

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2025



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.

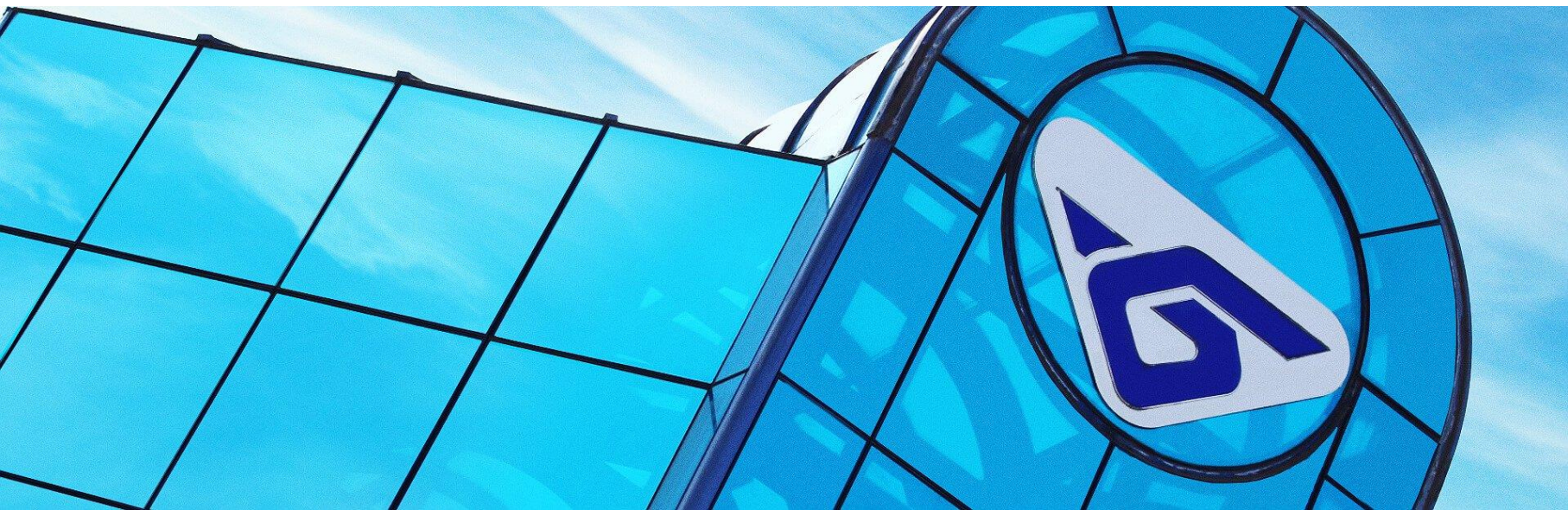
Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Visão Geral Blau

Indústria Farmacêutica Brasileira pioneira em biotecnologia no país e com posição de liderança no Segmento Hospitalar: Inovando do Brasil para o mundo.

Hoje



Longo Prazo

Receita Líquida de BRL 1,7 bi

LTM 3T24 (+25% vs. LTM 3T23)



Crescimento sustentável suportado por sólidos fundamentos de mercado como demografia, queda de patentes e ampliação do acesso.

Líder em antibióticos injetáveis no Brasil

IQVIA – Mercado Hospitalar



Investimentos em PD&I e novos segmentos para ampliar mercado endereçável no Core Business e potencializar as novas avenidas de crescimento da Companhia (Varejo+Estética+Plasma).

Foco em produtos biológicos

Produção local em alta escala como diferencial competitivo



Verticalização de produtos estratégicos para venda global e ampliação de vantagens competitivas: Plasma e Anticorpos Monoclonais.

5 Plantas Produtivas

Localizadas no Estado de São Paulo (4) e Goiás



Centralização da produção em Pernambuco, com aumento de capacidade e uso de incentivos fiscais para desenvolvimento da região.

Operação em 7 países na América Latina

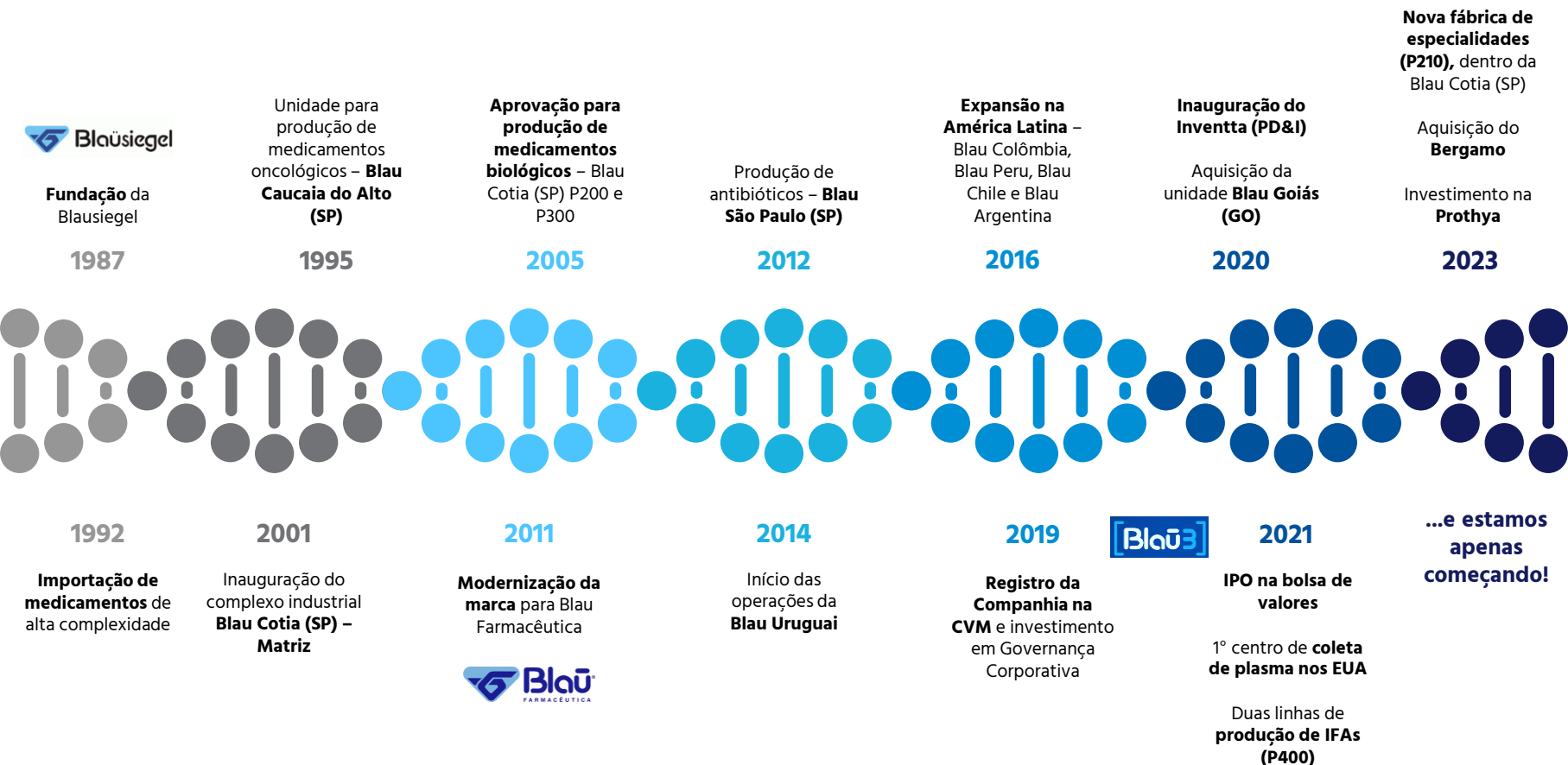
+Operação de coleta de plasma nos EUA



Expansão internacional com destaque para a Prothya, uma das 10 maiores fracionadoras de plasma do mundo.

Histórico

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



Histórico de Crescimento

Blaü cresceu cerca de 6x em 10 anos, com mercado privado acelerando o crescimento

2014-2019

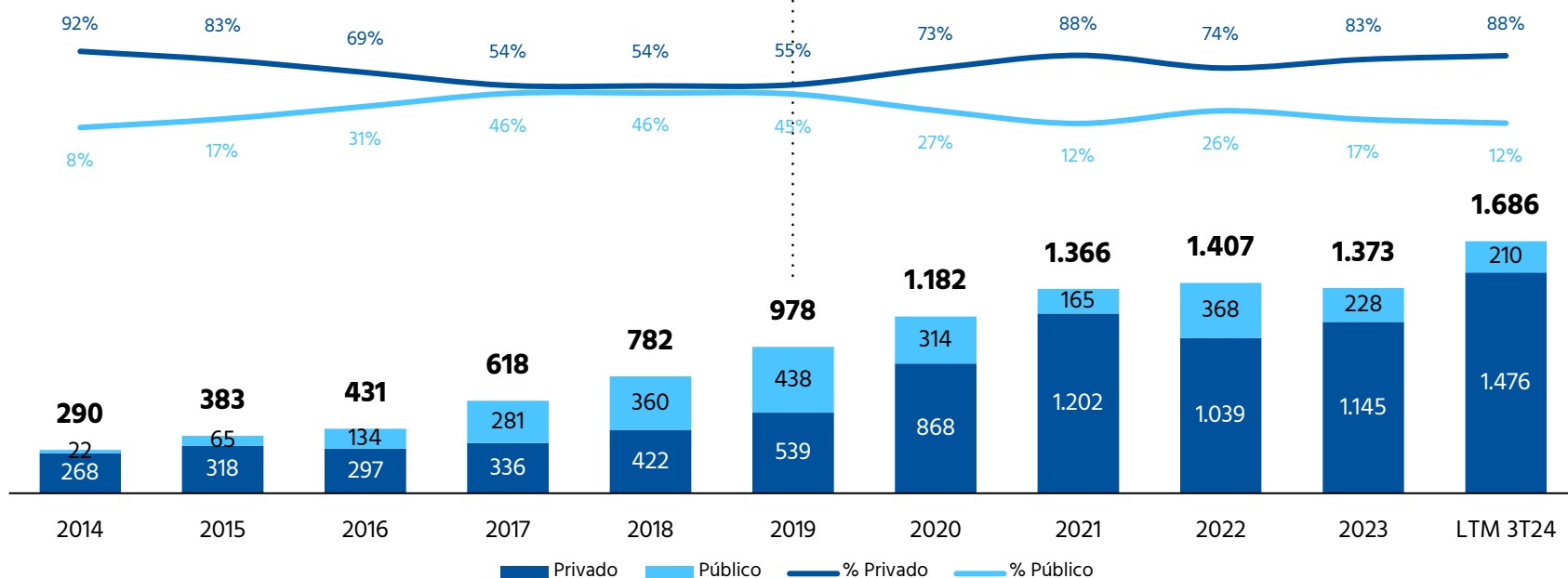
Crescimento tanto no mercado privado quanto público, chegando a participações similares da Receita em 2019.

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

2019-LTM 3T24

Aceleração de crescimento no mercado privado e impacto de produto sem registro no mercado público.

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



Unidades Blau

Complexo Industrial inovador e com alta capacidade produtiva



Blau Cotia (Matriz)

- P200 (Biológicos)
- P210 (Especialidades)
- P400 (IFAs)
- Inventta - Centro de PD&I



Blau Caucaia

- Oncológicos – Sólidos orais, Injetáveis e Liofilizados



Blau São Paulo

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

Unidades Blau

Complexo Industrial inovador e com alta capacidade produtiva



Blau Goiás

- Especialidades – Carbapenêmicos e Cefalosporínicos injetáveis



Bergamo

- Oncológicos - Injetáveis e Liofilizados
- Sprays nasais



Projeto | Blau Pernambuco

- O Complexo Industrial de Pernambuco tem o propósito de aumentar a capacidade produtiva para atender o mercado nacional e internacional.

Portfólio

Divisão em BUs, trazendo foco estratégico e soluções personalizadas

Segmento Hospitalar (85% da Receita)



Onco-Hemato e Especialidades

Maior portfólio do Brasil no canal Hospitalar

Alfaepoetina

Alfaepoetina

Ariscoren

Hidrocortizona

B-Platin

Carboplatina

Hepamax

Heparina
sódica

ImunoGlobulin

Imunoglobulina
humana

NOXX

Enoxaparina
sódica

Oprazon

Omeprazol
sódico

Oxanon

Oxacilina
sódica

Triaxton

Ceftriaxona

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



Farma/OTC

Produtos diversos vendidos
no canal de Varejo

Ferropurum

Sacarato de
óxido férrico

MTX

Metotrexado
de sódio

Oltrax

Cloridrato de
ondansetrona

PRESERV

Preservativo



Blau Aesthetics

Foco em produtos
estéticos injetáveis

Botulim

toxina botulínica

botulift

toxina botulínica

Parceria estratégia
com Medytox para
agregar novos
produtos ao portfólio

Medytox



Hemarus

Centros de coleta de
plasma nos EUA

HEMARUS
P L A S M A

No futuro, integração
com Prothya (hoje
ainda não impacta
resultados)

PROTHYA
BIOSOLUTIONS

Crescimento de Receita

vs. mesmo período do ano anterior

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



Portfólio Maduro

+27%
+17% Org.

Consistência na
Execução



Lançamentos

+61%

Pipeline Recorrente e
Anticorpos Monoclonais



Varejo+Estética+Plasma

+55%
+21% Org.

Novos Produtos e
Expansão Orgânica

*Fontes: Blau e IQVIA.

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.

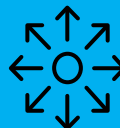


Queda de Patentes de produtos relevantes nos próximos anos, que podem ser lançados pela Blau.



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.



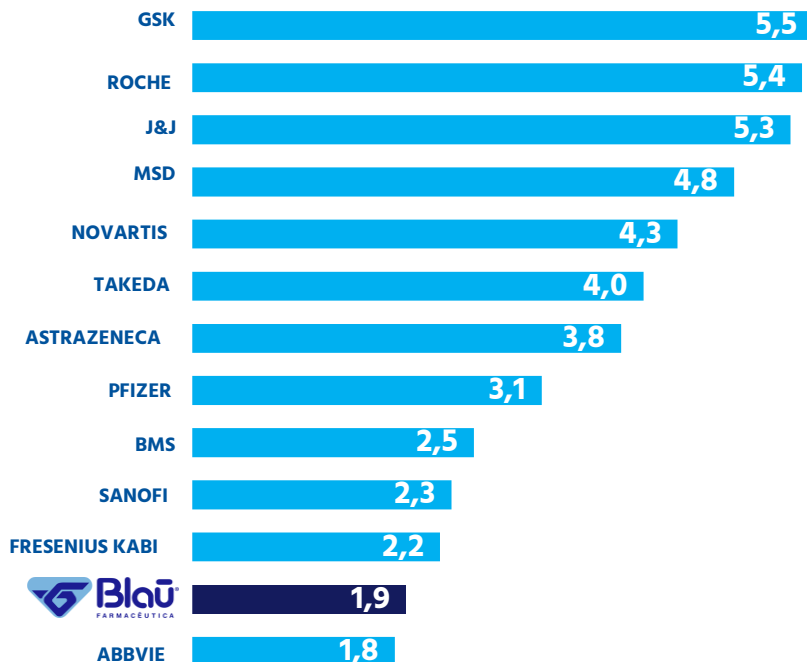
Drogas inovadoras alavancando moléculas maduras: Teórico risco se tornando oportunidade.

Blau Líder no Segmento Hospitalar Nacional

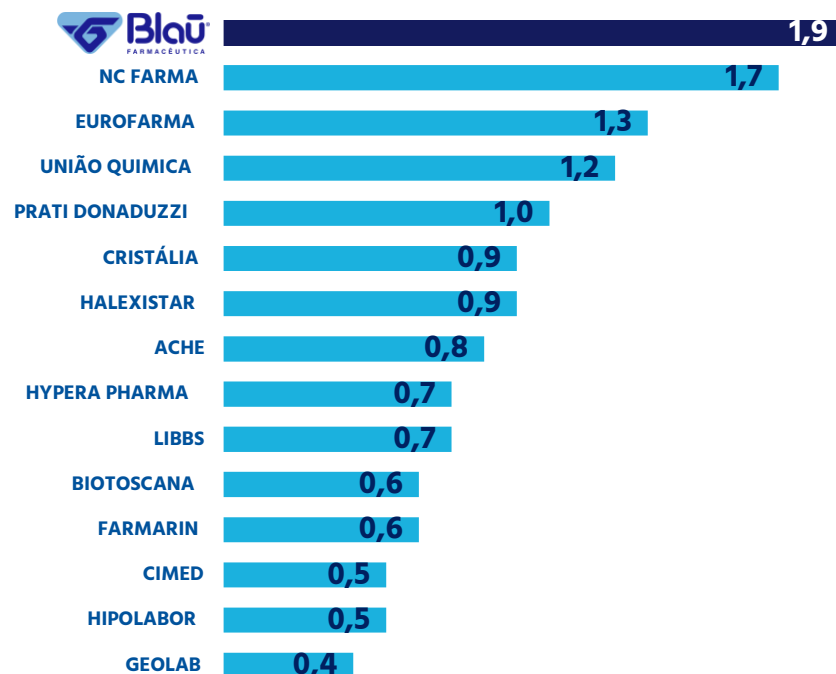


No Ranking Geral, incluindo Multinacionais, estamos na 12ª Posição.

Multinacionais | BRL 54 Bi



Nacionais | BRL 19 Bi



Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Prioridades Longo Prazo

Foco nos projetos transformacionais



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

↑
**Receita
Margem**



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

↑
**Volume
Margem**



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

↑
Margem

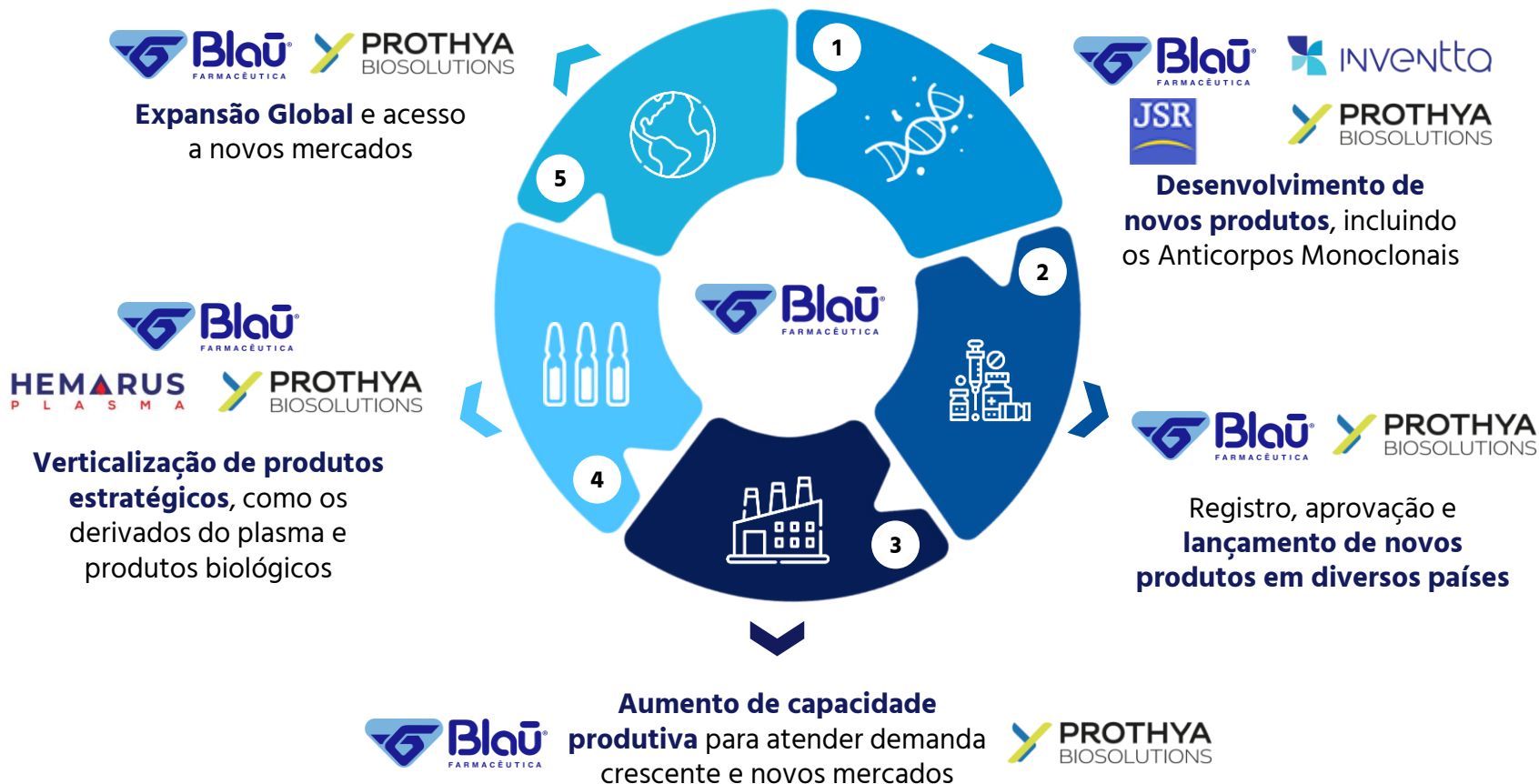


- **Expansão internacional LATAM:** alinhada com aumento de capacidade e ganho de eficiência para expandir e entrar em novos mercados de maneira competitiva. Oportunidades em parcerias license-in e license-out.
- **EUA e Europa:** Foco em produtos derivados do plasma com Hemarus e Prothya. Oportunidade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

↑
Receita

Planejamento Integrado

Blaü está investindo para ser uma empresa de biotecnologia global



1) PD&I - Pipeline Recorrente

TAM¹ Submissões de Projetos à Anvisa

Somente produtos ainda não lançados (BRL)

Submissões
2022-2023

~ 900 M



Submissões
2024

~ 2,1 B



Submissões
Total

~ 3,0 B



TAM¹ Lançamentos

Somente produtos já submetidos à ANVISA (BRL)

Lançamentos
2025

~ 700 M



Lançamentos
2026-2027

~ 2,3 B

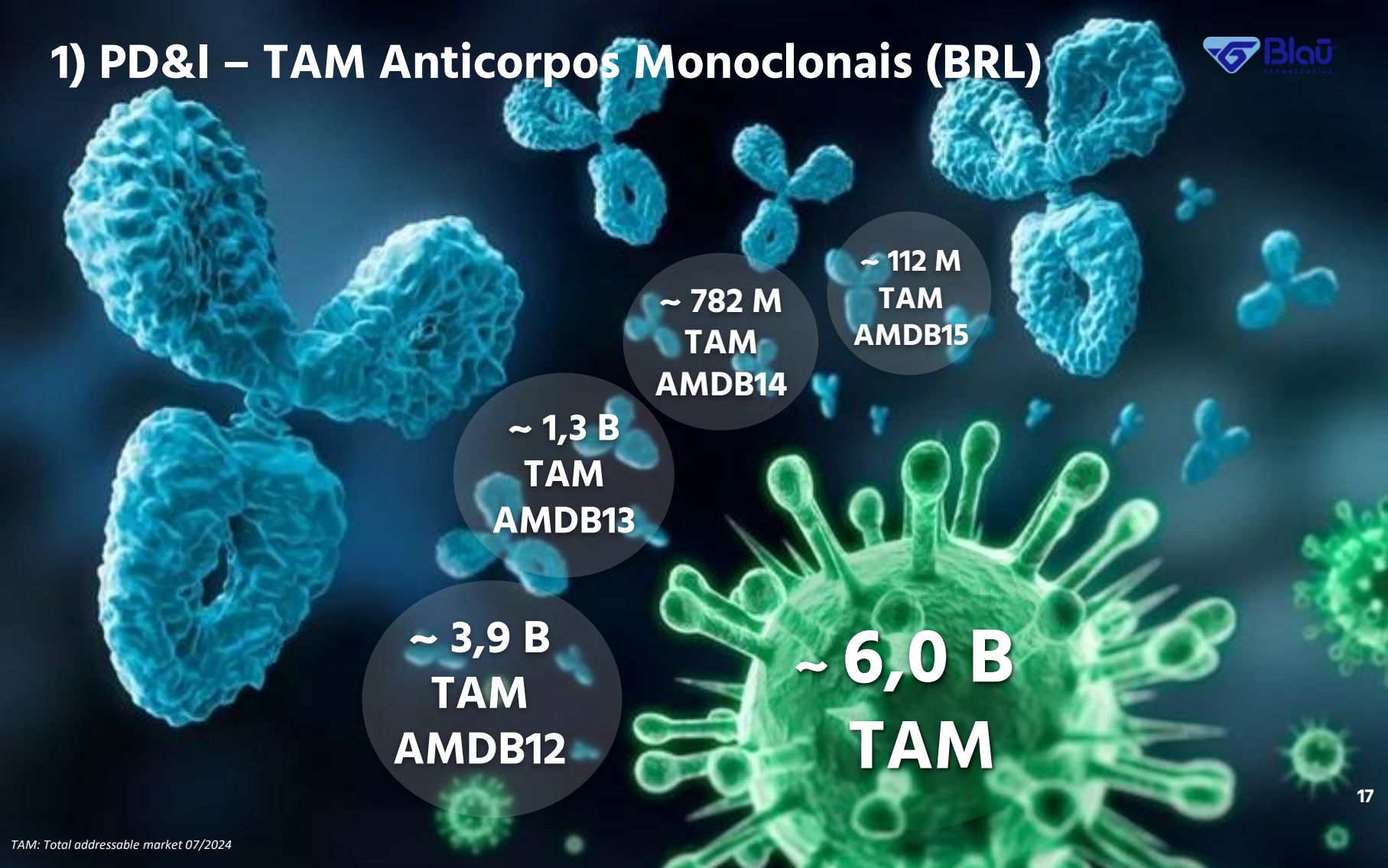


Lançamentos
Total

~ 3,0 B



1) PD&I – TAM Anticorpos Monoclonais (BRL)



~ 3,9 B
TAM
AMDB12

~ 1,3 B
TAM
AMDB13

~ 782 M
TAM
AMDB14

~ 112 M
TAM
AMDB15

~ 6,0 B
TAM

1) PD&I - Indicações Terapêuticas MABs

Tratamentos de última geração

16 Indicações AMDB12

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

12 Indicações AMDB13

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

5 Indicações AMDB14

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

1 Indicação AMDB15

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

1) PD&I - Anticorpos Monoclonais (MABs)

Análise de sensibilidade demonstra forte potencial de agregar valor

Receita Líquida MABs

Considerando Mercado Endereçável Total (TAM) de BRL 6 bi

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

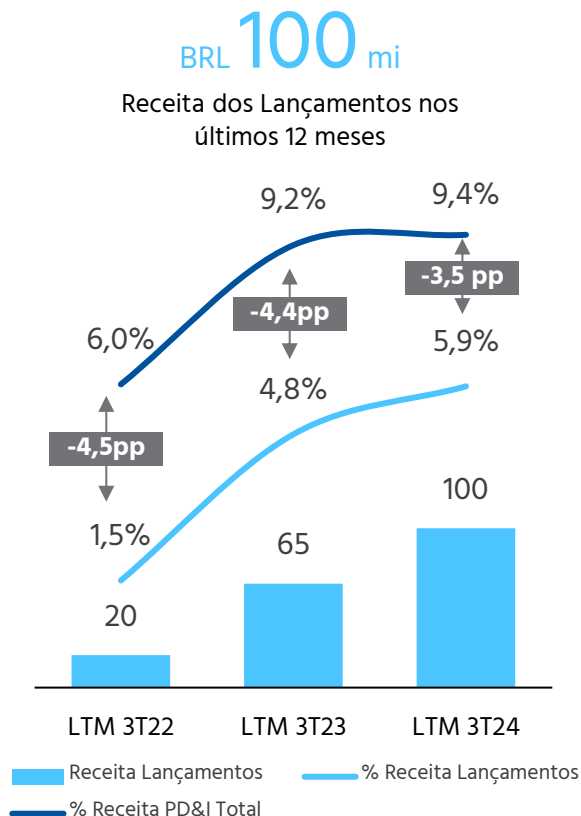
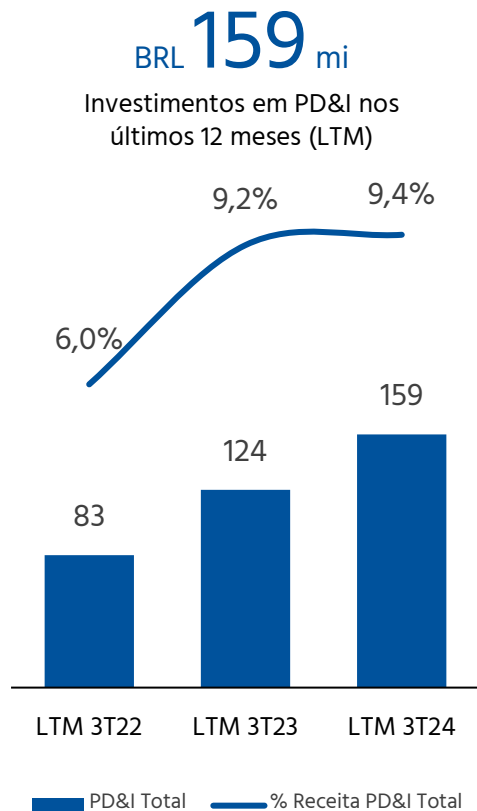
Margem Bruta Consolidada

Assumindo restante do portfólio com Margem Bruta de 40%

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

2) Lançamentos

Atingimos a marca de BRL 100 milhões de Receita dos Lançamentos



60

Medicamentos submetidos para aprovação em 2024 no Brasil e LATAM¹

43

Medicamentos aprovados em 2024 no Brasil e LATAM¹

6

Novos medicamentos lançados em 2024 no Brasil²

BRL 450 mi

Mercado Endereçável Total (TAM) dos lançamentos em 2024 no Brasil²

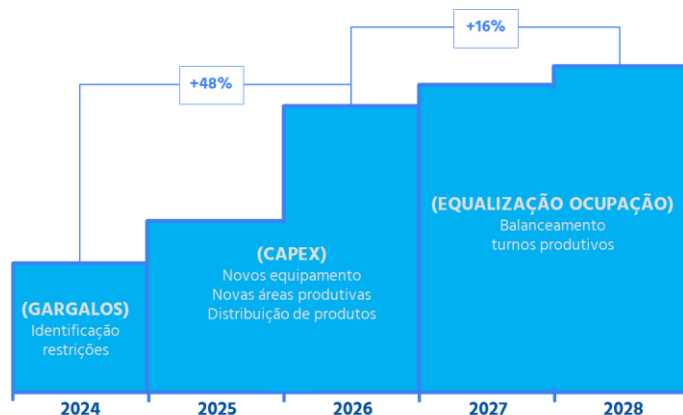
1) Novo Registro, seja nova molécula, nova apresentação ou novo país até setembro. 2) Somente novas moléculas até setembro.

3) Aumento de Capacidade - Projetos

Investimentos que garantem a execução da estratégia de curto e longo prazo

2025-2028: Plantas Atuais +70% da Capacidade 2024

- Investimento de BRL 100 mi em 2 anos (2025 e 2026)
- Zerar pendência de entrega atual
- Equalização da ocupação

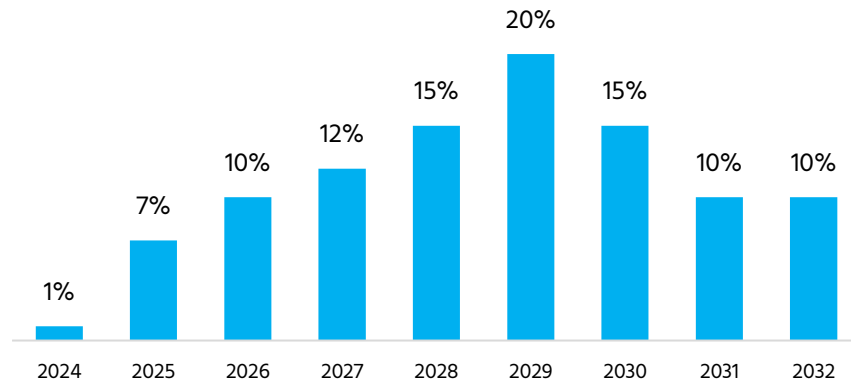


2029-2032: Blau Pernambuco 3x Capacidade Atual ou +75% vs. Capacidade 2028

- Investimento de BRL 1,2 bilhão diluído em 9 anos (2024-2032)
- Linha de embalagem em 2026, para iniciar captura de incentivos fiscais
- Entrega das linhas de produção entre 2028-2032

Cronograma de Investimento

Total de BRL 1,2 Bi



3) Aumento de Capacidade - Blau Pernambuco

Aumento de capacidade, expansão de mercados e eficiência produtiva



Aumento de capacidade

3x mais capacidade produtiva do que a atual:

- ✓ **25 novas linhas** de produção mais eficientes
- ✓ **Migração gradual** da produção



Localização privilegiada

Próximo de **porto e aeroporto**

Polo industrial e de indústrias farmacêuticas

Infraestrutura competitiva, incluindo **centro logístico**



Atendimento às agências reguladoras mundiais



Incentivos fiscais

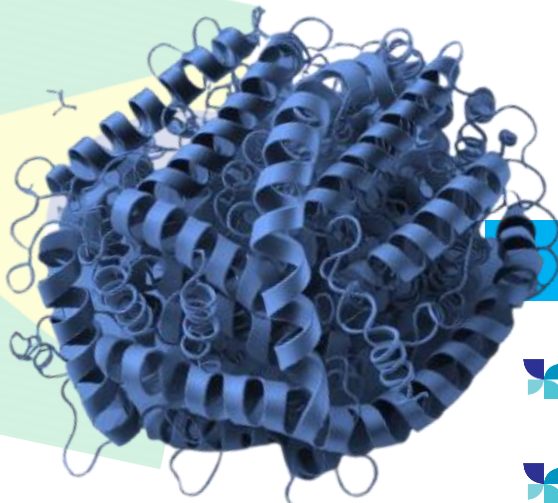
Benefícios de ICMS a partir do final de 2025

SUDENE a partir do início de produção, estimado para 2027



4) Verticalização de Produtos Estratégicos

Desenvolvimento de IFAs para ampliar vantagens competitivas



Proteínas Recombinantes desenvolvidas e fabricadas pela Blau em evolução!

Alfaepoetina

Filgrastim e Pegfilgrastim



Desenvolvimento do
Medicamento: concluído



Estudo Clínico em
andamento Fase I: 2025



Estudo Clínico em
andamento Fase III: 2027



Lançamento Previsto: 2028



Desenvolvimento do
Medicamento: concluído



Estudo Clínico em
andamento Fase I: 2025



Lançamento Previsto: 2026

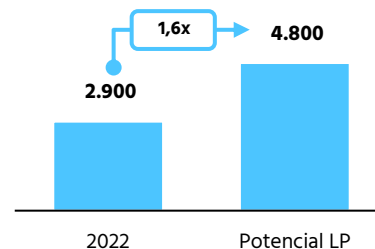
5) Expansão Global - Prothya Overview

Blaū potencializará ainda mais o crescimento da Prothya

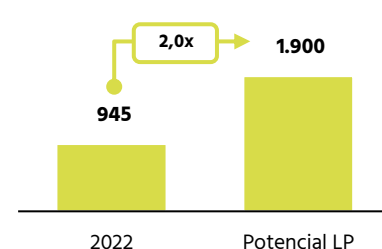


- **4 Centros de Coleta próprios** na Hungria com capacidade de 300 mil L/ano e potencial de expansão para 450 mil L/ano.
- **Contratos de fornecimento de plasma com terceiros**, com capacidade de ~1 mi L/ano.
- **Futura oportunidade com Hemarus**, para acesso ao plasma e mercado americano.

Capacidade de Fracionamento
L/ano



Capacidade de Purificação
L/ano



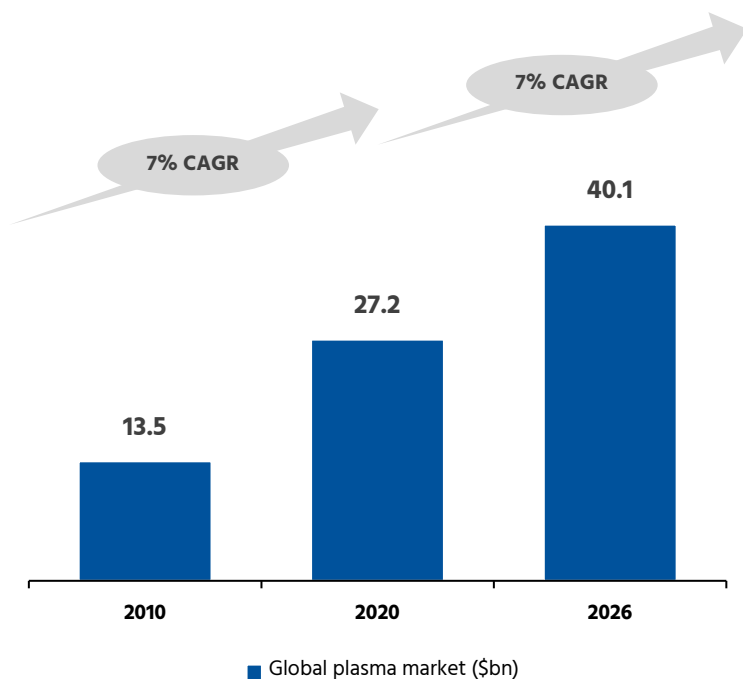
- Passo 1: Aumento da taxa de utilização e produtividade.
- Passo 2: Expansão de capacidade.

5) Expansão Global - Mercado de Plasma

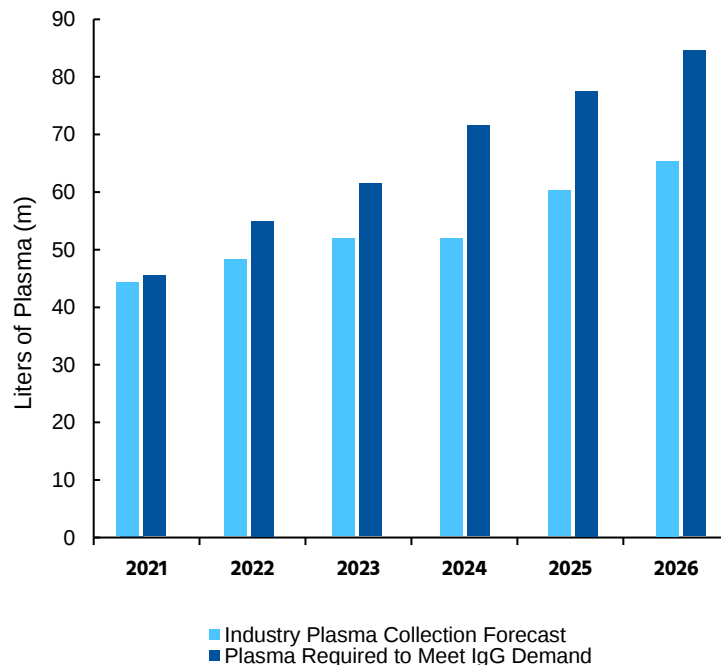
Mercado global de plasma é atrativo e foco da Blaū no segmento

Fundamentos de Mercado atrativos

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



Capacidade da Indústria deve crescer em ritmo inferior a demanda



5) Expansão Global - Ativos Prothya

Ativos Industriais Únicos, com Grande Potencial de Expansão



Fracionamento
Upstream

Purificação
Downstream

10.000m²



Buggenhout
(Centro Logístico)

Bruxelas

(Instalação de Fracionamento)

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



Fracionamento
Upstream

12.000m²

5) Expansão Global - Reposicionamento Prothya

Múltiplas possibilidades de integração entre os negócios Blaū e países de atuação

Coleta Plasma

Purificação Plasma

Embalagem Final

Registro

Comercialização

Brasil



➤ Maior competitividade

LATAM



➤ Maior fornecimento
habilita crescimento nas
Afiliadas e expansão para
novos países

Europa



➤ Expansão para novos
países

EUA



➤ Hemarus é a porta de
entrada para a Prothya
nos EUA, o maior
Mercado do segmento

China



➤ Potencial novo Mercado
com foco na Albumina

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Consistência entre Planejamento e Execução

Prioridades 2024:

Foco na execução e na **melhora da performance dos novos produtos**

Fortalecer o Pipeline em linha com as principais tendências de mercado

Segmentação das BUs para **acelerar o crescimento de Receita**

Execução 9M24:

Portfólio Maduro cresce 27% vs. 9M23, Receita dos **Lançamentos atinge BRL 83 mi, crescimento de 61%**

Lançamento de 6 novos produtos no 9M24, com mercado endereçável de BRL 450 milhões.

Segmento Hospitalar (core business) cresce 29% 9M23, enquanto Varejo+Estética+Plasma cresce 55%.



Receita

Otimizar a performance operacional e financeira, com sinergias do Bergamo

Margem Bruta sobe 8,5pp e Margem EBITDA 10pp desde 4T23. Eficiências na Blau e sinergias com Bergamo.



Margem

Foco na Geração de Caixa com otimização de CAPEX e Capital de Giro

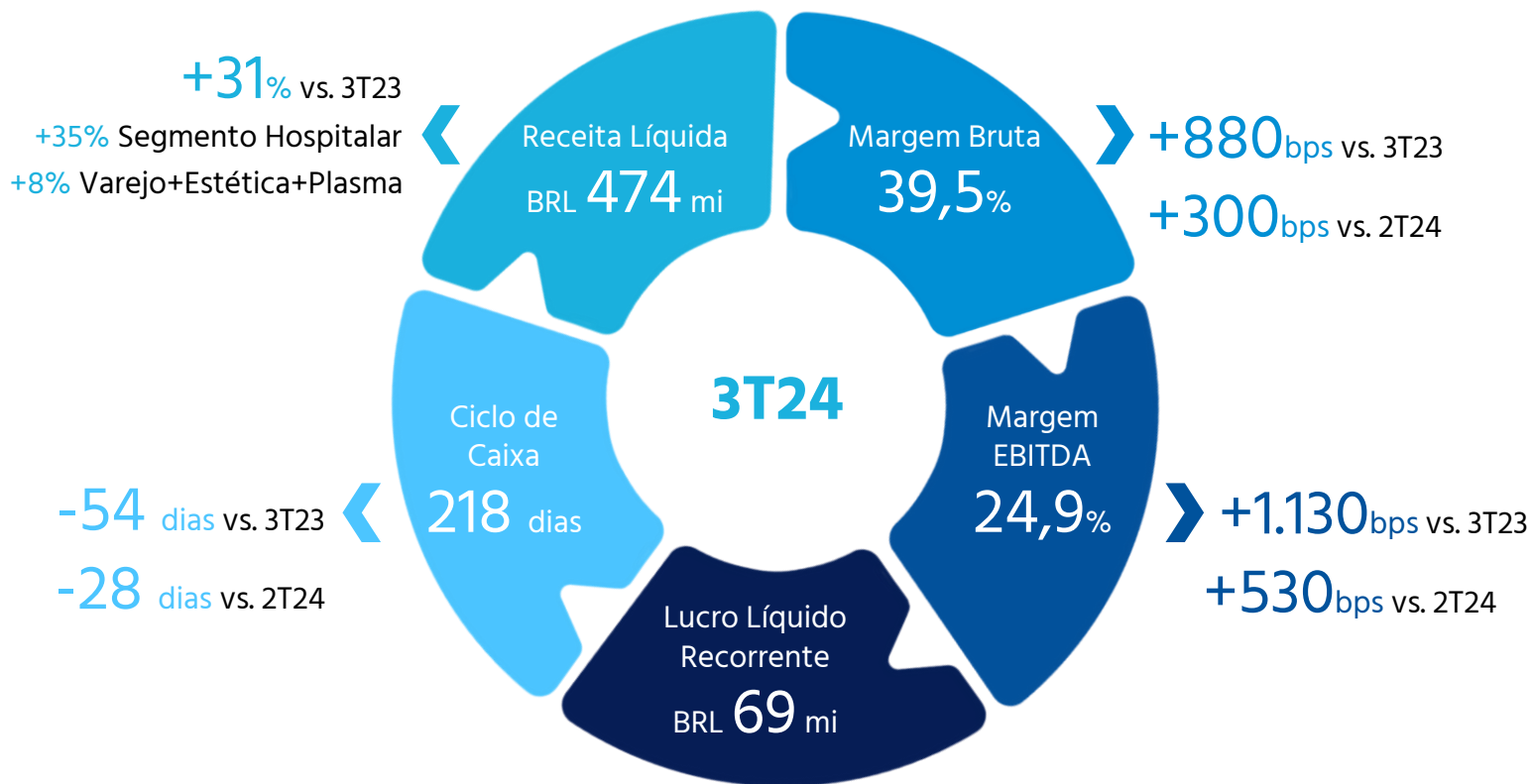
Fluxo de caixa livre do acionista de BRL 117 mi no 9M24 vs. BRL 12 mi no 9M23, redução de 61 dias do giro de estoque.



Geração de Caixa

Destaques 3T24

Blau renova recorde de Receita, cresce margens operacionais pelo 4º trimestre consecutivo e otimiza capital de giro

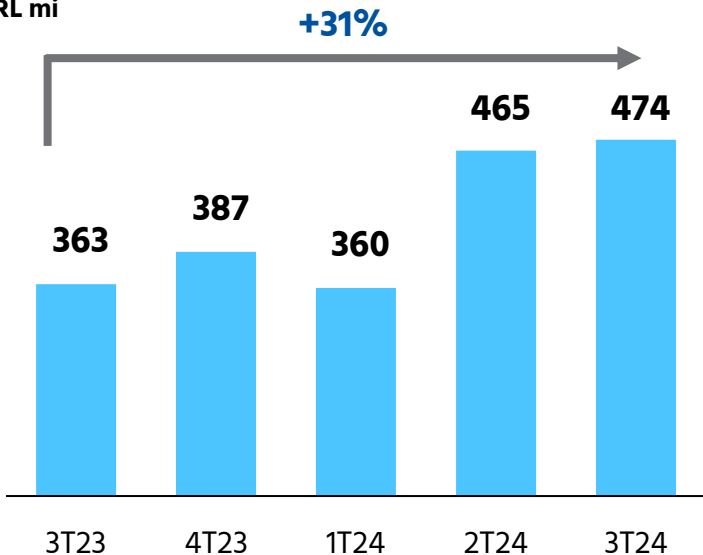


Receita Líquida

Renovação de recorde trimestral, com aceleração dos lançamentos

Consolidado

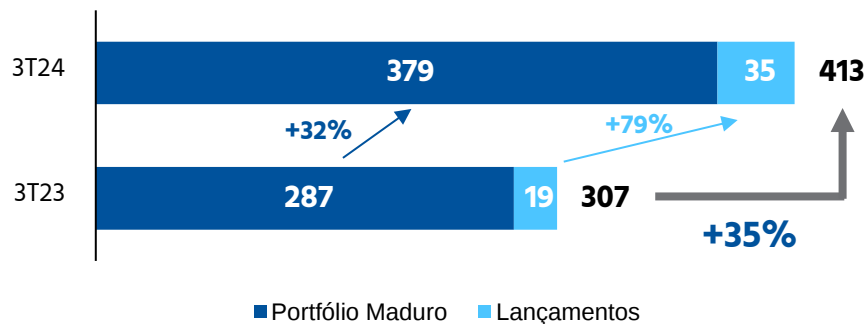
BRL mi



- Performance impulsionada pelo Segmento Hospitalar.
- Aceleração dos lançamentos.
- Crescimento totalmente orgânico.

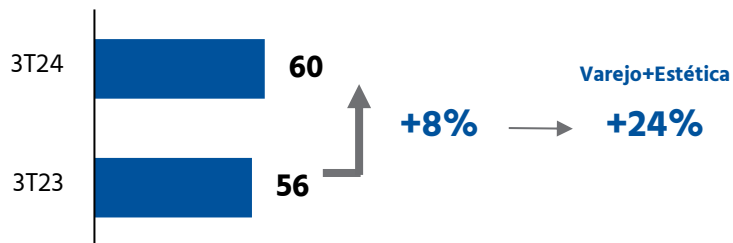
Hospitalar (BU Onco-Hemato e Especialidades)

BRL mi



Varejo+Estética+Plasma (BUs Farma/OTC, Blau Aesthetics e Hemarus)

BRL mi

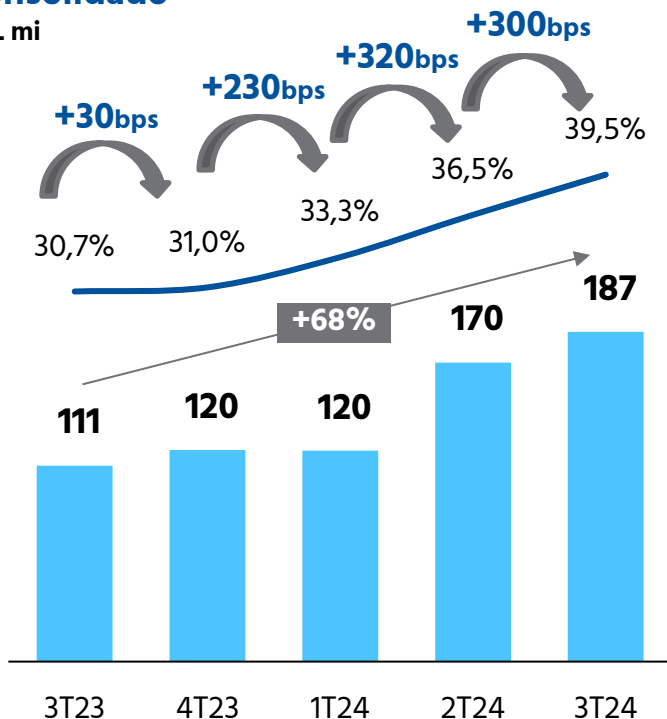


Lucro Bruto

Margem Bruta evolui sequencialmente pelo 4º trimestre consecutivo

Consolidado

BRL mi



3T24 vs. 3T24:

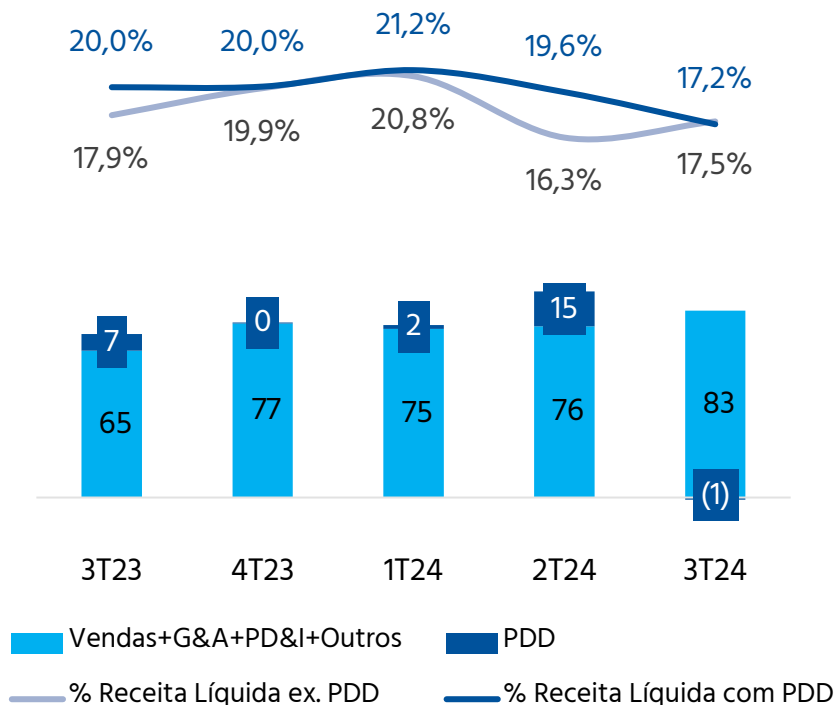
- Evolução acumulada de 880bps na Margem Bruta.
- Recomposição de preços.
- Custo de reposição em dólar menor do que o custo médio do estoque.
- Crescimento de volume e receita, que reduzem o custo unitário e diluem os custos fixos.
- Ainda temos eficiências produtivas para serem capturadas em todas as fábricas.
- Turnaround da operação do Bergamo segue dentro do cronograma, e deve ser concluída no final de 2025.

Despesas Recorrentes

Normalização das Despesas frente ao 2T24, que foi impactado por PDD atípico

Consolidado

BRL mi



Vendas BRL 34 mi (de 6,2% da Receita no 2T24 para 7,2% 3T24)

- Aumento relacionado principalmente ao crescimento das vendas e implementação da remuneração variável.

G&A BRL 36 mi (redução, de 9,1% da Receita no 2T para 7,5% 3T24)

- Otimizações pós aquisição e diluição pelo crescimento da Receita.

PD&I BRL 8 mi (de 1,3% da Receita no 2T24 para 1,8% no 3T24)

- Aumento de BRL 2 mi, pela variação de projetos em fase anterior ou posterior à submissão para registro, fazendo o projeto ser capitalizado ou alocado na despesa.
- O total investido em PD&I nos últimos 12 meses, critério e período mais adequados para analisar, incluindo despesa e intangível, foi de BRL 159 milhões, ou 9,4% da Receita

PDD de -BRL 1 mi (de 3,3% da Receita no 2T24 para -0,2% no 3T24)

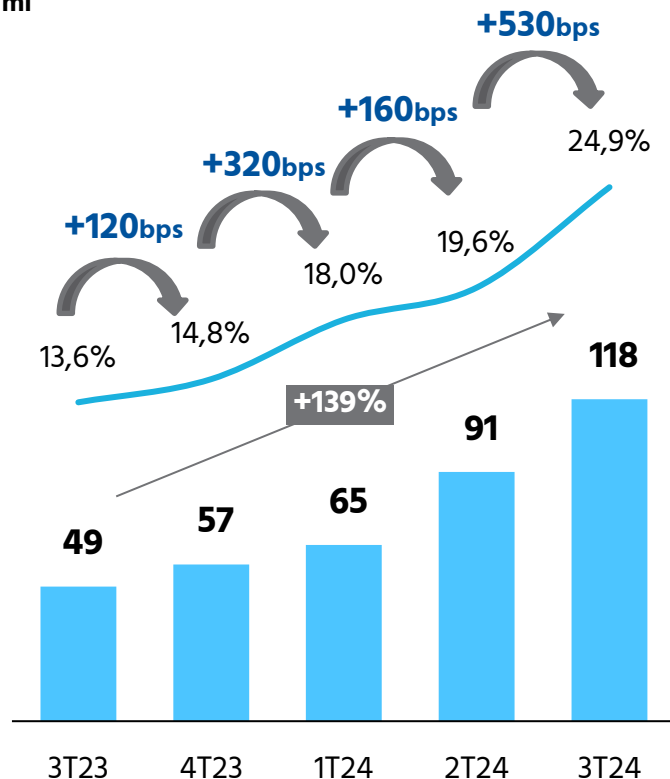
- Recuperação parcial de saldos provisionados em trimestres anteriores.
- Indica que patamar apresentado no 2T24 foi atípico.

EBITDA e Lucro Líquido Recorrentes

4º trimestre consecutivo de avanço da Margem EBITDA Recorrente e Lucro 2,7x maior

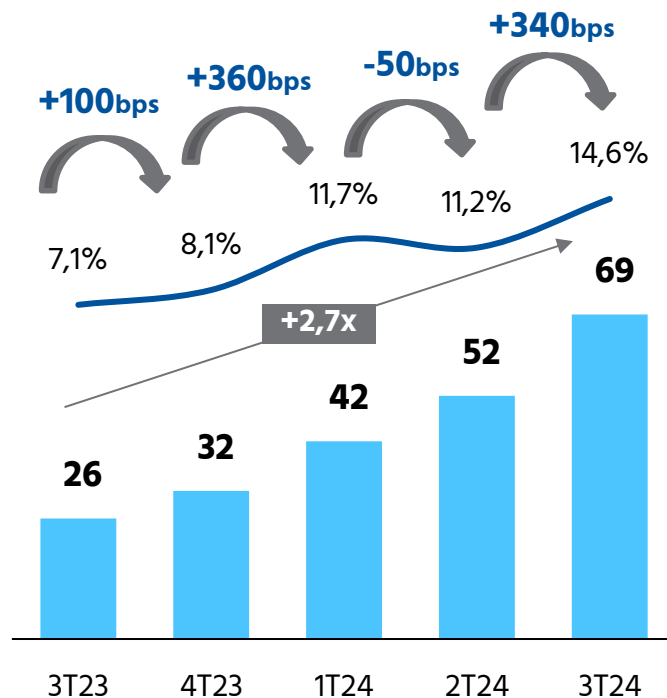
EBITDA Rec. Consolidado

BRL mi



Lucro Líquido Rec. Consolidado

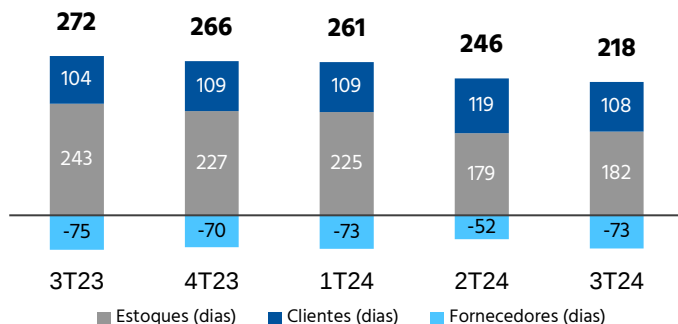
BRL mi



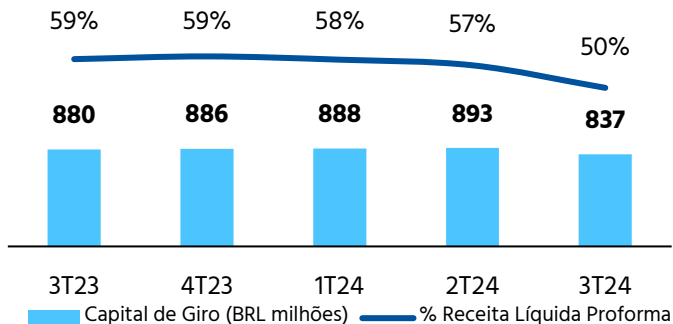
Capital de Giro e CAPEX

Redução de 54 dias no Ciclo de Caixa desde 3T23, impulsionada por Estoques

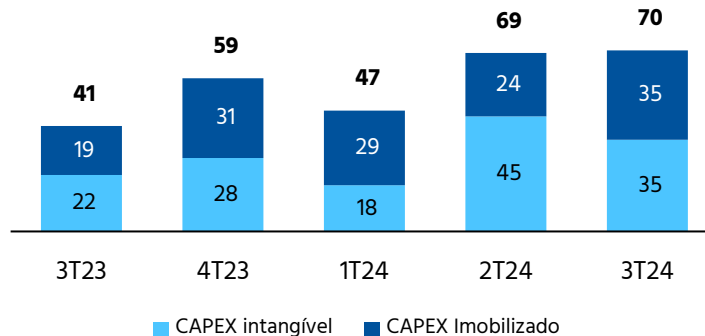
Ciclo de Caixa (dias)



Capital de Giro (BRL mi)



CAPEX (BRL mi)



- **Intangível:** Desenvolvimento de produtos para expansão de portfólio. Destaque para avanço no desenvolvimento dos anticorpos monoclonais.
- **Imobilizado:** Novas linhas produtivas que visam suportar o crescimento de curto prazo. Nos projetos de longo prazo, destaque para expansão da planta de IFAs P400 e do centro de PD&I (Blau Inventta).

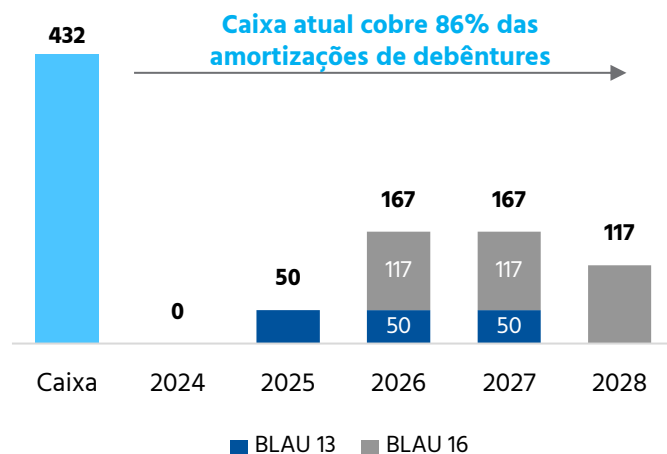
Sólida geração de caixa e resultados mesmo com fortes investimentos

FitchRatings
AA+(bra)

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

Cronograma de Amortização Debêntures

BRL mi



Dívida Bruta
BRL 510 mi

Custo médio:
CDI +1,5%

Caixa e
Aplicações
BRL 432 mi

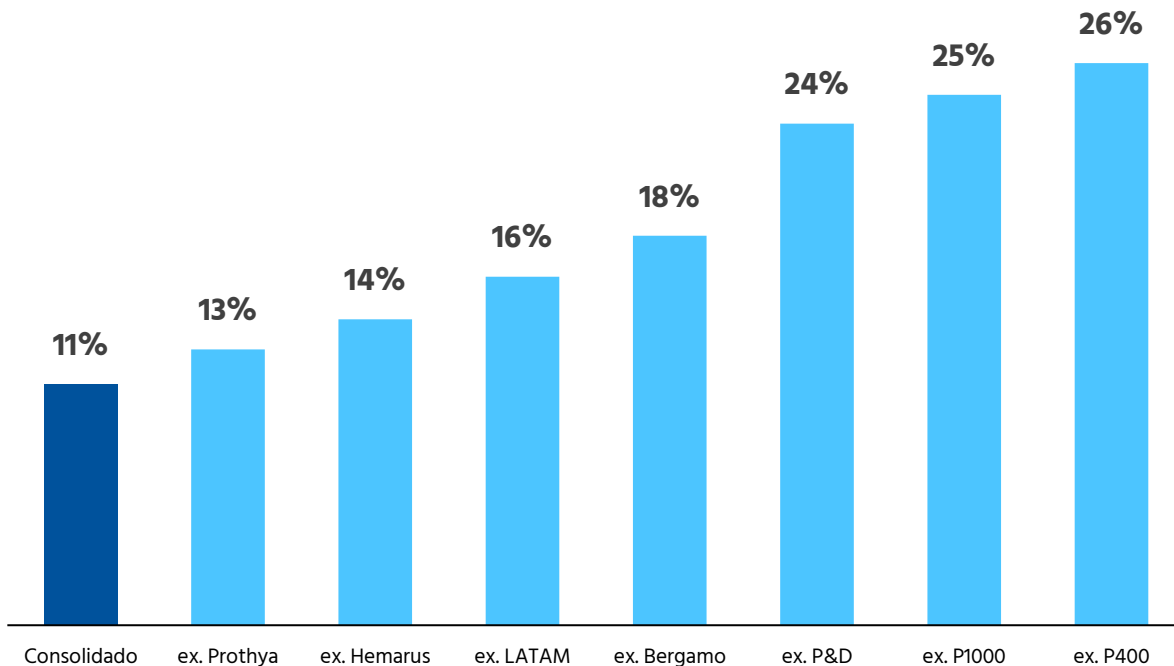
Dívida
Líquida
BRL 78 mi

Alavancagem
0,2x

(Dívida Líquida/EBITDA)

Contexto do ROIC Atual

Devemos colher os frutos do forte ciclo de investimentos atual no médio-longo prazo



Impactos no ROIC
Atual:

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

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

Índice

1. Blau

3. Performance Financeira

2. Direcionadores Estratégicos

4. ESG



Estrutura de Governança

Conselho formado por 4 membros independentes e 29% de mulheres

Conselho de Administração (Membros Efetivos)



Presidente
Rodolfo Alfredo
Gerardo Hahn



Vice-Presidente
Marcelo Rodolfo
Hahn



Conselheiro Efetivo
Roberto Carlos
De Campos Moraes

Conselho de Administração (Membros Independentes)



Dr. José Antônio
Miguel Neto



Dr. Antonio
Buzaid



Andrea Destri



Simone Agra

Conselho Fiscal

Instalado na Assembleia Geral Ordinária (AGO) de 2024 por acionistas minoritários, o Conselho Fiscal da Blau é formado por 3 membros efetivos e 3 suplentes

Comitês de Assessoramento

COMITÊ DE AUDITORIA E ÉTICA

Compliance, Auditorias Internas e Externas

COMITÊ DE ESG E INOVAÇÃO

Estratégia, ESG e Inovação

COMITÊ DE REMUNERAÇÃO E PESSOAS

Apoio as estratégias de Pessoas e Cultura

COMITÊ DE ESTRATÉGIA E M&A

Estratégia de Longo Prazo



Women on Board

Nossos Executivos

Time capacitado em busca da excelência estratégica de curto e longo prazo



**Diretor
Comercial**

Amaro de Souza Jr



**Dir. M&A/Operações
EUA e EUR**

Roberto Moraes



**Dir. Novos Negócios e
Operações LATAM**

Roque Ocantos



Diretor de Operações

Milton Rizo



**Diretor
Presidente**

Marcelo Hahn



**Dir. de Assuntos
Regulatórios**

Erica Maluf



**Diretora
Médica**

Eliana Tibana



**Diretora da
Qualidade**

Eliza Saito



**Diretor de
PD&I**

Uilberson Silva



**Diretor Financeiro
e DRI**

Douglas Rodrigues



**Dir. Gente,
Gestão e ESG**

Ana Luiza Ivanov



**Diretor
Jurídico**

Roberto Altieri



**Dir. Tecnologia e
Inovação**

Vanderlei Schiavo

Relatório Anual de Sustentabilidade 2023



Inovando em saúde, respeitando
a vida, preservando o planeta.

Aponte a câmera do seu celular para o QR Code
e leia o Relatório Anual na íntegra!



Curta e compartilhe
o nosso post oficial
nas redes sociais.

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

2025



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. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Blau Overview



Blau is a Brazilian Pharmaceutical Industry pioneer in biotechnology in the country and with a leading position in the Hospital Segment: Innovating from Brazil to the world.

Today



Long Term

Net Revenue of BRL 1.7 billion

LTM 3Q24 (+25% vs. LTM 3Q23)



Sustainable growth supported by solid market fundamentals such as demographics, declining patents, and expanding access.

Leader in injectable antibiotics in Brazil

IQVIA – Hospital Market



Investments in RD&I and new segments to expand the addressable market in the Core Business and enhance the Company's new growth avenues (Retail+Aesthetics+Plasma).

Focus on biologics products

Local production on large scale as a competitive advantage



Verticalization of strategic products for global sale and expansion of competitive advantages: Plasma and Monoclonal Antibodies.

5 productive facilities

Located in the State of São Paulo (4) and Goiás



Centralization of production in Pernambuco, with increased capacity and use of tax incentives for the development of the region.

Operation in 7 countries in Latin America

+Plasma collection operation in the USA

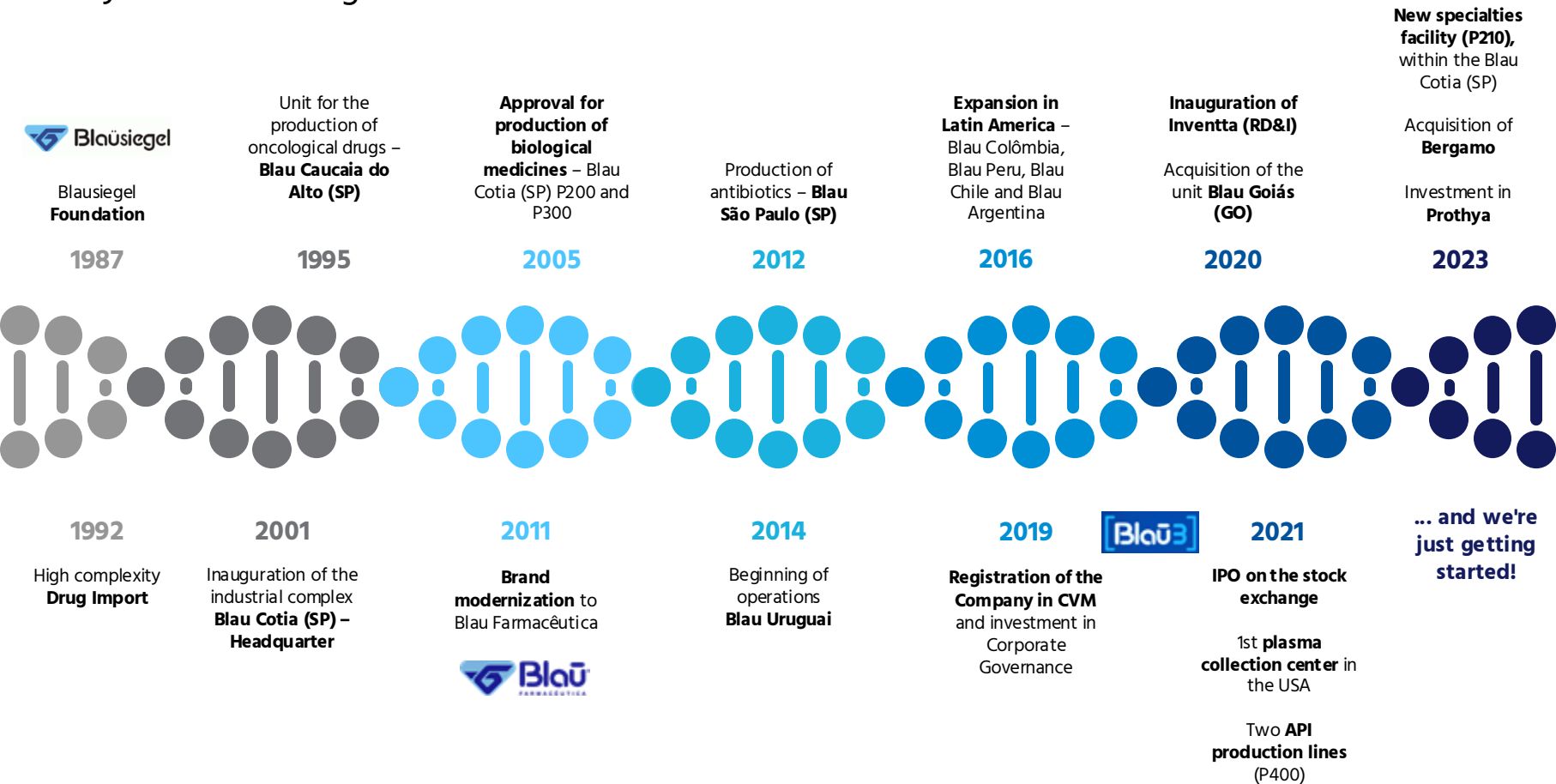


International expansion with emphasis on Prothya, one of the 10 largest plasma fractionators in the world.

Historical



36 years innovating from Brazil to the world



Growth History

Blau grew more around 6x in 10 years, with private market accelerating growth

2014-2019

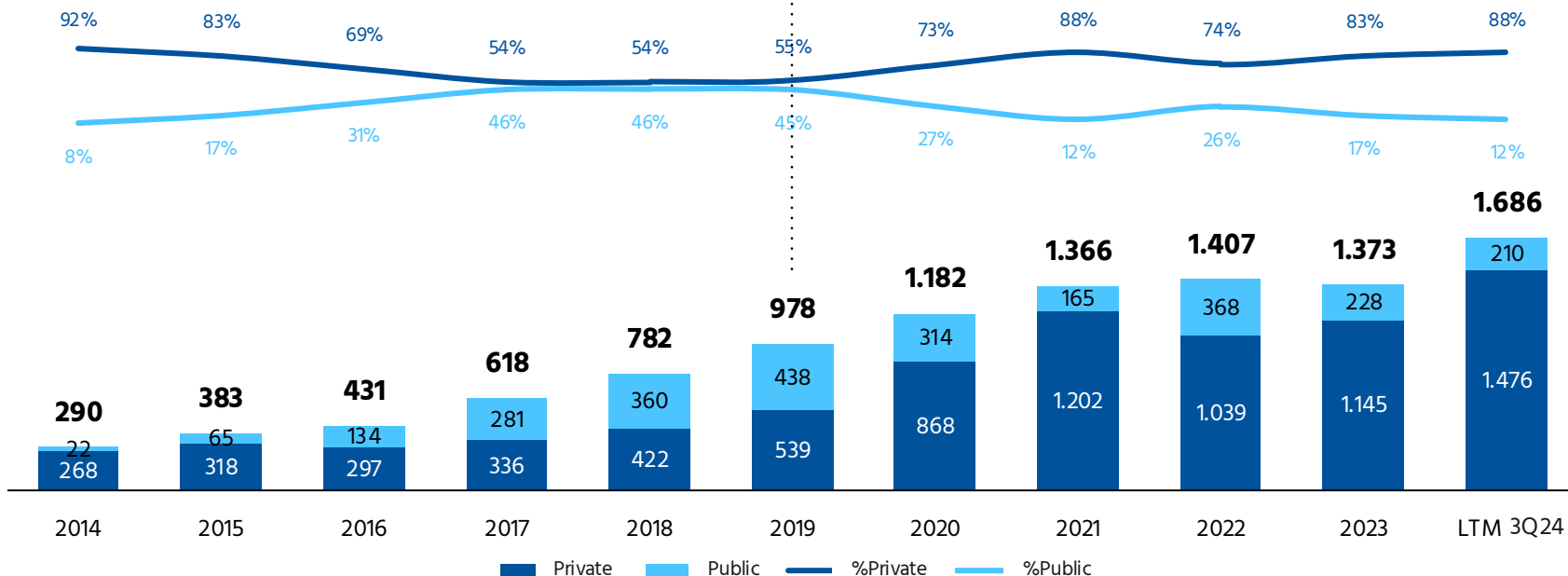
Growth in both the private and public markets, reaching similar shares of the Revenue in 2019.

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

2019-LTM 3Q24

Growth acceleration in the private market and impact of unregistered product in the public market.

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



Blau Units

Innovative Industrial Complex with high production capacity



Blau Cotia (Headquarters)

- P200 (Biological)
- P210 (Specialties)
- P400 (APIs)
- Inventta – RD&I Center



Blau Caucaia

- Oncology – Oral solids, Injectables and Freeze-Dried



Blau São Paulo

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

Blau Units

Innovative Industrial Complex with high production capacity



Blau Goiás

- Specialties – Carbapenems and Injectable Cephalosporins



Bergamo

- Oncology - Injectables and Lyophilized
- Nasal sprays



Project | Blau Pernambuco

- The Pernambuco Industrial Complex aims to increase production capacity to serve the national and international market.

Portfolio

Division into BUs, bringing strategic focus and customized solutions

Hospital Segment (85% of Revenue)



Onco-Hemato and Specialties

Brazil's largest portfolio in the Hospital channel

Alfaepoetina

Alphaepoetin

Ariscoreten

Hydrocortizone

B-Platin

Carboplatina

HepamaxS

Sodium
heparin

ImunoGlobulin

Human
immunoglobulin

NOXX

Enoxaparin
sodium

Oprazon

Omeprazole
sodium

Oxanon

Oxacillin
sodium

Triaxton

Ceftriaxone

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



Pharma/OTC

Diversified products sold in the Retail channel

Ferrisporum

Ferric oxide
saccharate

MTX

Methotrexate
sodium

Ovatraz

Ondansetron
hydrochloride

PRESERV

Condom



Blau Aesthetics

Focus on injectable aesthetic products

Botulin

botulinum toxin

botulift

botulinum toxin

Strategic partnership with Medytox to add new products to the portfolio

Medytox



Hemarus

Plasma Collection Centers in the USA

HEMARUS
PLASMA

In the future, integration with Prothya (today it does not impact results)

PROTHYA
BIOSOLUTIONS

Market and Internal Fundamentals Support Growth

Revenue Growth

vs. same period of the previous year

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

 Mature Portfolio	+27% +17% Org.		Consistency in Execution	
 Launches	+61%		Recurring Pipeline and Monoclonal Antibodies	
 Retail+Aesthetics+Plasma	+55% +21% Org.		New Products and Organic Expansion	

*Sources: Blau and IQVIA

Sector with Solid Foundations

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



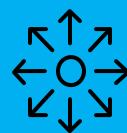
Ageing Population: The elderly population is expected to more than double by 2050 in Brazil¹.



Falling patents for relevant products in the coming years, which could be launched by Blau.



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



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



Early diagnosis results in increased treatment time and life expectancy for patients.



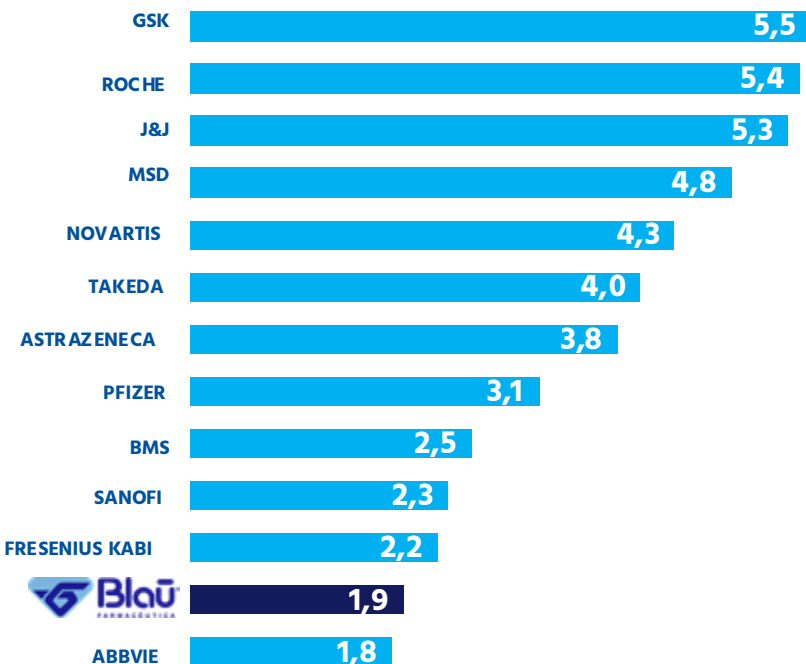
Innovative drugs leveraging mature molecules: Theoretical risk becoming opportunity.

Blau leader in the National Hospital Segment

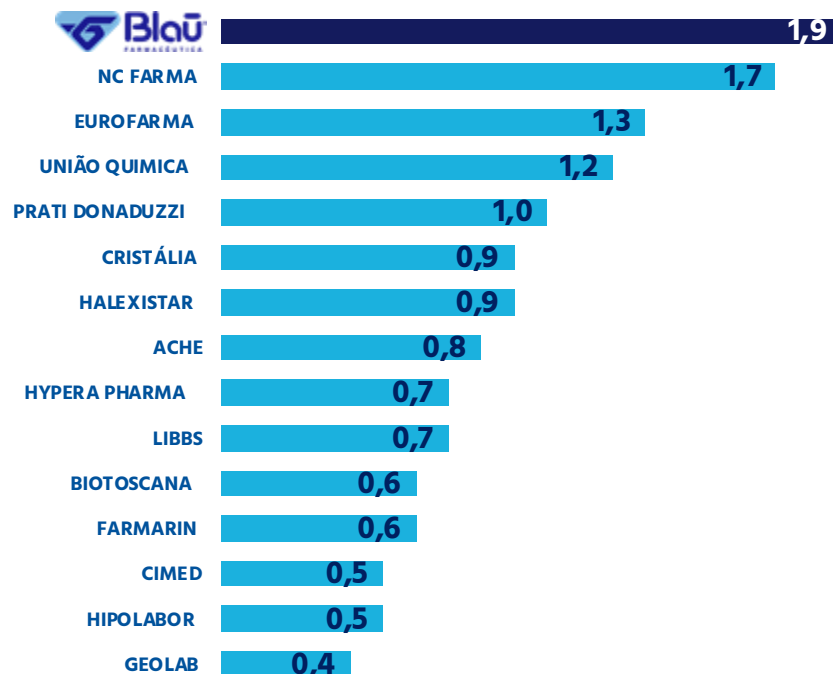


In the General Ranking, including Multinationals, we are in 12th place.

Multinationals | BRL 54 Bi



Nationals | BRL 19 Bi



Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Long-Term Priorities

Focus on Transformational Projects



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

↑
**Revenue
Margin**



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

↑
**Volume
Margin**



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

↑
Margin

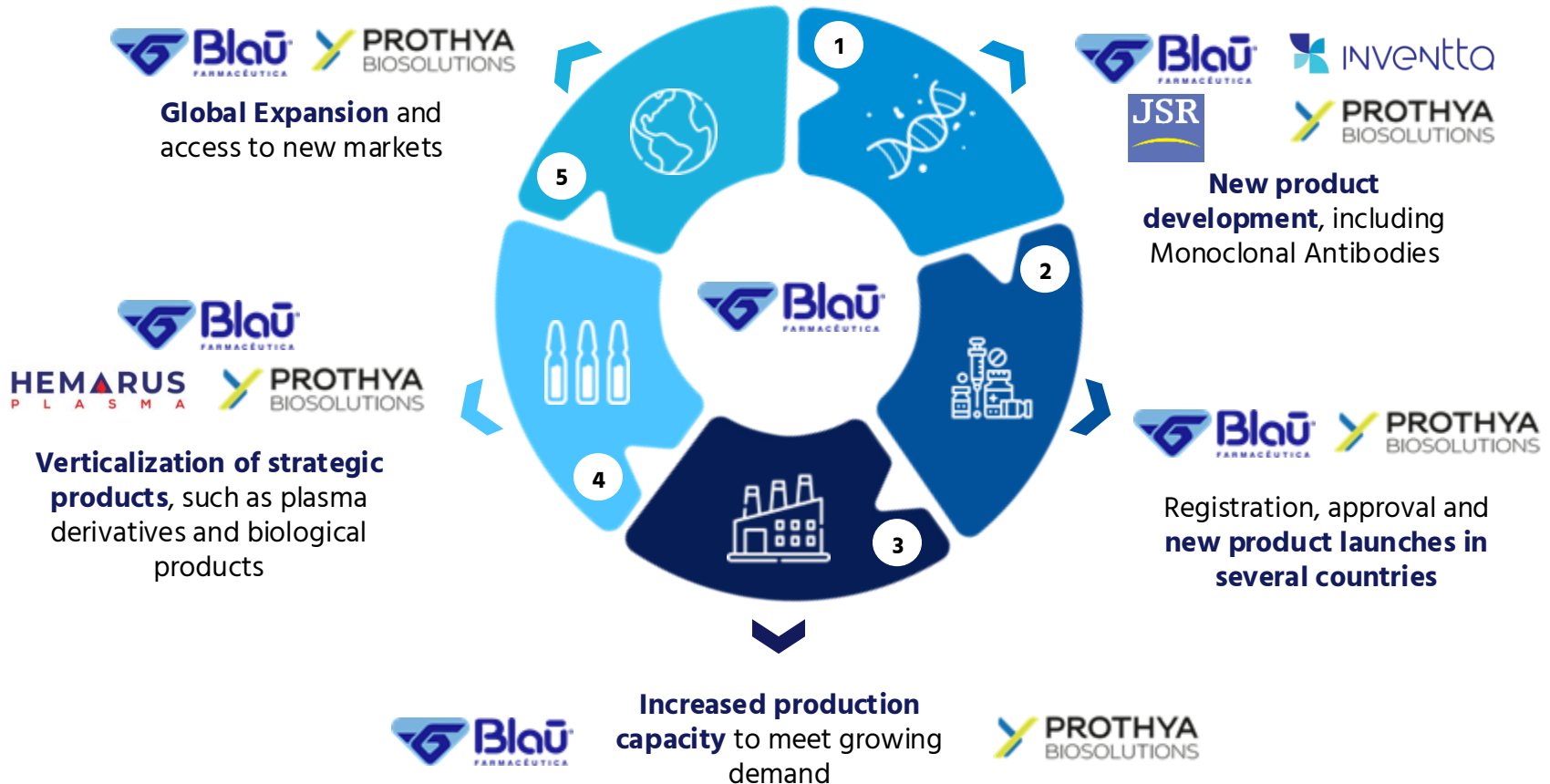


- **International expansion:** in line with increased capacity and efficiency gains to expand in Latin America and enter new markets competitively. Opportunities in license-in and license-out partnerships.
- **USA and Europe:** Focus on plasma-derived products with Hemarus and Prothya. Opportunity to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

↑
Revenue

Integrated Planning

Blaū is investing to be a global biotechnology company



1) RD&I – Recurring Pipeline

TAM¹ Project Submissions to Anvisa

Only products not yet
launched
(BRL)

Submissions
2022-2023

~ 900 M



Submissions
2024

~ 2,1 B



Submissions
Total

~ 3,0 B



TAM¹ Launches

Only products already
submitted to ANVISA
(BRL)

Launches
2025

~ 700 M



Launches
2026-2027

~ 2,3 B

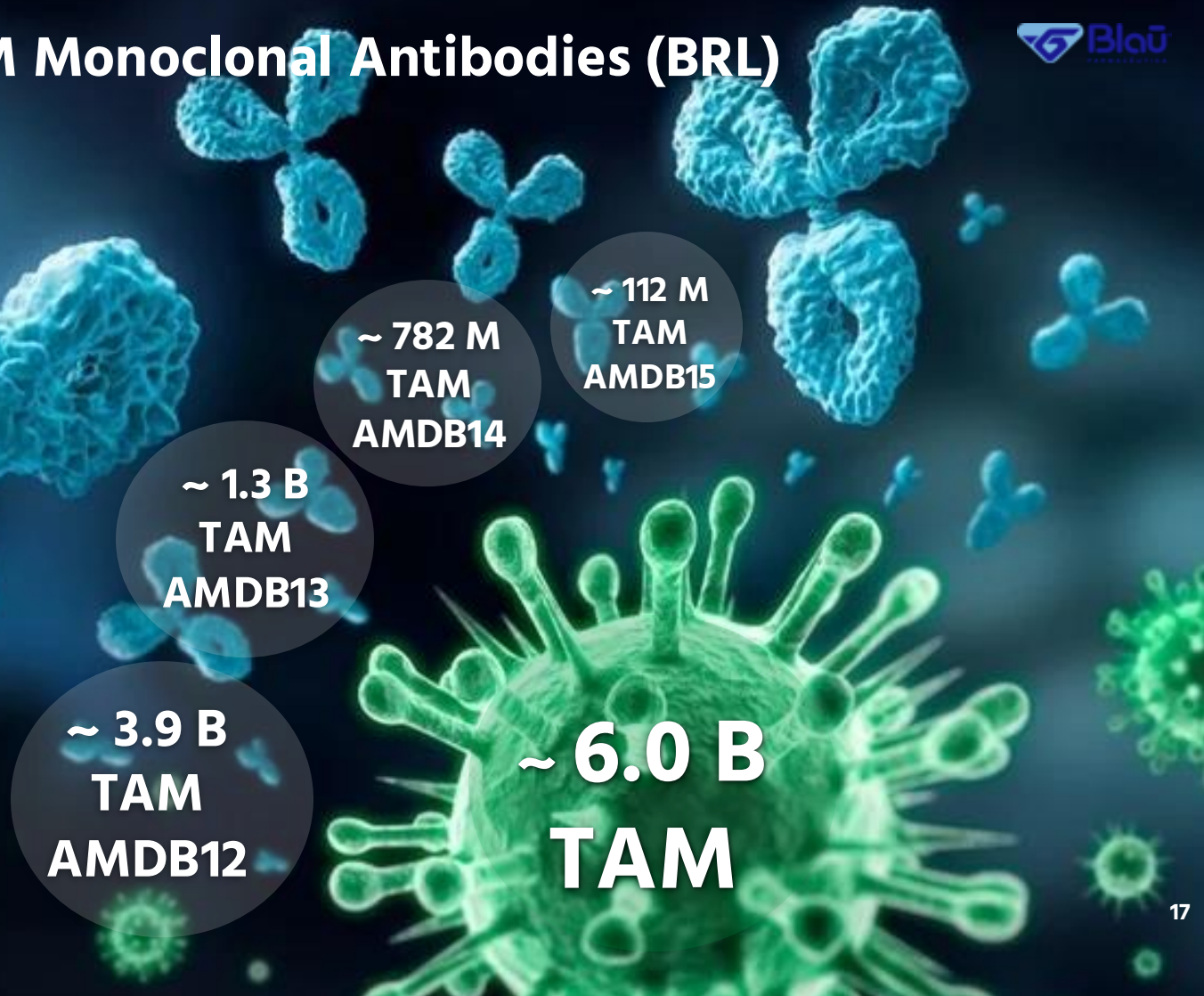


Launches
Total

~ 3,0 B



1) RD&I – TAM Monoclonal Antibodies (BRL)



1) RD&I - Therapeutic Indications MABs

*State-of-the-art
treatments*

16 Indications AMDB12

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

12 Indications AMDB13

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

5 Indications AMDB14

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

1 Indication AMDB15

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

1) RD&I - Monoclonal Antibodies (MABs)

Sensitivity analysis shows strong potential to add value

Net Revenue MABs

Considering a Total Addressable Market (TAM) of BRL 6 billion

	20%	25%	30%	35%	40%	Market Share
80%	960	1.200	1.440	1.680	1.920	→
75%	900	1.125	1.350	1.575	1.800	
70%	840	1.050	1.260	1.470	1.680	
65%	780	975	1.170	1.365	1.560	
60%	720	900	1.080	1.260	1.440	
Conversion of TAM into Net Revenue	↓					

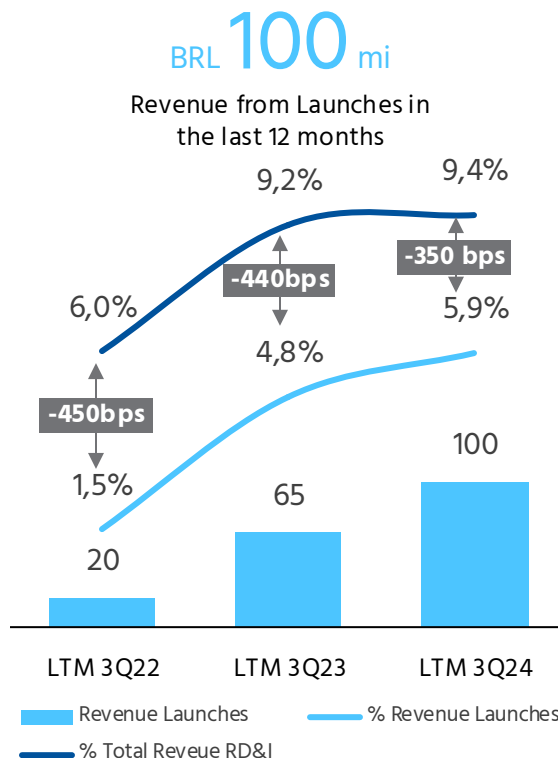
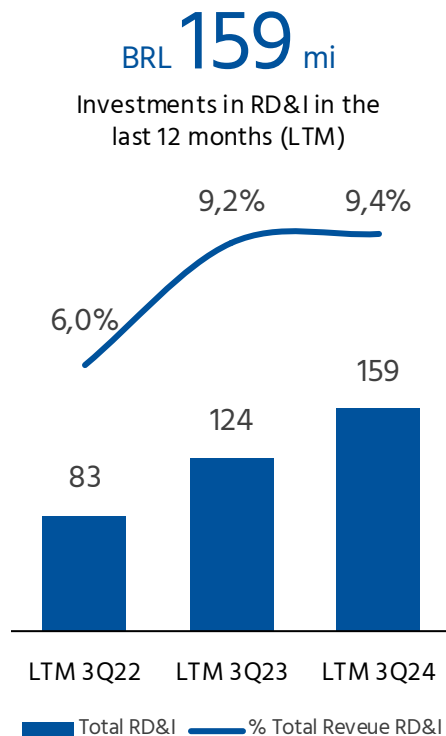
Consolidated Gross Margin

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

	20%	25%	30%	35%	40%	MABs' Share of Net Revenue
70%	46%	48%	49%	51%	52%	→
65%	45%	46%	48%	49%	50%	
60%	44%	45%	46%	47%	48%	
55%	43%	44%	45%	45%	46%	
50%	42%	43%	43%	44%	44%	
MABs Gross Margin	↓					

2) Launches

We reached the BRL 100 million mark in Revenue from Launches



60

Medicines submitted for approval in 2024 in Brazil and LATAM¹

43

Medicines approved in 2024 in Brazil and LATAM¹

6

New medicines launched in 2024 in Brazil²

BRL 450 mi

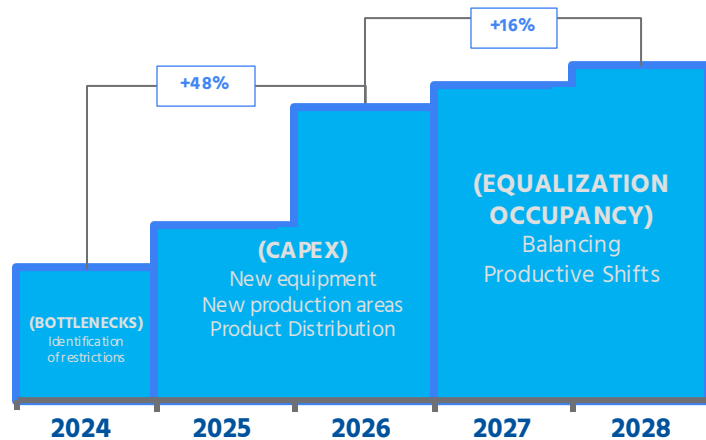
Total Addressable Market (TAM) in 2024 in Brazil²

3) Increased Capacity - Projects

Investments that guarantee the implementation of the short- and long-term strategy

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

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

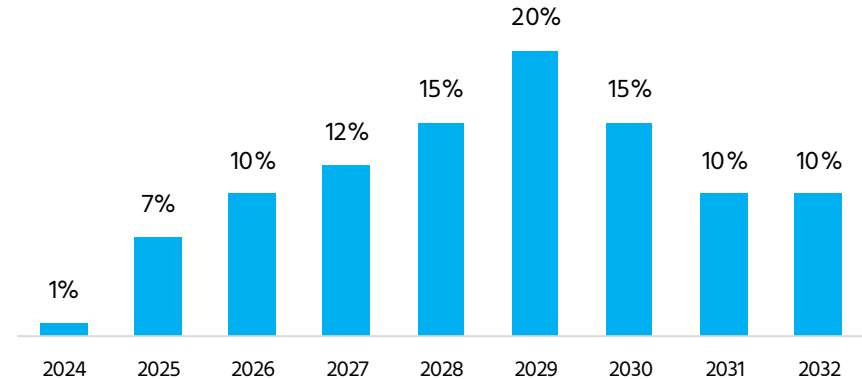


2029-2032: Blau Pernambuco 3x Current Capacity or +75% vs. 2028 Capacity

- BRL 1.2 billion investment diluted over 9 years (2024-2032)
- Packaging line in 2026, to start capturing tax incentives
- Delivery of production lines between 2028-2032

Investment Schedule

Total of BRL 1,2 Bi



3) Increased Capacity - Blau Pernambuco

Increased capacity, market expansion and production efficiency



Increased capacity

3x more production capacity than the current one:

- ✓ **25 new**, more efficient production lines
- ✓ **Gradual migration** of production



Prime location

Close to **port and airport**
Industrial and **pharmaceutical industry hub**
Competitive infrastructure, including **logistics center**



Approval of global regulators



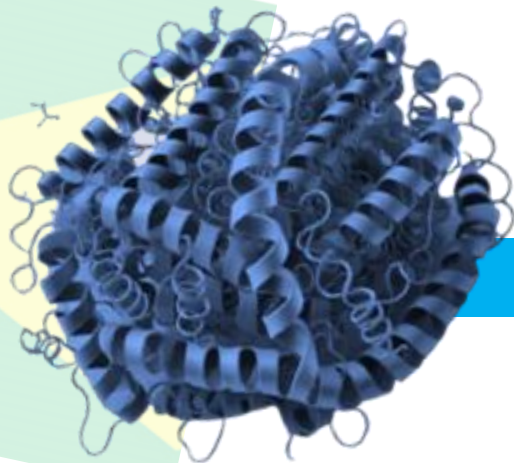
Tax incentives

ICMS benefits from the end of 2025
SUDENE from the beginning of production, estimated for 2027



4) Verticalização de Produtos Estratégicos

Desenvolvimento de IFAs para ampliar vantagens competitivas



Recombinant Proteins
developed and manufactured
by Blau in evolution!

Alphaepoetin

Filgratim and Pegfilgrastim



Drug Development:
Completed



Phase I Clinical Study in
development: 2025



Phase III Clinical Study in
development: 2027



Expected Launch: 2028



Drug Development:
Completed



Phase I Clinical Study in
development: 2025



Expected Launch: 2026

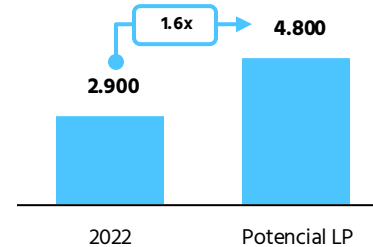
5) Global Expansion - Prothya Overview

Blau to further boost Prothya's growth

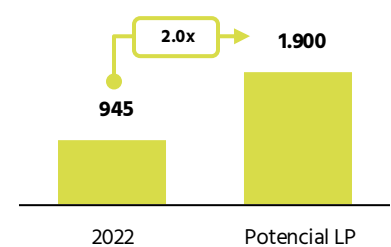


- **4 own Collection Centers** in Hungary with a capacity of 300 thousand L/year and potential for expansion to 450 thousand L/year.
- **Plasma supply contracts** with third parties, with a capacity of ~1 mi L/year.
- **Future opportunity with Hemarus**, for access to plasma and the American market.

Fractionation Capacity
L/year



Purification Capacity
L/year



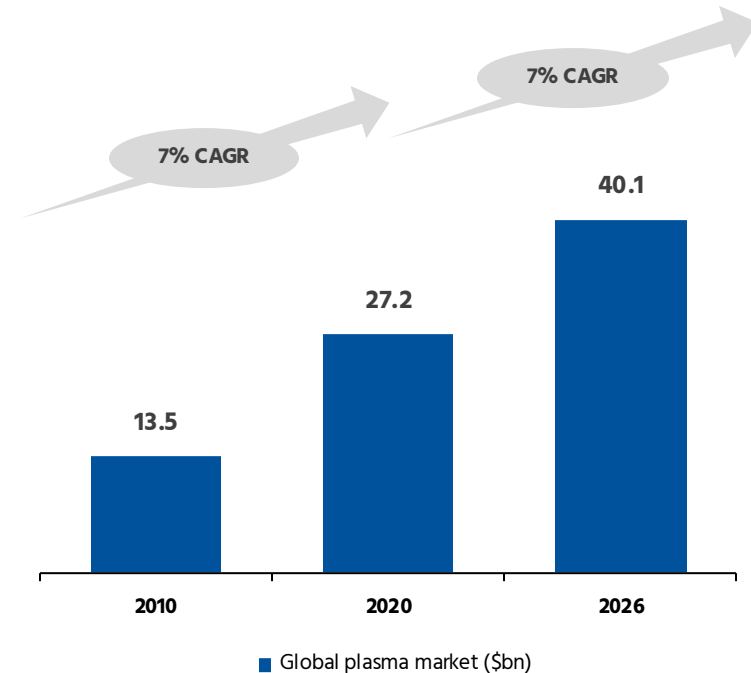
- Step 1: Increased utilization rate and productivity.
- Step 2: Capacity expansion.

5) Global Expansion – Plasma Market

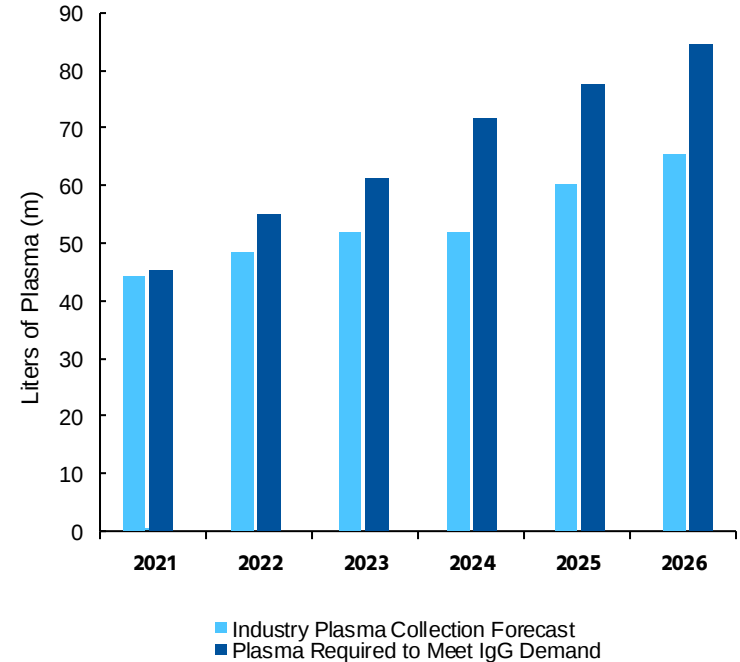
Global plasma market is attractive and Blau's focus on the segment

Attractive Market Fundamentals

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



Industry capacity should grow at a slower pace than demand



5) Global Expansion - Prothya Assets

Unique Industrial Assets with Great Potential for Expansion



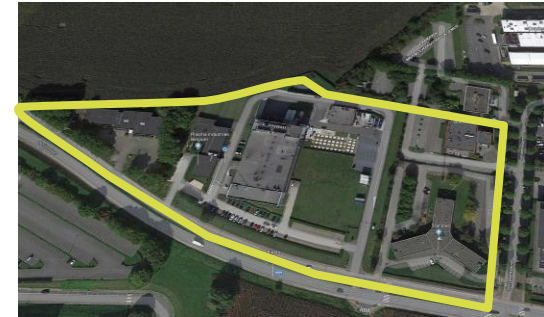
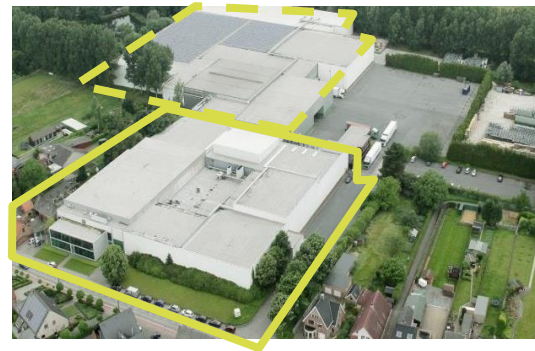
Upstream
Fractioning

Downstream
Purification

10.000m²



5 Plasma Collection Centers in Hungary with a capacity of 300,000 liters per year (potential to reach 450,000)

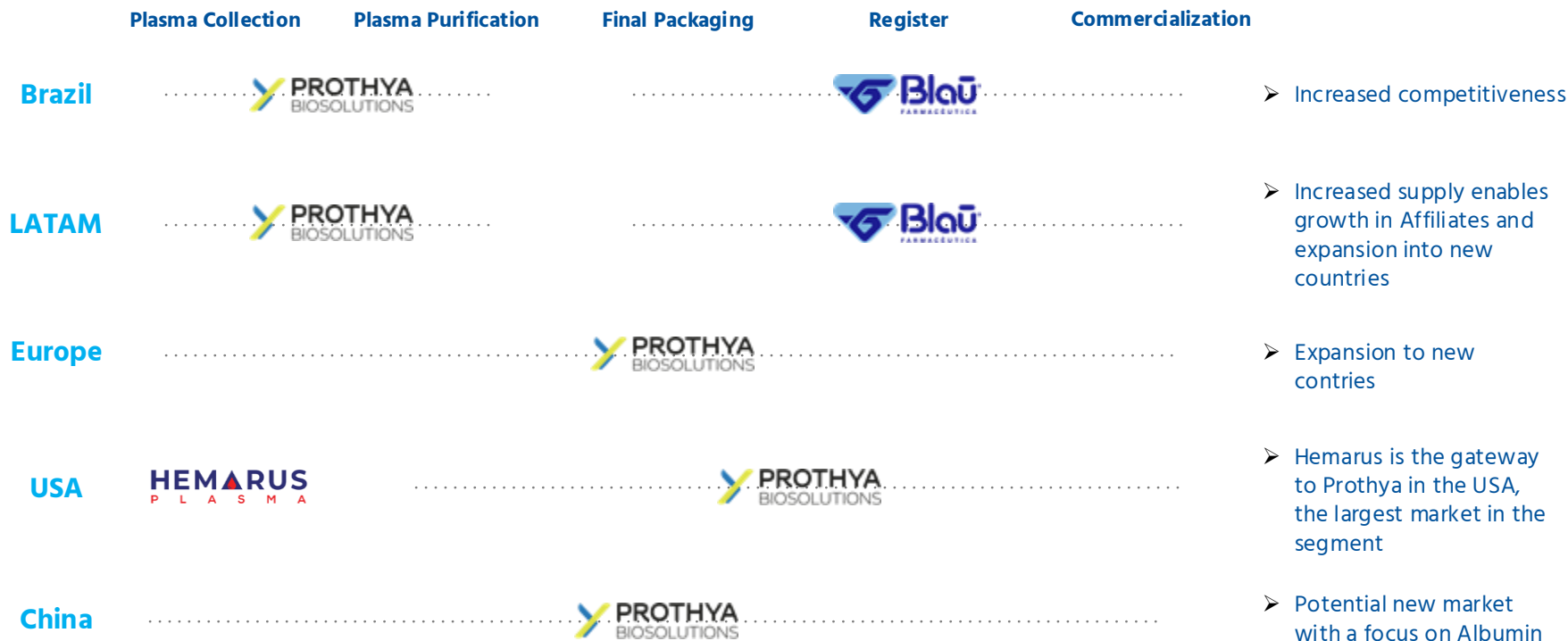


Upstream Fractioning

12.000m²

5) Global Expansion - Prothya Repositioning

Multiple possibilities for integration between Blau businesses and countries of operation



Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Consistency between Planning and Execution

2024 Priorities:

Focus on execution and **improving the performance of new products**

Strengthening the Pipeline in line with the main market trends

BU segmentation to **accelerate revenue growth**

Optimize operational and financial performance, with synergies from Bergamo

Focus on Cash Generation with optimization of CAPEX and Working Capital

9M24 Execution:

Mature Portfolio grows 27% vs. 9M23, **Launches Revenues reach BRL 83 million, growth of 61%.**

Launch of 6 new products in 9M24, with an addressable market of BRL 450 million.

Hospital segment (core business) grows 29% vs. 9M23, while Retail+Aesthetics+Plasma grows 55%.

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

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



Revenue



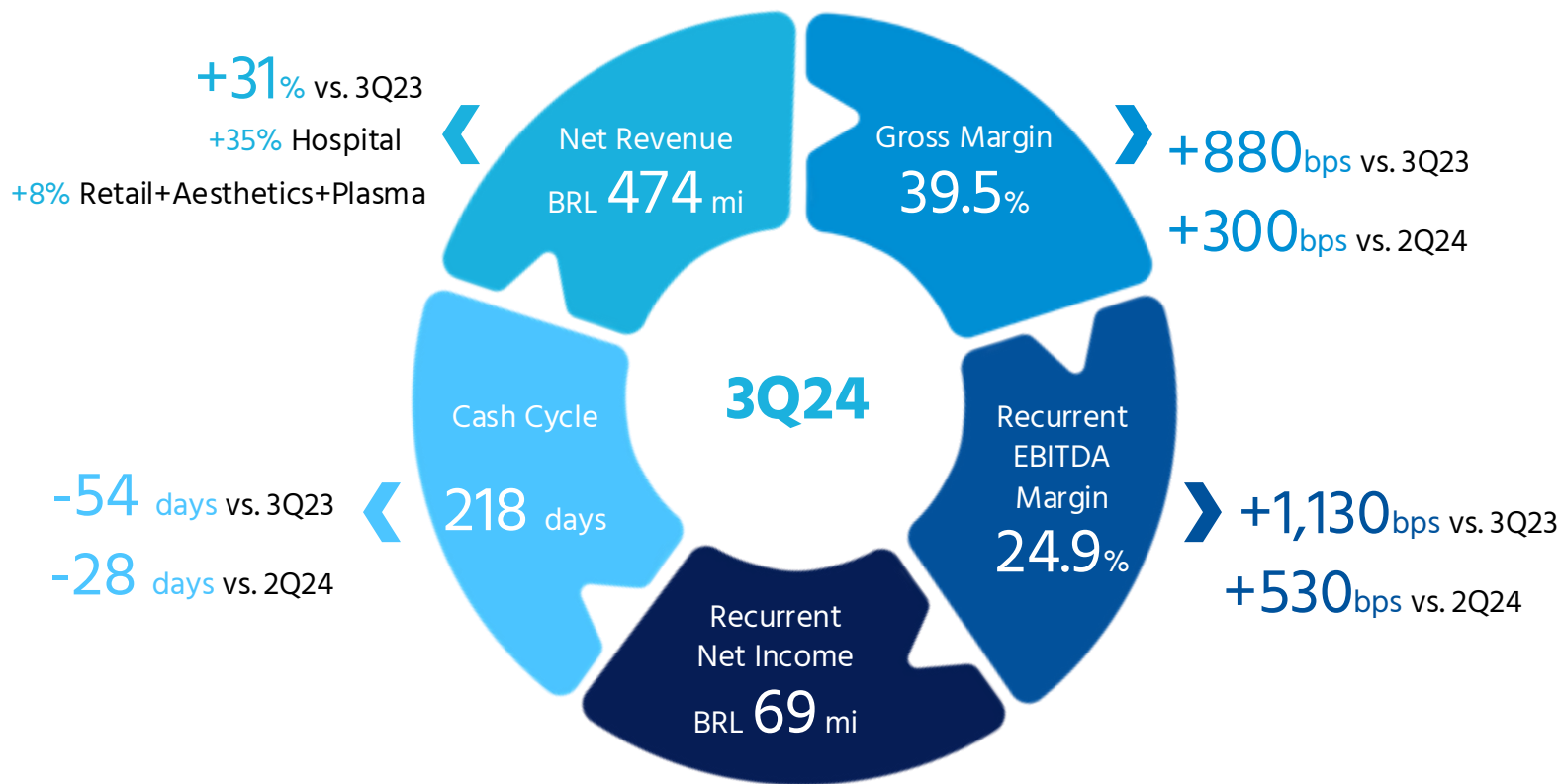
Margin



Cash Generation

3Q24 Highlights

Blau renews revenue record, grows operating margins for 4th consecutive quarter and optimizes working capital

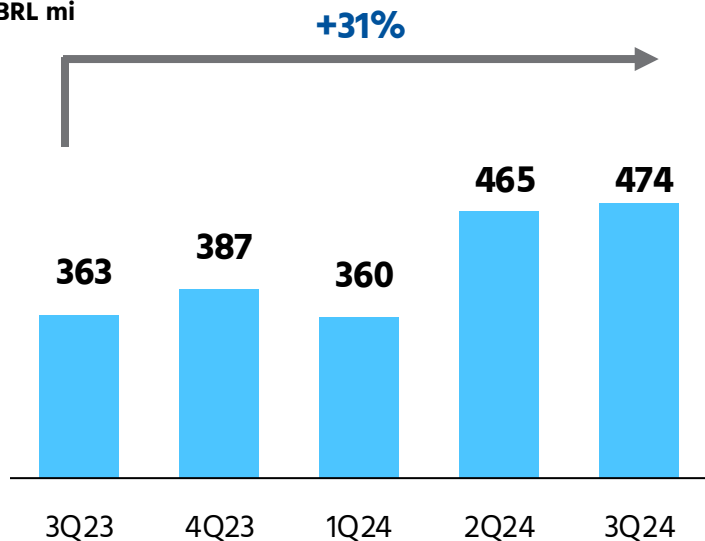


Net Revenue

Renewed quarterly record, with accelerated launches

Consolidated

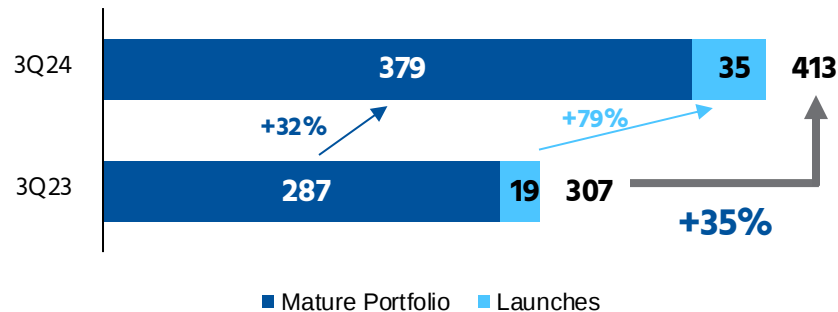
BRL mi



- Performance boosted by the Hospital Segment.
- Acceleration of launches.
- Completely organic growth.

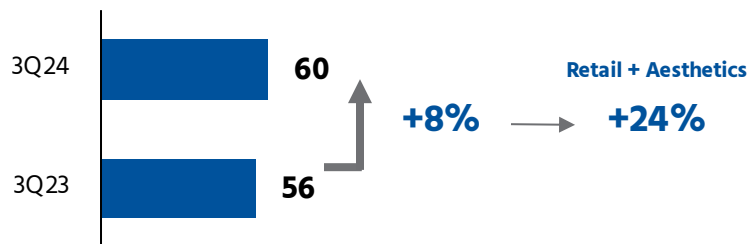
Hospital (Onco-Hematology & Specialties)

BRL mi



Retail+Aesthetics+Plasma (Pharma/OTC, Blau Aesthetics and Hemarus)

BRL mi

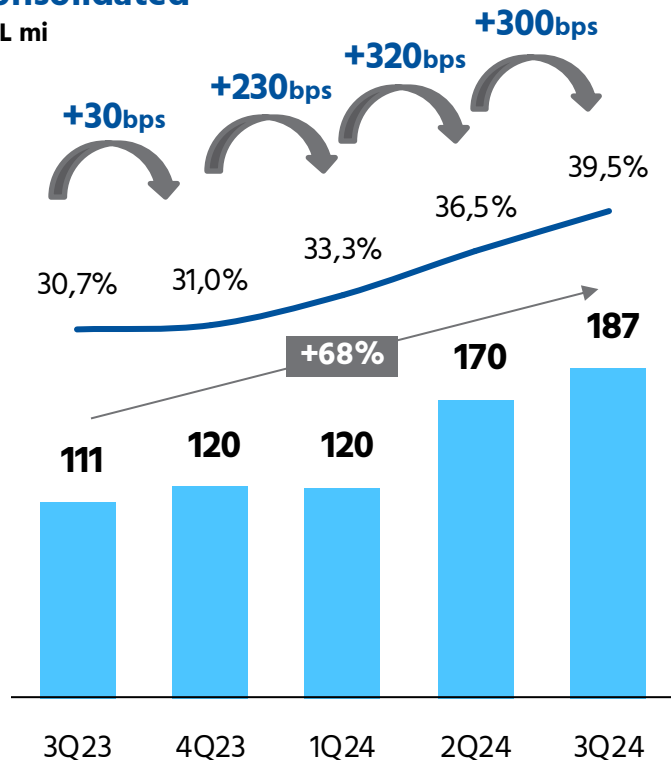


Gross Profit

Gross Margin evolves sequentially for the 4th consecutive quarter

Consolidated

BRL mi



3Q24 vs. 3Q23:

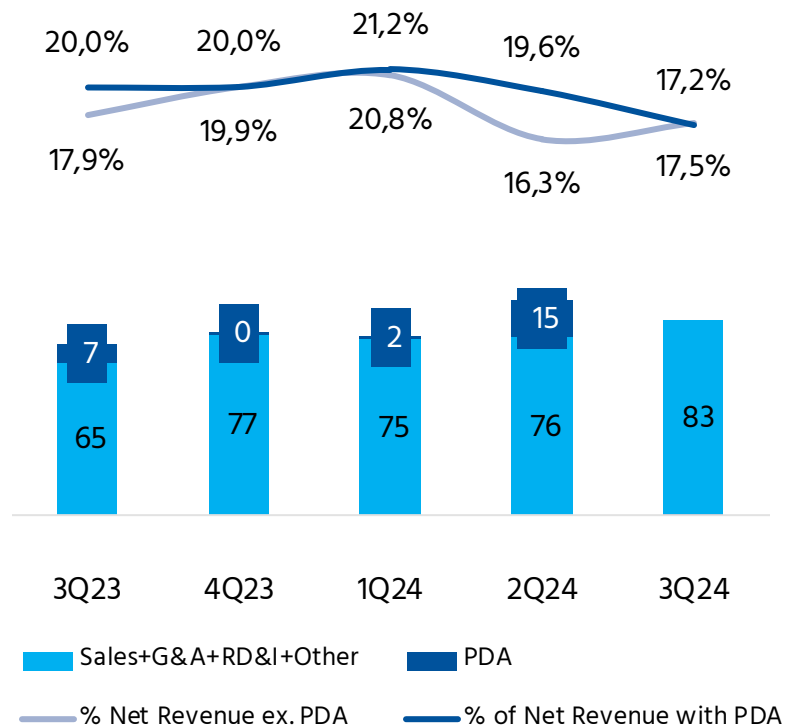
- Cumulative increase of 880bps in Gross Margin.
- Price recovery.
- Replacement cost in dollars lower than average inventory cost.
- Volume and revenue growth, which reduce unit costs and dilute fixed costs.
- There are still production efficiencies to be captured at all facilities.
- Turnaround of the Bergamo operation remains on schedule, and should be completed by the end of 2025.

Recurring Expenses

Normalization of Expenses compared to 2Q24, which was impacted by atypical PDA

Consolidated

BRL mi



Sales BRL 34 mi (from 6.2% of Revenue in 2Q24 to 7.2% in 3Q24)

- Increase mainly related to sales growth and implementation of variable compensation.

G&A BRL 36 mi (reduction, 9.1% of Revenue in 2Q24 to 7.5% 3Q24)

- Post-acquisition optimizations and dilution by revenue growth.

RD&I BRL 8 mi (from 1.3% of Revenue in 2Q24 to 1.8% in 3Q24)

- Increase of BRL 2 million, due to the variation of projects in the phase before or after submission for registration, causing the project to be capitalized or allocated to expenditure.
- The total invested in RD&I in the last 12 months, the most appropriate criterion and period to analyze, including expenses and intangibles, was BRL 159 million, or 9.4% of Revenue.

PDA de -BRL 1 mi (from 3.3% of Revenue in 2Q24 to -0.2% in 3Q24)

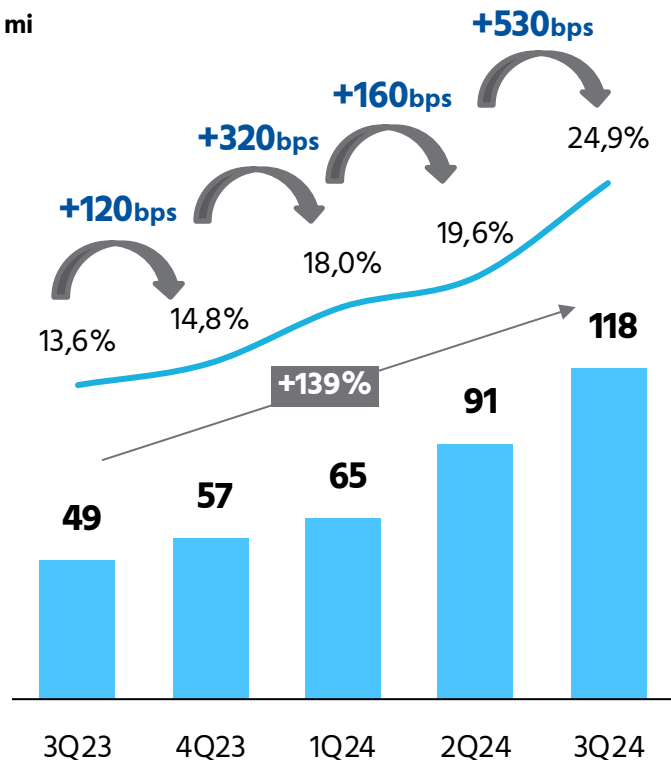
- Partial recovery of balances provisioned in previous quarters.
- Indicates that the level presented in 2Q24 was atypical.

Recurring EBITDA and Net Profit

4th consecutive quarter of advance in Recurring EBITDA Margin and 2.7x higher Profit

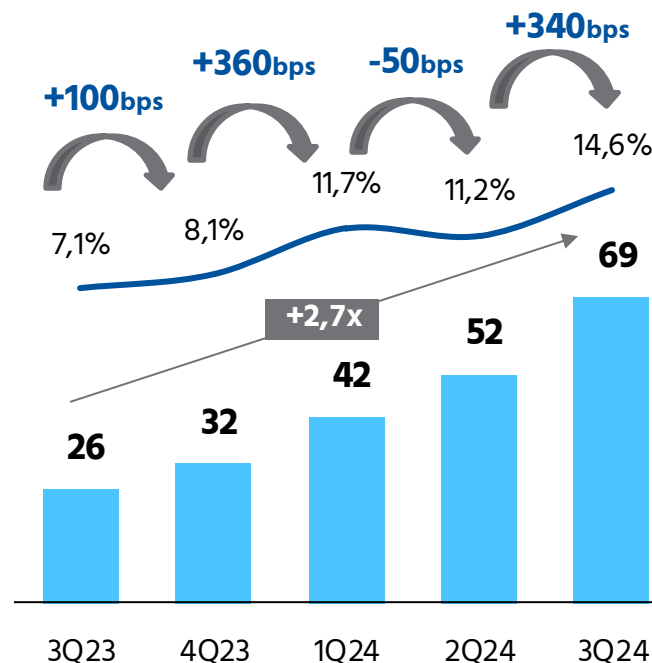
Consolidated

BRL mi



Consolidated Rec. Net Income

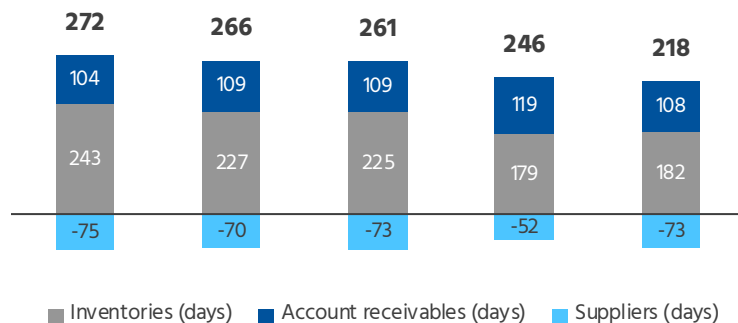
BRL mi



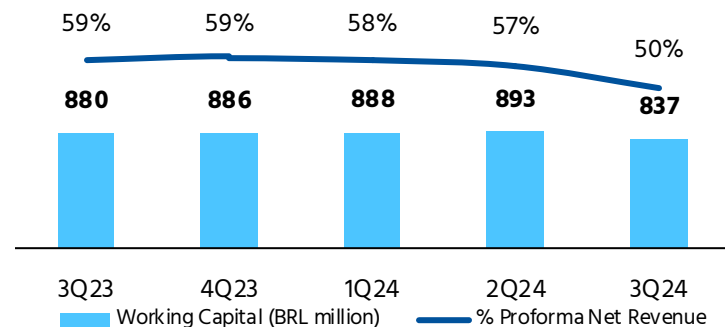
Working Capital and CAPEX

Reduction of 54 days in the Cash Cycle since 3Q23, driven by Inventories

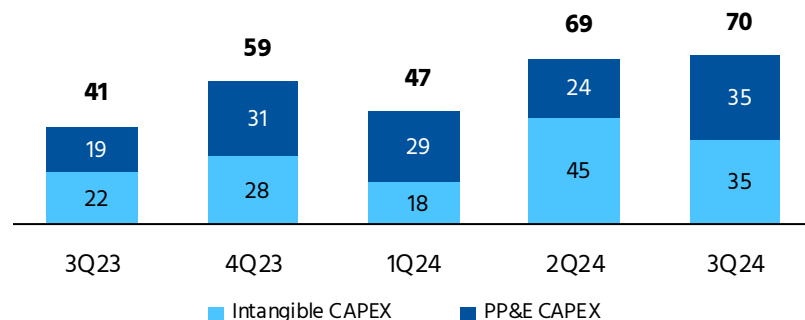
Cash Cycle (days)



Working Capital (BRL mi)



CAPEX (BRL mi)



- **Intangible:** Development of products to expand the portfolio. Highlights include progress in the development of monoclonal antibodies.
- **PP&E:** New production lines to support short-term growth. Long-term projects include the expansion of the P400 API plant and the RD&I center (Blau Inventta).

Financial Strength

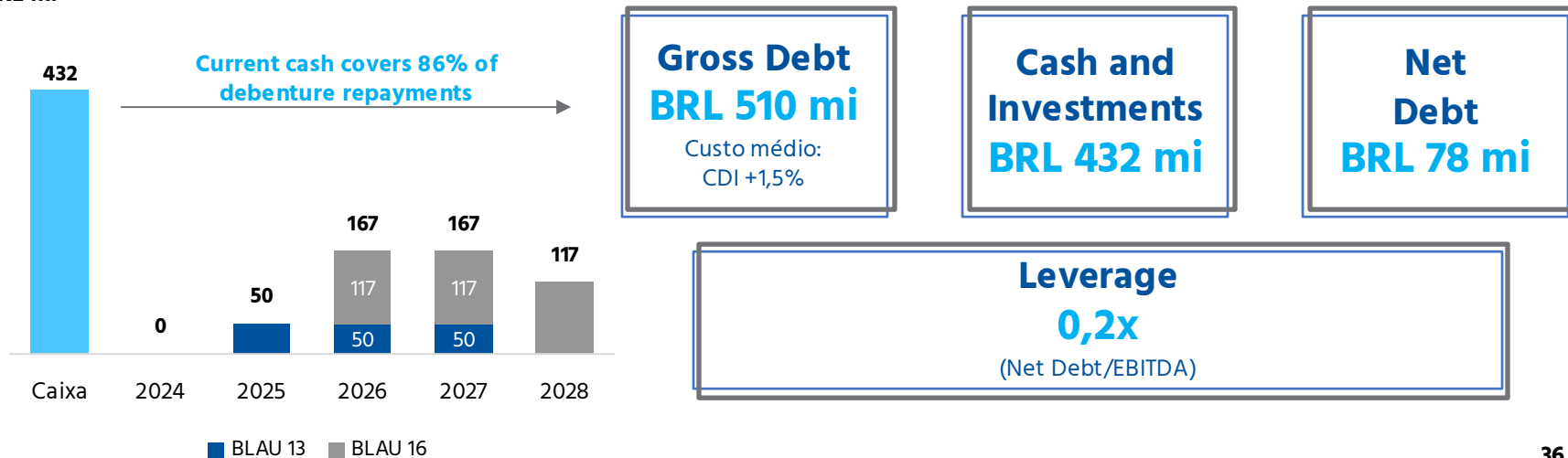
Solid cash generation and results even with heavy investments

FitchRatings
AA+(bra)

*"Blau's financial profile will remain strong,
with a conservative capital structure, low leverage
- even during the high investment cycle - and strong liquidity"*

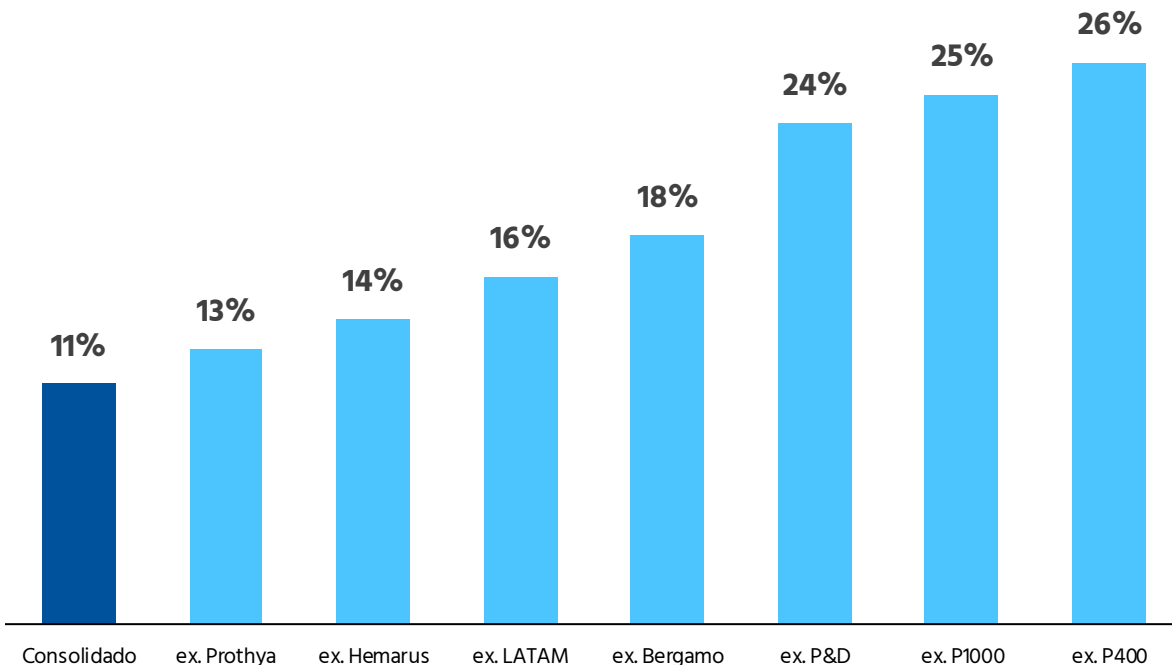
Amortization Schedule Debentures

BRL mi



Current ROIC Context

We should reap the rewards of the current strong investment cycle in the medium to long term



Impacts on Current ROIC:

- Investments still maturing.
- Results in the process of returning to historical levels.

The return on investment and the recovery of margins will make ROIC recover.

Index

1. Blau

3. Financial Performance

2. Strategic Drivers

4. ESG



Governance Structure

Board made up of 4 independent members and 29% women

Board of Directors (Effective Members)



President
Rodolfo Alfredo
Gerardo Hahn



Vice presidente
Marcelo Rodolfo
Hahn



Effective Member
Roberto Carlos
De Campos Morais

Board of Directors (Independent Members)



Dr. José Antônio
Miguel Neto



Dr. Antonio
Buzaid



Andrea Destri



Simone Agra

Fiscal Council

Installed at the 2024 Annual General Meeting (AGM) by minority shareholders, Blau's Fiscal Council is made up of 3 effective members and 3 alternates

Advisory Committees

AUDIT AND ETHICS COMMITTEE

Compliance, Internal and External Audits

ESG AND INNOVATION COMMITTEE

Strategy, ESG and Innovation

COMPENSATION AND PEOPLE COMMITTEE

Support for People and Culture strategies

STRATEGY AND M&A COMMITTEE

Long Term Strategy



Women on Board

Our Executives

Skilled team in pursuit of short and long-term strategic excellence



**Commercial
Director**
Amaro de Souza Jr



**M&A/Operations Dir.
USA and EUR**
Roberto Moraes



**New Business and
Operations LATAM Dir.**
Roque Ocantos



**Director of
Operations**
Milton Rizo



CEO
Marcelo Hahn



**Regulatory Affairs
Director**
Erica Maluf



**Medical
Director**
Eliana Tibana



**Quality
Director**
Eliza Saito



**RD&I
Director**
Uilson Silva



CFO and IRO
Douglas Rodrigues



**Human Resources
and ESG Dir.**
Ana Luiza Ivanov



**Legal
Director**
Roberto Altieri



**Technology and
Innovation Dir.**
Vanderlei Schiavo

Access the Full Sustainability Report

Click on the image to access



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

