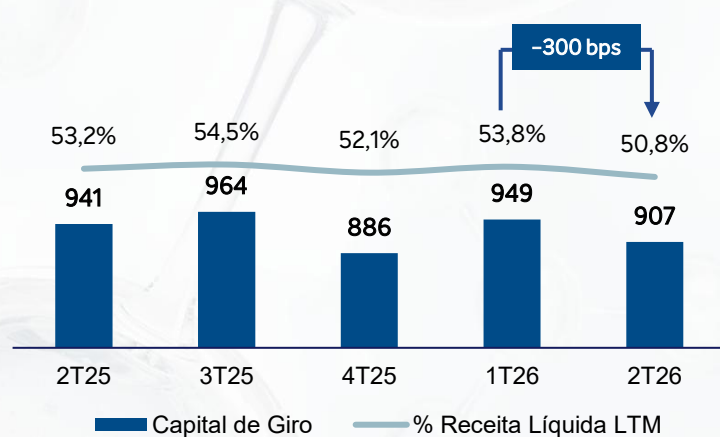


- Analisando os trimestres, **crescimento de 12% do 2T26 reverte a queda de 42% do 1T26**, que foi fortemente impactado pela variação cambial.
- **Variação cambial muda a tendência do Lucro Líquido Recorrente**, por ter sido negativa em BRL 27 mi no 1S26 e positiva em BRL 12 no 1S25.

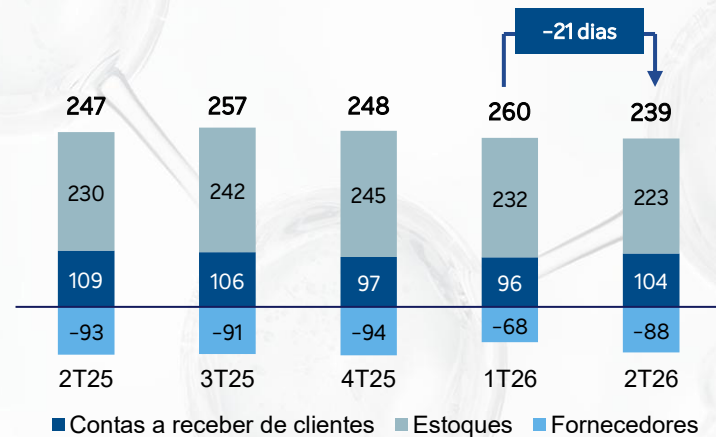
Capital de Giro

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

Capital de Giro (BRL mi)



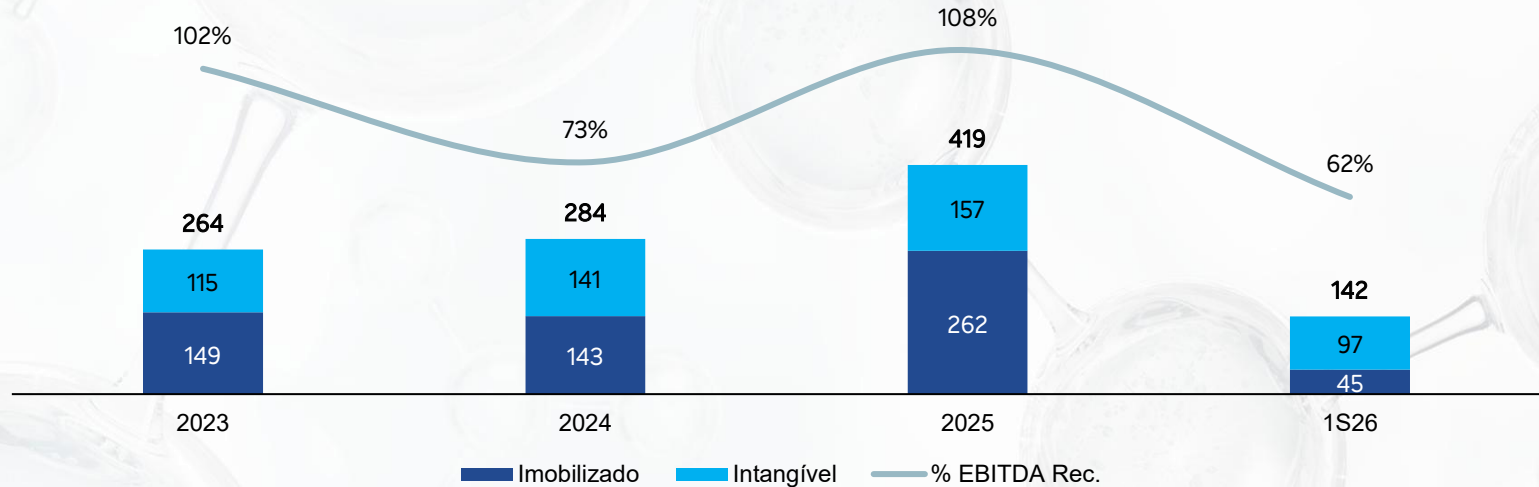
Ciclo de Caixa (dias)



- **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.

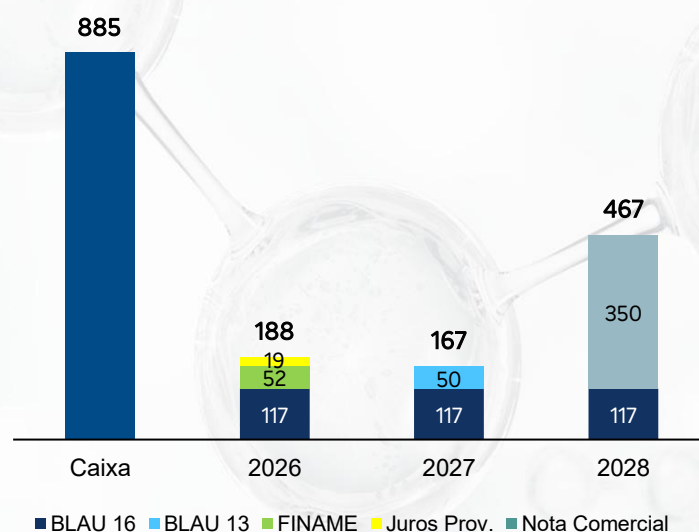
Endividamento

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

Cronograma de Dívida (BRL mi)

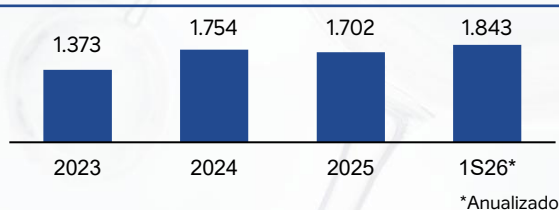


- **Captação de BRL 350 milhões em Nota Comercial Privada (CDI+0,97%),** com redução de custo de dívida e suporte para investimentos estratégicos.
- **Redução de BRL 49 mi da Dívida Líquida,** com geração de caixa operacional suportando investimentos, serviço de dívida e remuneração dos acionistas.

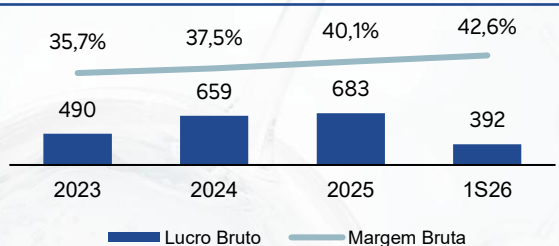
	2T26	1T26	2T25
Spread Médio	1,21%	1,30%	1,55%

Desempenho nos Últimos 3 Anos

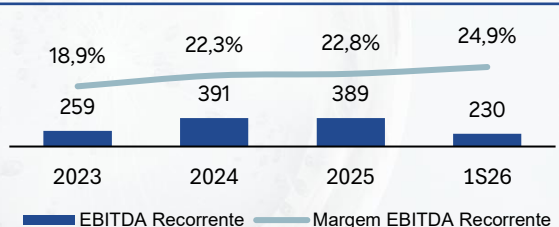
Receita (CAGR +10%)



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

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3) Relações com Investidores



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



ri@blau.com



ri.blau.com





Institutional Presentation Blau Farmacêutica

September 2026

Legal Notice



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

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

This presentation includes both accounting and non-accounting data. The non-accounting data were not subject to review by the Company's independent auditors.

Certain percentages and other values included in this document have been rounded to facilitate their presentation. The scales of the results graphs can appear in different proportions, to optimize the demonstration. As such, the numbers and graphs presented may not represent the arithmetic sum and proper scale of the numbers preceding them, and may differ from those presented in the financial statements.

This presentation is up to date and the Company is not obliged to update it upon new information and/or future events.

Index

1 5 Reasons to
Invest in Blau

2 About Blau

3 Strategic Drivers

4 Financials

5 Reasons to invest in Blau



1

Market with Structural Growth

- Dropping patents and expanding access to complex medicines
- Population aging
- Early diagnosis
- Expansion of hospital beds



2

Differentiated Positioning in the Institutional Market

- Leadership in highly complex niches
- Local and verticalized production
- Complete portfolio of biologics and synthetics



3

Transformational Growth Potential

- Robust pipeline of launches, including mAbs and other biosimilars
- Expansion of production capacity
- Internationalization



4

Margin Expansion (Efficiency)

- Mix with more differentiated products
- Plant efficiency and cost dilution
- Expense optimization
- Tax optimization



5

Financial Fortress

- Strong operating cash generation
- High investment capacity
- Low financial leverage
- Creating shareholder value



To access the risks, see our [Reference Form.](#)



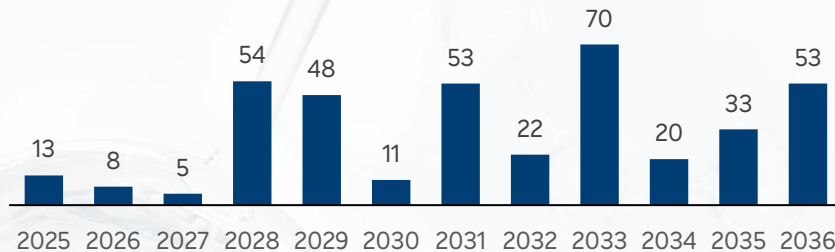
Market with Structural Growth



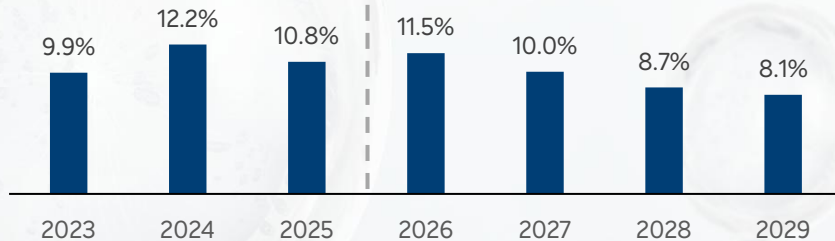
Resilient and defensive pharmaceutical sector, with low sensitivity to economic volatility

Golden Decade of Biosimilars

Expiration of Biological Patents
(in USD bi)



CAGR Total Pharmaceutical
Market in Brazil



Expansion of hospital beds

- Increased consumption of injectable and highly complex drugs
- +101.6% growth in the number of hospital beds in five years (ABRAHCT)

Population Aging

- Increasing Hospital Utilization Rate and Demand for Specialized Treatments
- Expected to double the elderly population by 2050 (IBGE)

Early diagnosis

- Increasing number of patients treated and greater demand for specialized therapies

Focus on biological medicines and hospital products of high complexity

Leadership in highly complex niches

- Blau market leader with 34% market share in the Top 15 products
- Blau works on drugs with higher margins and entry barriers
- Local production of biological medicines is a differential of the competition

Broad and diversified portfolio



Local and verticalized production

- Blau has its own biotechnological API plant
- Pioneer in biotechnology in Brazil and local production of biologicals



Capacity expansion and release pipeline drive growth

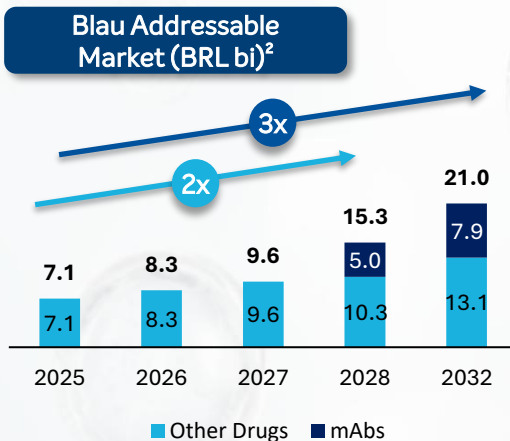
Production Capacity

- Ability to support **organic growth and launches**.
- Increased Production Capacity:**
 - Short Term: **+48%** Expansions in current facilities
 - Long Term: **+3x** Pernambuco Complex



Robust Pipeline

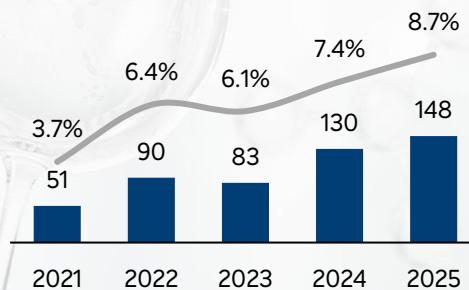
- Transformational Opportunity** with Monoclonal Antibodies
- +80 projects in progress** at the own RD&I center



Internationalization

- Presence in **9 countries** in the Americas, in addition to exports
- Plant in Pernambuco and Monoclonal Antibodies** should boost internationalization

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



4

Margin Expansion (Efficiency)

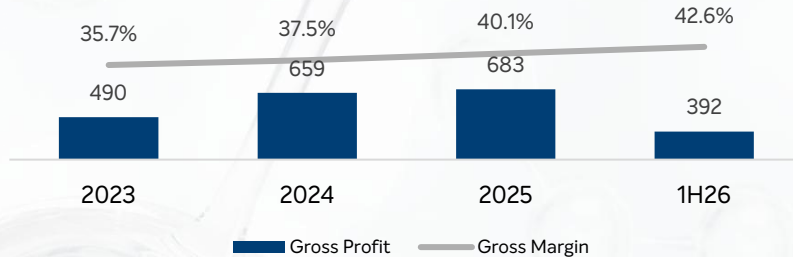


Biosimilars Drive Growth and Sustainable Margin Expansion

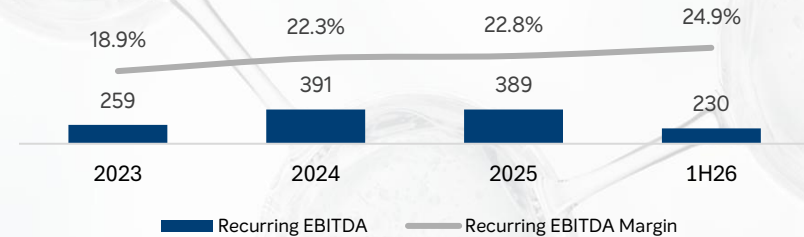
Gross Margin Growth: Last 3 years

Next Growth Lever – EBITDA Margin: Expense Dilution

Gross Margin(+690 bps)



EBITDA Margin(+600 bps)



Drivers Gross Margin



- Differentiated mix with a focus on biological products with higher added value
- Development of Monoclonal Antibodies
- mAbs with higher margins than the rest of the portfolio

Tax optimization



- Bergamo's accumulated tax loss
- Lei do Bem (Inventta ICT)
- Pernambuco Project: net reduction of up to 85% of ICMS
- SUDENE Incentive: 75% reduction in income tax



Financial Fortress



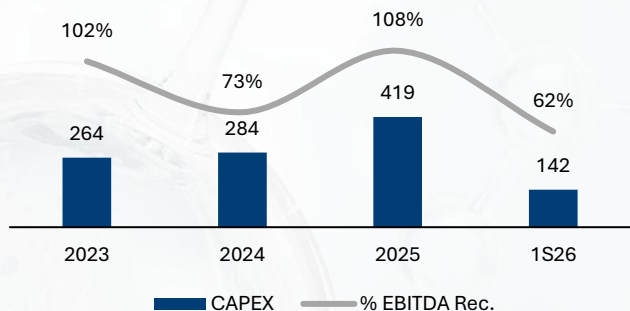
Financial discipline coupled with strategic investments to accelerate growth

High Investment Capacity

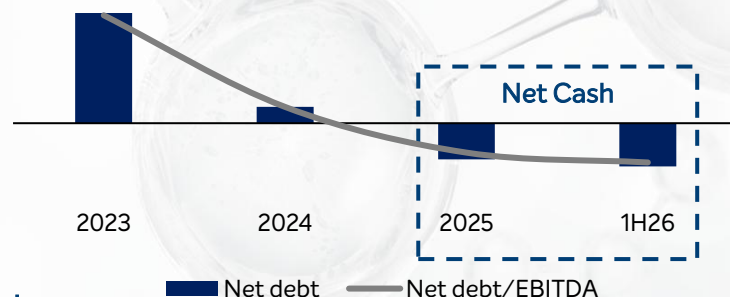
- More than R\$ 1.5 billion invested since the IPO

- Focus on increasing production capacity and new products

Strong Cash Generation



Return on Investments



Index



1 5 Reasons to
Invest in Blau

2 About Blau

3 Strategic Drivers

4 Financials

Blau Purpose

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



38

Years of history

+2,500

Employees in
America

9

Countries in
America

5

Finished Drug
Factories

1

API (Active
Pharmaceutical
Ingredient)
Factory

1

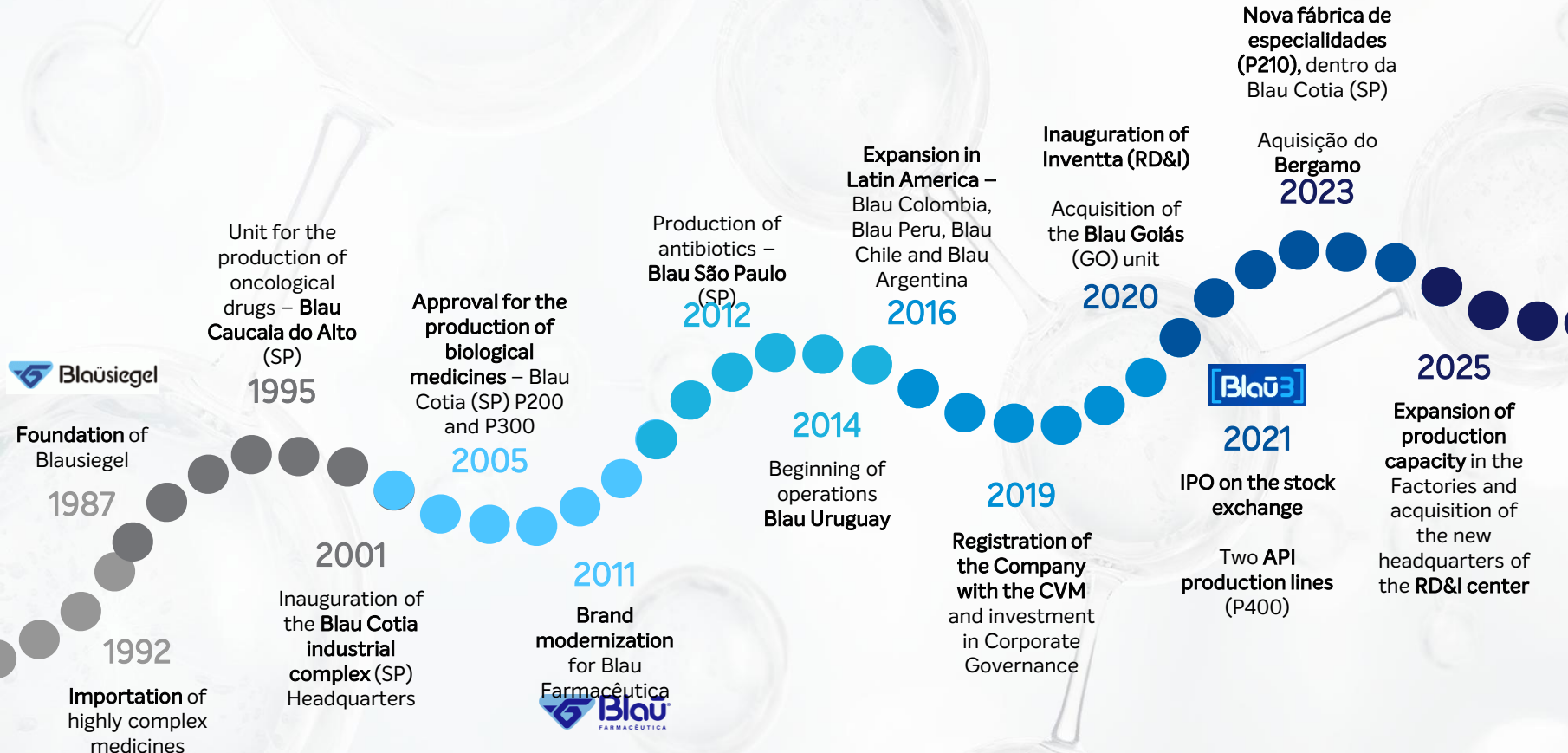
RD&I Center
(Research,
Development and
Innovation)

+100

Molecules
marketed

Historical

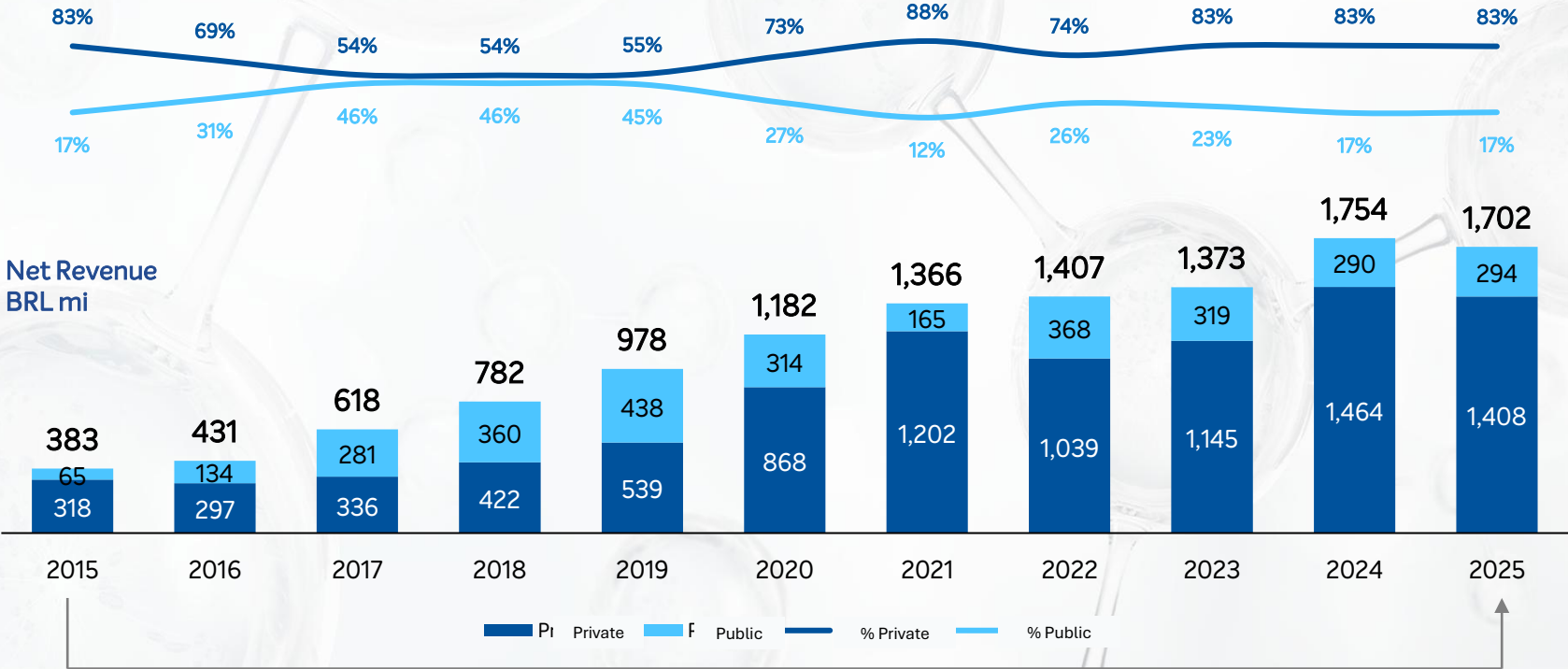
Transformation from a Local to a Regional Company, with the ambition to be Global



Growth History



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



CAGR 10 years: +16%

Blau Units

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



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



Blau São Paulo and Goiás – Specialties



Blau Caucaia and Bergamo – Oncology

21 dedicated lines in 5 production units:

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

2 lines of Biotechnological APIs:

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



RD&I Center:

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



INVENTTA ict

Overview Blau



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

1

Pioneer in biotechnology in Brazil

+30 years investing in biosimilar medicines

2

Develops drugs without patents

Increased accessibility with safety and effectiveness

3

Leadership in the Hospital Segment

Complementary performance in Aesthetics and Retail

4

Sector with Solid Fundamentals

Pharmaceutical sector with consistent growth

5

Good corporate governance practices

Blau member of B3's Novo Mercado

Access the Sustainability Report
(Click on the image)



1) Pioneer in biotechnology in Brazil

History of Investment in Biotechnology and Biosimilars

1987–2000



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

2001–2019



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

2020 onwards



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

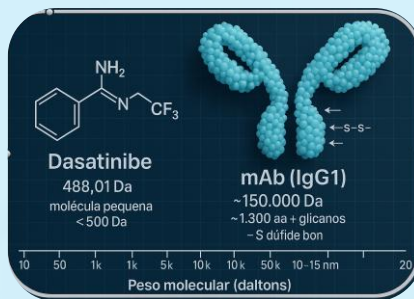
2) Develops complex drugs without patents

Synthetic Origin

Biological and/or Biotechnological Origin



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



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

3) Leadership in the Hospital Segment



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

Hospital Segment (85% of Revenue)



Biosimilars

Blaubimax®

Human albumin

Alfaepoetina

Epoetin alfa

NOXX

Enoxaparin sodium

Filgrastine

Filgrastim

HepamaxS

Sodium heparin

ImunoGlobulin

Human immunoglobulin

Synthetics

B-Platin

Carboplatina

Triaxton

Ceftriaxone

Ganvirax

Ganciclovir

Ariscoreten

Hydrocortizone

MTX

Methotexed sodium

Oprazon

Omeprazole sodium

Oxanon

Sodium oxacillin

Ferripurum

Ferric oxide saccholate

Among other brands
+ Generics portfolio

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



Pharma/OTC

Miscellaneous products sold in the Retail channel

Blau Aesthetics

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

Botulim

botulinum toxin

botulift

botulinum toxin



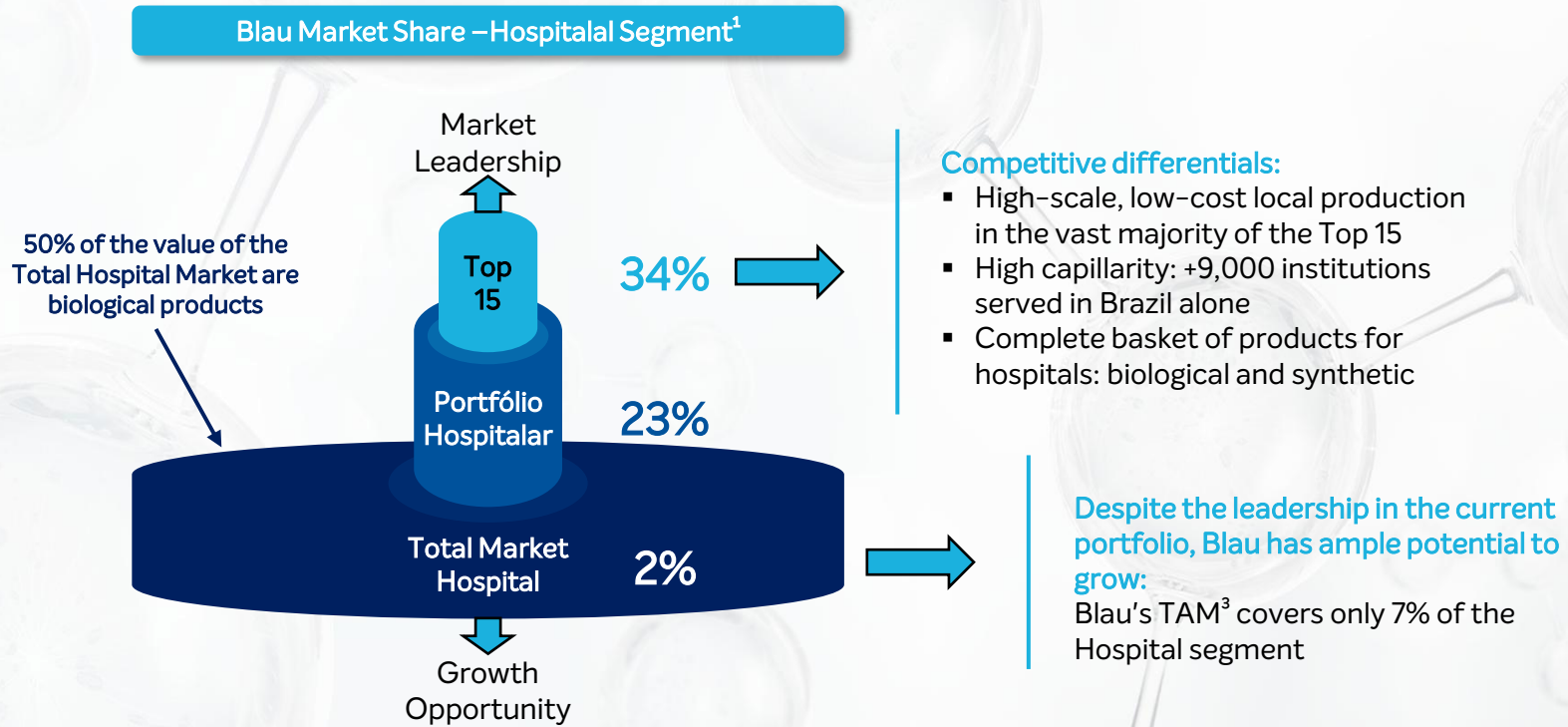
Hemarus

Plasma Collection Centers in the USA

HEMARUS
P L A S M A

3) Leadership in the Hospital Segment

Hospital portfolio leadership and transformational growth opportunity



4) Sector with Solid Fundamentals

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



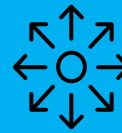
Population ageing: The elderly population is expected to more than double by 2050 in Brazil¹.



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



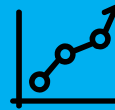
Immunotherapy is the largest market in the Hospital sector: Focus of Blau's core business.



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



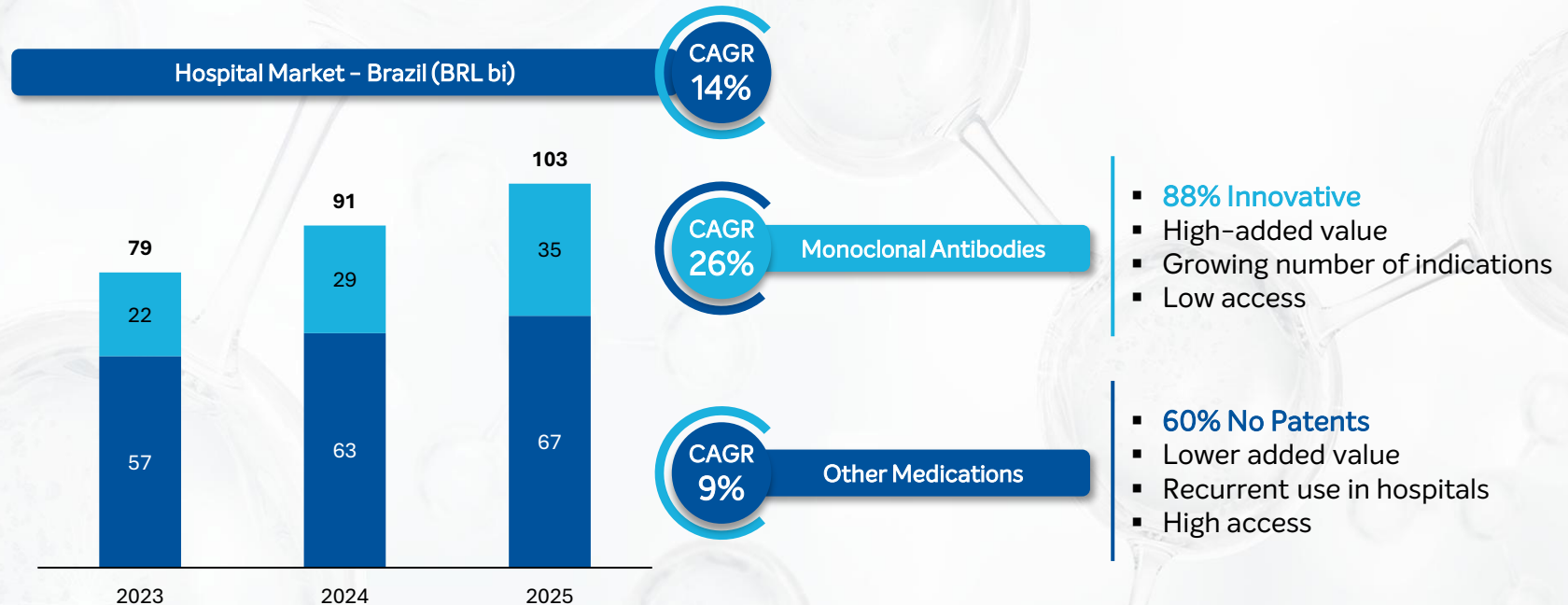
Early diagnosis results in an increase in treatment time and life expectancy of patients.



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

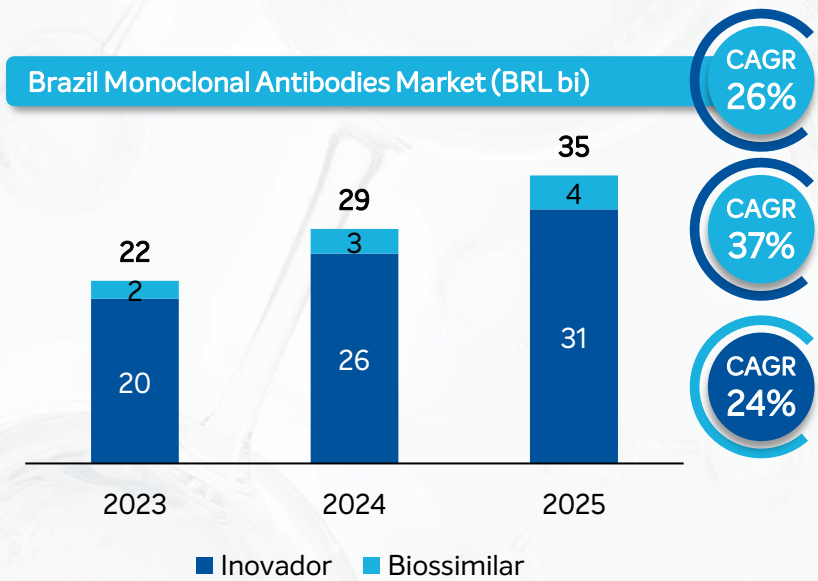
4) Sector with Solid Fundamentals

Monoclonal Antibodies (mAbs) Grow Above the Market



4) Sector with Solid Fundamentals

Patents Expiration incentives Biossimilares Among mAbs



Number of Molecules – Monoclonal Antibodies

	2023	2024	2025
Innovative	68	74	83
Biosimilar	16	18	21

Oportunidades nos Biossimilares:

-  **Patent Expiration**
Several blockbuster biologics will have their patents expired by 2030, including pembrolizumab (Keytruda®).
-  **Biosimilar Journey Reduces Development Risks**
Molecule and dosage are already known, reducing the chances of development failure compared to the innovator.
-  **Increased Access**
Biosimilars can generate savings of 20-30% compared to reference products, expanding access to treatments.
-  **Market Expansion**
Annual growth of 15-20% in the global biosimilars market, projected to reach USD 85 billion by 2030.
-  **Favorable Regulation**
Regulatory agencies (Anvisa, EMA, FDA) have established clear guidelines for the approval of biosimilars.

5) Good corporate governance practices



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

Board of Directors:



Rodolfo Hahn
President

Marcelo Hahn
Vice-President

Roberto Moraes
Effective Member

Miguel Neto
Independent

Antonio Buzaid
Independent

Simone Agra
Independent

Advisory Committees:

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



16.5%

Free-float

Shares in free circulation on the Market

82.5%

Marcelo Hahn

Controlling Shareholder / Founder / CEO

1.0%

Treasury Shares

Ownership of the Company

Executive Board:



Marcelo Hahn
CEO



Douglas Rodrigues
CFO e DRI

Roberto Altieri
Jurídico

Ana Luíza Ivanov
Gente, Gestão e ESG

Vanderlei Schlavo
Tecnologia

Eliana Tibana
Médica

Amaro de Souza Jr
Comercial

Roberto Morales
M&A/EUA e EUNovos Negócios e LATAM

Roque Ocantos
Operações

Carlos Pessoa
Operações

Laura Azevedo
Qualidade

Mariana Alegre
Regulatório

Marco Bianchini
PD&I

Index



1 5 Reasons to
Invest in Blau

2 About Blau

3 Strategic Drivers

4 Financials



Thesis: Golden Decade of Biosimilars

Unprecedented patent decline cycle for the Hospital Segment



USD
+150
Bi

Top 20 – Monoclonal Antibodies in the World

+USD 100 billion of global sales of the top 20 mAbs still have exclusivity, with patents expiring in the next 10 years.



Advantages of Biosimilars

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

Legenda: In a period of exclusivity Biosimilar available

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

Growth ambition on 3 main fronts

Strategic drivers to capture this opportunity



1) New Product Development

- Focus on biosimilars, especially monoclonal antibodies
- Incremental innovations



2) Increase in Production Capacity

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

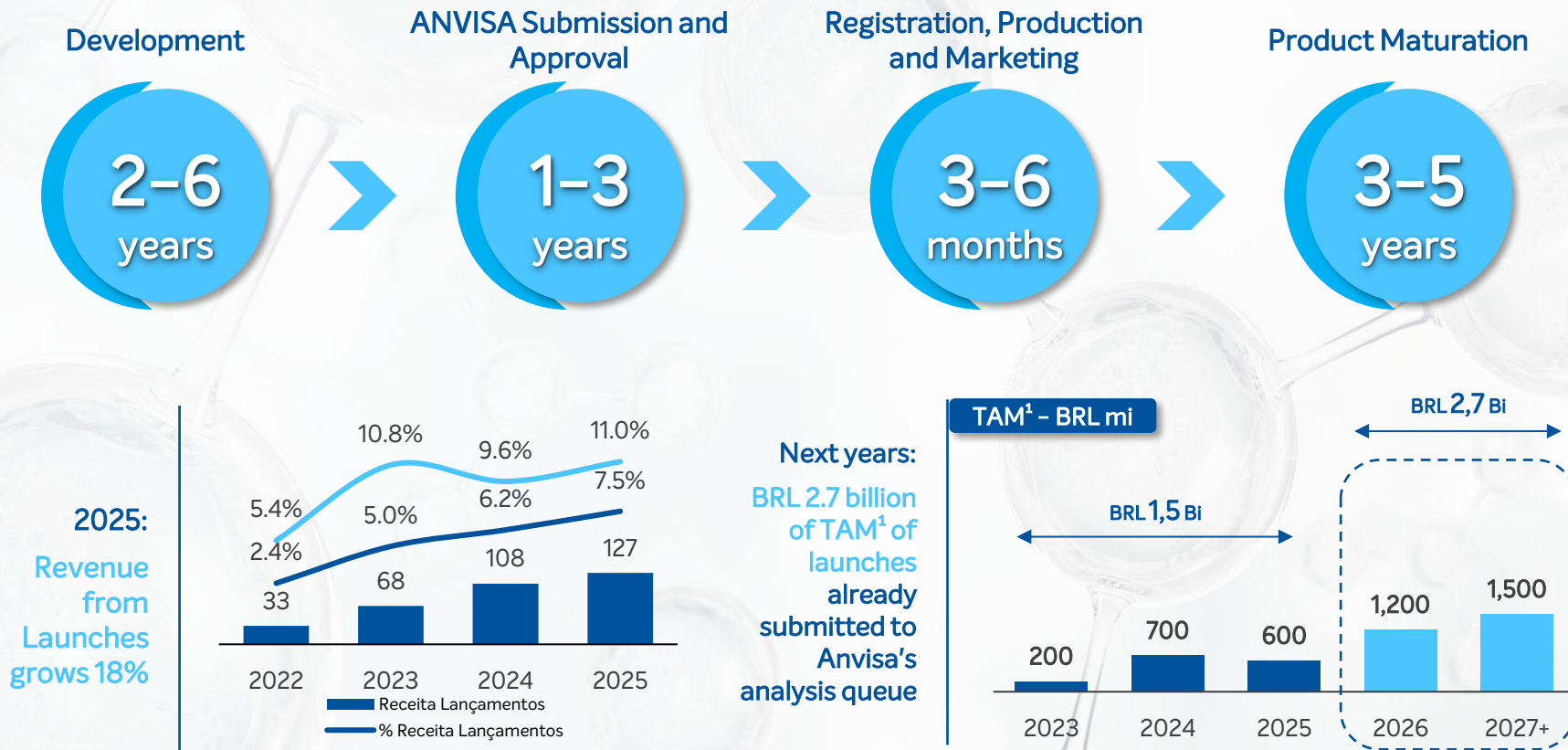


3) International Expansion

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

1) New product development

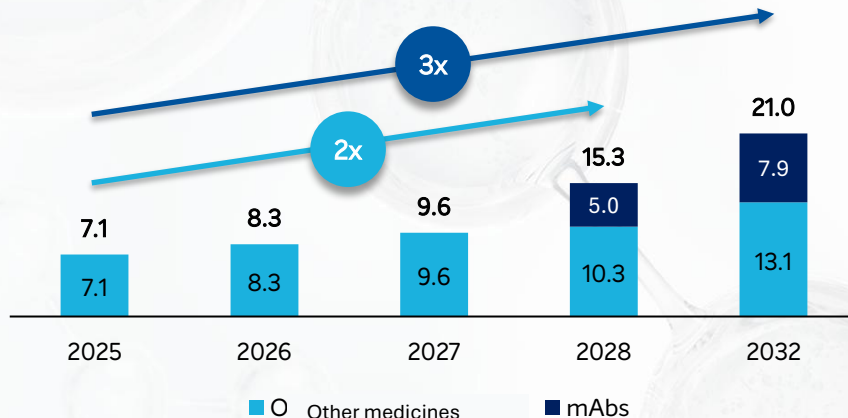
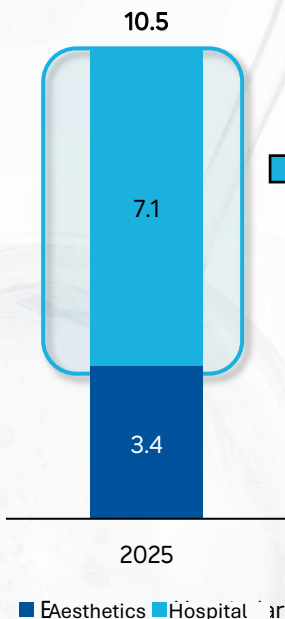
The effective launch of a drug usually takes 3-10 years, maturation 3-5 years



1) New product development

TAM¹ has the potential to double by 2028 and triple by 2032

Blau Addressable Market (BRL bi)²



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

Blau with highly competitive positioning in the Hospital Segment



34%
Top 15
Market
Share

23%
Total
Market
Share

Local
production
of
Biologics

+80
Molecules

Complete
basket:
Biologic
and
Synthetic

+9,000
Institutions
served in
Brazil

+ Potential growth in Aesthetics and Retail

1) New product development

Monoclonal antibodies (mAbs) as the main opportunity

Monoclonal antibodies under development by Blau

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

1) New product development

Sensitivity analysis shows transformational potential of mAbs

Potential mAbs Net Revenue – BRL bi

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

	20%	25%	30%	35%	40%	Market Share
80%	1.3	1.6	1.9	2.2	2.5	→
75%	1.2	1.5	1.8	2.1	2.4	
70%	1.1	1.4	1.7	1.9	2.2	
65%	1.0	1.3	1.5	1.8	2.0	
60%	0.9	1.2	1.4	1.7	1.9	
Conversion of TAM into Net Revenue	↓					

Potential Consolidated Gross Margin

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

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

1) New product development

Blau is prepared to capture the opportunity

First company in
Brazil with GMP of
Pembrolizumab

P400 Plant
Anvisa Certification

Monoclonal
Antibody Line



Projects

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



1) New product development

Why we believe we will succeed in the mAbs project



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



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



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



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



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

1) New product development

Technical-Scientific Partner

INVENTTA ICT

Headquarters Inventta ICT



Graduates 90

Masters 19

PhDs 18

94

Highly
Qualified
Employees

+100

Projects in the
pipeline,
including mAbs

Proprietary
Technologies for
APIs and High
Complexity Drugs

Lines of
Research
and Innovation

Biotechnology and Proteomics

Artificial Intelligence

Radical and Incremental Innovations

Pharmaceutical Technology

Pharmaceutical Chemistry

Intellectual Property

Non-Clinical and Clinical Studies

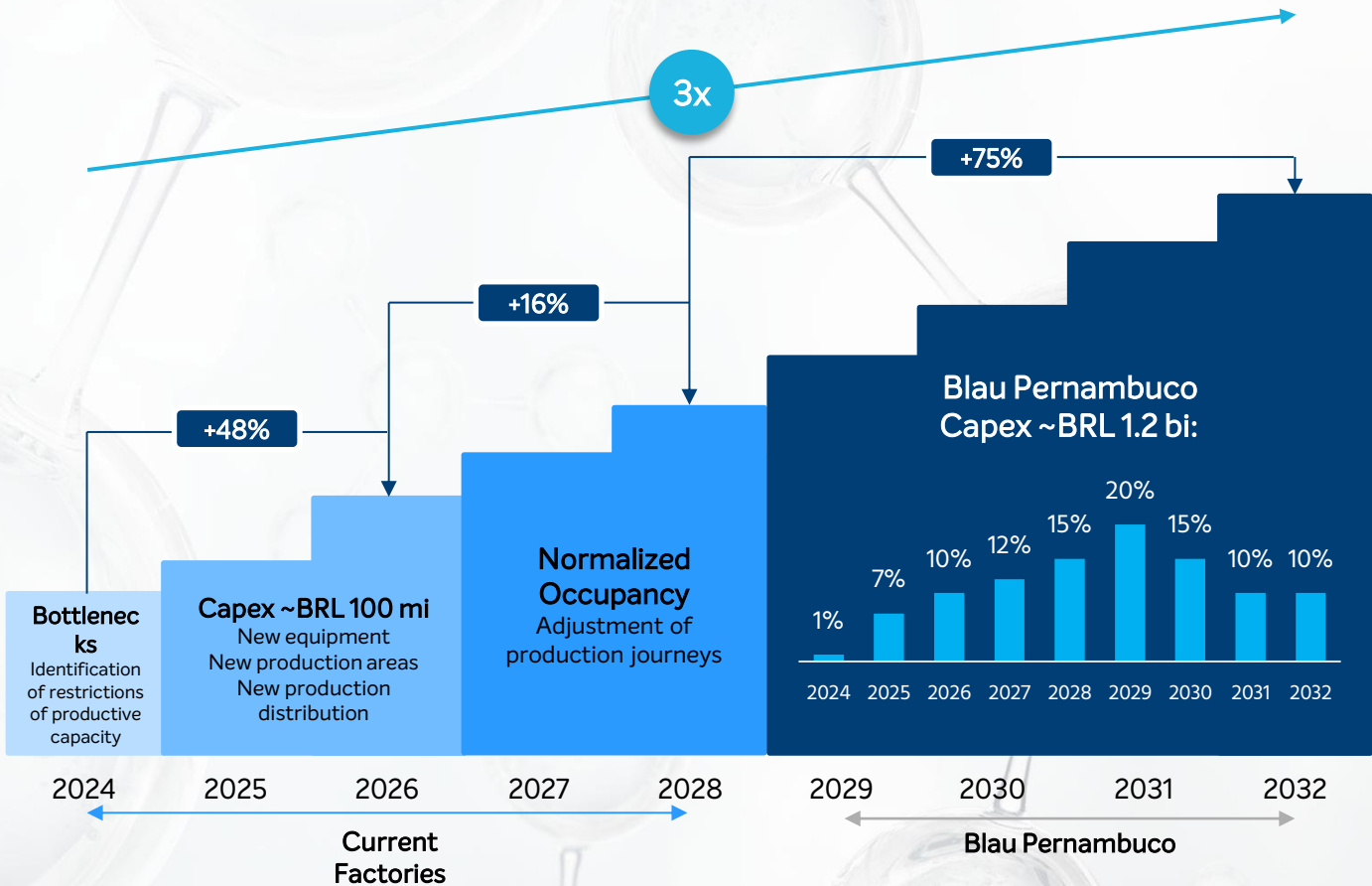
Regulatory Science

Our Purpose

To promote innovation through applied science, contributing to the technological, economic and social development of Brazil

2) Increased Production Capacity

Expansion of production volume in line with addressable market growth



2) Increased Production Capacity

Blau Pernambuco is more than just an expansion of production capacity

2025

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

Net reduction of 76.5% of ICMS

Até 2027

Packaging Line

75% reduction of income tax (SUDENE)

Net reduction of 85% of ICMS

A partir de 2029 – Entrega faseada das Linhas de Produção



Blau Pernambuco



Cabo de Santo Agostinho (near the Port of Suape)



10 buildings and 44 production lines



Injectables, biological, penicillain, cephalosporins, carbapenems, allopathic, oncological and hormonal.

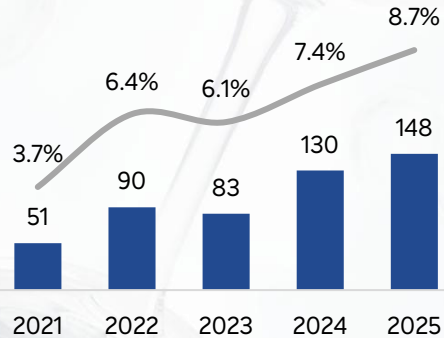


- Greater efficiency by centralizing production;
- Phased capacity increase in line with market growth;
- Assistance to the main regulatory agencies in the world for access to new markets;
- Increased competitiveness in exports;
- Production of new classes of medicines.

3) International Expansion

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

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



International growth strategy:

- Production continues only in Brazil, with part destined for export.
- Commercial presence in these countries.
- Uruguay functions as a logistics center in Latin America (LATAM).
- Blau is replicating Brazil's portfolio in LATAM.
- Increased capacity in Brazil will boost growth in LATAM.
- **After the Pernambuco plant**, an increase in scale and tax incentives should increase Blau's competitiveness in exports.
- **Especially with Monoclonal Antibodies**, Blau should seek partnerships for new markets, including developed ones.



LATAM logistics center in Uruguay.

Perspectives

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

Growth

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

Efficiency

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

Capital Structure

- Investments in new products, expansion of production capacity and internationalization.
- Best risk-reward investments, with focus in the core hospital segment.
- The company should continue with conservative leverage.

1 5 Reasons to
Invest in Blau

2 About Blau

3 Strategic Drivers

4 Financials



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
Gross Margin	43.2% +240 bps	41.4% +170 bps	43.6% +330 bps
EBITDA Margin Rec.	24.9% +40 bps	23.9% +170 bps	25.9% -40bps
Net Income Rec.	BRL 107 mi -15%	BRL 36 mi -42%	BRL 71 mi +12%
Ex. Exchange Rate Var.	BRL 134 mi +18%	BRL 58 mi +8%	BRL 76 mi +26%

- Difference in growth between Q1 and Q2 coming mainly from the public channel, by the phasing of deliveries and comparison base.

- Sequential improvement in 2Q26 compared to 1Q26, benefited from efficiency gains, foreign exchange, fixed cost dilution and sales mix.

- Sequential increase in margin in 2Q26 compared to 1Q26; difficult comparison basis for 2Q25 (highest quarterly margin last year).

- 12% growth in 2Q26 reverses the decline in 1Q26, which was impacted by the exchange rate variation.

- 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.

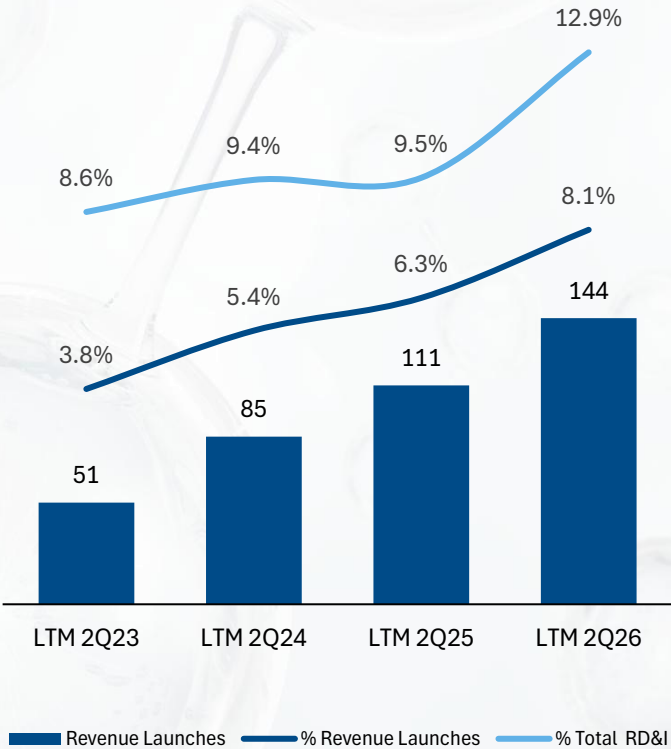
- **BRL 49 million reduction in Net Debt**, with cash generation supporting investments, debt service and shareholder remuneration.

Research, Development and Innovation (RD&I)

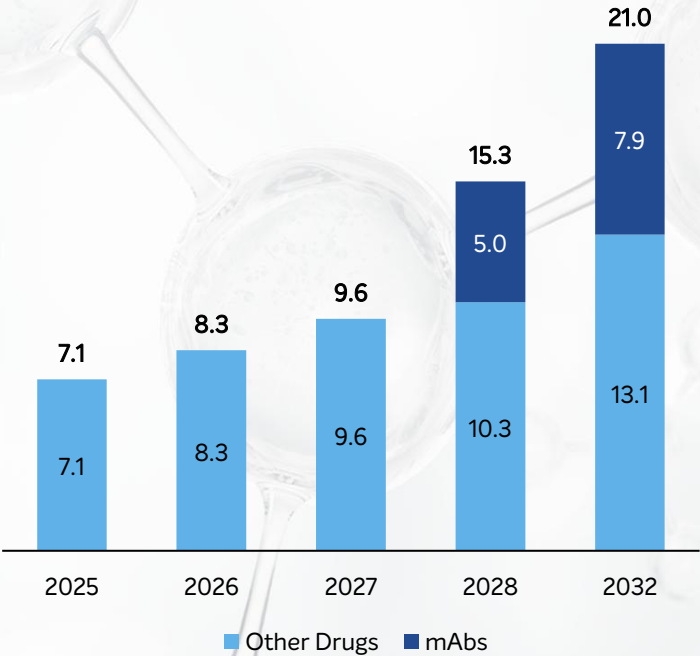


Revenue from launches and investments in RD&I accelerate

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

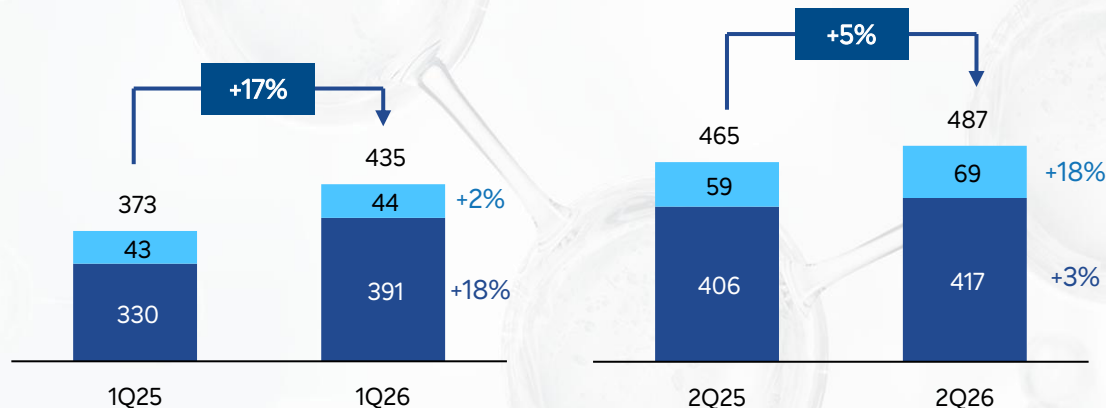
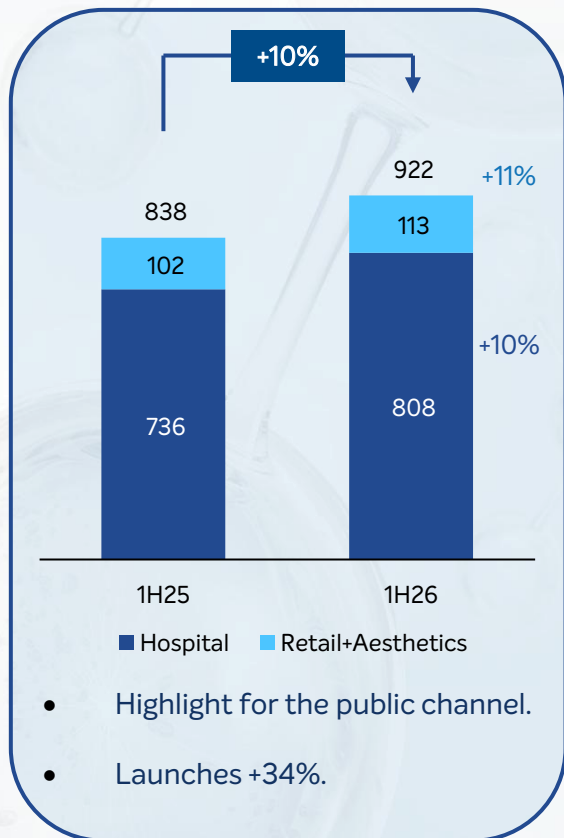


TAM¹ Blau Hospital Segment (BRL bi)



Net Revenue (BRL mi)

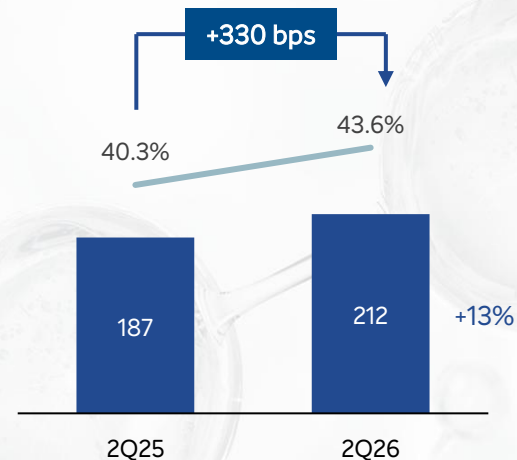
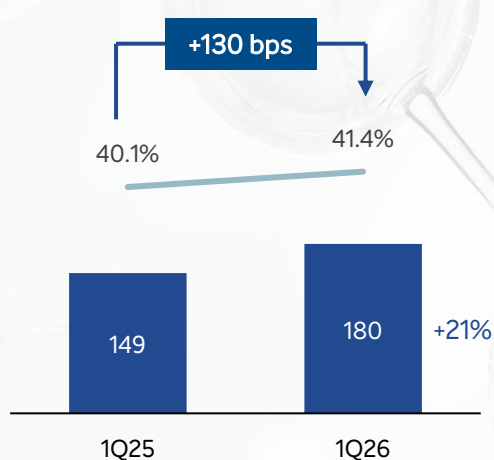
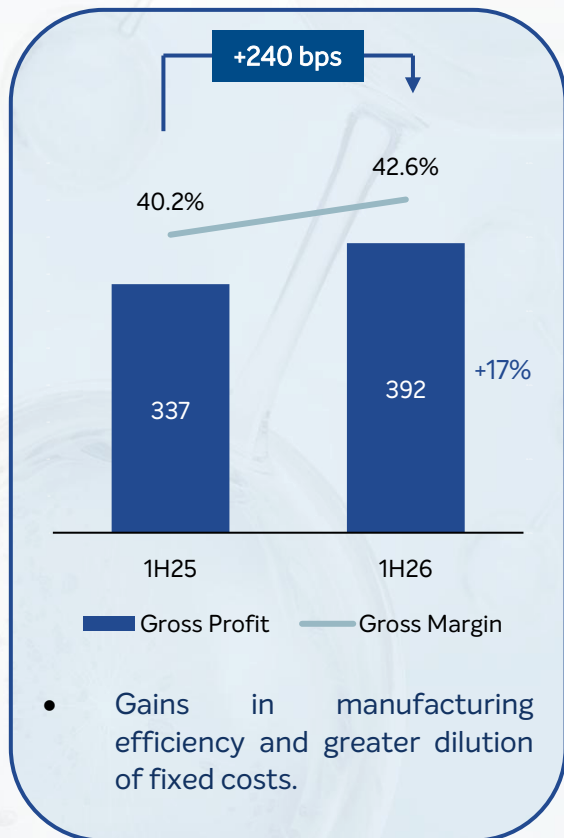
Semester grows in line with the CAGR of the last 3 years



- 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.

Gross Profit (BRL mi) and Margin

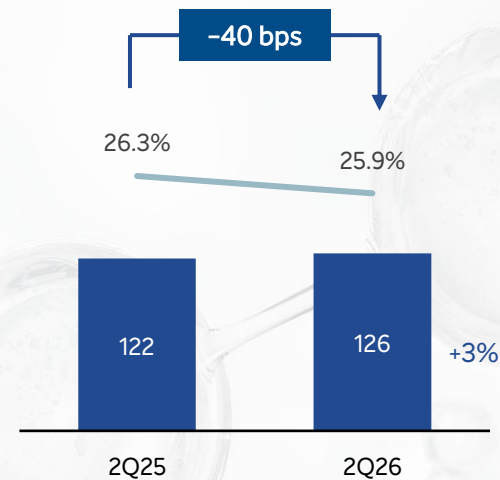
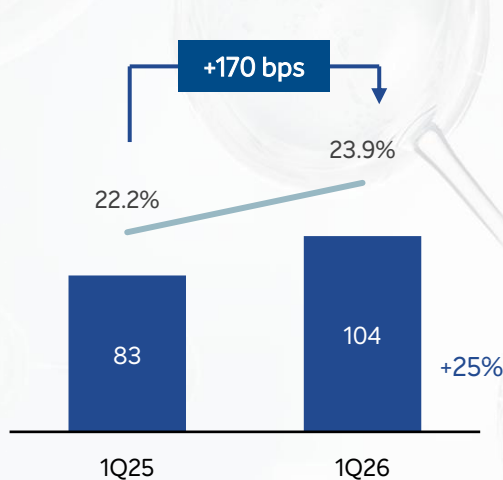
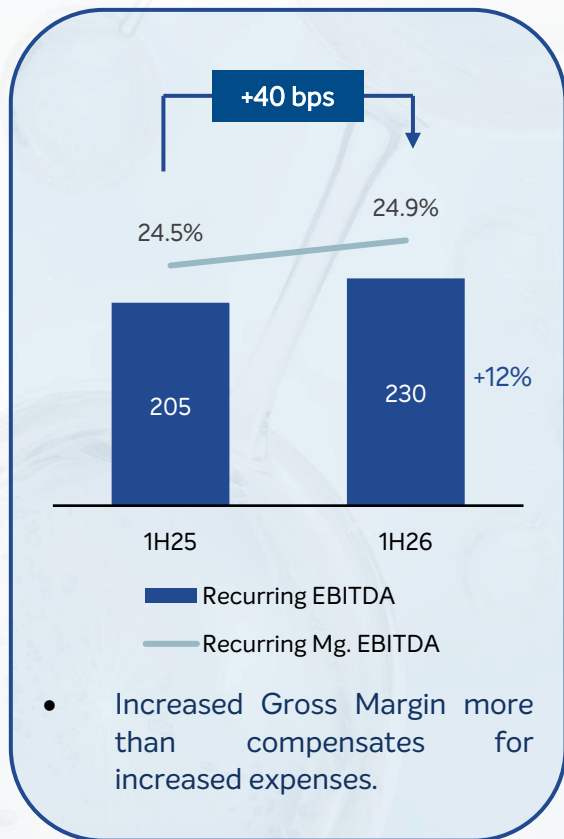
Gross Margin continues to rise, as in the last 3 years



- 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

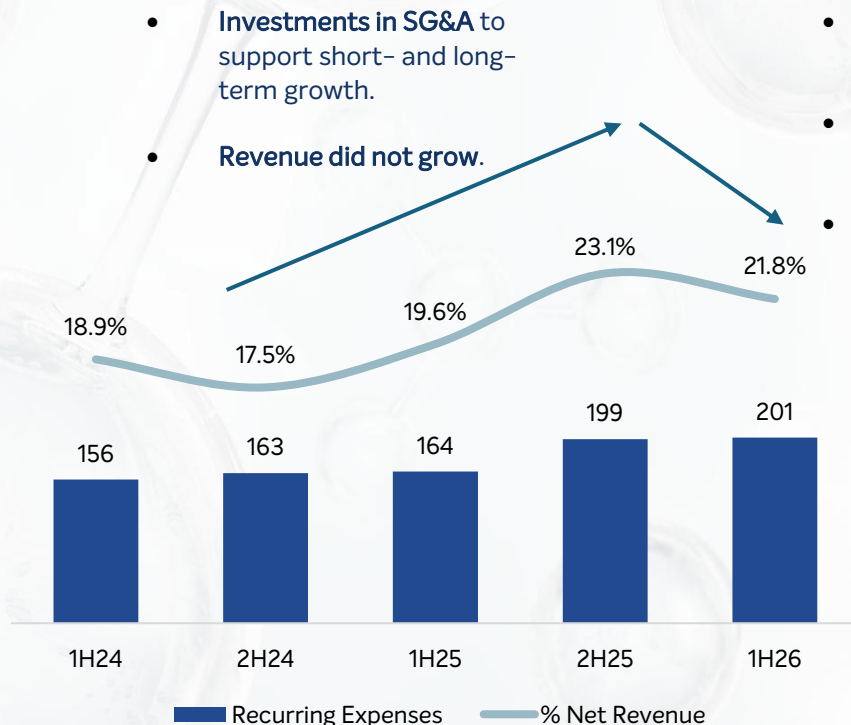


Non-Recurring:

- 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

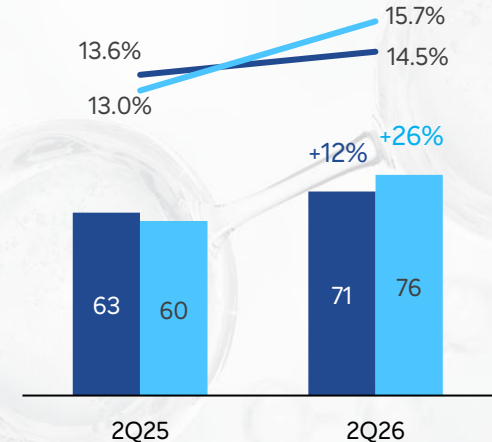
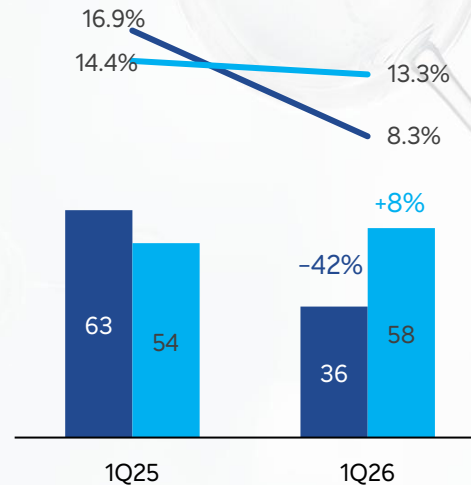
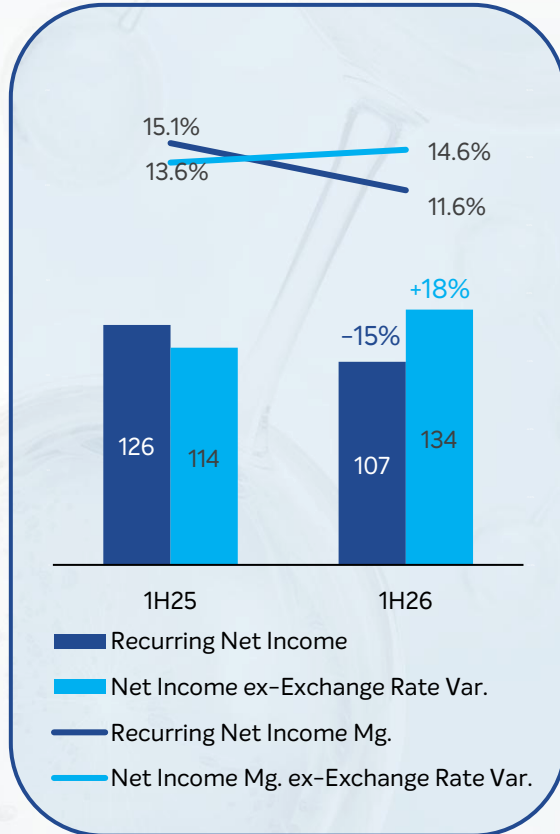


- Revenue grows again in 1H26, tends to accelerate with new production lines.
- Expenses practically stable in 1H26 compared to 2H25.
- Current SG&A supports much higher revenue than current ones, optimization opportunities:

- 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

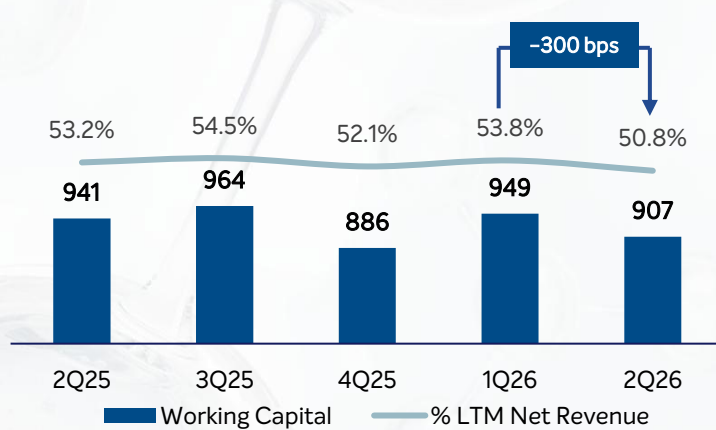


- Analyzing the quarters, **growth of 12% in 2Q26 reverses the 42% decline in 1Q26**, which was strongly impacted by the exchange rate variation.
- The exchange rate variation changes the trend of Recurring Net Income**, as it was negative in BRL 27 million in 1H26 and positive in BRL 12 in 1H25.

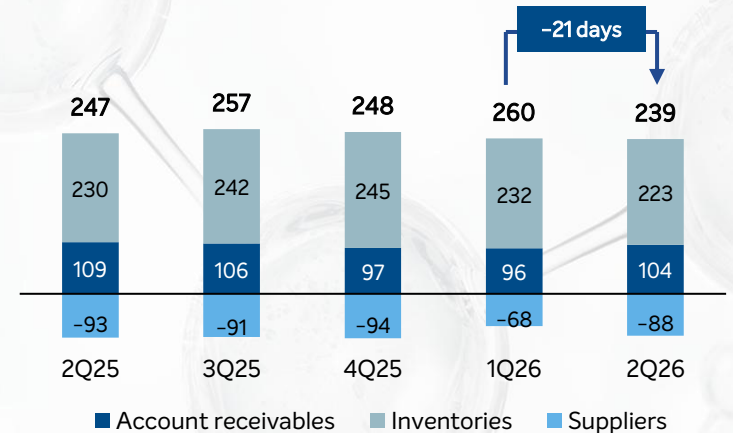
Working Capital

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

Working Capital (BRL mi)



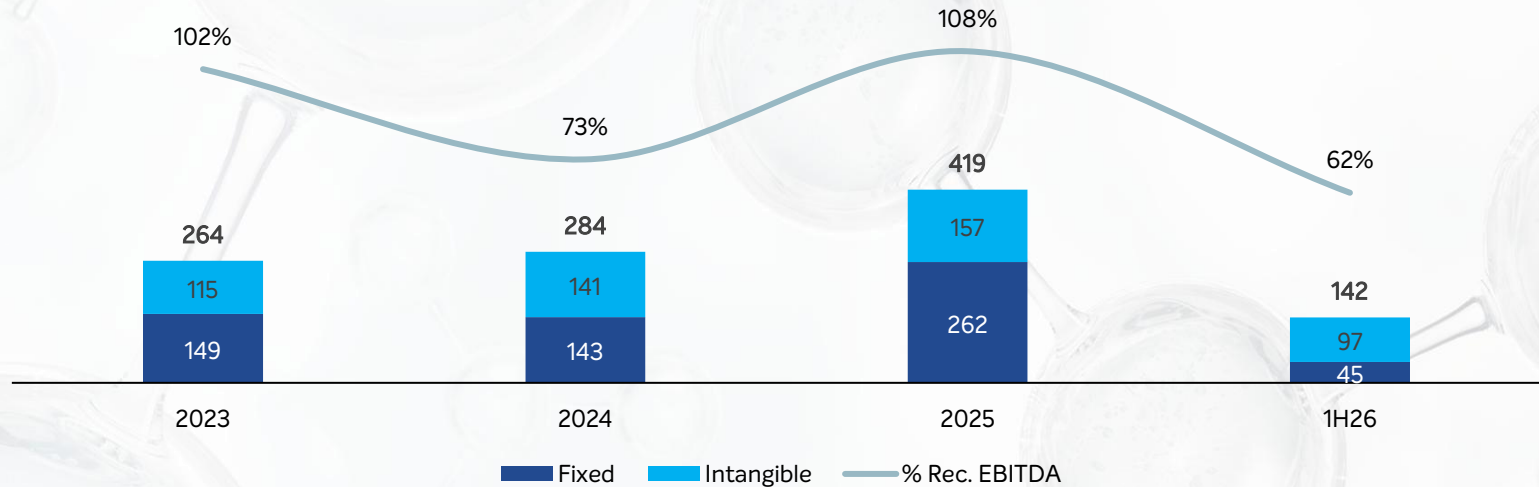
Cash Cycle (days)



- **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.

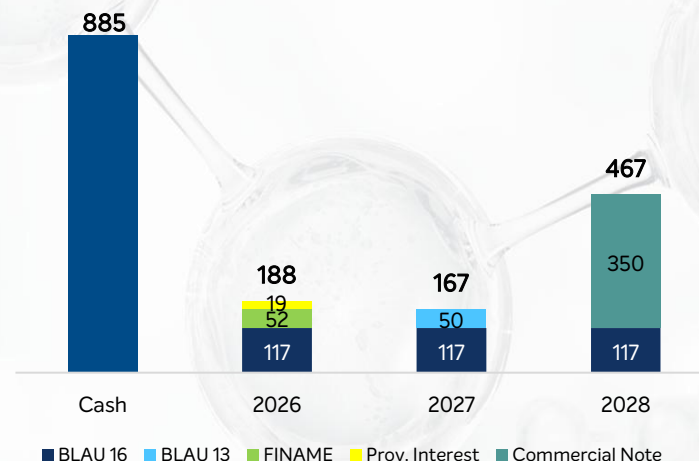
Indebtness

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.

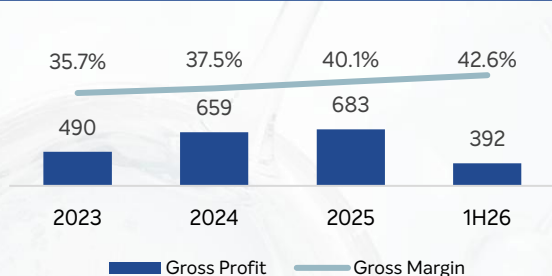
	2Q26	1Q26	2Q25
Average Spread	1.21%	1.30%	1.55%

Performance in the Last 3 Years

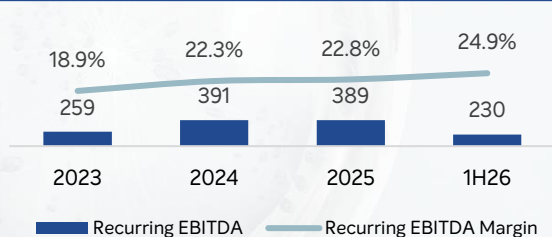
Revenue (CAGR +10%)



Gross Margin (+690 bps)



EBITDA Margin (+600 bps)



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).



Strategic Plan Commitments

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



Short-Term (2026-2027)

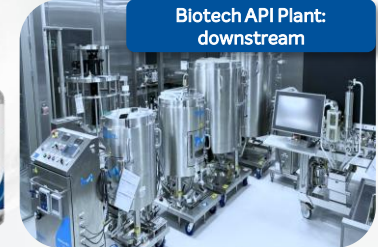
- +BRL 2 billion growth in the Addressable Market (TAM);
- New production lines for finished synthetic drugs in the current factories;
- New RD&I headquarters (Inventta ICT)
- New packaging line in Pernambuco;
- Operational efficiency and leverage.

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.



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3) Investor Relations



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



ri@blau.com



ri.blau.com/en/

