

Apresentação de Resultados

3T26 / 9M26

11 de Novembro de 2026

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 par facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a soma aritmética e a escala adequada dos números que os precedem, e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e a Companhia não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.



Agenda:

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

1. Destaques

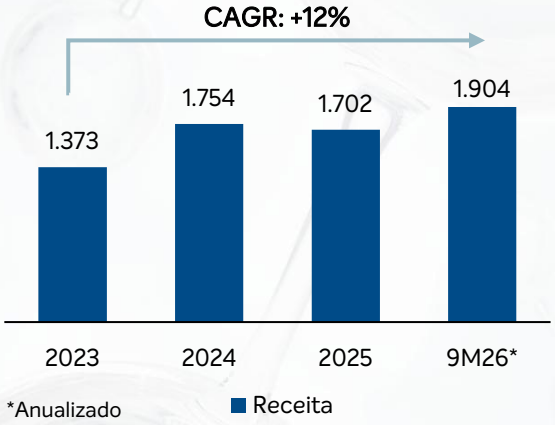


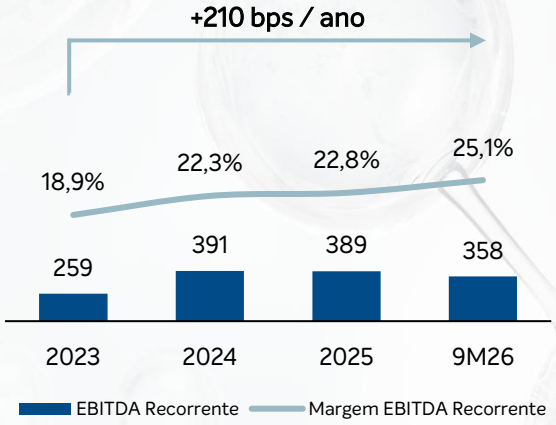
Marcelo Hahn
CEO / Fundador

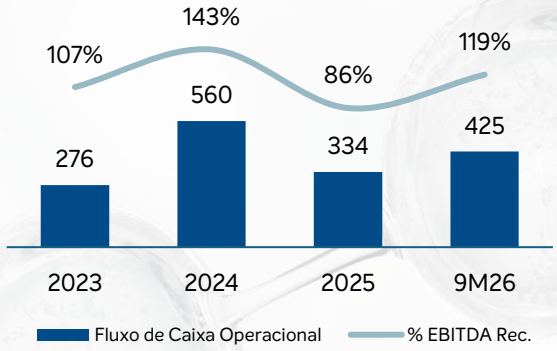
Receita trimestral supera os BRL 500 mi pela 1ª vez, com melhora das margens e geração de caixa

	3T26 vs. 3T25		9M26 vs. 9M25	
Receita Líquida	+7% BRL 506 mi	• 1ª vez acima dos BRL 500 mi	+9% BRL 1,4 bi	• Internacional +24%, enquanto Brasil +7%
Receita Hospitalar	+11% BRL 431 mi	• Aceleração em relação ao 2T26	+10% BRL 1,2 bi	• Segmento Hospitalar compensa estabilidade em Varejo+Estética
Margem Bruta	43,2% +260 bps	• Lucro Bruto BRL 219 mi (+14%)	+42,8% +250 bps	• Eficiência, diluição, câmbio e mix de vendas impulsionam a margem
Margem EBITDA Rec.	25,3% +120 bps	• EBITDA Recorrente BRL 128 mi (+12%)	25,1% +70 bps	• Alta da Margem Bruta mais do que compensa maiores despesas
Fluxo de Caixa Op.	+49% BRL 213 mi	• Fluxo de Caixa Livre +3,4x vs. 3T25	+84% BRL 425 mi	• Fluxo de Caixa Livre de BRL 158 mi vs. -BRL 58 mi no 9M25

Desempenho do trimestre consolida os avanços nos resultados dos últimos 3 anos







- **Blau cresce em linha com mercado,** mesmo sem ainda acessar os anticorpos monoclonais (mAbs), que lideram o crescimento do mercado.
- **Alavancas dos próximos 3 anos:** Aceleração do crescimento com pipeline (incluindo mAbs), expansão de capacidade produtiva e internacionalização.

- **Margem Bruta impulsiona** crescimento de Margem EBITDA.
- **Investimentos em SG&A** para suportar crescimento.
- **Alavancas dos próximos 3 anos:** Efeito positivo na margem por maior exposição a biológicos e diluição de despesas.

- Geração de caixa dos **9M26 já supera o ano completo de 2025.**
- Na maioria dos anos, **geração de caixa superior ao EBITDA Rec.**
- **Alavancas dos próximos 3 anos:** Monetização do pipeline, estancar queima de caixa na Hemarus e otimização tributária.

2. Pipeline e Receita

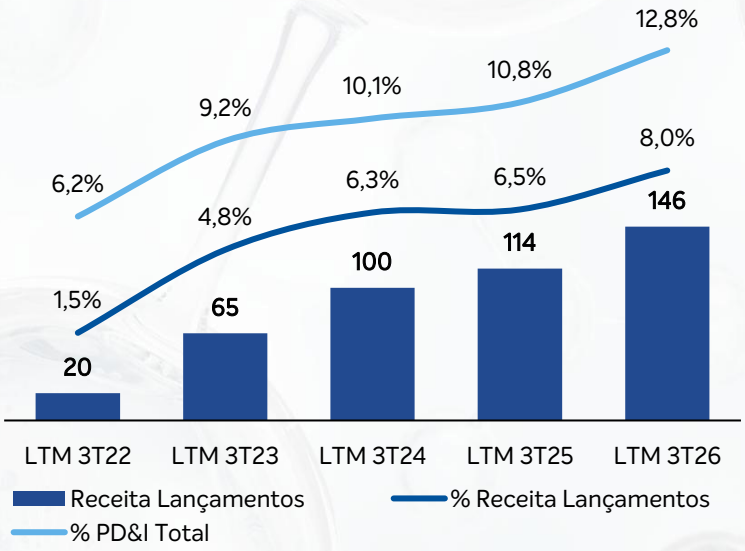


Matheus Fujisawa
Relações com Investidores

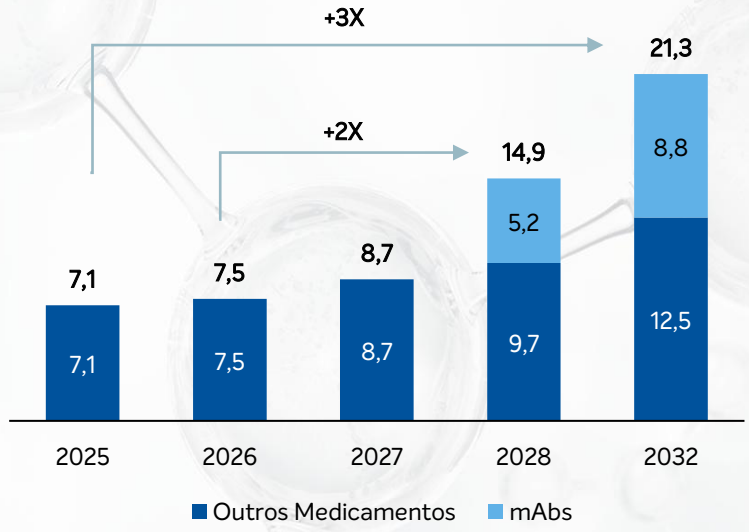
Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)

Intensificação dos investimentos para capturar o salto de TAM daqui aprox. 2 anos

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



TAM[1] Blau Segmento Hospitalar (BRL bi)



- **Investimentos em PD&I continuarão superiores a contribuição dos lançamentos até os anticorpos monoclonais (mAbs),** com potencial de inverter a tendência após o lançamento dos mesmos.

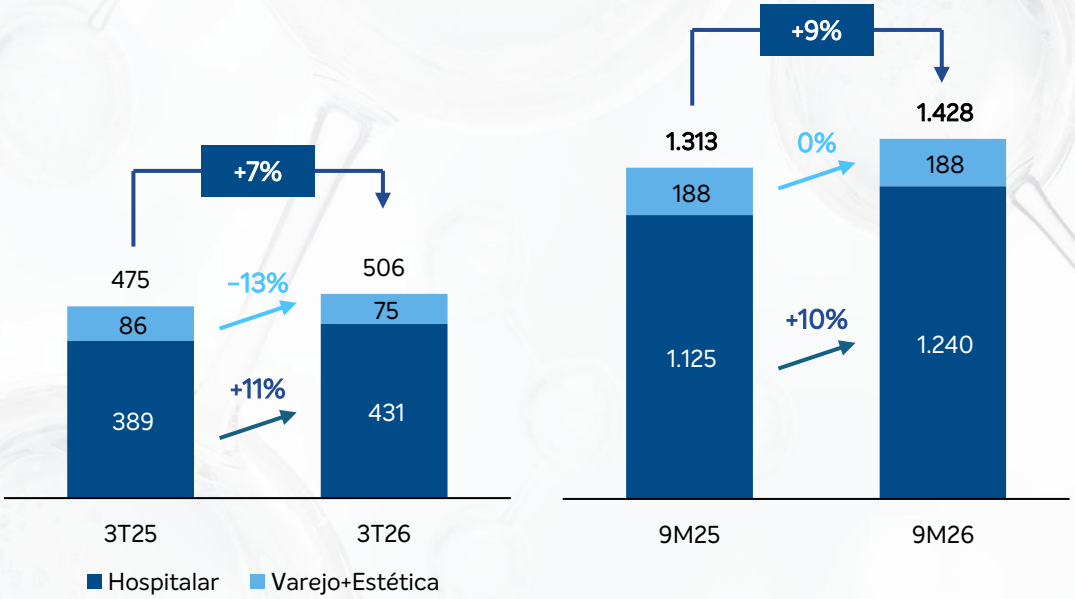
- **Potencial de dobrar o TAM hospitalar em aproximadamente 2 anos** e triplicar no longo prazo.

- **Só os 4 mAbs adicionam quase BRL 9 bi,** mais potencial de aproximadamente BRL 5 bi de outros medicamentos.

1) TAM = Mercado Endereçável Total. Apenas Segmento Hospitalar (fonte IQVIA setembro 2026).

Receita Líquida (BRL mi)

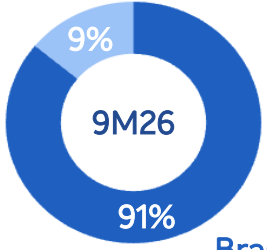
Destaque para crescimento de 11% do Segmento Hospitalar



- **Destaque para o core Segmento Hospitalar,** acelerando no trimestre e responsável por todo o crescimento da Companhia no acumulado do ano.
- **Varejo+Estética impactado por base de comparação** excepcionalmente forte no 3T25, pela troca de distribuidor do Botulift®. Desconsiderando esse efeito, teria apresentado desempenho positivo.

Internacional

R$ 137 mi (+24%)

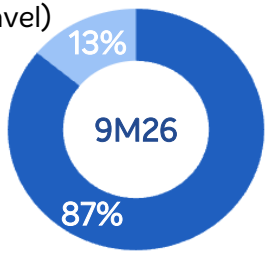


Brasil

R$ 1.291 mi (+7%)

Varejo+Estética

R$ 188 mi (estável)



Hospitalar

R$ 1.240 mi (+10%)

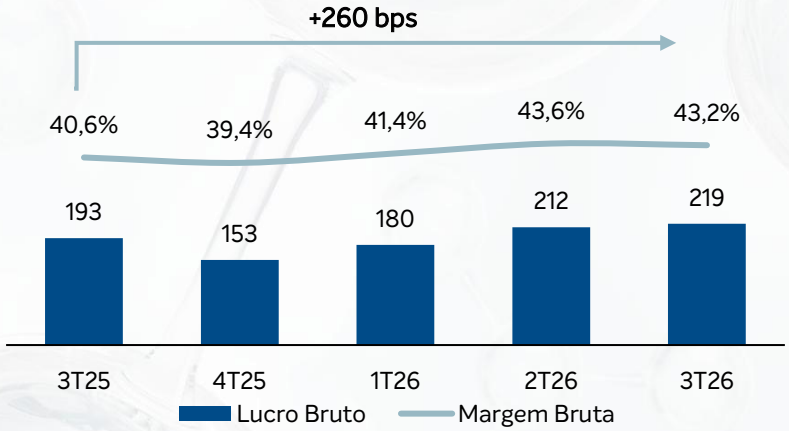
Operacional e Financeiro

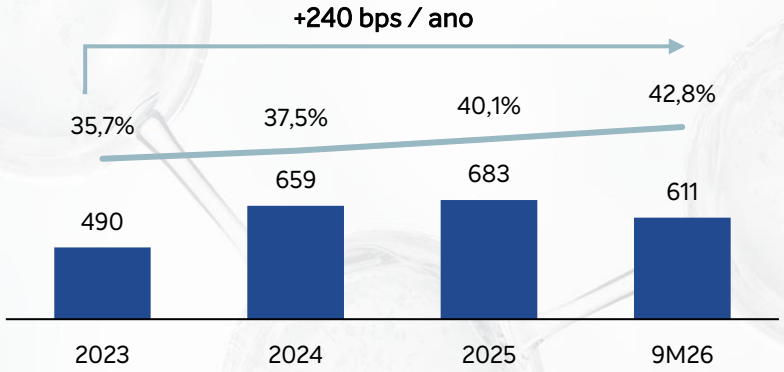


Douglas Rodrigues
CFO / DRI

Lucro Bruto (BRL mi) e Margem

Desempenho do trimestre em linha com trajetória positiva dos últimos 3 anos

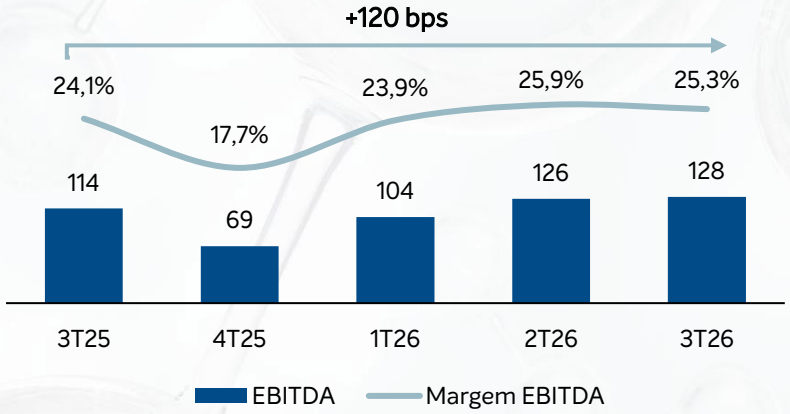


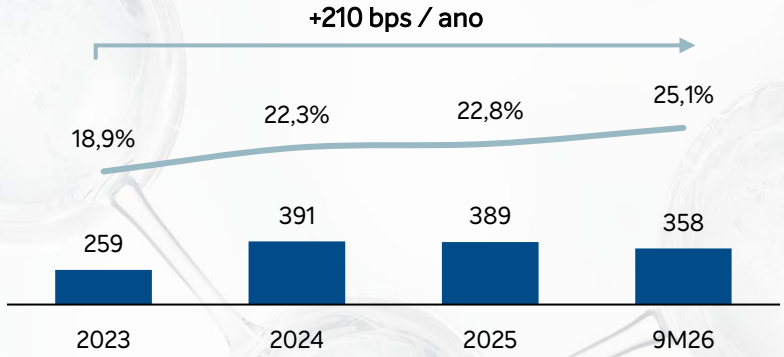


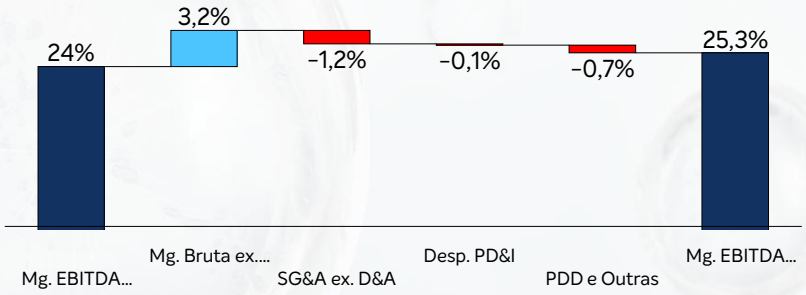
- **Expansão de 260bps no trimestre,** em linha com expansão de 240 bps por ano dos últimos 3 anos
- **Alavancas:** ganhos de eficiência fabril, maior diluição dos custos fixos, câmbio e mix de venda.
- **Alavancas para os próximos 3 anos:** continuidade dos processos de eficiência e diluição, além de um mix mais concentrado em produtos biológicos com maior potencial de margem.

EBITDA Recorrente (BRL mi) e Margem

Margem Bruta impulsionou desempenho



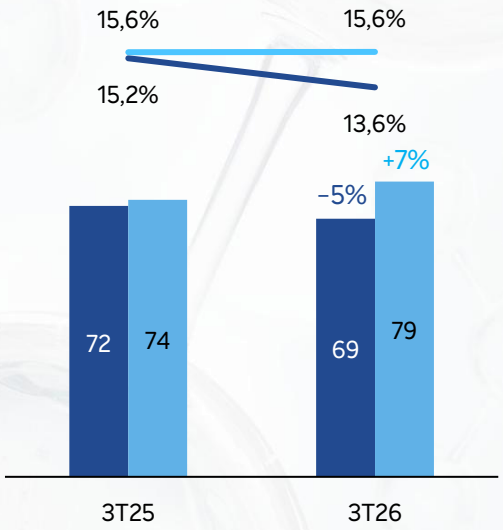


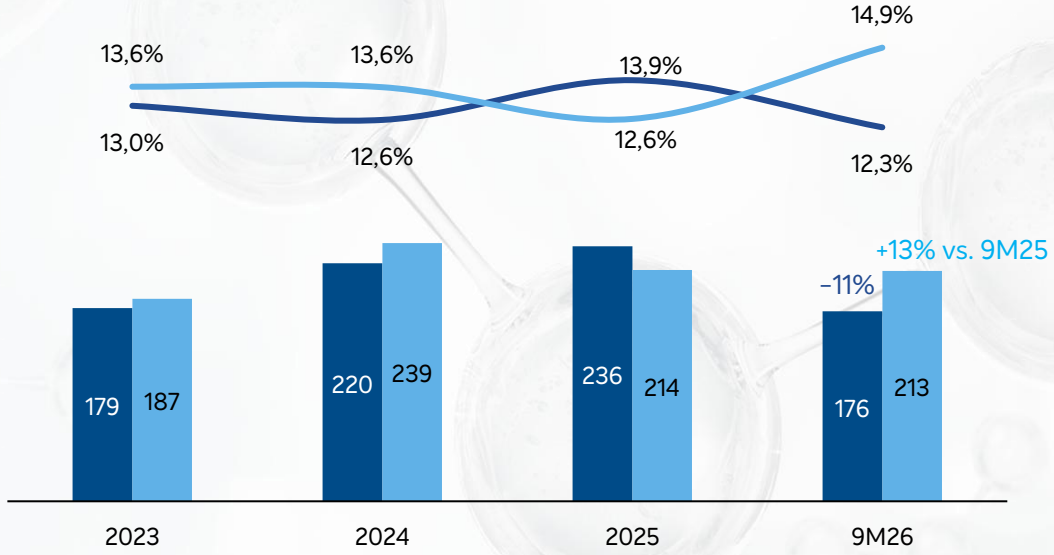


- **EBITDA Recorrente +12% no trimestre,** mantendo crescimento no acumulado do ano.
- **Margem EBITDA cresce 120 bps no trimestre,** abaixo do ritmo de crescimento da Margem Bruta, por investimentos em SG&A para suportar crescimento.
- **Alavancas próximos 3 anos:** melhoria da margem bruta e diluição de despesas.

Lucro Líquido (BRL mi) e Margem

Variação cambial muda a tendência do Lucro Líquido



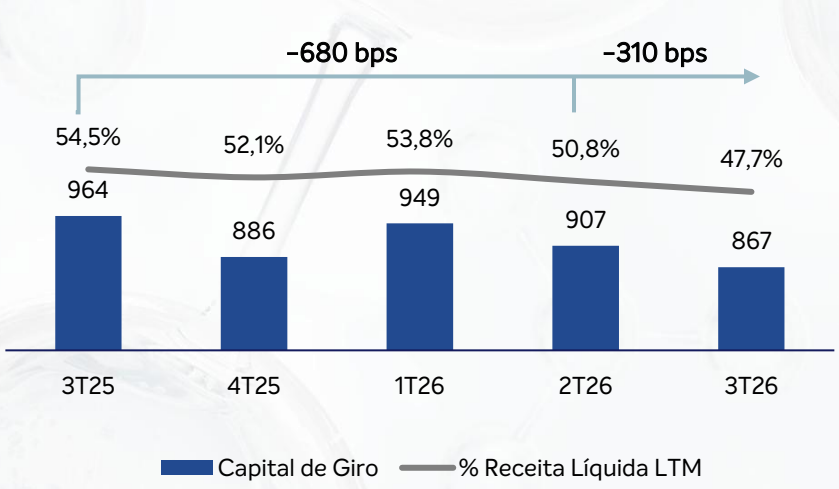


- **Variação cambial muda a tendência do Lucro Líquido Recorrente,** por ter sido negativa em BRL 37 mi no 9M26 e positiva em BRL 10 mi no 9M25.
- Excluindo a variação cambial, **Lucro Líquido dos 9M26 já é igual ao ano completo de 2025.**

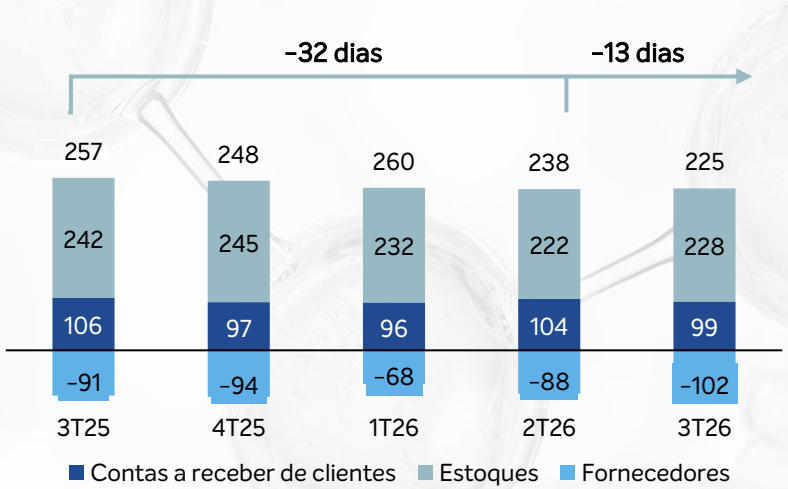
Capital de Giro

Melhora dos indicadores contribui para aumento da geração de caixa

Capital de Giro (BRL mi)



Ciclo de Caixa (dias)

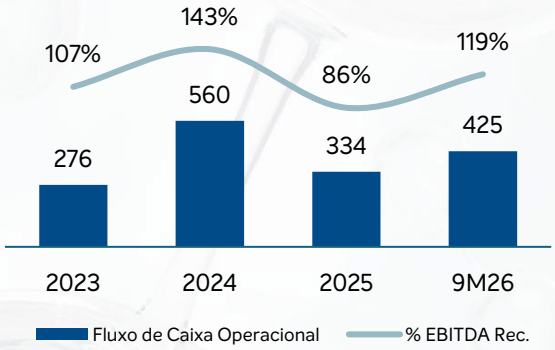


- Melhora do capital de giro impulsionada por **contas a receber e fornecedores.**
- **Estoques seguem pressionados** com produtos das novas linhas que aguardam aprovação regulatória e estoque de plasma, com expectativa de retorno a tendência de redução gradual.
- Evolução do capital de giro contribuiu para a **geração de caixa e redução do ciclo de caixa**

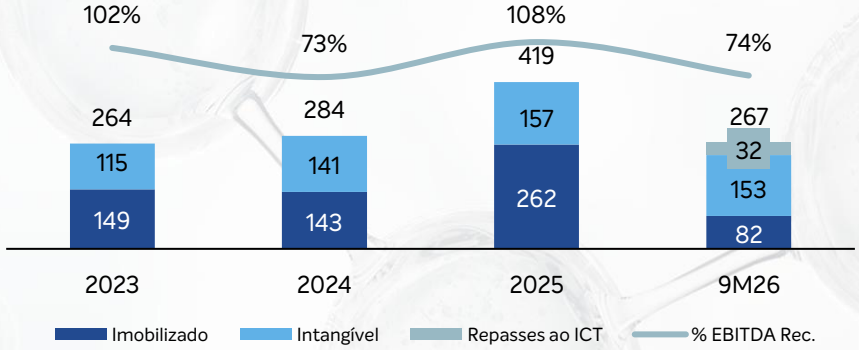
Fluxo de Caixa e Investimentos

Geração de caixa permitiu a Companhia investir aprox. BRL 1 bi nos últimos 3 anos

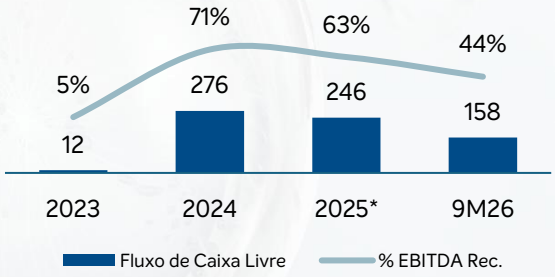
Fluxo de caixa operacional já supera 2025 em apenas 9 meses:



Investimentos voltam a ficar abaixo do EBITDA Recorrente:



Investimentos subiram, mas conversão de EBITDA em Caixa Livre segue alta:



*Inclui desinvestimento da Prothya em 2025.

Instituto comprometido com o avanço científico e tecnológico no Brasil na área da saúde



- **+100 projetos no pipeline,** incluindo os anticorpos monoclonais
- **Tecnologias próprias** para IFAs e medicamentos de alta complexidade
- **~100 colaboradores** altamente qualificados, incluindo mestres e doutores

Endividamento

Estrutura de capital fortalecida para suportar investimentos e macro desafiador

Redução de BRL 295 mi na Dívida Líquida nos últimos 12 meses (BRL 34 mi no trimestre)

	3T26	2T26	3T25
Curto Prazo	194	238	224
Longo Prazo	717	583	283
Dívida Bruta	**910**	**821**	**508**
Caixa e Aplicações	1.009	885	311
Dívida Líquida	**-98**	**-64**	**197**
EBITDA LTM	406	384	472
Alavancagem	**-0,2x**	**-0,2x**	**0,4x**

Redução de 0,18% no spread médio da Dívida Bruta nos últimos 12 meses

	3T26	2T26	3T25
Spread Médio	1,18%	1,21%	1,36%

Blau está preparada para enfrentar 2027:



Reforço da posição de caixa para BRL 1 bi

- Captação de BRL 250 em nota comercial Privada (CDI+1,05%) em outubro
- Mais caixa do que dívida
- Busca por captações incentivadas



Priorização de investimentos

- Foco nos anticorpos monoclonais
- Expansão de capacidade produtiva priorizando fábricas atuais
- Investimentos dentro da geração de caixa



Segmento resiliente

- Industria farmacêutica sofre menos os efeitos macro e costuma crescer mesmo em adversidades.
- Envelhecimento da população, diagnóstico precoce e ampliação do acesso via medicamentos mais baratos e SUS são tendências que devem continuar.

Considerações Finais



Marcelo Hahn
CEO / Fundador

Potencial de longo prazo intacto

Blau está posicionada para ser o player de biotecnologia mais relevante do Brasil

1 Novos Produtos

Mercado Endereçável

Dobra em aprox. 2 anos e triplica no longo prazo

- **4 anticorpos monoclonais (mAbs)** como prioridade
- **1º mAb: pembrolizumabe**, mais de 40 indicações terapêuticas comprovadas
- **Maior peso de biológicos no mix** favorece crescimento, margens e ticket médio

2 Cap. Produtiva

Curto Prazo

Expansão nas fábricas atuais

- Expansão acompanha o crescimento de mercado
- Nova linha de embalagem de produtos importados em Pernambuco em breve

Médio/Longo Prazo

- Projeto principal de Pernambuco readequado

3 Internacionalização

Parcerias

Agenda de parcerias para potencializar crescimento internacional e reduzir dependência do mercado local

- **License-out:** venda dos anticorpos monoclonais da Blau em outros países
- **License-in:** venda de produtos de farmacêuticas globais pela Blau na América Latina



Q&A



Marcelo Hahn
CEO / Fundador



Douglas Rodrigues
CFO / DRI



Matheus Fujisawa
Relações com Investidores



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Relações com Investidores

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

---

ri@blau.com

ri.blau.com



Earning Presentation 3Q26 / 9M26

November 11th, 2026

Disclaimer

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

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

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

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

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



Agenda:

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

1. Hightlights

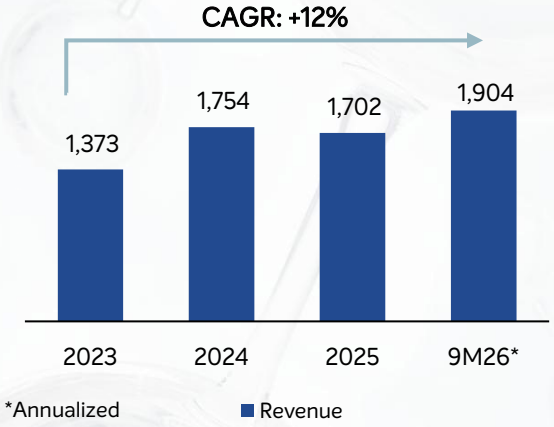


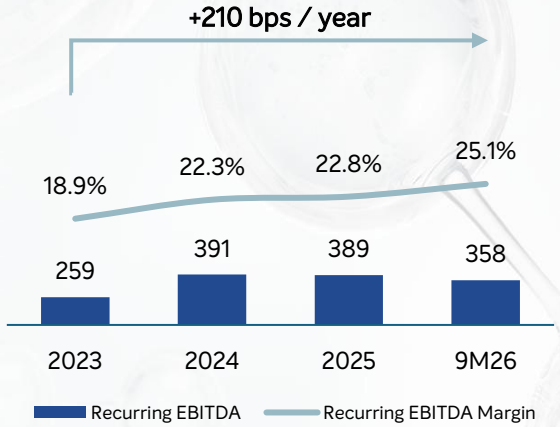
Marcelo Hahn
CEO / Founder

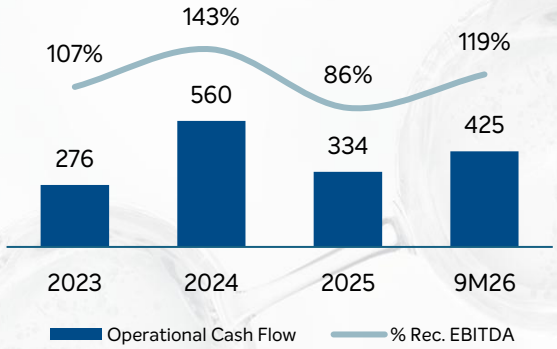
Quarterly revenue exceeds BRL 500 mi for the 1st time, with improved margins and cash generation

	3Q26 vs. 3Q25		9M26 vs. 9M25	
Revenue Net	+7% BRL 506 mi	• 1st time above BRL 500 mi	+9% BRL 1.4 bi	• International +24%, while Brazil +7%
Hospital Revenue	+11% BRL 431 mi	• Acceleration compared to 2Q26	+10% BRL 1.2 bi	• Hospital Segment compensates stability in Retail + Aesthetics
Gross Margin	43.2% +260 bps	• Gross Profit BRL 219 mi (+14%)	+42.8% +250 bps	• Efficiency, dilution, foreign exchange and sales mix drive margin
Rec. EBITDA Margin	25.3% +120 bps	• Current EBITDA BRL 128 mi (+12%)	25.1% +70 bps	• Increased Gross Margin more than compensates for higher expenses
Op. Cash Flow	+49% BRL 213 mi	• Free Cash Flow +3.4x vs. 3Q25	+84% BRL 425 mi	• Free Cash Flow of BRL 158 mi vs. –BRL 58 mi in 9M25

Quarter's performance consolidates the advances in the results of the last 3 years







- **Blau grows in line with the market,** even without yet accessing monoclonal antibodies (mAbs), which lead the growth of the market.
- **Levers for the next 3 years:** Acceleration of growth with pipeline (including mAbs), expansion of production capacity and internationalization.

- **Gross Margin drives** EBITDA Margin growth.
- **Investments in SG&A** to support growth.
- **Levers for the next 3 years:** Positive effect on the margin due to greater exposure to biologicals and dilution of expenses.

- Cash generation from **9M26 already exceeds the full year of 2025.**
- In most years, **cash generation higher than Rec. EBITDA.**
- **Levers for the next 3 years:** Pipeline monetization, stopping cash burn at Hemarus and tax optimization.

2. Pipeline and Revenue

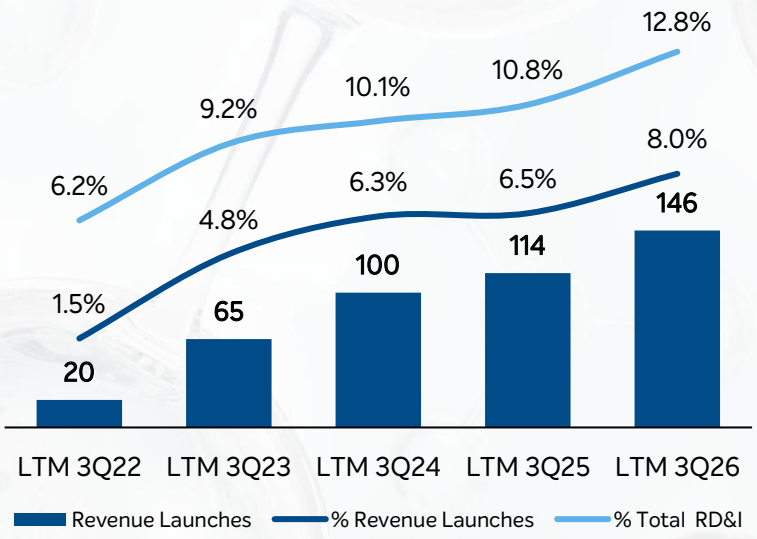


Matheus Fujisawa
Investor Relations

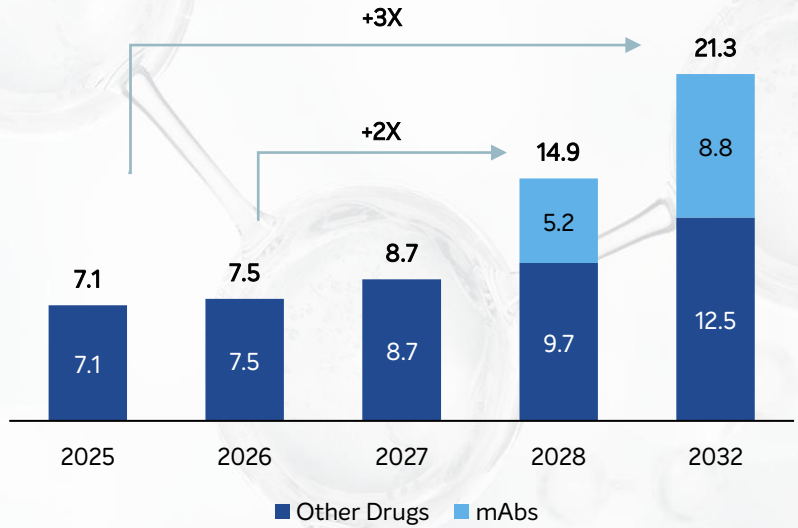
Research, Development and Innovation (RD&I)

Scaling up investments to capture the TAM jump in approx. 2 years

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



TAM[1] Blau Hospital Segment (BRL bi)



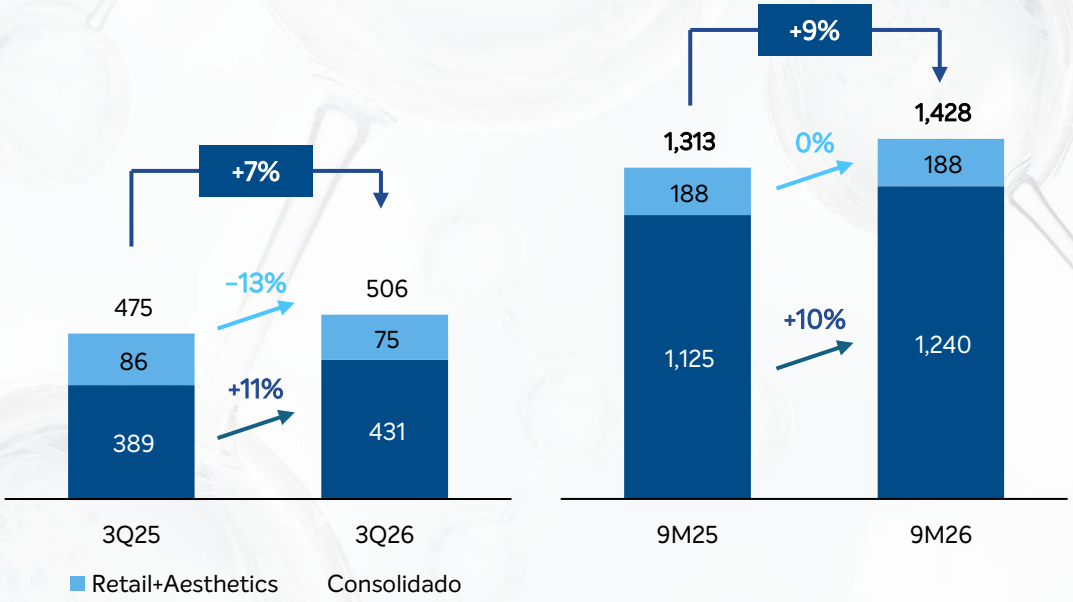
- **Investments in RD&I will continue to exceed the contribution of launches to monoclonal antibodies (mAbs),** with the potential to reverse the trend after their launch.

- **Potential to double hospital TAM in approximately 2 years** and triple in the long term.
- **The 4 mAbs alone add almost BRL 9 billion,** plus the potential of approximately BRL 5 billion from other medicines.

1) TAM = Total Addressable Market. Hospital Segment Only (source: IQVIA September 2026).

Net Revenue (BRL mi)

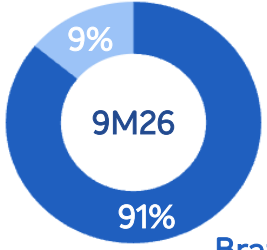
Highlight for 11% growth in the Hospital Segment



- **The Hospital Segment core stands out,** accelerating in the quarter and responsible for all the Company's growth in the year.
- **Retail+Aesthetics impacted by an exceptionally strong basis of comparison in 3Q25,** due to the change of Botulift® distributor. Excluding this effect, it would have presented a positive performance.

International

R$ 137 mi (+24%)

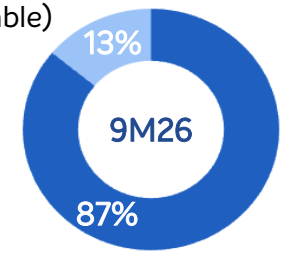


Brazil

R$ 1,291 mi (+7%)

Retail+Aesthetics

R$ 188 mi (stable)



Hospital

R$ 1,240 mi (+10%)

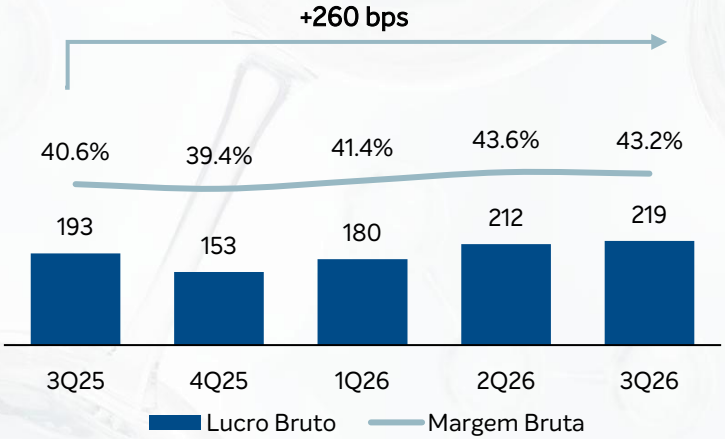
Operational and Financial

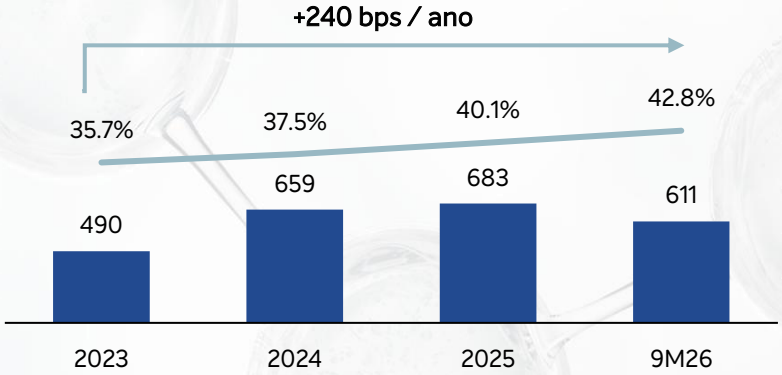


Douglas Rodrigues
CFO / IRO

Gross Profit (BRL mi) and Margin

Quarterly performance in line with the positive trajectory of the last 3 years

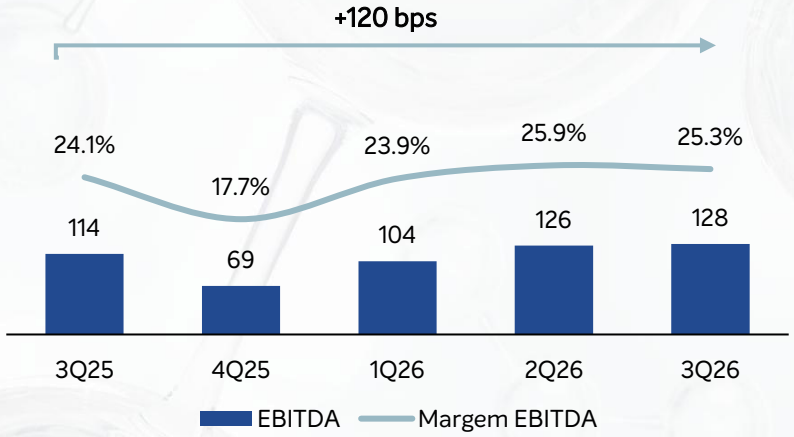


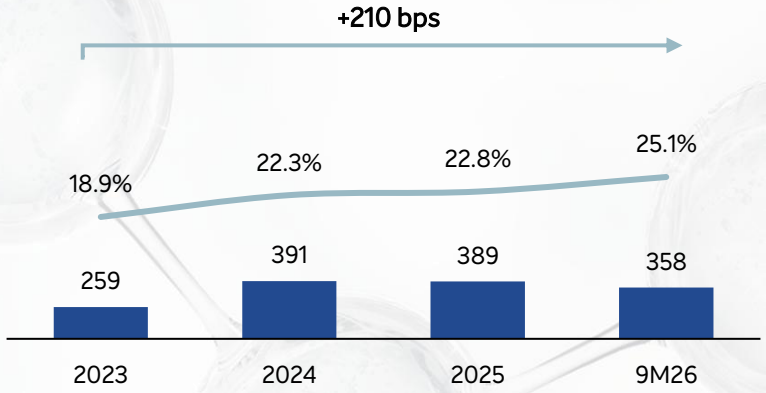


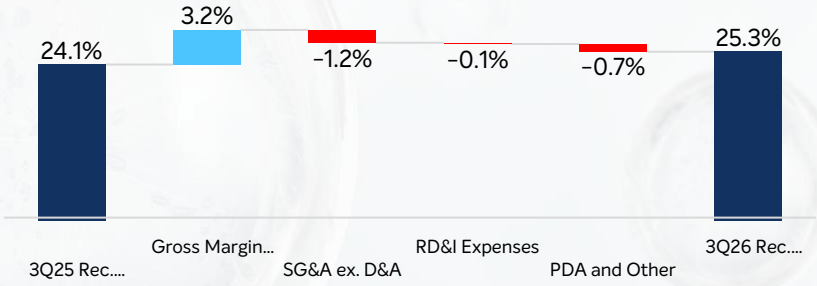
- **A 260bps increase for the quarter,** in line with the 240bps annual increase over the past three years
- **Levers:** gains in manufacturing efficiency, greater dilution of fixed costs, exchange rate and sales mix.
- **Levers for the next 3 years:** continuity of efficiency and dilution processes, in addition to a more concentrated mix in biological products with greater margin potential.

Recurring EBITDA (BRL mi) and Margin

Gross Margin boosted performance



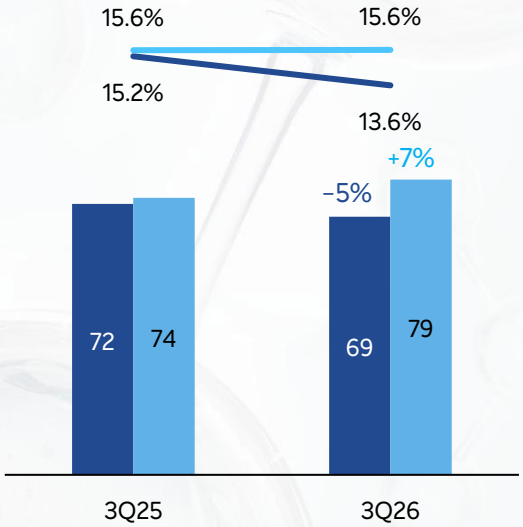


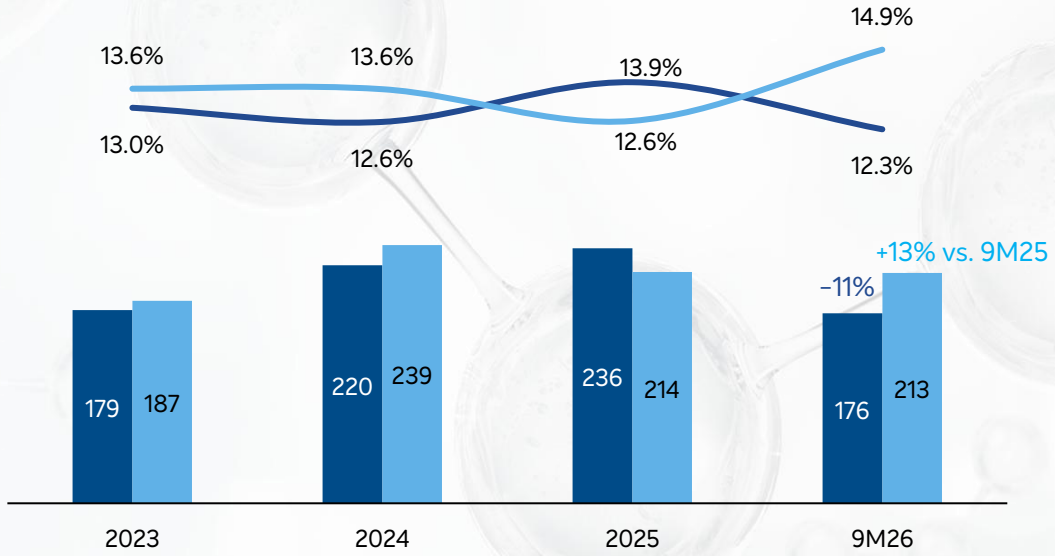


- **Recurring EBITDA +12% in the quarter,** maintaining year-to-date growth.
- **EBITDA margin grows 120 bps in the quarter,** below the pace of Gross Margin growth, due to investments in SG&A to support growth.
- **Levers next 3 years:** gross margin improvement and expense dilution.

Net Income (BRL mi) and Margin

Exchange rate variation changes the trend of Net Income



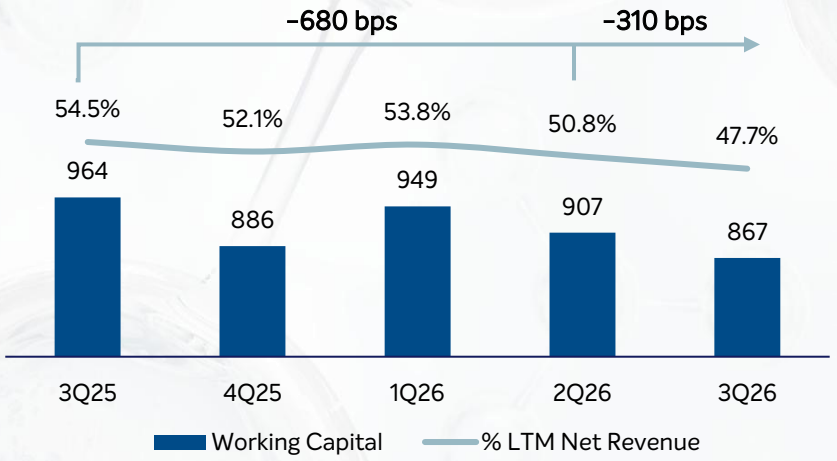


- **Exchange rate fluctuations have altered the trend in Recurring Net Income,** which was negative by BRL 37 million in 9M26 and positive by BRL 10 million in 9M25.
- Excluding exchange rate variation, **Net Income for 9M26 is already equal to the full year of 2025.**

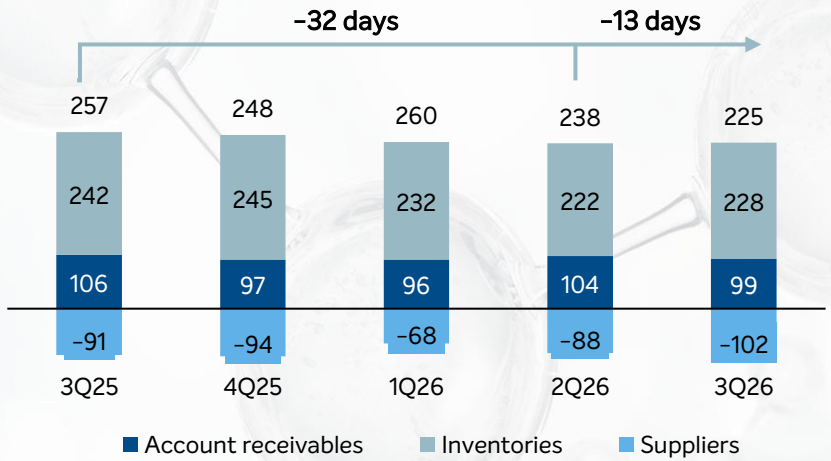
Working Capital

Improvement in indicators contributes to increased cash generation

Working Capital (BRL mi)



Cash Cycle (days)

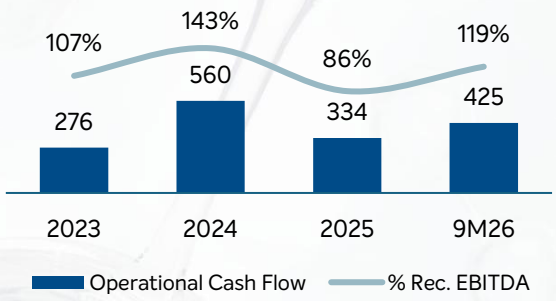


- Improvement in working capital driven by **accounts receivable and suppliers**.
- **Inventories remain under pressure** with products from the new lines awaiting regulatory approval and plasma stocks, with the expectation of a return to the gradual reduction trend.
- Evolution of working capital contributed to **cash generation and reduction of the cash cycle**

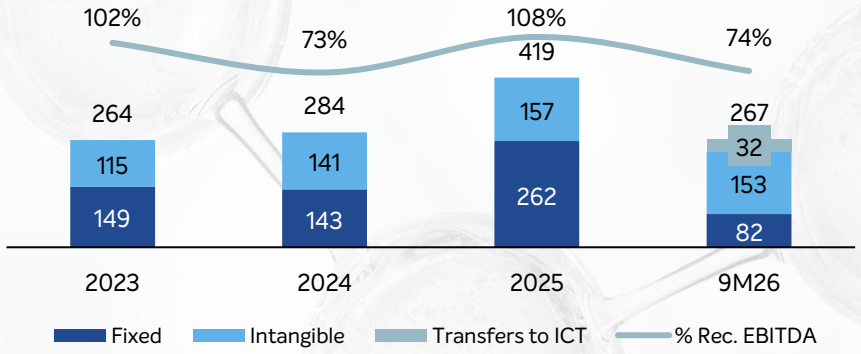
Cash Flow and Investments

Cash generation allowed the Company to invest approx. BRL 1 billion in the last 3 years

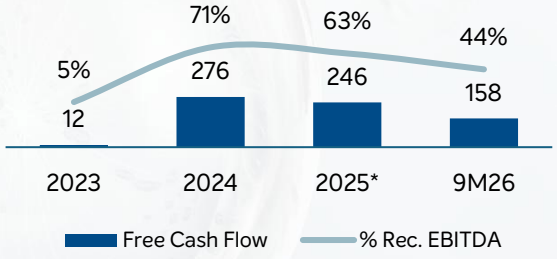
Operating cash flow already exceeds 2025 in just 9 months:



Investments are once again below Recurring EBITDA:



Investments rose, but EBITDA conversion into Free Cash remains high:



*Includes Prothya divestment in 2025.

Institute committed to scientific and technological advancement in Brazil in the health segment



- **+100 projects in the pipeline,** including monoclonal antibodies
- **Proprietary technologies** for APIs and highly complex drugs
- **~100 highly qualified employees,** including masters and doctors

Indebtness

Capital structure strengthened to support investments and challenging macro

Net Debt decreased by BRL 295 million in the last 12 months (BRL 34 million in the quarter)

	3Q26	2Q26	3Q25
Short Term	194	238	224
Long Term	717	583	283
Gross Debt	**910**	**821**	**508**
Cash & Applications	1,009	885	311
Net Debt	**-98**	**-64**	**197**
EBITDA LTM	406	384	472
Leverage	**-0.2x**	**-0.2x**	**0.4x**

Reduction of 0.18% in the average spread of Gross Debt in the last 12 months

	3Q26	2Q26	3Q25
Average Spread	1.18%	1.21%	1.36%

Blau is prepared to face 2027:



Strengthening of cash position to BRL 1 billion

- BRL 250 funding in Private commercial note (CDI+1.05%) in October
- More cash than debt
- Search for incentivized funding



Prioritization of Investments

- Focus on monoclonal antibodies
- Expansion of production capacity prioritizing current factories
- Investments within cash generation



Resilient segment

- The pharmaceutical industry suffers less from macro effects and tends to grow even in adversity.
- Aging of the population, early diagnosis, and expanded access via cheaper medicines and SUS are trends that are expected to continue.

Final Considerations



Marcelo Hahn
CEO / Founder

Intact long term potential

Blau is positioned to be the most relevant biotechnology player in Brazil

1 New Products



Addressable Market

Doubles in approx. 2 years and triples in the long term

- **4 monoclonal antibodies (mAbs)** as a priority
- **1st mAb: pembrolizumab,** more than 40 proven therapeutic indications
- **Higher weight of biologicals in the mix** favors growth, margins and average ticket

2 Productive Cap.



Short Term

Expansion in current factories

- Expansion follows market growth
- New packaging line for imported products in Pernambuco soon

Medium/Long Term

Pernambuco's main project readjusted

3 Internationalization



Partnerships

Partnership agenda to boost international growth and reduce dependence on the local market

- **License-out:** sale of Blau's monoclonal antibodies in other countries
- **License-in:** sale of global pharmaceutical products by Blau in Latin America



Q&A



Marcelo Hahn
CEO / Founder



Douglas Rodrigues
CFO / IRO



Matheus Fujisawa
Investor Relations



Blau Farmacêutica (B3: BLAU3)
Investor Relations

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

---

ri@blau.com

ri.blau.com/en/