

[Blaū3]

Resultados
1T24



Blaū[®]
FARMACÊUTICA

Excelência na Execução do Plano Estratégico

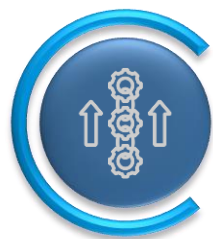
Capturar o retorno dos investimentos



Execução do pipeline de lançamentos, com Mercado Endereçável Total (**TAM**) estimado em **BRL 7,4 bilhões entre 2024 a 2027**.



Ampliação de capacidade acompanhando crescimento de demanda, com destaque para otimização do Bergamo e linhas já existentes e **construção em fases do Complexo P1000**.



Comercialização de produtos estratégicos com IFA próprio, elevando o patamar de margem desses produtos ao **verticalizar e capturar todo o valor da cadeia produtiva**.



Lançamento dos Anticorpos Monoclonais, nova geração de medicamentos biológicos de alto valor agregado (TAM de BRL 5,6 bi), com potencial de **eleva o patamar de margem sustentável da Companhia**.



Internacionalização e busca por novas geografias, com aumento de receita em moeda forte e acesso a novos mercados. Destaque para investimento na **Prothya** (também permite explorar novos mercados com melhor posicionamento), expansão da coleta de plasma nos EUA (**Hemarus**) e aumento das exportações para as **Afiladas LATAM**.

Internacional

→ **Hemarus:** Obras no centro de Flamingo seguem evoluindo, com perspectiva de abertura no 2S24. Centro de North Miami já em operação e em processo de *ramp-up*.

→ **Afiladas LATAM:** Inauguração de centro logístico e embalagem no Uruguai, para atendimento da operação LATAM.



Bergamo

→ **Otimização da linha produtiva** de oncológicos liofilizados, com produção de medicamentos da Blau na planta do Bergamo.

→ Diluição do custo fixo e aumento das margens.

→ Potencial de chegar no mesmo patamar de margem das demais fábricas da Blau.



Parceria Medytox

→ **Acordo de fornecimento da toxina botulínica** por 5 anos com valor total de USD 73 mi (no CPV, sem desembolso imediato).

→ Potencial do parceiro em agregar novos produtos de estética ao portfólio com maior rapidez.

→ Oportunidade de expansão para as Afiladas LATAM.



Destques Financeiros 1T24

Receita Líquida



1T24 vs.
1T23

Margem Bruta



1T24 vs.
4T23

Margem EBITDA



1T24 vs.
4T23

Margem Líquida



1T24 vs.
4T23

Estoque

4ª redução trimestral consecutiva, de 296 dias no 1T23 para 225 dias no 1T24.

Geração de Caixa

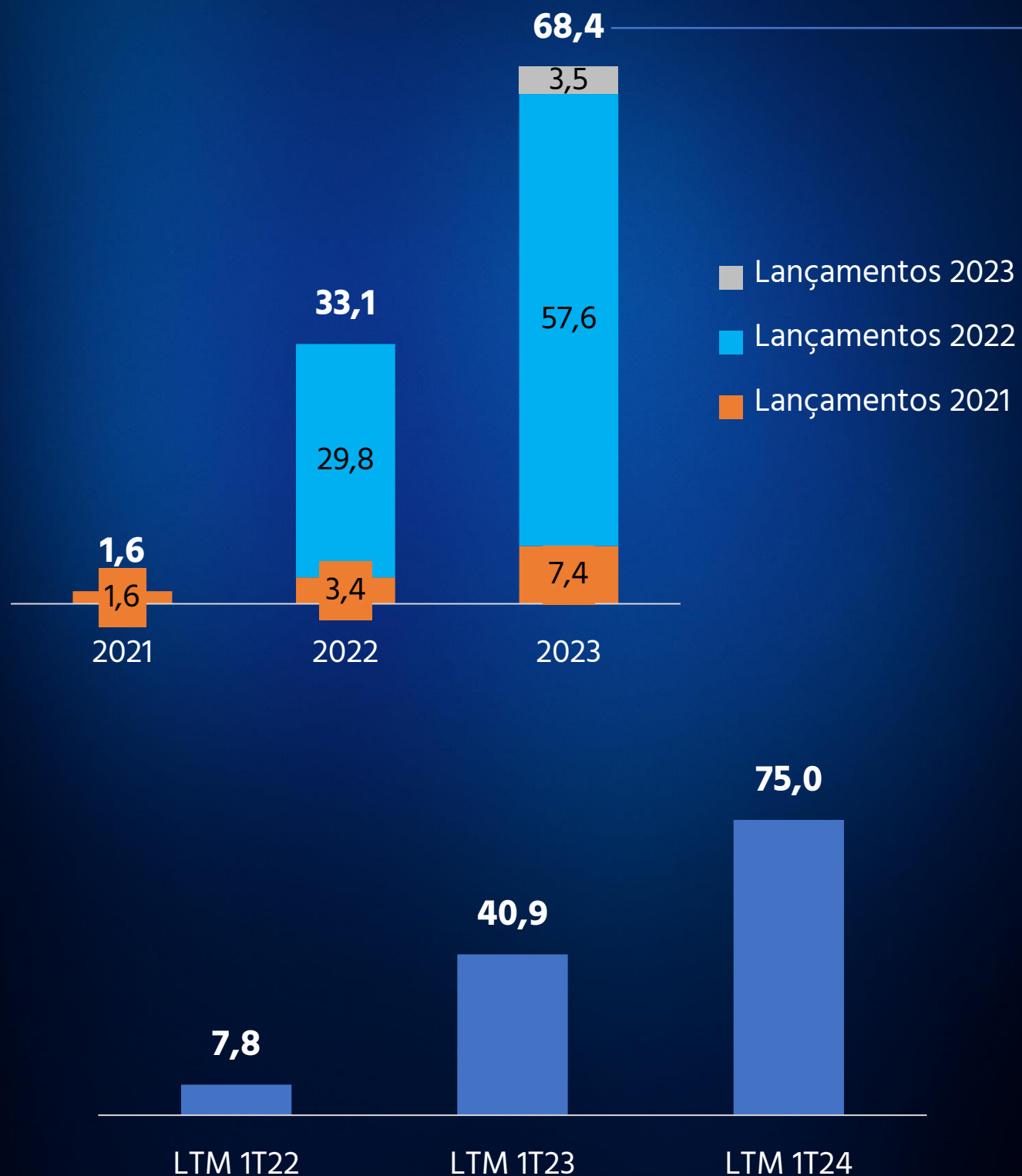
Geração de Caixa da Empresa de BRL 73 mi, permitindo **redução de BRL 45 mi da Dívida Líquida** no 1T24.

Balanco Forte

Alavancagem de 0,3x, possibilita **resiliência e flexibilidade estratégica**.

Receita Lançamentos

(BRL mi)



TAM Lançamentos
(BRL mi)

X

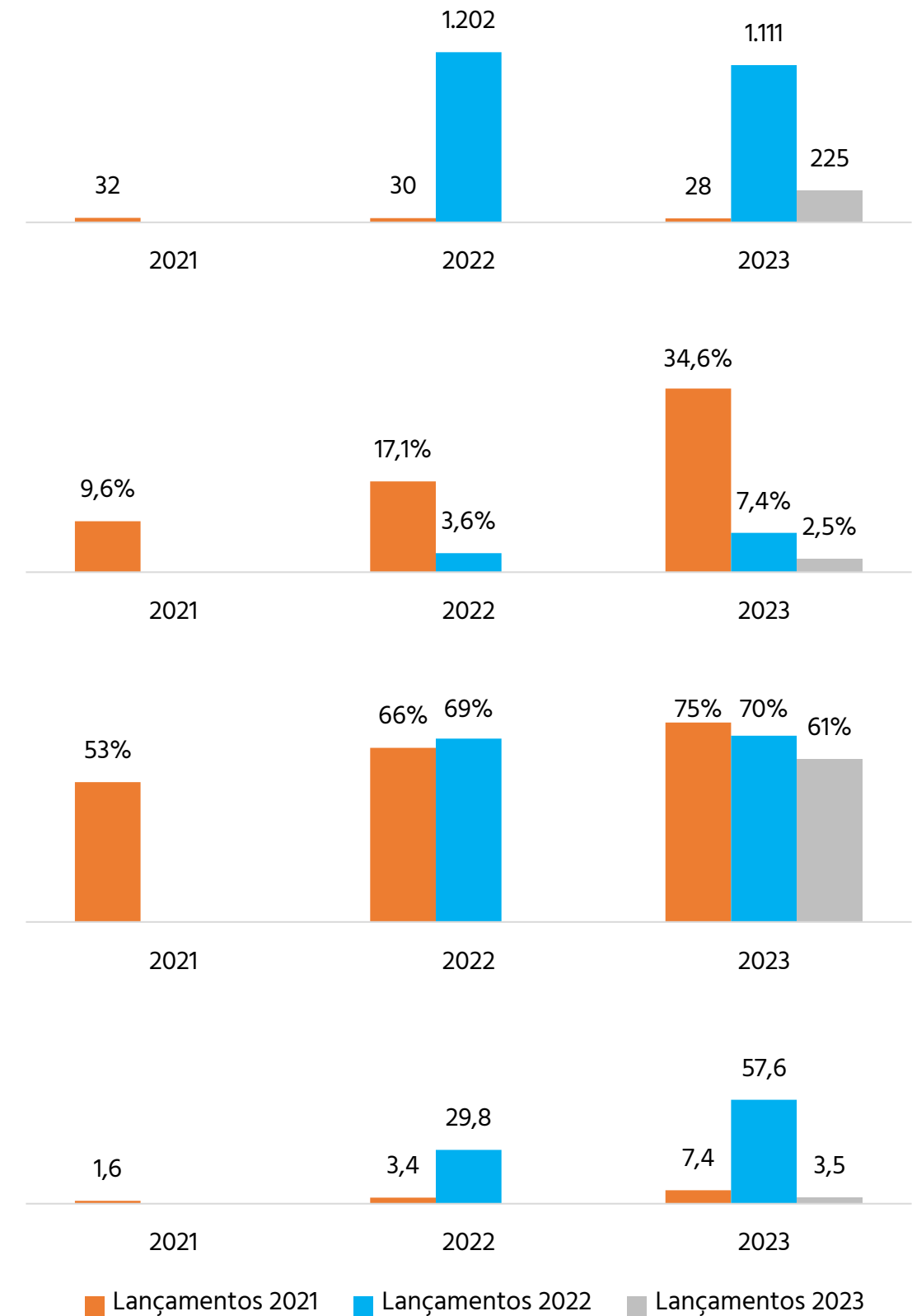
Market Share Médio Lançamentos
(%)

X

Índice de conversão do TAM em Receita Líquida
(%)

=

Receita Líquida Blau Lançamentos
(BRL mi)



Pipeline 2024-2027

(BRL mi)

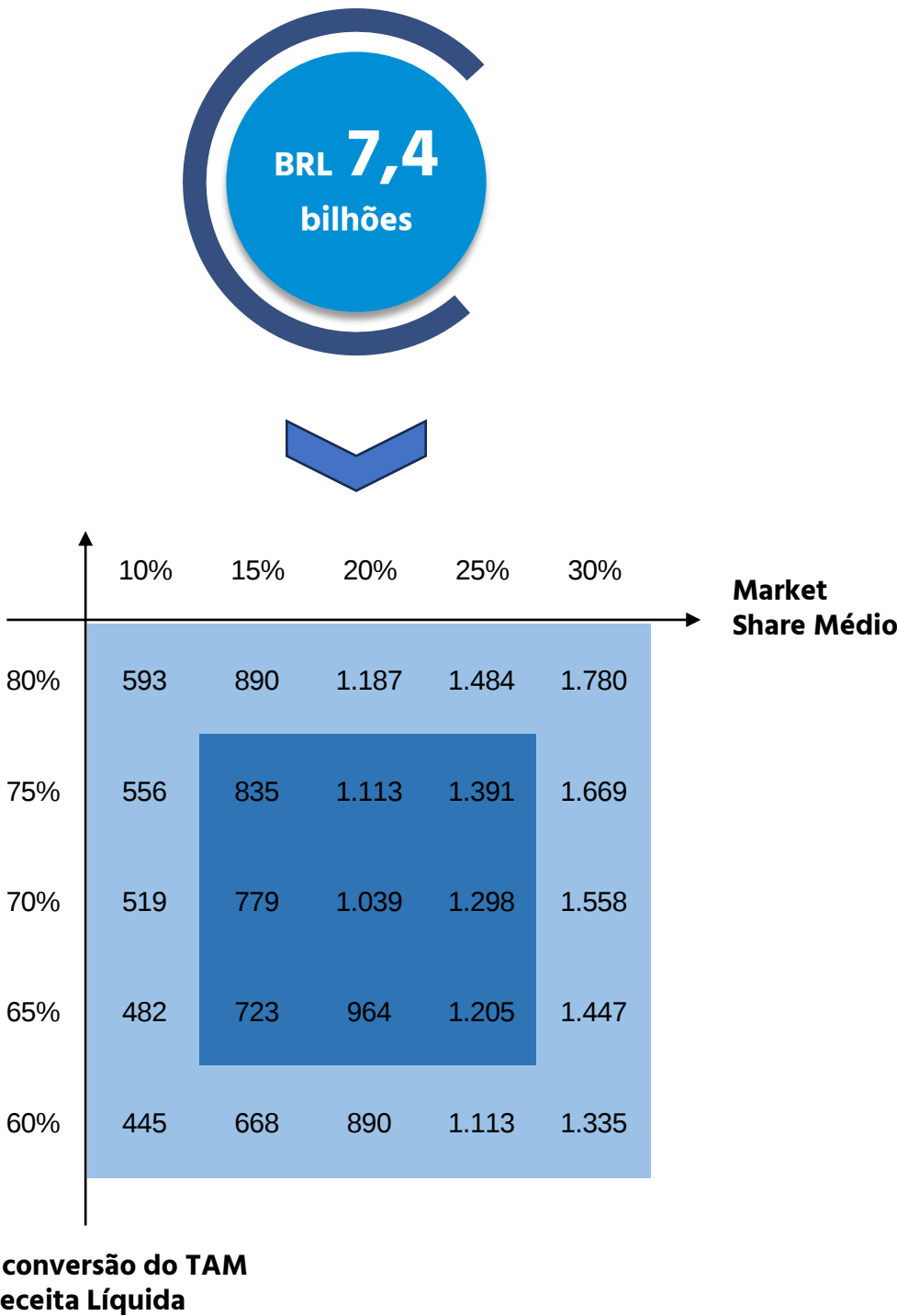
Ano	TAM	Lançado	A Lançar
2024	714	239	475
2025	1.412	0	1.412
2026	2.216	0	2.216
2027	3.077	0	3.077
Total	7.418	239	7.179

3 Lançamentos no 1T24 com TAM de BRL 239 mi:

- ✓ Temozolomida
- ✓ Miconazol
- ✓ Docetaxel

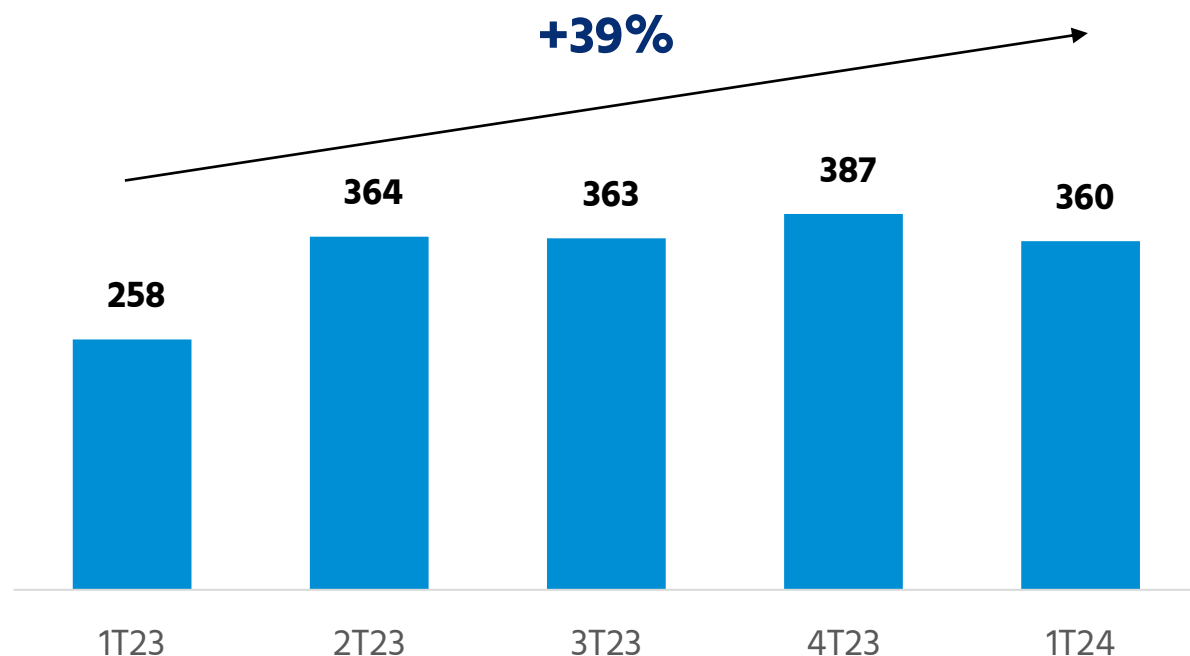
Análise de Sensibilidade - Receita Líquida Pipeline

(BRL mi)



Receita Líquida Consolidada

(BRL milhões)

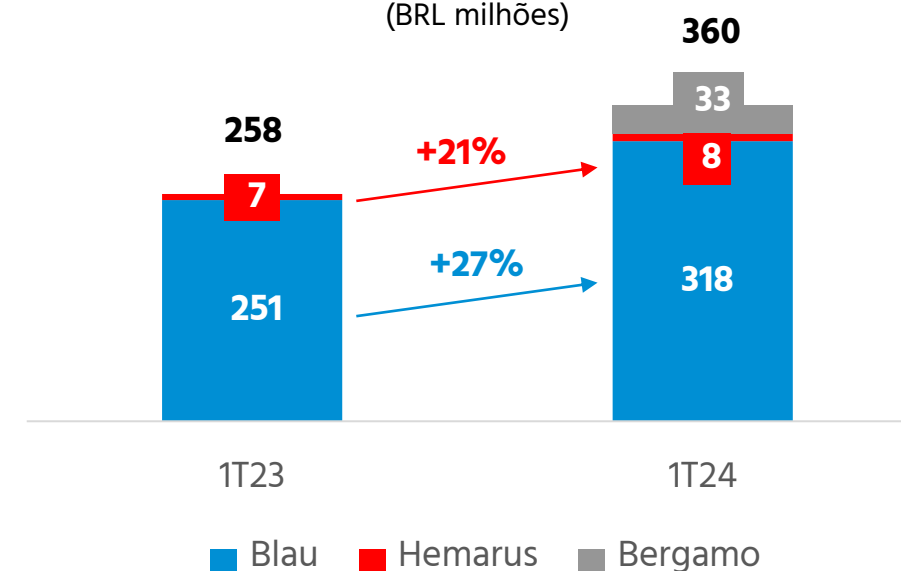


Comentários:

- Retomada do crescimento de receita (+39%), inclusive orgânica (+27%).
- Efeito calendário negativo em relação ao 4T23.
- Segregação da área comercial da Companhia em BUs, com gestão focada e soluções mais adequadas para cada um de seus mercados.

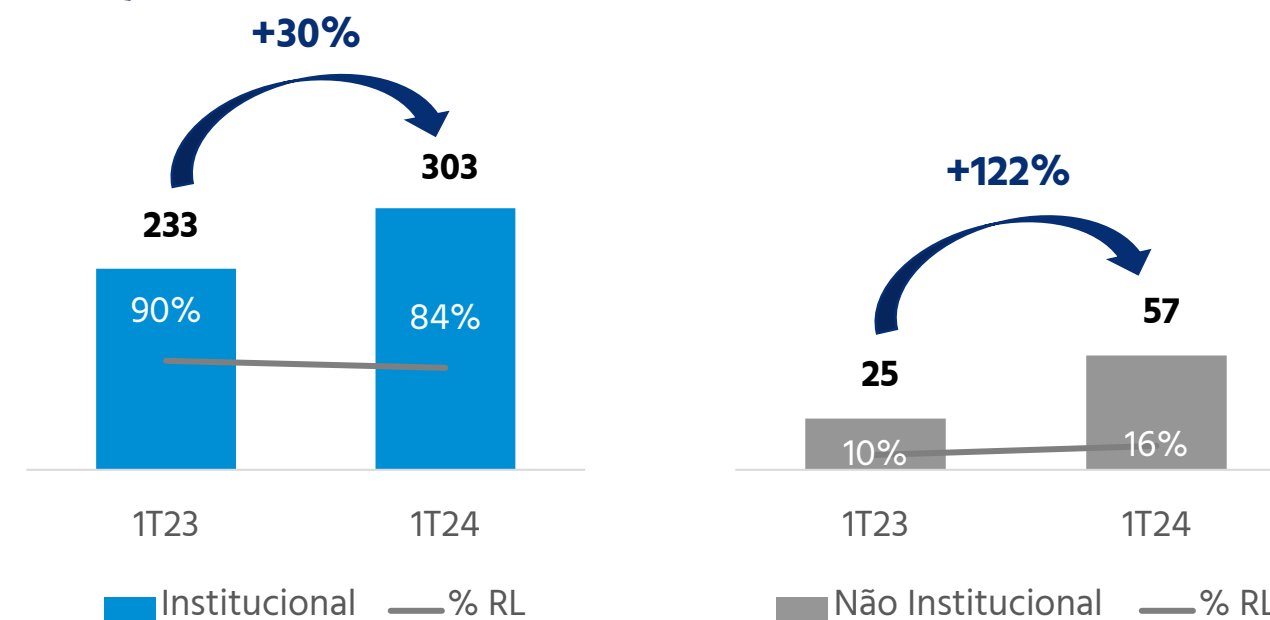
Receita Líquida por Empresa

(BRL milhões)



Receita Líquida por Segmento

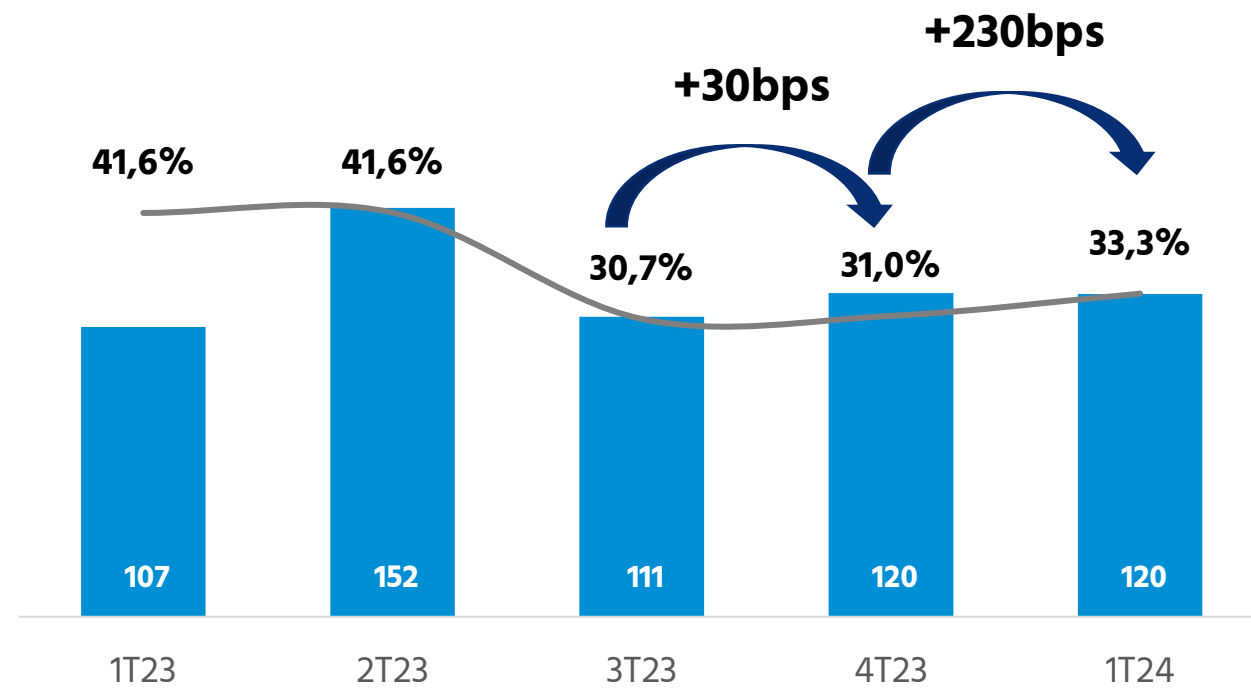
(BRL milhões e %)



Lucro Bruto e Despesas Recorrentes

Lucro Bruto

(BRL milhões e % Receita Líquida)

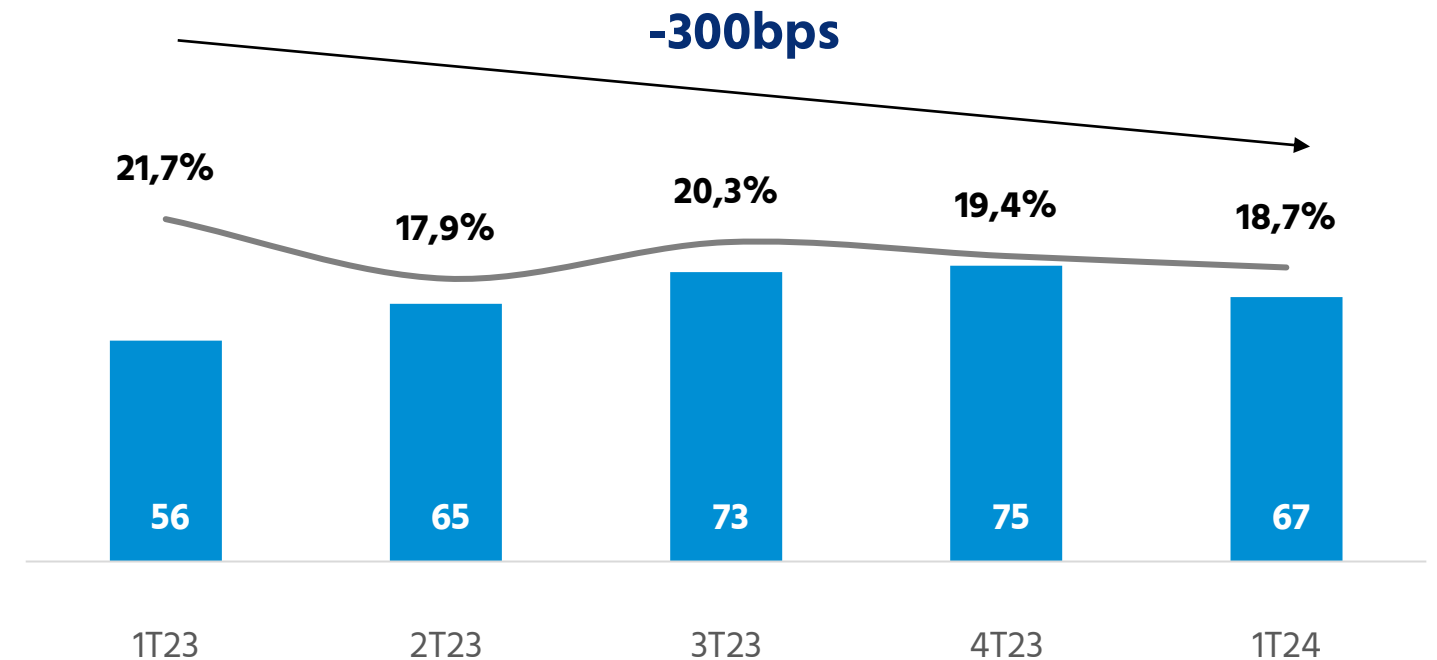


Comentários:

- Evolução sequencial da Margem Bruta, que se intensificou no 1T24.
- Principais drivers no curto prazo são capturados gradualmente:
 - Alavancagem operacional pelo crescimento da receita.
 - Otimização da operação do Bergamo.
 - Giro de estoque, com custo de reposição menor.
- 1T24 vs. 1T23 impacto de margem pelo efeito mix, preços e Bergamo.

Despesas Recorrentes

(BRL milhões e % Receita Líquida)



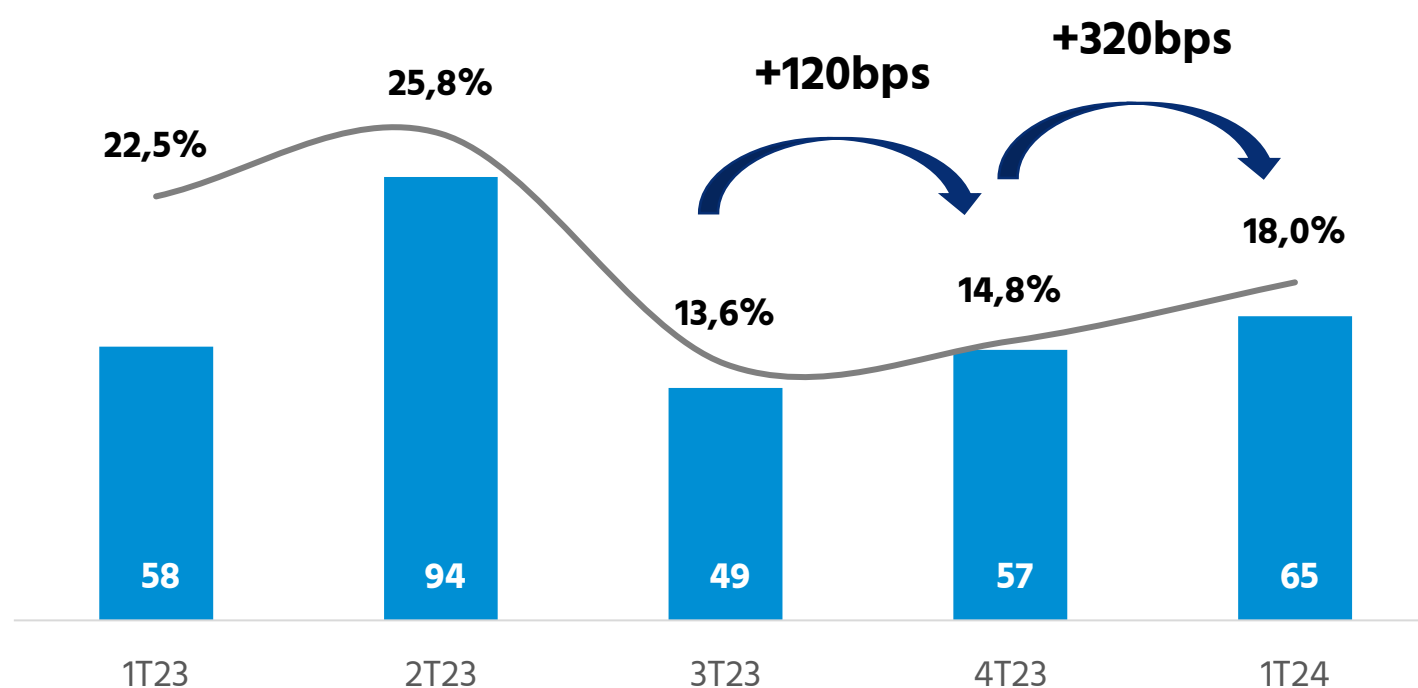
Comentários:

- Crescimento de receita diluiu 300bps as despesas no 1T24 vs. 1T23.
- 1T24 vs. 4T23, redução nominal de BRL 8 mi:
 - Despesas com Vendas estável.
 - G&A impactadas por verbas rescisórias, readequação da estrutura corporativa e despesas não recorrentes.
 - Menores despesas de PD&I, seguindo o cronograma dos projetos, relacionado aos materiais para desenvolvimento.

EBITDA e Lucro Líquido Recorrentes

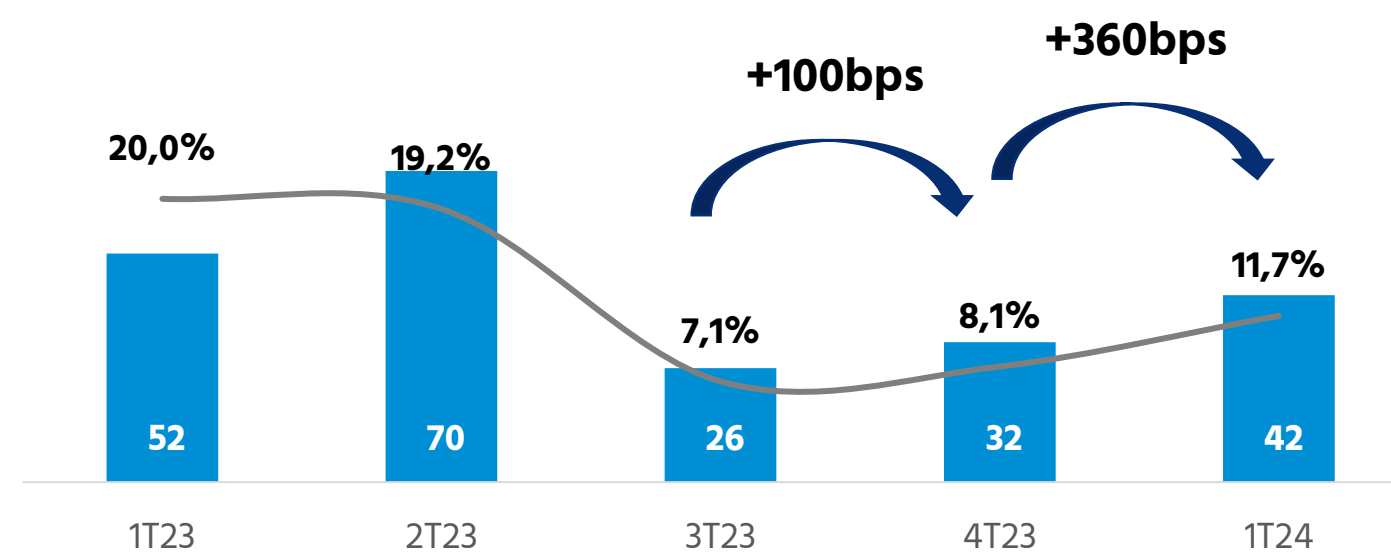
EBITDA Recorrente

(BRL milhões e % Receita Líquida)



Lucro Líquido Recorrente

(BRL milhões e % Receita Líquida)



Comentários:

→ Melhora sequencial do EBITDA Recorrente nos últimos 2 trimestres, principalmente por:

- Crescimento de Receita.
- Evolução de Margem Bruta.
- Diluição de despesas.

Comentários:

→ Melhora sequencial do Lucro Líquido Recorrente, tanto em margem quanto em valor nominal:

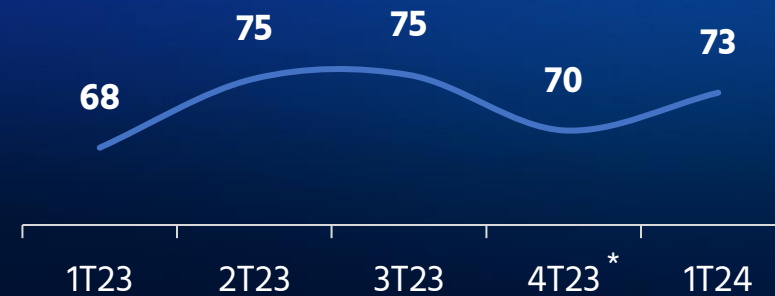
- Reflexo da melhora operacional.
- Resultado financeiro refletindo variação de caixa e dívida.
- Menor alíquota efetiva de impostos, com imposto diferido do Bergamo e anúncio de BRL 22 mi de JCP no 1T24.

Capital de Giro e CAPEX

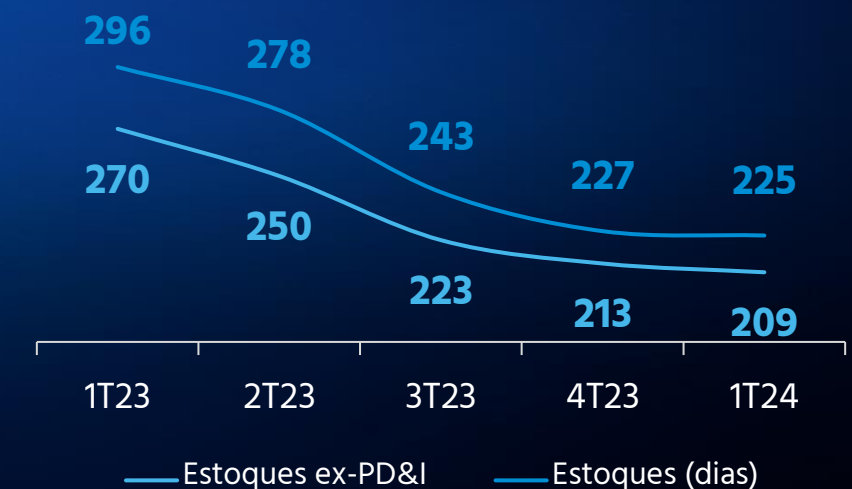
Contas a Receber de Clientes (dias)



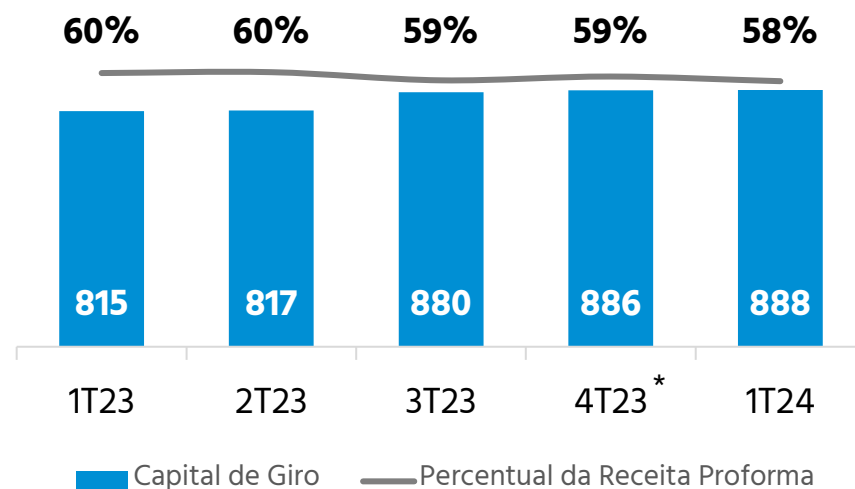
Fornecedores (dias)



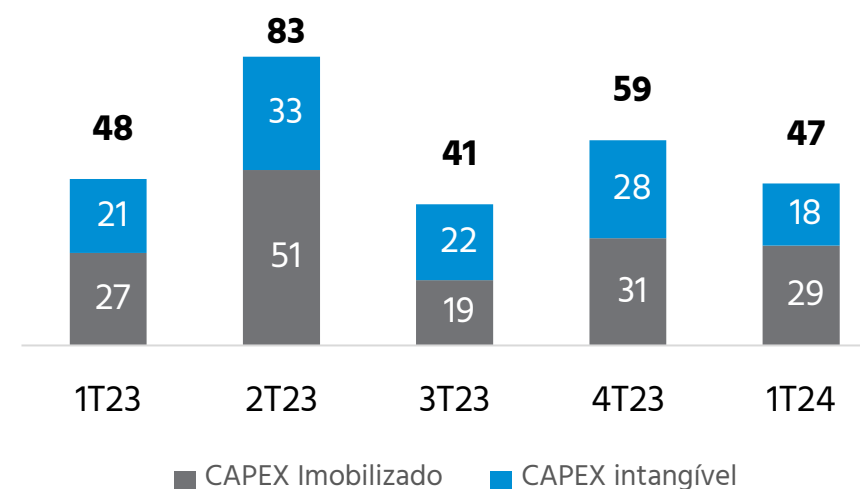
Estoque (dias)



Capital de Giro (BRL mi e %RL)



CAPEX (BRL mi)



Comentários:

- Otimização de capital de giro, para 58% da Receita no 1T24.
- Estoques apresentaram a 4ª redução trimestral seguida em dias.
- Recebíveis de clientes impactado por cadeia de *healthcare* ainda pressionada.
- Adequação do ritmo de CAPEX até início das obras do Complexo P1000.

(BRL milhões)	31/03/2024	31/12/2023	31/03/2023
Curto Prazo	66	70	78
Longo Prazo	500	500	200
Dívida Bruta	566	570	278
Caixa e Aplicações	448	407	621
Dívida Líquida	118	163	(344)
EBITDA LTM	371	368	417
Alavancagem	0,3x	0,4x	-0,8x

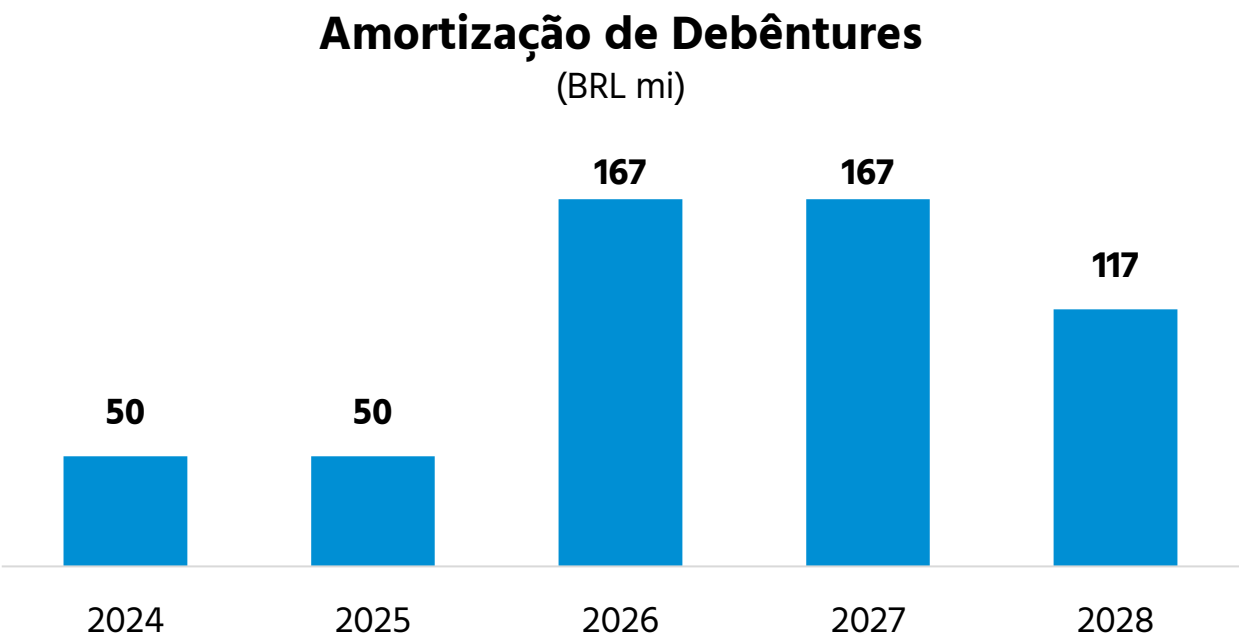
Comentários:

- Aumento da geração de caixa vs. 4T23 e 1T23:
- Melhora operacional.
 - Otimização de capital de giro, principalmente estoques.
 - Adequação do ritmo de CAPEX.
- No 1T23, a Companhia era caixa líquido, porque ainda não havia realizado os investimentos no Bergamo e na Prothya.

Variações 1T24 vs. 4T23:



→ Redução da Alavancagem de 0,4x para 0,3x



Q&A?



Aviso Legal

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

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

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

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados 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.

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Relações com Investidores



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



ri@blau.com



ri.blau.com



[Blaū3]

Results
1Q24



Blaū[®]
FARMACÊUTICA

New Growth Cycle Vision

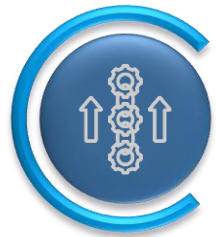
Capturing the investments return



Execution of the launches pipeline, with Total Addressable Market **(TAM)** estimated at **BRL 7.4 billion between 2024 and 2027.**



Capacity expansion following demand growth, with emphasis on the optimization of Bergamo and existing lines and **phased construction of the P1000 Complex.**



Commercialization of strategic products with own API, raising the margin level of these products by **verticalizing and capturing the entire value of the production chain.**



Launch of Monoclonal Antibodies, new generation of high value-added biologics drugs (TAM of BRL 5.6 billion), with the potential to **raise the Company's sustainable margin level.**



Internationalization and search for new geographies, with increased revenue in strong currency and access to new markets. Highlights include investment in **Prothya** (it also allows us to explore new markets with better positioning), expansion of plasma collection in the USA (**Hemarus**) and increased exports to **LATAM Affiliates.**

1Q24 Projects Update

International

- **Hemarus:** Construction of the Flamingo center continues to evolve, with expectation of opening in 2H24. North Miami already in operation and in the process of ramp-up.
- **LATAM Affiliates:** office launch in Uruguay. In the future, it should have the capacity for final packaging and centralize logistics for Latin America.

Bergamo

- **Optimization of production line** of lyophilized oncology, with the production of Blau's medicines at the Bergamo facility.
- Fixed cost dilution and increased margins.
- Potential to reach the same level of margin of other Blau's facilities.

Medytox Partnership

- ✓ **Botulinum toxin supply agreement** for 5 years with a total value of USD 73 million (in COGS, no immediate disbursement).
- ✓ Partner's potential to add new aesthetic products to the portfolio more quickly.
- ✓ Opportunity to expand to LATAM Affiliates.



1Q24 Financial Highlights

Net Revenue



1Q24 vs.
1Q23

Gross Margin



1Q24 vs.
4Q23

EBITDA Margin



1Q24 vs.
4Q23

Net Margin



1Q24 vs.
4Q23

Inventories

4th consecutive quarterly reduction, from 296 days in 1Q23 to 225 days in 1Q24.

Cash Generation

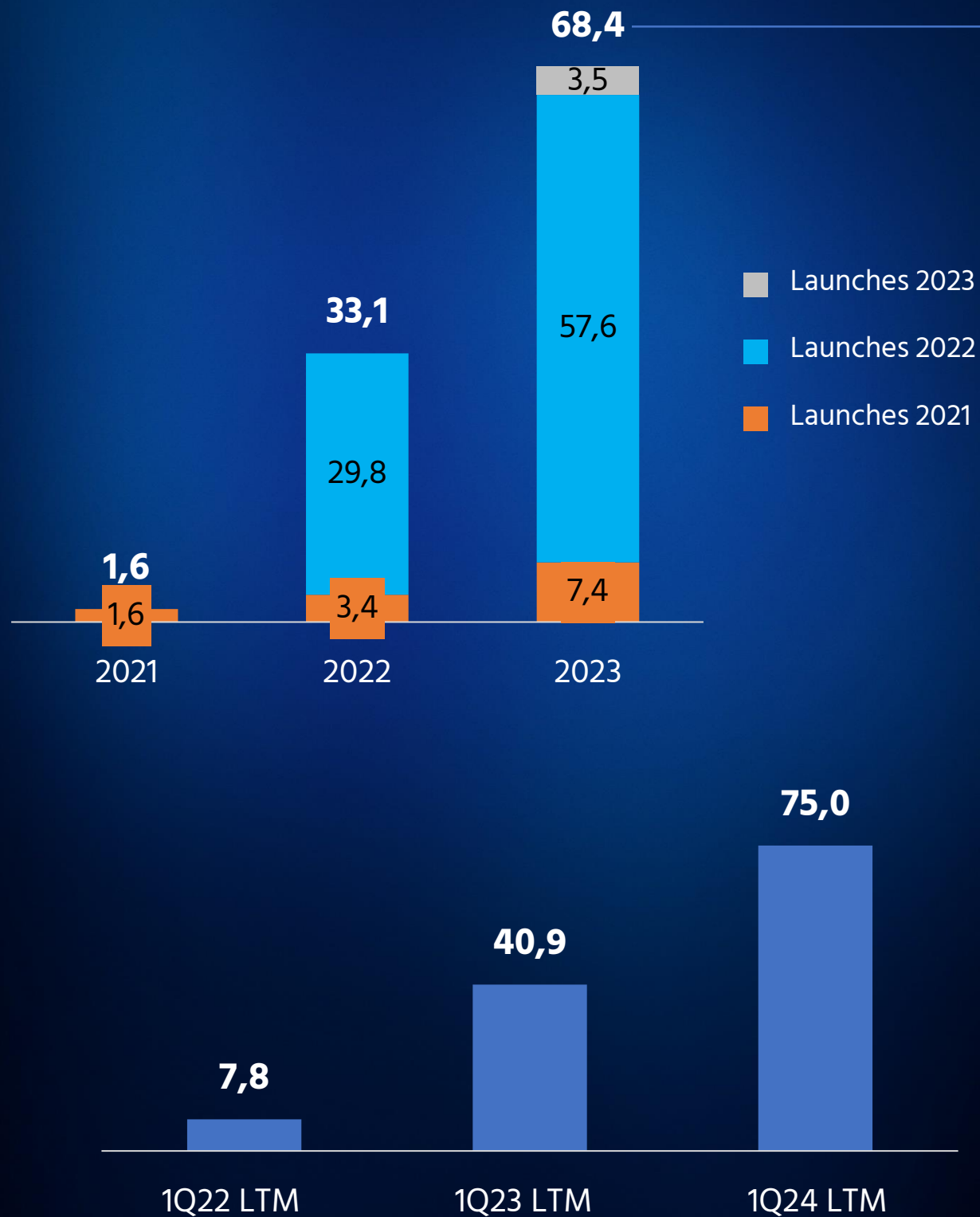
Cash Generation of BRL 73 million, allowing **reduction of BRL 45 million in Net Debt**.

Strong Balance Sheet

0.3x leverage allows **resilience and strategic flexibility**.

Revenue of Launches

(BRL mi)



TAM Launches
(BRL mi)

X

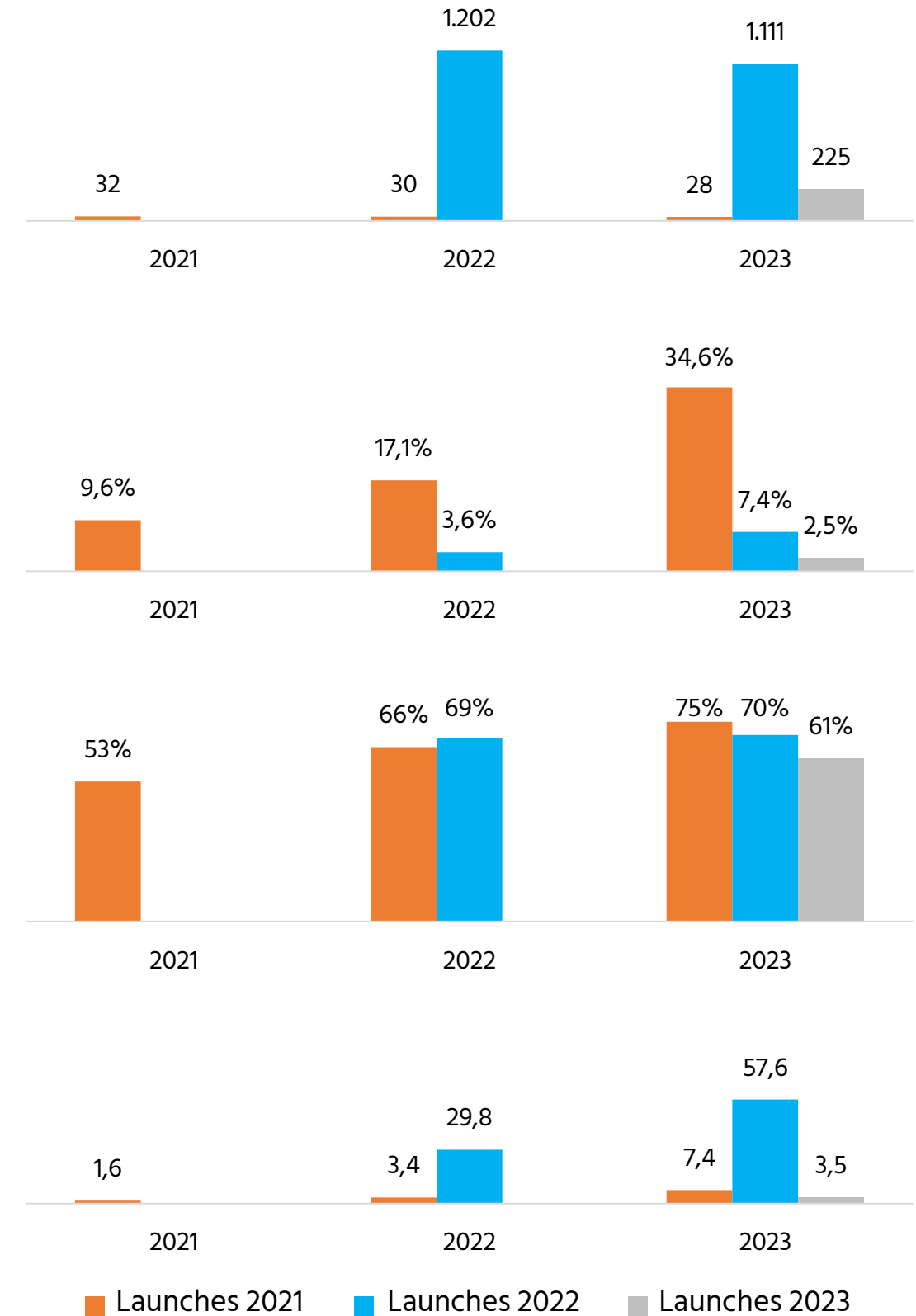
Avarage Market Share of Launches
(%)

X

TAM to Net Revenue Conversion Ratio
(%)

=

Net Revenue Blau Launches
(BRL mi)



Pipeline 2024-2027

(BRL mi)

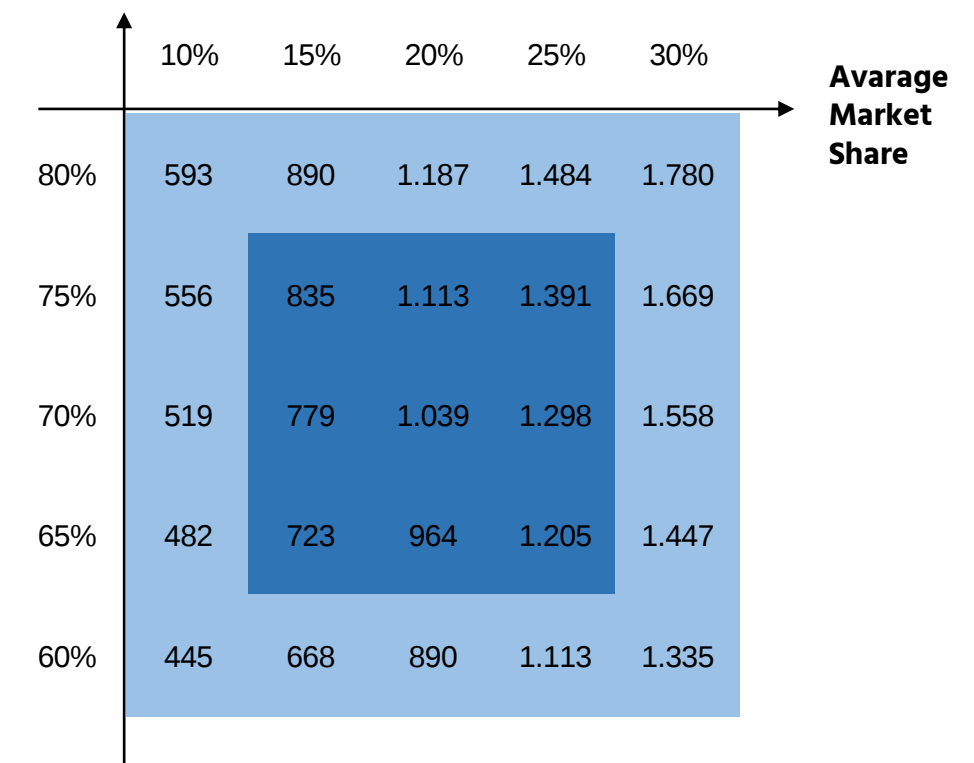
Year	TAM	Launched	To Launch
2024	714	239	475
2025	1,412	0	1,412
2026	2,216	0	2,216
2027	3,077	0	3,077
Total	7,418	239	7,179

3 Launches in 1Q24 with TAM of BRL 239 mi:

- ✓ Temozolomide
- ✓ Miconazole
- ✓ Docetaxel

Sensitivity Analysis - Net Revenue Pipeline

(BRL mi)

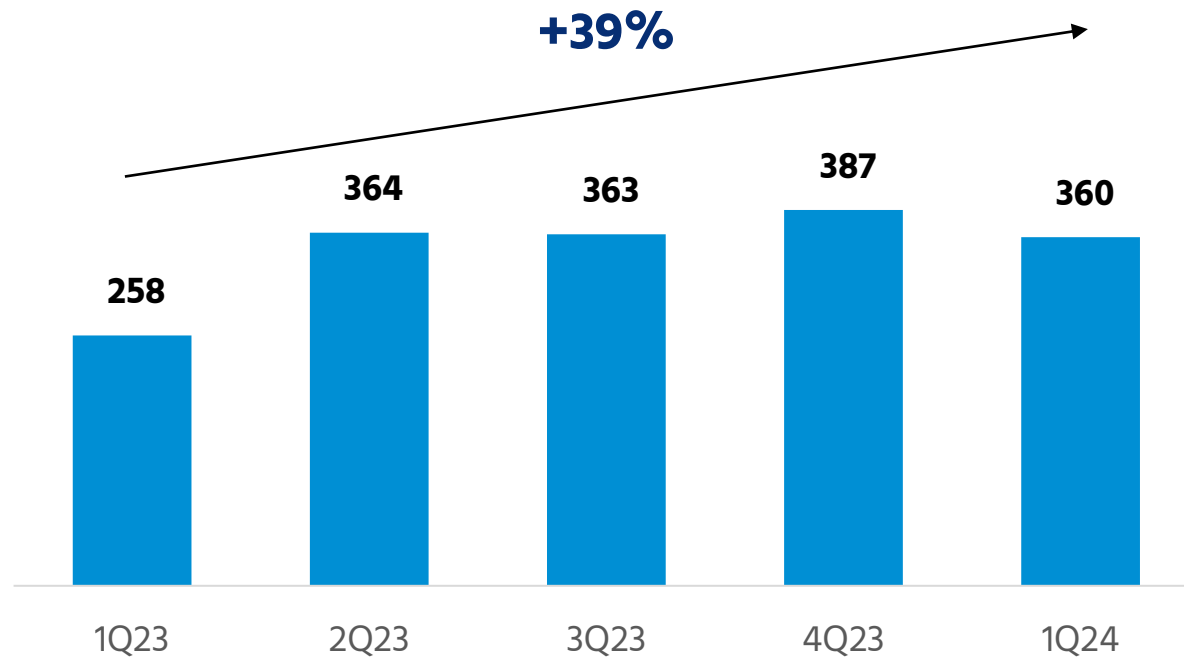


TAM to Net Revenue
Conversion Ratio

Net Revenue

Consolidated Net Revenue

(BRL million)

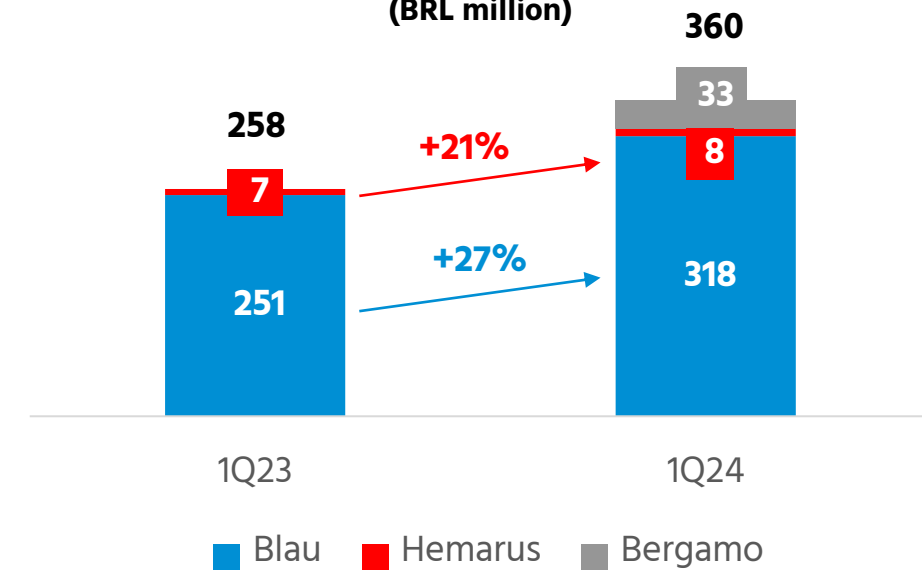


Comments:

- Resumption of revenue growth (+39%), including organic (+27%).
- Negative calendar effect compared to 4Q23.
- Segregation of the Company's commercial areas into BUs, with focused management and more appropriate solutions for each of its markets.

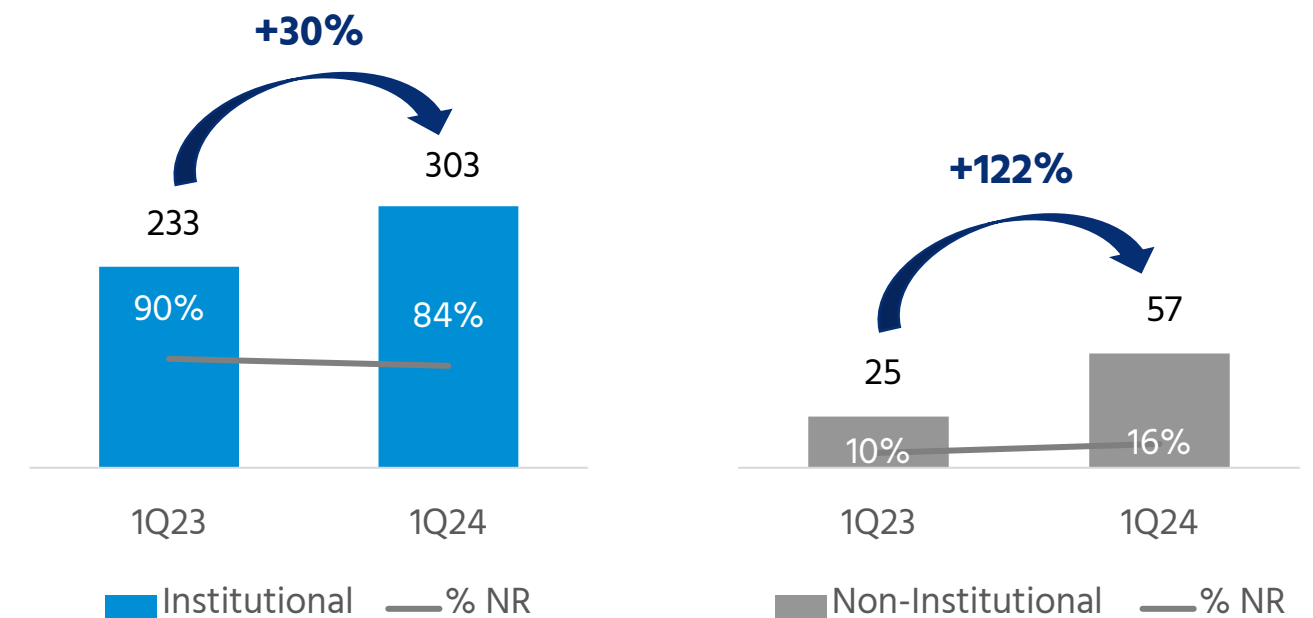
Net Revenue by Company

(BRL million)



Net Revenue by Segment

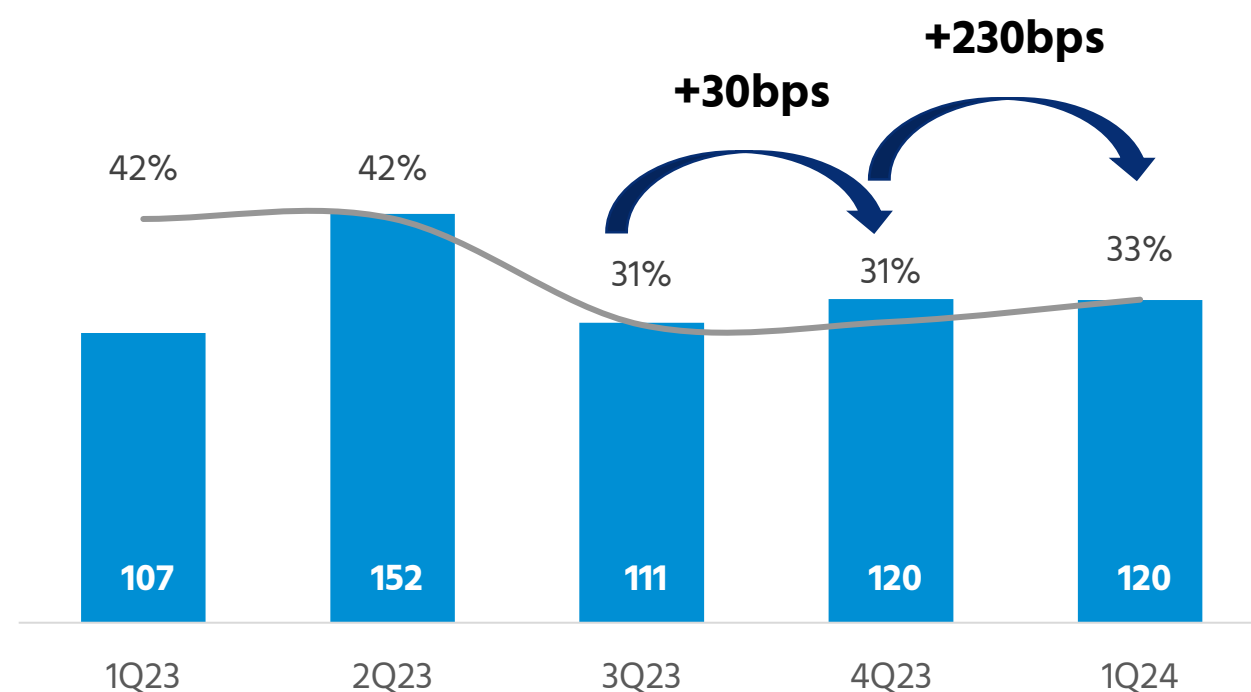
(BRL million and %)



Gross Profit and Recurring Expenses

Gross Profit

(BRL million and % Net Revenue)

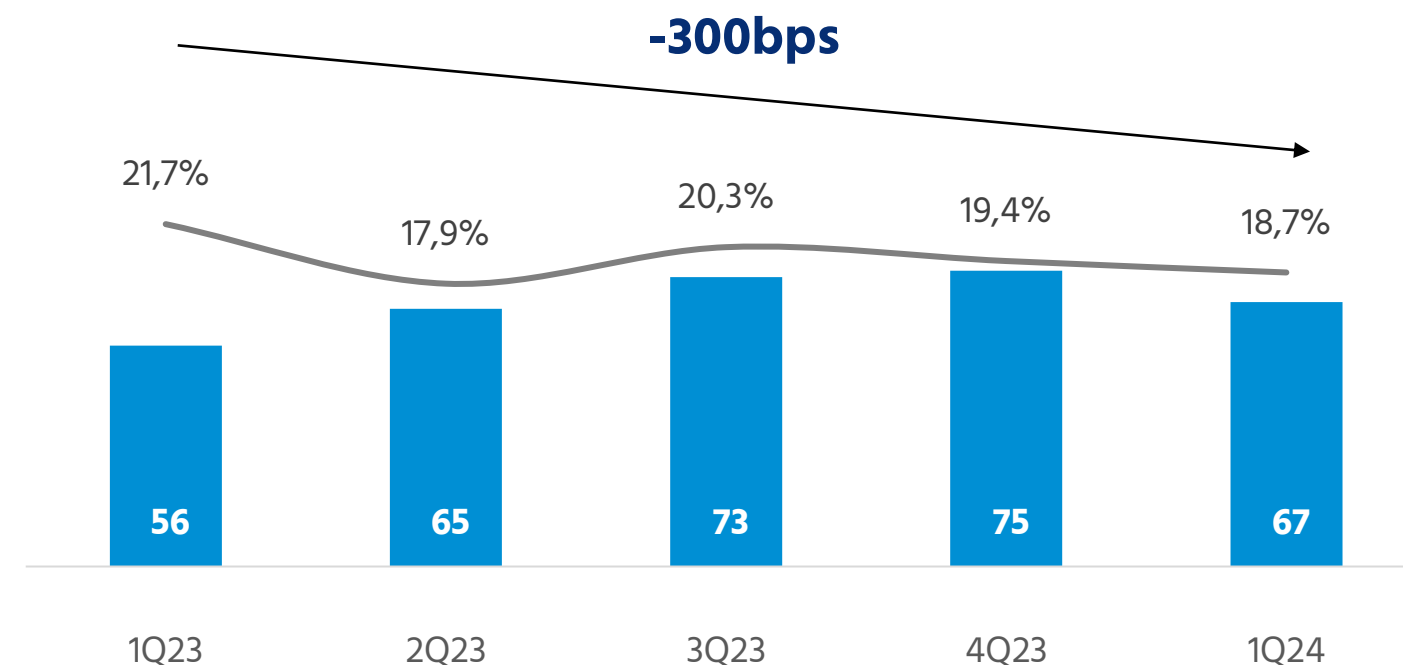


Comments:

- Sequential evolution of Gross Margin, which intensified in 1Q24.
- Key drivers in the short term are captured gradually:
 - Operating leverage by revenue growth.
 - Optimization of Bergamo's operation.
 - Inventory turnover, with lower replacement cost.
- 1Q24 vs. 1Q23 margin impact due to mix, pricing and Bergamo.

Recurring Expenses

(BRL million and % Net Revenue)



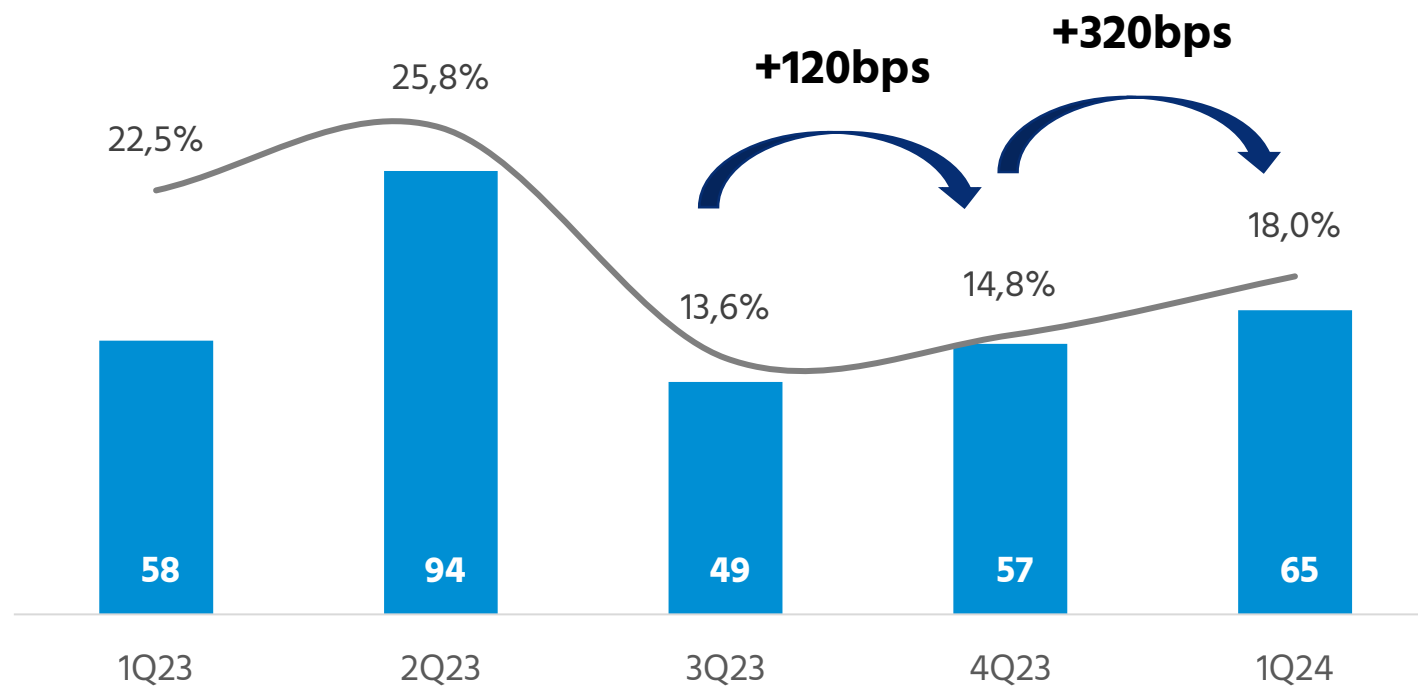
Comments:

- Revenue growth diluted expenses by 300bps in 1Q24 vs. 1Q23.
- 1Q24 vs. 4Q23, nominal reduction of BRL 8 million:
 - Sales expenses stable.
 - G&A impacted by severance pay, readjustment of the corporate structure and non-recurring expenses.
 - Lower RD&I expenses, following the project schedule, related to materials for development.

Recurring EBITDA and Net Income

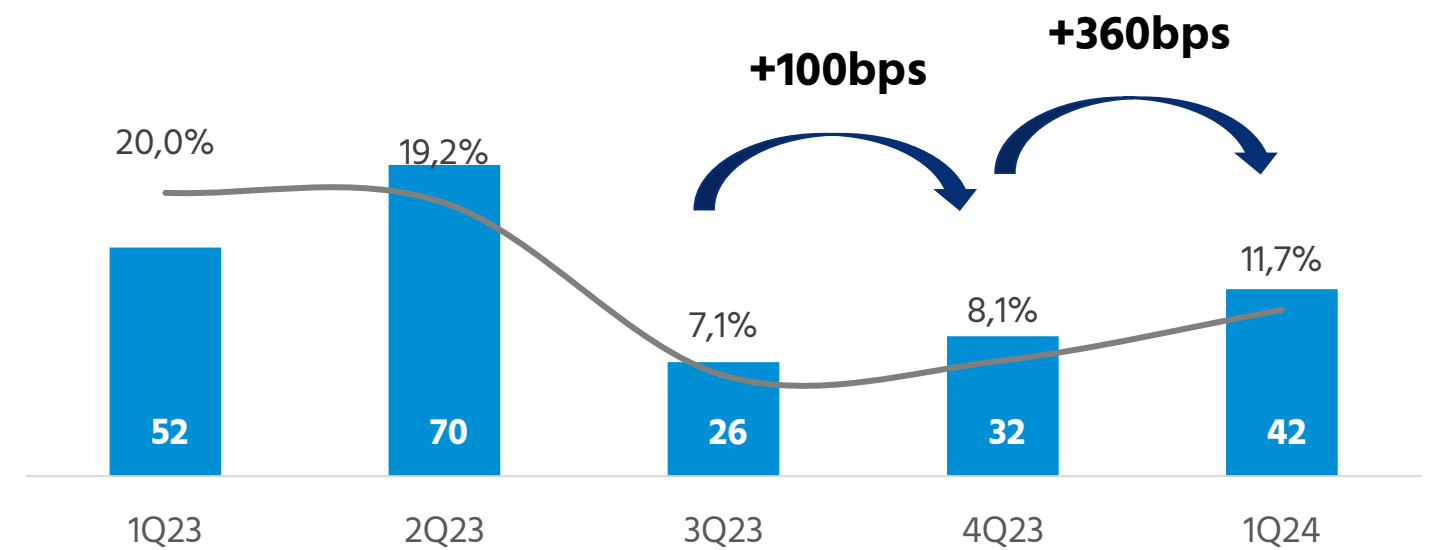
Recurring EBITDA

(BRL million and % Net Revenue)



Recurring Net Income

(BRL million and % Net Revenue)



Comments:

→ Sequential improvement of Recurring EBITDA in the last 2 quarters, mainly due to:

- Revenue Growth.
- Gross Margin Evolution.
- Dilution of Expenses.

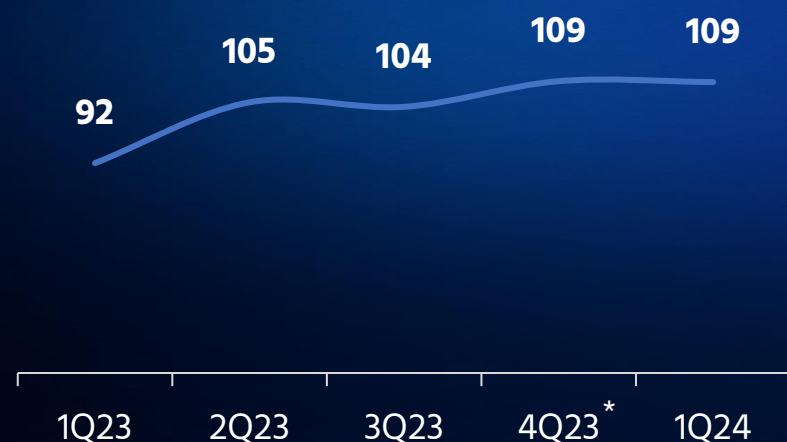
Comments:

→ Sequential improvement in Recurring Net Income, both in margin and nominal value:

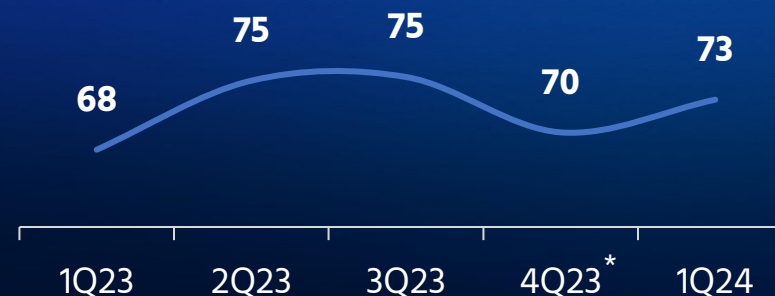
- Reflection of operational improvement.
- Financial result reflecting variation in cash and debt.
- Lower effective tax rate, with deferred tax from Bergamo and announcement of BRL 22 million of interest on equity in 1Q24.

Working Capital and CAPEX

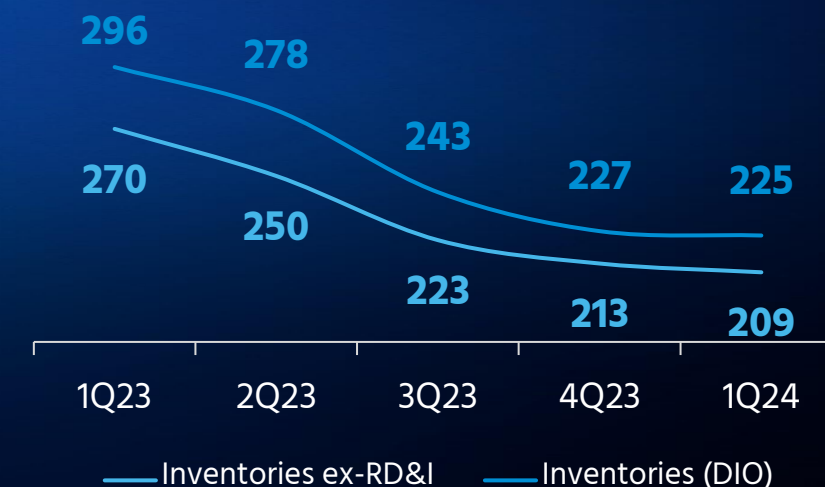
Accounts Receivable from Clients (days)



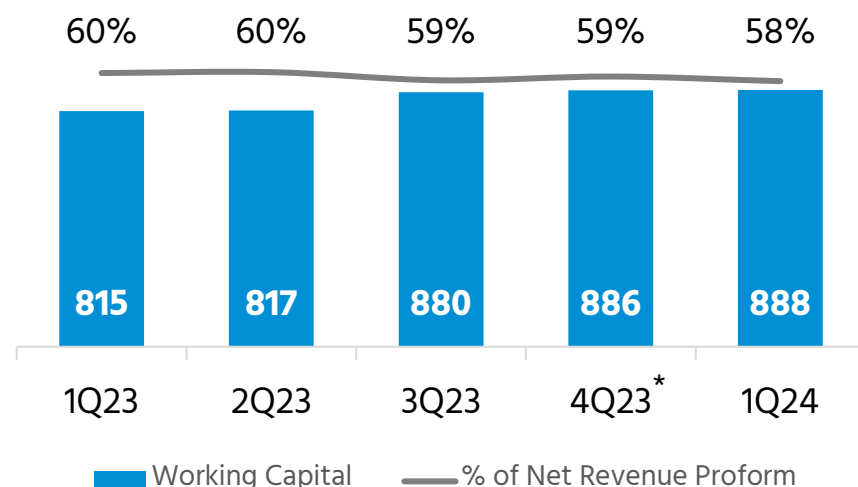
Suppliers (days)



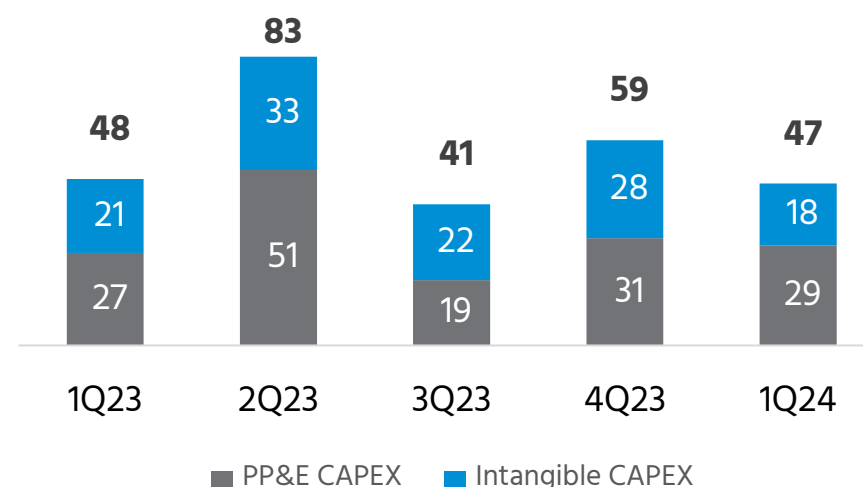
Inventories (days)



Working Capital (BRL mi and %NR)



CAPEX (BRL mi)



Comments:

- Optimization of working capital to 58% of Net Revenue in 1Q24.
- Inventories showed the 4th consecutive quarterly decrease in days.
- Client receivables impacted by healthcare chain still under pressure.
- Adequacy of CAPEX rhythm until the beginning of construction of the P1000 Industrial Complex.

*Considering accounting accounts of the same nature contemplated in other groups of the financial statements of BRL 16 million, being BRL 4 million from clients and BRL 12 million from suppliers.

(BRL million)	03/31/2024	12/31/2023	03/31/2023
Short Term	66	70	78
Long Term	500	500	200
Gross Debt	566	570	278
Cash and Investments	448	407	621
Net Debt	118	163	(344)
EBITDA LTM	371	368	417
Leverage	0,3x	0,4x	-0,8x

Comments:

→ Increase in cash generation vs. 4Q23 and 1Q23:

- Operational improvement.
- Optimization of working capital, especially inventories.
- Adequacy of the CAPEX rhythm.

→ In 1Q23, the Company had net cash, as it had not yet made the investments in Bergamo and Prothya.

1Q24 vs. 4Q23 Variations:

Gross Debt



Cash and Investments



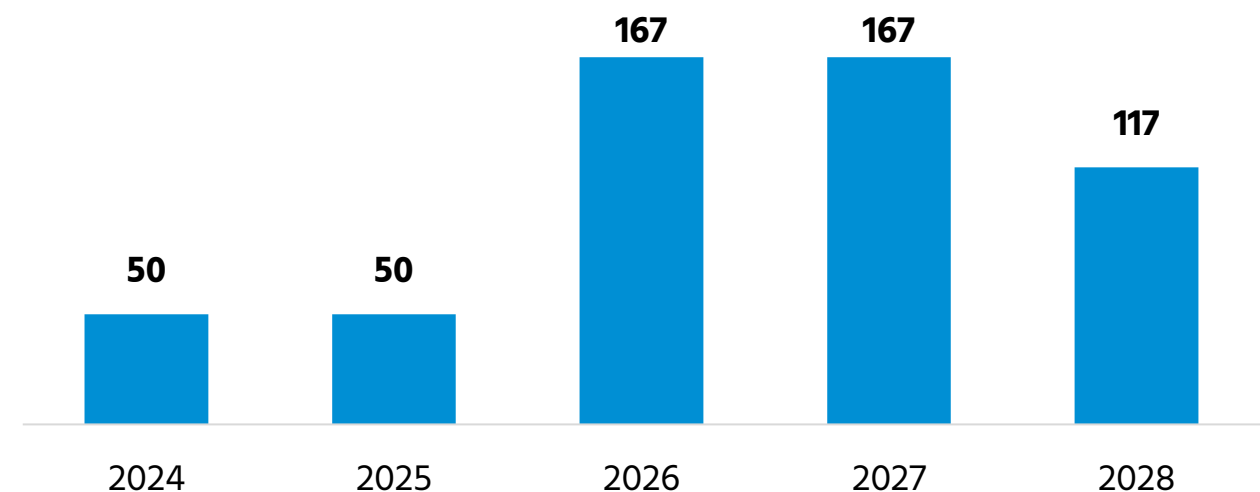
Net Debt



→ Leverage reduction from 0.4x to 0.3x

Amortization of Debentures

(BRL mi)



Q&A?



Disclaimer

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

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

This presentation includes accounting and non-accounting data. Non-accounting data has not been subject to review by the Company's independent auditors.

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

This presentation is updated to the present date and the Company does not undertake to update it with new information and/or future events.

Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Investor Relations



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



ri@blau.com



ri.blau.com/en

