Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Bruna Gamboa:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados do 1T23 da Blau Farmacêutica. Hoje temos conosco o Marcelo Hahn, Fundador e CEO, Douglas Rodrigues, CFO, e Bruna Gamboa, RI.

Ao final da apresentação, nós vamos realizar a sessão de perguntas e respostas e pedimos que vocês façam uma pergunta por vez, a fim de facilitar a ordem das respostas.

O nosso *call* está sendo realizado apenas em português, com tradução simultânea para o inglês e o *webcast* também está sendo gravado e ficará disponível no site de RI da Companhia.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Marcelo, para começarmos a apresentação.

Marcelo Hahn:

Bom dia a todos. Obrigado, Bruna. Bem-vindos à nossa videoconferência sobre os resultados do 1T23. Gostaríamos de começar a apresentação destacando que encerramos o trimestre em primeiro lugar no *ranking* das indústrias farmacêuticas no mercado *non-retail*, o mercado hospitalar e institucional, de acordo com os dados da IQVIA (MAT 23).

A Blau segue comprometida em entregar bons resultados, e já no início de 2023 tivemos importantes avanços em relação aos projetos estratégicos e que sustentam o crescimento e geração de valor da Companhia no curto, médio e longo prazo.

Estamos muito felizes com os resultados dos investimentos que estamos fazendo através do nosso Centro de Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação, o Inventta, e em novos produtos. E quero reforçar que essa é uma estratégia vencedora que irá alavancar os nossos resultados futuros.

Nesse sentido, além dos registros novos que obtivemos no 1T, só no mês de abril tivemos recorde de produtos novos registrados em um único mês junto à Anvisa no Brasil, foram quatro novos medicamentos. Eu também gostaria de destacar a aceleração dos nossos projetos de desenvolvimento através da parceria com a Similis Bio para novos quatro anticorpos monoclonais, os quais estão adiantados em relação ao cronograma inicial.

Outro destaque importante é a licença que recebemos da Anvisa em abril, autorizando a comercialização dos medicamentos produzidos no Prédio 210, na Matriz, em Cotia. Essa nova planta irá endereçar os gargalos de oferta na unidade de especialidades e vai colaborar com o incremento da nossa receita nos próximos trimestres.

Para fechar esse slide, também vou destacar os avanços no projeto de Pernambuco, P1000. Nesse trimestre, recebemos a licença prévia ambiental da Agência Estadual de Meio Ambiente, a CPRH e a autorização da Secretaria da Fazenda através do PRODEPE para capturar benefícios fiscais.

Passando para o slide três, nós vamos dar mais detalhes sobre o andamento da parceria de longo prazo com a Similis Bio para a produção de quatro anticorpos monoclonais de última geração que hoje estão sob proteção patentária.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023**

Esse é um projeto transformacional e disruptivo que colocará a Blau em outro patamar tecnológico pela tecnologia empregada, e por sermos precursores da produção desses IFAs tão complexos no Brasil, onde iremos produzir desde o IFA até o medicamento acabado, e iremos exportar ao mundo sem limites territoriais.

Esses anticorpos monoclonais em desenvolvimento estão entre as moléculas de maior mercado endereçável do mundo. Com esse projeto, nós estamos colocando a Blau em um cenário internacional de grande relevância.

Nesse trimestre, tivemos marcos relevantes nesse projeto, com o recebimento das células de pesquisa dos dois MABs, além de termos recebidos biorreatores de grande capacidade produtiva, um de 500 litros e outro de 3 mil litros, os quais estão em processo de instalação no nosso Prédio 400 de produção de IFAs em Cotia.

Seguindo para o slide quatro da apresentação, gostaria de destacar os avanços do projeto para aquisição do Laboratório Bergamo, que tem o *closing* previsto para o final deste trimestre. O Bergamo foi fundado em 1946 e possui planta *state-of-the-art*, localizada em Taboão da Serra, São Paulo, que recebeu investimentos recorrentes nos últimos anos.

O Bergamo possui duas linhas produtivas. Além de portfólio de oncológicos, possui importantes produtos como a toxina botulínica e a somatropina que, em conjunto, irão ajudar a alavancar os nossos resultados.

No início de 2023, foi contratado consultoria externa para auxiliar no processo *spin-off* AMGEN-Bergamo e no processo de incorporação do Bergamo em nossas operações. Nos próximos meses ainda teremos atividades compartilhadas entre as Companhias, mas o processo de tomada de decisões e operações seguirá de forma independente.

Também gostaria de destacar que, desde a assinatura do contrato, em outubro do ano passado, o Bergamo já obteve dois novos registros junto a Anvisa, os medicamentos tigeiclina e fosaprepitanto, que serão lançados no 2S do ano e que tem mercado endereçável de cerca de R\$110 milhões.

Com a conclusão dessa operação de aquisição, a qual a Blau pagará o valor abaixo do valor de livro, as sinergias trarão oportunidades de ganhos importantes na área operacional, tributária, produtiva, com aumento de portfólio e penetração de mercado.

Passando para o slide cinco da apresentação, vamos dar mais detalhes sobre a nossa nova planta do Prédio 210, em Cotia, que tem duas linhas de produção de medicamentos injetáveis de grande capacidade produtiva, e que já iniciou o endereçamento do nosso gargalo de oferta na linha de especialidades.

Em 5 de abril recente, recebemos autorização da Anvisa para iniciar a comercialização dos medicamentos produzidos neste prédio. A nossa expectativa é que essa planta aumente em cerca de 30% a atual produção de medicamentos da linha de especialidades.

Já contratamos 200 novos colaboradores e atualmente as linhas operam em dois turnos. A nova planta já opera no conceito de indústria 4.0, com equipamentos de última geração, ambientes monitorados por inteligência artificial e conta com um sistema integrado *Audit Trail*, aliando uma alta capacidade produtiva com baixo custo operacional.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Agora seguindo para o slide seis da apresentação, onde apresentamos mais detalhes do Complexo Industrial de Pernambuco, o projeto *masterplan* de implantação, bem como as especificações básicas e arquitetônicas, e definições de diversos conceitos industriais e de utilidades, já estão em fases bem avançadas. O cronograma preliminar físico e financeiro do complexo industrial já está em fase de ajustes finais e aguardando poucas definições.

Já possuímos a licença prévia ambiental da Agência Estadual de Meio Ambiente, a CPRH e a autorização da Secretaria da Fazenda, através do PRODEPE, com homologação do benefício fiscal de redução de até 85% de ICMS, que pode ser explorado a partir de 1 de janeiro de 2024, desde que seja no máximo dois anos antes do início da atividade industrial em Pernambuco, pela via da terceirização com as unidades produtivas de medicamentos nas plantas da Blau.

Nesse momento, nós estamos finalizando os ajustes do projeto *masterplan* e executivo e a ideia é divulgar o cronograma físico financeiro final para vocês já no próximo trimestre, e iniciar as obras durante o 2S.

Estamos muito entusiasmados com essa construção desse novo complexo industrial em Pernambuco, o qual possibilitará à Companhia ingressar em outros mercados e geografias, ampliando o acesso em linha com o nosso planejamento estratégico, bem como criar valor significativo aos nossos acionistas.

Agradeço a todos e passo a palavra à Bruna. Obrigado.

Bruna Gamboa:

Obrigada, Marcelo. Passando agora para o slide número sete. Nesse trimestre, nós investimos R\$31 milhões na área de pesquisa, desenvolvimento e inovação. Um crescimento de mais de 100% em relação ao 1T22 e de 54% em relação ao 4T.

Nesse slide, eu quero destacar que até o início de maio, do nosso *pipeline* previsto para 2023, nós já obtivemos o registro de sete dos 13 medicamentos que serão registrados e lançados esse ano, o que demonstra a nossa estratégia assertiva, principalmente das áreas de regulatório e P&D da Companhia.

Nesse período, nós lançamos novas apresentações da Ampicilina + Sulbactam, que é um antibiótico com 47 milhões de mercado endereçável. E vale reforçar que esses investimentos em P&D são uma alavanca importante para o nosso crescimento futuro, e que a cada trimestre nós temos uma participação maior ainda dos novos produtos nos nossos resultados.

Passando agora para o slide oito, nós vamos passar pelos principais destaques da operação de coleta de plasma nos Estados Unidos, Hemarus. O nosso primeiro centro segue ampliando o seu volume de coleta, e apresentou um crescimento de 9% em relação ao 4T e de mais de 70% em relação ao ano anterior.

Nós também registramos um crescimento de cerca de 16% de novos doadores em relação ao 4T. Agora, no início do ano, nós demos início à instalação de um novo sistema que vai gerenciar toda a cadeia de coleta de plasma.

Sobre os demais centros, o segundo centro, em North Miami, está em fase de obtenção de licenças e de contratação dos times, e nós temos uma expectativa de iniciar a operação em

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

junho deste ano. O terceiro centro, em Flamingo, está em fase final de projeto executivo e tem um início de obras previsto agora para os próximos meses.

Por fim, nós também queríamos comentar sobre a aquisição do nosso quarto centro. Nós adquirimos um *stake* de 25%. Esse centro fica em Jacksonville. Foi uma compra bastante estratégica para a Companhia, porque este centro já possui a licença “mãe” do FDA, que é a Agência Sanitária nos Estados Unidos, o que vai inclusive facilitar a obtenção das licenças dos nossos próximos centros. Hoje esse centro opera com cerca de 66% da sua capacidade máxima de 55 mil litros por ano.

Seguindo agora para o slide nove da apresentação, nós vamos falar um pouco sobre ESG. Desde 2021, a Companhia tem um comitê focado em pautas relacionadas ao social, meio ambiente e governança que apoia todas as ações relacionadas ao tema dentro da Companhia.

Agora, em 2023, nós formamos cinco comissões lideradas por colaboradores ligados diretamente aos temas de inovação, governança, meio ambiente, social pessoas e social clientes, para melhor direcionar esses temas ESG dentro da Companhia. Nós seguimos trabalhando para fortalecer uma cultura baseada nos princípios ESG.

Neste trimestre nós conseguimos evoluir na evolução das nossas causas, que são acesso, inovação e educação, e que serão a base de trabalho do ano, direcionando as nossas ações e projetos ao longo do tempo na Companhia.

Na frente de sustentabilidade, nesse trimestre nós definimos as principais frentes de trabalho para o ano, que vão ser: redução do consumo de água e de energia, redução da geração de resíduos e também da emissão de gases.

Na frente social, nesse trimestre nós realizamos a nossa primeira ação de voluntariado com doações de alimentos, medicamentos e itens de higiene pessoal às vítimas das enchentes do litoral norte de São Paulo. Nós também levamos os pilotos da equipe Blau Motor Sport para fazer uma visita à Santa Casa de Anápolis, para proporcionar um dia diferente para os pacientes da quimioterapia.

Passando agora para o slide número 10, nós vamos começar a endereçar as questões relacionadas aos resultados do trimestre. Aqui vale comentar que, até por conta da indefinição do cenário de imuno, nós já tínhamos uma expectativa de que o 1T fosse ser a base do ano, com crescimento em degraus ao longo do ano, ao longo dos trimestres de 2023.

Nós comentamos com mais detalhes no *release*, mas além da competição em imuno, em um mercado desregulado, nós também estamos vivendo um ambiente bastante desafiador, com crise de crédito depois do evento de Americanas no começo do ano, em conjunto com um momento de juros altos que vem pressionando toda a nossa cadeia.

O Douglas vai entrar em mais detalhes adiante sobre os números, mas eu também queria reforçar que a Companhia segue focada não só na sua rentabilidade, e mesmo diante desse cenário, nós conseguimos ampliar em cerca de 50 bips a nossa margem líquida em relação ao 1T22.

Apesar dos resultados do trimestre, também vale reforçar que os *drivers* de crescimento do ano não se alteraram e que nós seguimos confiantes em entregar os resultados de acordo com nosso planejamento estratégico.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Passando para o slide 11, nós trazemos um pouco mais dos desafios adicionais e dos impactos que nós tivemos nesse resultado do 1T. Em relação à alfa, nesse trimestre nós tivemos uma receita um pouco abaixo do que nós víamos em trimestres anteriores, muito em função do cronograma de recebimento do Ministério da Saúde. Também é legal nós comentarmos que nós já temos uma entrega relevante para acontecer para o Ministério agora no mês de junho.

Sobre a imuno, nós já falamos algumas vezes, mas nós ainda vivemos em um cenário bastante desafiador. A Companhia está fazendo tudo o que pode para endereçar essas questões, mas muitas delas acabam fugindo do nosso controle. No próximo slide eu falo um pouco mais também sobre o tema.

Em relação à queda de preços, desde o 3T21 nós temos informado vocês sobre esse cenário competitivo, principalmente nos produtos sintéticos maduros e também sobre a pressão em toda a nossa cadeia. Essa queda expressiva de preço não nos parece racional e nós estamos acompanhando como é que se comporta esse cenário.

Sobre a capacidade produtiva, em abril nós conseguimos destravar um gargalo de capacidade produtiva importante para nós com a liberação do P210, que já foi detalhada há alguns minutos atrás pelo Marcelo.

E por fim, nesse trimestre nós tivemos impactos de devoluções de cerca de R\$20 milhões acima do patamar histórico da Companhia, principalmente em função da situação de crédito dos distribuidores menores e também de um risco maior de inadimplência. E também por conta do *recall* de imunoglobulina sem registro, que aconteceu no final do ano passado e nós acabamos recolhendo os produtos agora no 1T.

Agora, no slide 12, nós falamos um pouco sobre o mercado de imuno, que é um dos maiores questionamentos que nós recebemos nas interações com os investidores. Como nós mostramos no gráfico, entre 2018 e 2019, nós vivemos um mercado normalizado de imuno, com consumo na casa de 600 mil unidades do produto por ano.

Em 2020, nós vemos o começo da pandemia, os centros de coleta de plasma fechados devido aos *lockdowns*. E no final desse ano nós começamos a ver a redução da oferta desse produto no mercado.

No início de 2021, nós já começamos a ver sinais de desabastecimento da imuno no mercado. E nesse cenário, em setembro de 2021, a Anvisa liberou a importação do produto sem registro, se baseando na Resolução 203/17 que aborda os critérios e procedimentos para a importação em caráter de excepcionalidade de produtos sem registro na Anvisa.

Vale destacar que em 2021, a redução que nós vimos nesse mercado se deve principalmente pelo desabastecimento de mercado. E quando nós olhamos para 2022, essa queda que nós vemos no gráfico deriva principalmente de uma questão da IQVIA, que não consegue capturar produto sem registro na sua base de dados.

Passando para o slide de número 13, eu gostaria de destacar a redução da “imunodependência” da Blau, uma vez que as novas fontes de receita da Companhia vem cada vez mais ganhando representatividade na nossa receita e a imuno cada vez mais vem perdendo relevância nos nossos resultados. Olhando para os próximos anos, a ideia é que a

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

imuno fique ainda menos representativa na receita, principalmente com base no nosso *pipeline* de lançamentos.

Por fim, vale destacar que entre 2018 e 2022, a Blau tem um CAGR de receita ex-imuno de 24% ou de cerca de 16% quando olhamos para receita líquida total. No mesmo período, temos retração de mais de 14% no mercado de imunoglobulina.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Douglas, que irá seguir com os próximos slides da apresentação. Obrigada.

Douglas Rodrigues:

Obrigado, Bruna. Bom dia, pessoal. Dando sequência na nossa apresentação, nós vamos entrar agora no slide 14, onde tem a composição da evolução da nossa receita no trimestre. No 1T23 nossa receita fechou em R\$258 milhões. Um patamar mais baixo em comparação aos trimestres anteriores, basicamente por uma combinação de fatores, sendo o principal impacto a imunoglobulina, o efeito da imuno, o que já foi destacado ao longo da apresentação.

Tivemos também o efeito pontual das devoluções no trimestre, a não comercialização dos produtos produzidos na nossa nova unidade produtiva, o P210, e além, baseado no cronograma de entregas do contrato da alfa, não tivemos uma entrega significativa neste trimestre.

Importante destacar que em um recorte, em um comparativo de análise versus o 1T22, o maior impacto é a variável de preço. Isso foi, acho que, destacado ao longo de 2022 em função da pressão de preço no nosso portfólio mais maduro. Já em relação ao comparativo ao último trimestre de 2022, nós vemos que o maior efeito é volume e mix, então não existe um impacto significativo de preço.

Importante também destacar, como a Bruna mesmo colocou, que as novas fontes de receita da Companhia continuam performando muito bem. É claro que elas vão ganhando relevância e vão se tornando mais significativas, mas ainda não fazem frente aos principais impactos que tivemos no trimestre, mas nós seguimos executando nosso plano.

Indo para o slide 15, o próximo slide, colocar um pouco aqui do efeito da margem bruta da Companhia e também do EBITDA. Em termos de margem bruta, dentro de todos os fatores que tivemos na receita e dentro do mix que foi apresentado, esse seria o melhor patamar de margem apresentado. Então a nossa margem teve uma retração no trimestre, mas ainda é uma margem, que diante de todos os fatores, ainda pode ser considerada com efeito positivo.

Importante destacar que no comparativo de custos nós não temos uma evolução, ou seja, a Companhia segue com a sua disciplina financeira. Nós seguimos sendo muito eficientes na parte de custos, renegociando com nossos fornecedores, e até é esperado que para os próximos trimestres nós tenhamos alguns impactos positivos, dado que o efeito da linha do tempo, de você ir diluindo o nosso custo médio com as novas entradas.

Olhando para EBITDA, claro, o efeito do patamar de receitas não tem uma diluição de SG&A, então esse impacto da margem bruta e da maior despesa, nós entregamos uma margem menor de EBITDA neste 1T23.

No próximo slide, nós destacamos as despesas operacionais. Olhando para o gráfico, se desconsiderar o efeito das reclassificações entre o 3T22 e o 4T22, nós seguimos no mesmo

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

patamar de despesas, falando em valor nominal. Isso, claro, reflete a nova estrutura da Companhia e todos os investimentos que nós fizemos para endereçar o planejamento estratégico da Companhia.

É claro que em um patamar de receitas que tivemos no 1T, não há uma diluição do SG&A e há uma elevação do percentual da despesa, mas em termos nominais, nós seguimos no mesmo patamar.

E, assim como na linha de custos, a Companhia também está extremamente diligente em olhar, fazer uma revisão interna e, é claro, aquilo que pode ser remanejado, aquilo que nós podemos ter alguma eficiência, a Companhia sim, está fazendo o seu exercício de casa até para buscar oportunidades e, eventualmente, reduzir o seu SG&A.

Próximo slide, o slide 17, o efeito do lucro líquido. É importante destacar que mesmo com todas as adversidades, como com todos os impactos que tivemos em relação ao 1T22, a Companhia apresenta uma margem líquida melhor, superior ao 1T22. Isso demonstra o nosso comprometimento com a rentabilidade.

Olhando para o resultado financeiro no comparativo do 1T22, nós temos o efeito das NDFs lá atrás, no 1T22, do ajuste da marcação das taxas de câmbio e de fechamento, que agora nós temos o efeito positivo no nosso resultado financeiro.

E olhando para a taxa efetiva de imposto, é importante destacar que nós tivemos lucro contábil, mas o nosso lucro fiscal é menor do que o lucro contábil em função de todos os benefícios que nós temos, sendo eles os principais: a Lei do Bem e o pagamento de JCP. Então isso traz uma alíquota efetiva menor para esse trimestre, e nós conseguimos entregar um lucro líquido melhor, reforçando nosso compromisso.

No próximo slide, já estamos falando da parte de CAPEX e capital de giro. Capital de giro, a Companhia não conseguiu apresentar uma melhora em relação aos trimestre anteriores. Então, basicamente nós estamos no mesmo patamar. O maior impacto, a maior evolução em termos de inventários, se compara o último trimestre de 2022 com o 1T23, é o efeito da imuno.

Enquanto a Companhia não tiver uma atuação normalizada de imuno, nós não conseguimos demonstrar uma melhora significativa nos nossos dias de inventário e, por consequência, de nosso indicador de *working capital*.

Na parte de contas a receber, dado esse mix de venda de público e privado, esse é o patamar esperado, ou seja, um prazo médio em torno de 90 dias. E nós seguimos oscilando um pouco acima, um pouco abaixo, mas esse é o prazo médio esperado, em torno de 90 dias.

Na parte de prazo de pagamentos, o que aconteceu, em função da retração, a queda do dólar nos últimos dias de março, nós acabamos fazendo algumas negociações, fechando alguns câmbios, eventualmente que tinham vencimento para abril, e isso trouxe uma piora do indicador. Mas isso é um efeito temporal muito pequeno, nós estamos falando de dias, claro, em um recorte de trimestre.

Olhando para CAPEX, CAPEX e intangível, nós tivemos uma evolução, tivemos um investimento maior nesse trimestre basicamente atrelado a todos os desembolsos que nós tivemos na nossa parceria da Similis Bio, que foi destacado ao longo da apresentação.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

E o CAPEX de imobilizado, sim, nós começamos agora acelerar o nosso plano, principalmente com um investimento maior para Pernambuco. Então essa deveria ser a base para o nosso ano de 2023, e agora evoluindo nos próximos trimestres com investimentos até um pouco maiores do que esse patamar apresentado no 1T.

Passando para o slide 19, para fechar a nossa parte de resultados financeiros da nossa apresentação do 1T, nós temos a nossa posição de caixa e dívida bruta. Por mais um trimestre a Companhia fecha com uma posição de caixa líquido. Isso é super estratégico nesse momento de maior adversidade, de vários desafios.

A Companhia tem uma posição de caixa para endereçar o seu planejamento estratégico e também explorar oportunidades. Nós temos uma dívida bruta de 278, posição do último trimestre, mas que para o 2T nós temos amortização tanto da primeira debêntures, as últimas três parcelas, quanto a primeira amortização da nossa segunda debêntures. Isso nos vai deixar em uma posição de 200 milhões ao final do 2T.

Nossa posição de caixa no 1T é de 621 milhões. Isso é o que nos dá uma posição de caixa líquida de quase 350 milhões. Mais uma vez, reforçamos o compromisso de manter uma posição de caixa sempre saudável para endereçar o nosso planejamento estratégico.

Agora eu vou passar para o Marcelo fazer o encerramento, as considerações finais e logo na sequência nós abrimos para perguntas e respostas.

Marcelo Hahn:

Obrigado, Douglas. Pessoal, antes de finalizar eu gostaria de agradecer a todos que nos acompanharam no nosso *call* de resultados, e que estão confiando em nossa trajetória de crescimento.

Desde a fundação da Blau em 1987, nós já enfrentamos diversos momentos desafiadores, seja na esfera política ou econômica, e nós não deixamos de crescer. Muito pelo contrário, nós aproveitamos oportunidades e nos reinventamos, buscamos novas fontes de receitas, investimos em novos mercados e seguimos crescendo.

Nós estamos inseridos em um mercado resiliente, que já atravessou vários cenários adversos e manteve seu crescimento. Temos uma sólida trajetória de mais de 35 anos e uma posição de caixa confortável que facilita a nossa passagem por momentos mais turbulentos e, mais do que nunca, nos desperta para buscar constantemente melhorias operacionais, buscando redução de custos, despesas e ganhos operacionais.

E seguimos sempre focados em nossa carteira saudável de recebíveis. Eu tenho muito orgulho da história que construímos até aqui e sei que temos um caminho de sucesso pela frente. Apesar de não estar satisfeito com os resultados financeiros do 1T que ficaram abaixo das nossas expectativas por tudo aquilo que a Blau pode entregar.

Dois anos após o IPO, eu tenho a convicção do nosso plano estratégico e de nossas alavancas de crescimento, atentos à oportunidade de M&A e cautelosamente otimista e confiante com as entregas da Blau em 2023. Estamos apenas começando. Obrigado a todos. Agora passo a palavra à Bruna. Obrigado.

Bruna Gamboa:

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Obrigado Marcelo. Pessoal, bom dia. Antes de começarmos a sessão agora de Q&A, eu vou só dar um anúncio importante. Para quem não acompanhou, ontem saiu a aprovação de CADE para a aquisição de Bergamo, sem restrições. Nós divulgamos o fato relevante, também está no site da Companhia.

Vinicius Figueiredo, Itaú:

Bom dia, pessoal. Bom dia, Marcelo, Douglas, Bruna. Obrigado por pegar a minha pergunta. Eu queria primeiro explorar o ponto da P210, agora com a licença por parte da Anvisa, você tem uma expansão da capacidade produtiva de especialidades. Como nós podemos imaginar o *ramp up* do volume vendido desses 30% adicionais? Já existe uma demanda forte que você consegue operar essa expansão a *full capacity*?

E o segundo ponto seria o nível de estoques. Vocês comentam sobre uma venda no canal público, não necessariamente para o governo federal, que deve ajudar essa desestocagem, além da normalização do canal privado. Mas também queria entender um pouco sobre o nível da validade da maioria desse estoque, se isso chega a ser uma preocupação do lado de vocês. Obrigado.

Marcelo Hahn:

Obrigado pela pergunta. Bom dia a todos. Vou responder a primeira pergunta sobre o Prédio 210, a produção. Nós estamos ampliando essa produção. Nós começamos com um turno, já estamos com dois turnos, a ideia é para três turnos.

Nós temos uma demanda recorrente, nós temos carregado ao longo desses anos pedidos em carteira que nós não conseguimos atender, que vai passando de um mês para o outro. Então nós conseguimos colocar esse produto no mercado. Existe a demanda, nós que não estávamos conseguindo ofertar.

Para nós é muito importante, porque como nós sempre falamos, nós estamos endereçando os gargalos de oferta. Quer dizer, a demanda existe, estava faltando a oferta. Então nós voltamos a conseguir aumentar nosso posicionamento no mercado, o *share* de mercado. Vocês vão nos ver crescendo o nosso *share* de mercado em algumas moléculas que não estavam sendo atendidas da forma que deveriam estar sendo atendidas.

Outra coisa importante para lembrar a todos, é que nós temos um portfólio também de medicamentos que nós não comercializamos recorrentemente. Nós fazemos a escolha de Sofia, porque nós não temos capacidade produtiva. Então é uma outra situação que nós também temos em vários produtos, que nós voltamos a produzir com maior oferta.

E também, pensando nessa situação de sempre estar ampliando a capacidade produtiva, nós já nos antecipamos e já ampliamos nossos registros, nossos medicamentos fora do país. As nossas exportações também estão crescendo e a oferta dos nossos medicamentos, especialidades fora do Brasil também estão crescendo. Então está bem encaminhado.

Sobre a pergunta dos estoques, nós viemos com estoque mais elevado desde os *lockdowns*. Durante a pandemia nós aumentamos bastante o nosso estoque e nós estamos escoando. Sobre a validade, nós temos muita coisa estocada de princípios ativos e de insumos, de frascos, batoques e princípios ativos.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Eles têm uma validade grande, e quando você produz o medicamento, na verdade essa validade se renova, porque o que vale é a validade do medicamento a partir do momento que você produziu ele. Então nós temos duas validades. Uma validade do princípio ativo, que na grande maioria das vezes é de 24 meses a 60 meses, então você tem bastante elasticidade. E depois que você produziu, geralmente você tem de 24 a 36 meses de validade.

Nós temos bastante prazo. E a ideia da Companhia é estar desovando isso esse ano, produzindo e desovando tudo isso esse ano. Com isso, nós vamos diminuir o nosso estoque e melhorar nossa posição de caixa, porque nós estamos comprando menos também. Eu acredito que tenha respondido a sua pergunta.

Leandro Bastos, Citi:

Oi pessoal, tudo bem? Bom dia. Do meu lado também são duas. A primeira sobre o imuno. Vocês comentaram um pouco no *call* sobre ainda o cenário de indefinição de competição com produtos sem registro. Como é que vocês estão vendo hoje o mercado? Se der para falar um pouco até de abril, tanto o público como privado, e as perspectivas de normalização ao longo do ano. Essa é uma primeira pergunta.

E a segunda, queria explorar o ponto de devoluções. Acho que pelo 2T eles seguem no patamar mais alto. Vocês até mencionaram no *release* também a questão da imuno. Eu queria entender se esse ponto da imuno foi mais pontual e (32:33) estar endereçado. E também vocês puderem falar um pouco sobre a situação de crédito que vocês vêm observando no canal de distribuidor. Como é que está a situação hoje? O que vocês estão vendo para frente com relação a essa dinâmica? É isso, obrigado.

Marcelo Hahn:

Bom, vamos iniciar com a resposta. Obrigado pela pergunta. Sobre a imunoglobulina no mercado público, nós continuamos vendo licitações ocorrendo de medicamentos sem registros. Teve um questionamento junto ao TCU. Esse questionamento do TCU orientou que quando houvesse a falta do produto poderia se comprar medicamentos sem registro. E de forma estranha, vamos dizer assim, o Ministério tem, mesmo recebendo ofertas do mesmo processo licitatório, da mesma compra emergencial, ela tem optado por comprar produtos sem registro.

Vale lembrar que o produto sem registro tem um preço muito aquém do produto com registro, até porque tem uma origem que não tem toda a rastreabilidade e não tem todo o atendimento regulatório exigido pela Anvisa. A planta não é inspecionada, são produtos que vêm da China geralmente. Então é uma, vamos dizer assim, uma competição desleal.

Nós temos discutido esse assunto, temos notificado o próprio TCU. Nós ingressamos com uma ação no STF contra essa orientação do TCU. Nós temos notificado o Ministério da Saúde, a própria Anvisa, sobre essa situação, temos mobilizado todas as associações, porque isso está abrindo um precedente.

Nós já estamos vendo a importação, por exemplo, de insulina sem registro no país. E existem algumas outras demandas que estão aparecendo de aquisições de medicamentos sem registro. Isso é um precedente muito ruim para a indústria regulada e nós estamos enfrentando com esse governo essa situação.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Nós passamos por isso durante a pandemia, com a falta de oferta do medicamento pelos *lockdowns*, mas não faz sentido, depois da oferta está normalizada, as empresas com estoque continuar recorrentemente o Ministério, se usando e criando uma falsa impressão de que existe falta do produto, porque não existe.

A Blau tem o medicamento, tem condições de ofertar e tem participado desses processos licitatórios. E as empresas com registro também têm participado. E a oferta é praticamente o mesmo quantitativo do que o Ministério necessita, e mesmo assim ele tem optado por essas compras. A Blau está tomando todas as medidas e brigando de todas as formas, inclusive da justiça comum, com essas licitações que estão ocorrendo dessa forma. Bom, esse é o ponto um.

A segunda pergunta, não sei se o Douglas ou a Bruna querem responder.

Douglas Rodrigues:

Bom, Leandro, vamos só separar. Acho que voltando lá para o 4T, ele é um efeito que você não tem impacto na receita líquida. Era uma questão tributária, e eventualmente você faz aquele processo de passado o prazo de cancelamento de nota, você faz a devolução. Então o 4T vamos tirar dessa conta até para ver se isso é um percentual de devolução.

Falando agora do 1T, basicamente o que você tem? Você tem o efeito da imuno sem registro, que nós estamos fazendo o recolhimento. Isso também não é usual. E o outro tema foi mais específico, também pontual. Agora, dada toda aquela questão de crédito, nós fomos muito mais restritivos, muito mais cautelosos na análise de crédito no 1T, principalmente após o efeito de Americanas.

Eu acho que todo mundo percebeu como que o mercado ficou mais seco em termos de crédito e de liquidez. E nós preferimos em uma situação pontual, como um dos nossos distribuidores, ao invés de correr o eventual risco, materializar uma PDD, de trazer o estoque de volta para casa. Mas também são situações pontuais.

Leandro Bastos:

Perfeito. Só um *follow up* rápido, se eu puder. Na questão da imuno, acho que ficou clara a resposta, só se puderem comentar sobre o mercado privado. Vocês ainda também enxergam a dinâmica de competição de muitos produtos sem registro ou já está um pouco mais normalizado? Obrigado.

Marcelo Hahn:

Boa pergunta. Eu queria comentar que aqui no Brasil o consumo de imunoglobulina é muito abaixo per capita em relação aos outros países de primeiro mundo. Nós vimos uma retração recente da fonte pagadora, que são os seguros saúde, que está afetando o fluxo financeiro junto aos hospitais e aos distribuidores.

Nós temos uma demanda crescente de imunoglobulina no mercado privado, que ficou mais estacionária agora nesse 1T por causa dessa situação econômica, mas o mercado vem crescendo. Nós temos notado a normalidade, voltando a normalidade. Ainda existem poucos pontos que ainda tem imunoglobulina sem registro.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Mas muitos hospitais, em virtude de preferirem medicamentos com registros, preferem comprar o produto, mesmo pagando um pouco mais caro, o produto com registro. Nós temos visto isso se normalizar e a nossa venda no mercado privado está voltando à normalidade mês a mês. E nós estamos crescendo, voltando com esse mercado novamente.

Leandro Bastos:

Perfeito, muito obrigado. Bom dia.

Marcelo Hahn:

Eu queria aproveitar e responder também. Você perguntou sobre o crédito junto aos nossos distribuidores e hospitais. A Companhia está mais atenta. Nós utilizamos ferramentas importantes. Existe uma associação, que é o Credinfar, onde a indústria farmacêutica, na sua grande maioria, troca informações, e nós conseguimos visualizar quando um distribuidor está tendo alguma dificuldade financeira com o seu concorrente ou está postergando pagamentos.

E isso é que nos norteia até melhor para estar acompanhando mês a mês o distribuidor, fora o *sell out*. Esses casos pontuais que aconteceram no começo do ano foi que nós estávamos deslumbrando ter um prejuízo, estava iminente. Então nós preferimos receber de volta o produto do que tomar o prejuízo.

A Companhia, é uma Companhia que, historicamente, não tem um índice de inadimplência alto. Ao contrário, nós temos um índice de inadimplência baixíssimo e nós estamos muito atentos a isso. Nós temos um time bem atento e utilizamos ferramentas para que isso não ocorra. E é isso que nós estamos fazendo, nós estamos evitando ter qualquer perda.

Gustavo Miele, Goldman Sachs:

Bom dia, Marcelo, Douglas, Bruna. Obrigado pela apresentação. Eu queria fazer duas perguntas também, por favor. A primeira delas, eu queria retomar um pouco a discussão de nível de estoques. Quando nós vamos na nota explicativa número nove, nós notamos que os produtos acabados variam bem trimestre contra trimestre, mas os produtos semiacabados e o nível de matérias-primas estão praticamente *flat*.

Então, o que eu queria entender é se além desse impacto de imunoglobulina represada que vocês comentaram no início da apresentação, se vocês tem algum tipo de preocupação com o aumento de nível de estoque de segurança, olhando para frente.

Quando vocês conversam com os principais fornecedores de matéria-prima, tem algum tipo de mudança de diálogo do lado de vocês em relação a isso? Vocês estão confortáveis com nível de estoque de segurança de matéria-prima olhando para frente? Só para nós tentarmos entender se uma vez que vocês escoem esse estoque de imunoglobulina que vocês comentaram, se nós não deveríamos ver nenhum outro impacto nesse nível de estoques. Essa seria a minha primeira pergunta.

O segundo ponto, sobre especialidades. Vocês falaram um pouco sobre os novos produtos, mas eu queria ouvi-los um pouco em relação ao portfólio legado. Como está o nível de competição em relação ao portfólio mais maduro?

Durante a pandemia, vocês comentavam que competidores importantes estavam voltando um pouco mais a atenção para drogas mais relacionadas a Covid. Como essa figura se

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

compara com o patamar de hoje? Os competidores já estão no portfólio mais regular deles do pré-pandemia ou vocês acham que ainda pode mudar um pouco esse *outlook* olhando para frente. São esses dois pontos, pessoal. Muito obrigado.

Marcelo Hahn:

Falando um pouco sobre estoques, eu acho que o Douglas pode complementar comigo, mas eu gostaria de falar o seguinte: nós, regulatóriamente, precisamos deixar os produtos em quarentena, que seria o semiacabado, por 14 dias. Nós trabalhamos na grande maioria com medicamentos, 95% que nós produzimos são medicamentos injetáveis.

Então, se nós temos o nível de estoque de semiacabado recorrente, *flat*, como você disse, isso mostra que nós sempre estamos produzindo e sempre estamos aguardando esse período para poder liberar o produto para produto acabado. Durante esse *lead time* é o *timing* de você fazer todas as análises de liberação e embalagem do produto.

Então é uma coisa recorrente. Eu acredito que isso só muda esse nível de estoque com aumento de algum produto semiacabado que nós importamos, que é o caso da toxina e a imuno. O Douglas pode falar melhor sobre isso. Douglas, por favor.

Douglas Rodrigues:

Exatamente Marcelo. Miele, até olhando para a nota explicativa, você vê sim a flutuação de matéria-prima e semiacabado, que basicamente é o processo. Nós temos que lembrar que agora no 1T nós transformamos, produzimos produto acabado no nosso P210, que ele ainda não pôde ser comercializado. Então ele flutuou dessas linhas de matéria-prima, material e embalagem, semiacabados, subiu para o produto acabado.

Nós, até em função da entrega de alfa agora para o 2T, começamos também esse processo produtivo. Então ele tem sim essa flutuação, nós estamos produzindo. O efeito líquido de tudo isso, se você olhar, o grande impacto foi mesmo a imuno, que nós tínhamos uma expectativa maior. Isso na linha de produtos acabados.

Mas no restante, sim. Acho que a Companhia segue ali, nós temos esse efeito, que até o Marcelo já destacou, nós conseguimos renegociar daqui para frente. Claro, nós vamos escoando esse inventário. Mas o grande impacto foi a imunoglobulina. Até na nota explicativa, houve uma maior evolução em produto acabado.

Marcelo Hahn:

Eu queria somente completar também, que nós não estamos contentes de ter esse estoque hoje, porque nós temos brigado com todos os nossos fornecedores, todos os nossos prestadores de serviço para baixar preços. E nós temos visto uma oportunidade.

Nós, além de negociar compras futuras, estamos negociando oportunidades para ajudar a baixar o nosso custo de hoje, o nosso estoque também. Então, nós estamos fazendo essa discussão com todos os fornecedores e temos tido, na grande maioria das negociações, sucesso.

Nós também estamos repondo estoque a custos mais baratos do que nós tínhamos anteriormente. Nós vemos uma pressão de preço desde o fornecedor do IFA até o produto

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

acabado. Então é uma oportunidade que nós estamos buscando para melhorar as nossas margens e voltar às nossas margens historicamente que a Companhia tem.

Gustavo Miele:

A segunda pergunta seria sobre o portfólio maduro de especialidades. Como está a nível de competição? Vocês falaram no começo um pouco sobre os novos produtos que estão começando a entrar na base, mas se vocês pudessem falar sobre competição no maduro, seria legal também, por favor.

Marcelo Hahn:

Nós temos sofrido bastante pressão desde do fim da pandemia que muitos voltaram a produzir normalmente esses produtos e na verdade, nós temos compensado preço com volume. Nós temos aumentado o nosso *market share* e o prédio de 210 também está contribuindo para isso. Então nós estamos ofertando mais produtos, conquistando mais mercado, com o custo operacional mais baixo.

A Bruna depois pode, mais para frente, estar mostrando alguns *market share* de alguns produtos, especialidades, que nós estamos crescendo a nossa participação para compensar essa perda que nós temos de preço.

Samuel Alves, BTG:

Oi, bom dia pessoal. Bom dia, Marcelo, Douglas. Bruna. Bom dia a todos. São duas perguntas rápidas do nosso lado. A primeira é mais um *follow up* em cima de duas perguntas anteriores sobre a imunoglobulina. Vocês estavam comentando que no mercado privado vocês já notam uma funcionalidade melhor do mercado, até porque existem poucos pontos de imuno sem registro.

A pergunta é mais para entender se vocês tem uma estimativa de *market share* atualizado de vocês na imunoglobulina no mercado privado. É mais para entender se existe alguma perda de *share* também, mesmo olhando apenas os medicamentos com registro.

E a segunda pergunta, vocês comentaram na apresentação de uma entrega relevante, esperada para o público de alfaepoetina no 2T. Tem algum fator quantitativo que vocês conseguiriam compartilhar conosco, talvez em número de frascos ou em valor absoluto de venda? É isso, pessoal. Muito obrigado.

Marcelo Hahn:

Eu não entendi a sua segunda pergunta sobre a alfa.

Samuel Alves:

Claro, Marcelo. Vocês comentaram que tinha uma entrega relevante de alfaepoetina para o canal público, para ser feita no 2T. A pergunta é mais se vocês poderiam compartilhar o quanto que isso poderia ser em termos quantitativos, valor absoluto de venda, número de frascos ou volume.

Marcelo Hahn:

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Cerca de R\$100 milhões essa entrega de alfaepoetina. E no caso da imunoglobulina, o IQVIA, por a Blau ser a única Empresa que quando vende imunoglobulina no mercado público, essa venda é feita diretamente da Blau do Brasil para a entidade pública. Quando você vê no IQVIA, você vê a participação do mercado da Blau, ela é mais relevante, nós chegamos a ter 65%, 70% com a venda pública.

Quando nós separamos a venda pública do mercado privado, que é mais ou menos metade e metade, 30, 35, do mercado privado desse mercado total, a Blau mantém a sua participação. Ela mantém a mesma participação que ela vinha historicamente. E isso tem nos feito, uma das nossas buscas, é estar mais próximo dos hospitais e aumentar a nossa participação no mercado privado também.

Então, essa é uma das nossas estratégias para tentar compensar essa falta de venda para o governo federal, que nós estávamos esperando para vender grandes quantidades relevantes, como nós vendíamos no passado.

Estela Strano, JP Morgan:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigada por pegar a minha pergunta. É uma pergunta bem rápida do nosso lado. Olhando para a margem bruta, nós acreditamos e vimos que tem o efeito dos volumes impactando negativamente a margem. Mas vocês poderiam abrir como o diferente mix de produto tem tido resultado final na margem bruta da Companhia? Obrigada.

Douglas Rodrigues:

Oi, Estela. Nós não abrimos especificamente a margem por produto, mas acho que para dar um pouco mais de cor na margem do trimestre, sim, nós tivemos todos esses efeitos. Então, basicamente é questão de volume e o mix. O que é importante destacar é que você vê em um recorte entre o 4T e o 1T, que nós não temos eventualmente uma questão do preço, uma variação de preço e nem de custo, ou seja, a Companhia segue mantendo um controle de custos muito efetivo.

E esse ponto, até que o próprio Marcelo já colocou, nós começamos aqui também uma renegociação com os nossos fornecedores. É claro que isso tem um efeito de recomposição de custo médio, mas nós já vemos, o que é importante destacar, que não tem evolução de custo entre um trimestre e o outro. Então é basicamente mais o efeito da receita, preço e o mix de venda neste 1T.

Também é importante lembrar, pessoal, assim como nós reforçamos no último trimestre: nós ainda temos operações que nós poderíamos classificar até como pré-operacional, porque elas ainda não tem uma contribuição significativa no curto prazo, mas são investimentos, coisas que nós estamos endereçando para o longo prazo. Nós temos a operação dos Estados Unidos, nós temos a operação do P400, nós temos a questão do P210. Então tem uma série de coisas que o resultado vem na linha do tempo.

Jose Daronco, Suno (via webcast):

Em se tratando de P&D, podemos anualizar os gastos do 1T para o resto do ano? Em relação ao edital de imuno, pelo ministério, houve alguma atualização?

Douglas Rodrigues:

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023

Bom, a primeira eu respondo, se trata de P&D, claro, nesse 1T, pelo patamar de receita e nós tivemos os pagamentos de JSR, o percentual fica mais elevado, mas é importante, é mais (52:07) pensar em percentual da receita ao longo do ano. A ideia é que a Companhia atinja um patamar de 8% da receita ao longo de 2023, investimentos de P&D tanto em intangível quanto despesa no resultado.

Bruna Gamboa:

Marcelo, você quer falar do edital de imuno ou nós falamos por aqui?

Marcelo Hahn:

Então, a ideia para o 3T e 4T, nós vamos ter as entregas mais importantes de alfa. Nós temos agora a produção do 210, e todos esses lançamentos que a Companhia tem feito durante o ano, que vão incrementar a nossa receita. Nós também estamos disputando, junto com as autoridades, na justiça, essa oportunidade de imuno com o Ministério da Saúde.

Mas independente disso, nós também estamos colocando todos nossos esforços, estar mais próximo dos hospitais e aumentando nosso *market share* também. Nós estamos bem confiantes que vai melhorar bem para os próximos trimestres.

Nós entendemos a situação do 1T, nós não estamos satisfeitos, estamos bem insatisfeitos, e estamos tomando todas as providências desde lá de trás para estar ampliando e aumentando nossa participação no mercado. Nós acreditamos que esses produtos novos vão trazer mais receita, mais margem para a Companhia.

Bruna Gamboa:

Perfeito. Pessoal, não temos mais nenhuma pergunta. Marcelo, se você quiser falar algumas palavras finais. Se não, nós já encerramos por aqui o *call* de resultados.

Marcelo Hahn:

Eu gostaria de agradecer a todos. Falar que todo o time da Blau está engajado para trazer os resultados esperados e seguir o plano de negócio. Nós, na esfera de plano de negócios, sem ser a parte financeira, nós temos entregado. Todas as promessas, todos os projetos estão dentro do cronograma.

O P1000, que nós falamos de Pernambuco, está bem avançado. Nós pretendemos, já no próximo trimestre, estar compartilhando com vocês um cronograma de obra. Nós estamos bem entusiasmados com esse projeto. Nós estamos entusiasmados com o projeto da Similis Bio, dos anticorpos monoclonais, que está à frente do tempo estimado.

Estamos bem contentes com os resultados da nossa área de pesquisa, desenvolvimento e inovação, a Inventta, que a cada dia que passa está submetendo mais novos registros. Agora, no mês de abril, nós conseguimos o recorde de quatro novos medicamentos registrados no Brasil em um único mês, quer dizer, a Blau não tinha esse histórico.

O que nós temos feito é um trabalho árduo, mas nós vamos trazer os resultados esperados e não vamos desapontar os nossos investidores. Gostaria de agradecer a confiança de todos. Obrigado pela atenção durante a nossa apresentação e o Q&A.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Blau (BLAU3 BZ)
05 de Maio de 2023**

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"