

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

**Bruna Gamboa:**

Bom dia a todos e obrigada para aguardar. Sejam bem vindos à conferência de resultados do 3T22 da Blau Farmacêutica. Hoje temos conosco o Marcelo Hahn, CEO; Douglas Rodrigues, CFO; e Bruna Gambôa, RI.

Lembrando que teremos a sessão de perguntas e respostas ao final deste *call* e todos poderão fazer perguntas via *webcast*. O nosso *call* será realizado somente em português, com tradução simultânea para o inglês. O *webcast* também está sendo gravado e ficará disponível no site da Companhia.

Agora, eu gostaria de passar a palavra ao Marcelo Hahn, que irá iniciar a apresentação.

**Marcelo Hahn:**

Bom dia a todos. Obrigado, Bruna. Sejam bem vindos a nossa teleconferência sobre os resultados do 3T22. Há 35 anos, quando eu comecei a Companhia, eu jamais poderia imaginar que chegaria até aqui, e a cada passo que damos, tenho a certeza que a Blau está apenas começando.

Gostaria de começar esta apresentação, agradecendo a dedicação de nossos colaboradores, nossos conselheiros e a todos aqueles que acreditaram na Blau desde a nossa fundação. Eu nunca estive tão feliz e entusiasmado com os passos largos que estamos dando e com as grandes oportunidades que conseguimos capturar, que eu irei detalhar a vocês nos próximos slides.

Eu gostaria de mencionar que estou muito feliz com o nosso time de Conselheiros e que com a ajuda deles, realizamos um evento onde revisamos o nosso planejamento estratégico, definimos o nosso propósito, a nossa visão e as novas diretrizes da Blau.

Realizamos sessões de *workshop* para alinhar as metas de curto, médio e longo prazo dos executivos e membros da gestão em um plano estruturado com incentivos alinhados aos interesses dos acionistas. Hoje, tenho a certeza que temos os nossos objetivos bem definidos, que nos ajudarão a garantir a execução em linha com a estratégia da Companhia.

Neste trimestre, mesmo em meio a um cenário muito desafiador, com deflação de preços nos medicamentos da área hospitalar, juros lá em cima fazendo com que hospitais e clínicas adequassem seus níveis em estoques, além de uma forte concorrência nos principais mercados de atuação da Companhia, conseguimos entregar um bom resultado, com crescimento de receita de 13% em relação ao ano passado e uma distribuição de cerca de R\$30 milhões de JCP aos nossos acionistas.

No trimestre, embora tenhamos crescido 64% em receita na venda de imunoglobulina em relação ao mesmo período de 2021, nós atingimos apenas 55% da nossa meta de vendas.

Vocês devem se lembrar que até 31 de julho estava liberada a importação de imunoglobulina sem registro sanitário da Anvisa, o que permitiu com que muitos *players*, incluindo distribuidores, outros fabricantes, importadores em geral e até mesmo hospitais e clínicas, importassem grande volume desse medicamento, gerando um forte cenário competitivo, com oferta excessiva do produto, sem registro no mercado.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

A Blau sempre prioriza a geração de valor, a Blau sempre prioriza a geração de valor para nossos acionistas e por isso decidimos não entrar em disputa de preço, até que houvesse condições comerciais atrativas no mercado.

Nós sabemos que a imunoglobulina é um medicamento de alto consumo nos hospitais e sabemos que esse mercado irá se normalizar. Aqui, vale destacar que os executivos da Blau não estão olhando para resultados de curto prazo, mas sim para a perenidade da Companhia e rentabilidade de longo prazo.

Também reforçamos que estamos abastecidos e vamos atender a forte demanda de mercado no 4T e que teremos uma maior disponibilidade do produto com registro, já em 2023.

Neste trimestre, registramos uma das maiores receitas da história da Companhia, de R\$362 milhões, com crescimento de mais de 100% da operação internacional e expansão de todas as nossas subsidiárias da América Latina. Também registramos excelente performance dos nossos produtos que irão suportar o nosso crescimento futuro, da Blau, e vem ganhando cada vez mais representatividade em nossos resultados.

No 3T fomos vencedores pela via direta e indireta, via distribuidor, no pregão eletrônico para fornecimento de Alfaepoetina para o Ministério da Saúde, com valor estimado em R\$318 milhões, trazendo boas perspectivas de crescimento nos próximos trimestres.

Eu tenho muito orgulho de dizer que é um produto desenvolvido dentro da nossa própria planta e atualmente, parte do volume exportado já utiliza o nosso próprio IFA. Trimestre a trimestre, temos expandido o volume produzido pela nossa unidade de especialidades e ainda temos gargalos na produção.

Neste trimestre registramos recordes que representam 28% da retração da receita líquida dessa unidade. Essas questões já estão sendo endereçadas via expansão das nossas plantas atuais, no prédio 210, nós concluímos o processo de qualificação e validação e agora estamos apenas aguardando a inspeção da visita da Anvisa para iniciar as atividades da planta.

Também realizamos revisão de nosso processo da Blau São Paulo, gerando redução de custos e aumento de capacidade dessa planta. Neste trimestre também inauguramos a nossa terceira linha de carbapenêmicos da Blau Goiás, e já iniciamos a produção do medicamento, Meropenem, registrado pela Anvisa neste 3T.

Nós fomos vencedores na licitação para compra do terreno do Complexo Industrial de Pernambuco e já iniciamos o projeto *Masterplan*. Também já demos entrada no pedido de licenciamento e nas solicitações de benefícios fiscais junto aos órgãos municipais e estaduais.

Por fim, os investimentos de PD&I fazem parte dos pilares estratégicos da Blau, e ajudam a impulsionar os nossos resultados futuros. Neste trimestre, aceleramos os nossos investimentos em PD&I, que atingiram R\$22 milhões e representam 6% da receita líquida do período.

No próximo slide, apresentamos mais detalhadamente sobre a parceria que assinamos com a Similus Bio, uma empresa do grupo JSR Life Science, para acelerar transferência de

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

tecnologia e desenvolvimento de quatro anticorpos monoclonais bioequivalentes que estão entre as dez moléculas com o maior mercado endereçável do mundo.

Estou muito feliz de anunciar essa parceria de longo prazo, que começa com o desenvolvimento de quatro (6:20) e pode ser estendida para o desenvolvimento de outros produtos. Estamos falando de produzir localmente IFAs, o ingrediente farmacêutico ativo e medicamentos que possuem um mercado endereçável mundial de US\$42 bilhões, e no Brasil, de R\$4 bilhões e que irão garantir um *pipeline* importante para Blau na próxima década.

Esse é um contrato global de exclusividade e sem restrição territorial de venda. Então, a ideia é vender os medicamentos através de nossas subsidiárias na América, e nas outras regiões, fazendo parcerias com organizações locais.

Eu fiquei muito bem impressionado com a grande experiência que a JSR possui em pesquisa, desenvolvimento e inovação em biotecnologia. O time técnico altamente qualificado, os parques industriais e laboratórios muito modernos, além de já terem realizado parcerias importantes com as principais multinacionais farmacêuticas do mundo.

Por fim, eu fico muito orgulhoso de dizer que o lançamento desses medicamentos reforça a posição da Blau em se tornar referência na produção de bioequivalentes na América Latina. E será um marco na história da Companhia e do Brasil, dando mais acesso à população mundial a medicamentos avançados.

Passando para o próximo slide, apresentamos mais detalhes da transação que anunciamos sobre a aquisição do Laboratório Químico Farmacêutico Bergamo. Estamos muito felizes de comunicar essa aquisição, que nos permitirá dar um passo importante para nos consolidar como o maior *player* institucional do país.

Com a conclusão da aquisição, iremos aumentar ainda mais a nossa participação no mercado de oncológicos, com incremento de capacidade produtiva e expansão do portfólio da Blau, tanto em produtos oncológicos quanto biológicos.

O Bergamo foi fundado em 1946 e possui uma moderna planta em Taboão da Serra, próximo a São Paulo, onde são produzidos 19 produtos oncológicos. Em 2011, o Bergamo foi adquirido pela Amgen, uma das maiores empresas de biotecnologia do mundo. Ao longo desses anos, foram realizados investimentos para expansão da capacidade produtiva da planta, além do investimento do sistema da qualidade e novos equipamentos.

Em 2021, o Bergamo registrou receita líquida de cerca de R\$200 milhões e produziu aproximadamente 2,2 milhões de unidades. Ressalto, que esses números estão em processo de auditoria.

Também ficamos animados com a equipe comercial de marketing do Bergamo, que será um outro atrativo importante para a Blau, com o modelo diferencial de *go to the market*. Daremos mais detalhes sobre essa transação após a conclusão da aquisição, que está sujeita às aprovações dos órgãos competentes e ao cumprimento de condições precedentes. Manteremos os nossos acionistas e o mercado atualizados.

No próximo slide da apresentação, trazemos mais informações sobre a nossa operação de coleta de plasma nos Estados Unidos, a Hemarus. Atualmente, temos um centro de

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

operações do LauderHill, Flórida, e até o final do ano iremos inaugurar o nosso segundo centro em Northside Miami.

No 3T, o primeiro centro registrou volume de coleta de 5,1 mil litros, com expansão de 35% do volume de plasma coletado em relação ao 2T, e aumento de 10% na base de novos doadores. Vale destacar que estamos muito próximos do *break even* que será atingido quando o centro coletar 6,000 litros de plasma por trimestre.

Ao final de setembro, a região da Flórida foi atingida pelo furacão Ian, e mesmo nesse período, nosso centro não deixou de funcionar nenhum dia, e no dia seguinte ao furacão, registramos recorde no número de coletas. O terceiro e quarto centro estão em fase de projeto e temos a expectativa de inaugurá-los no 2S23.

Agora, passo a palavra para Bruna Gamboa, nossa RI, que irá continuar a apresentação. Bruna pode prosseguir. Obrigada a todos.

**Bruna Gamboa:**

Obrigada Marcelo. Passando para o próximo slide, apresentamos detalhamento sobre o *pipeline* de novos produtos que serão lançados pela Companhia e irão suportar o nosso crescimento de longo prazo.

Neste trimestre, nós investimos cerca de R\$22 milhões em pesquisa e desenvolvimento, que representaram cerca de 6% do nosso faturamento, e também obtivemos o registro de seis novos produtos na América Latina e dois novos medicamentos no Brasil.

O primeiro deles foi o genérico da Ampicilina + Sulbactam, que é um antibiótico com mercado endereçável, de cerca de 49 milhões, que já foi lançado dentro do próprio trimestre. E também lançamos o genérico do Meropenem, que é um antibiótico com 382 milhões de mercado endereçável, e que já foi lançado agora no mês de outubro, e passou a ser produzido pela nossa terceira linha na Blau Goiás.

Até 2025, a Companhia tem um *pipeline* robusto, com cerca de 41 produtos a serem lançados, que totalizam um mercado endereçável de R\$7 bilhões. No 4T, nós temos a previsão de lançar quatro novos medicamentos, dos quais três já foram lançados agora em outubro.

Seguindo para o próximo slide, nós vamos apresentar as principais iniciativas ESG e de inovação do período. Além dos constantes investimentos em importantes projetos, como a bula eletrônica, a realidade aumentada, a unitarização e serialização de produtos, e a rastreabilidade em toda a cadeia de produção, a Blau segue comprometida com as melhores práticas ambientais, sociais e de governança.

Agora, em outubro, nós realizamos o nosso primeiro Workshop ESG, com membros do nosso Comitê de ESG e Inovação, e também com toda a liderança da Companhia. Também no mês de outubro, nós passamos a integrar a nova carteira do Índice de Liderança Feminina na Bolsa, que entrou em vigor no começo de outubro e que reflete a melhora da diversidade de gênero na governança das Companhias.

No período, nós também ampliamos os nossos programas de apoio à sociedade, e investimos na AFESU Moinhos, que atende mulheres em situação de vulnerabilidade, oferecendo cursos

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

de apoio escolar, cursos técnicos e auxílio para que essas mulheres consigam ingressar com facilidade no mercado de trabalho.

Para encerrar, de forma a fortalecer ainda mais os nossos controles internos e toda a nossa área de gestão de riscos, neste trimestre nós aprovamos uma nova estrutura de governança, riscos, *compliance* e auditoria interna, sempre em busca das melhores práticas de governança corporativa.

Passando para o slide seguinte da apresentação, eu vou passar rapidamente pelos principais destaques financeiros do trimestre, e na sequência, eu e o Douglas iremos apresentar maior detalhamento dos números à vocês.

Nós encerramos o trimestre com uma receita líquida de R\$362 milhões, um dos maiores patamares históricos da Companhia, com crescimento de mais de 100% na operação internacional e uma excelente performance dos novos produtos desenvolvidos pela Blau Inventta, que vem ganhando cada vez mais representatividade nos nossos resultados.

Nós registramos um lucro líquido de R\$178 milhões no período, um crescimento de 16% em relação ao ano passado, com uma margem bruta de 49%. O EBITDA da Companhia atingiu 119 milhões no período, uma expansão de 10% na comparação anual, com margem de 33%. O lucro líquido somou R\$94 milhões, mesmo patamar registrado no ano passado, com uma margem líquida de 26%, percentual acima da média do pré-pandemia.

Olhando para os próximos trimestres, nós temos boas oportunidades a serem capturadas que irão gerar melhorias de custos e despesas. E também temos boas notícias para vocês do ponto de vista de *ramp up* de receitas previstas aqui para os próximos trimestres.

Passando para slide seguinte, eu apresento o detalhamento da receita líquida da Companhia. A nossa unidade de biológicos apresentou expansão de 45% na comparação anual, refletindo o maior volume de venda de todos os produtos frente ao ano de 2021.

A unidade de especialidades apresentou crescimento de 10% nas unidades vendidas e retração de 32% na receita líquida, na comparação com o ano anterior, refletindo principalmente a deterioração de preços em produtos maduros do portfólio, que acabaram sendo balanceados parcialmente pela performance dos novos produtos.

Na unidade de oncológico nós registramos uma retração de receita líquida, de 6%, dos quais 4% se referem a redução de preços em um cenário de forte competição, com mudança de mix vendido e o aumento de participação de sólidos versus injetáveis.

A unidade de outros, apresentou crescimento de receita de 50% em relação ao ano passado, refletindo essencialmente a excelente performance do nosso time comercial, que tem estado mais ativo em fóruns específicos da área dermatológica e do varejo.

Por fim, olhando para a parte inferior do gráfico, nós mostramos o detalhamento da receita com a divisão entre público e privado. E aqui vale mencionar que, assim como nos últimos dois trimestres, cerca de 26% da nossa receita líquida veio do setor público, e reflete essencialmente as entregas de Alfaepoetina para o Ministério da Saúde.

Agora passo a palavra para o nosso CFO, Douglas Rodrigues. Muito obrigada.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

**Douglas Ribeiro:**

Obrigado Bruna. Bom dia a todos. Dando sequência à nossa apresentação de resultados do 3T, vou detalhar um pouco para vocês agora a nossa performance de lucro bruto e EBITDA. Como vocês podem ver no gráfico do slide 10, nosso lucro bruto atingiu R\$178 milhões no 3T22, isso representa um crescimento de 16% comparado ao 3T21. Em relação à margem, nós evoluímos um ponto, atingindo a margem de 49%.

É importante destacar que, mesmo em um trimestre mais desafiador, como foi detalhado anteriormente em nossa apresentação, a Companhia naquilo que ela tem mais controle, ela conseguiu ter uma excelente performance e é isso que vamos continuar fazendo.

Ou seja, sempre explorando o nosso melhor mix de vendas, aumentando a participação de novos produtos na nossa receita e buscando a nossa eficiência operacional, ganho de produtividade e redução de custos. E isso de uma forma sólida, conseguimos fazer mais uma vez neste 3T.

Falando um pouco de EBITDA, atingimos R\$119 milhões no 3T22, um crescimento de 10% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. A margem teve uma retração de um ponto, basicamente em função das nossas despesas operacionais, que eu vou detalhar no próximo slide.

Passando para o slide 11, onde nós temos as nossas despesas operacionais, vocês podem notar um crescimento do nosso SG&A, que basicamente está relacionado ao aumento das despesas variáveis de venda, seja da nossa operação local, como das nossas operações internacionais, dado até a dinâmica de mercado atual.

O nosso SG&A teve um crescimento que está totalmente relacionado aos projetos estratégicos da Companhia, que já foram detalhados. Uma vez que a Companhia avança na sua agenda estratégica, é normal que novos investimentos sejam realizados. E a própria estrutura de pessoal, como todos sabem, a Companhia vem fazendo adequações na sua estrutura para fazer frente a um novo ciclo de crescimento.

Adicionalmente, como foi comentado no 2T22, tivemos o efeito de uma reversão de provisão que foi pontual, e isso agora traz um impacto negativo no nosso 3T22. Se fosse uma despesa normalizada, o que deveríamos esperar da nossa despesa administrativa seria algo em torno de 8% da nossa receita líquida.

O nosso PD&I no 3T22, considerando tanto em intangível quanto em despesa, atingiu o patamar de 6% da nossa receita líquida. Como todos sabem, esse percentual deve ser elevado com a expansão do nosso novo Centro de Pesquisa de Desenvolvimento e Inovação, além dos novos investimentos que estamos fazendo em novos produtos no nosso *pipeline*.

Passando agora para o slide 12, vou destacar um pouco do resultado financeiro líquido no 3T. Ele foi um pouco menor em relação ao 3T20, basicamente pelo resultado não realizado com derivativos no 3T21. Em termos de receita de juros, nós tivemos uma elevação neste 3T.

Falando sobre o lucro líquido, o nosso lucro líquido basicamente está no mesmo patamar do 3T21, mas em margem com um recuou, basicamente, é influenciado pelo aumento das despesas operacionais e pelo resultado financeiro líquido.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

Passando para o slide 13, vou falar aqui sobre CAPEX e capital de giro. Em termos de CAPEX, o nosso 3T, considerando imobilizado e CAPEX intangível, teve uma evolução de 16%. Estamos investindo em torno de 56 milhões por cada trimestre.

Esse deve ser um patamar esperado, dado os novos investimentos que a Companhia tem, seja nas suas unidades produtivas, seja na nossa planta de P1000 e, eventualmente, até agora, nos projetos de intangível para PD&I.

No acumulado de 12 meses, a evolução é de 3% e atingimos o patamar de 163 milhões no 3T22. O nosso *working capital* se manteve estável em relação aos trimestres anteriores, atingindo 54% da receita líquida. Acho que aqui, vale a pena destacar o alongamento do nosso DPO e a aproximação do nosso prazo médio de pagamento em relação ao prazo médio de recebimento.

Em relação a dinâmica de estoques, essa evolução foi muito impactada pela dinâmica de imuno, que já foi detalhada ao longo da apresentação. E também acho que vale destacar um outro ponto aqui, que é o aumento dos níveis de estoque para produtos de pesquisa, desenvolvimento e inovação. Isso hoje representa 3,5% da nossa receita.

Por fim, falando aqui um pouco da nossa posição de caixa e endividamento, fechamos mais um trimestre com uma posição de caixa líquido. Isso é extremamente importante dado ao novo fluxo de desembolsos e investimentos que a Companhia vai fazer dos projetos estratégicos que o Marcelo já detalhou.

Nossa posição de dívida bruta representa 300 milhões, basicamente composta por duas debêntures. A primeira debêntures, que terminamos de amortizar em 2023, e a segunda, que iniciamos a amortização em 2023 e se encerra em 2027.

A nossa posição de caixa foi de 763 milhões, e uma posição de caixa líquido equivalente a uma vez o EBITDA da Companhia. Nós temos uma posição de caixa sólido e eventualmente a Companhia pode estudar uma recomposição de caixa frente aos novos investimentos em um momento oportuno e a melhor oportunidade disponível.

Bom, pessoal, por aqui encerra a nossa apresentação de resultados. Muito obrigado a todos, e agora vamos iniciar a nossa sessão de perguntas e respostas.

**Gustavo Miele, Goldman (via webcast):**

Gostaria de fazer duas perguntas. A primeira: Vocês comentaram um pouco sobre a dinâmica de imunoglobulina como um dos maiores motivos para o aumento dos dias de estoque no trimestre. Além deste motivo, vocês têm notado algum fator que tem impactado essa linha de capital de giro? A Companhia tem percebido algum aumento de dificuldade na logística na aquisição dos IPAs?

**Marcelo Hahn:**

Bom dia, Miele. Obrigado pela pergunta. Basicamente, esse nível de *working capital* reportado no 3T foi muito impactado pela dinâmica da imuno. Se nós já tivéssemos um trimestre de vendas normalizadas de imuno, você estaria com um *working capital* mais próximo da casa dos 50%.

Outro ponto que eu destaquei também foi a elevação do nível de estoques de produtos de desenvolvimento e inovação, mas isso é uma agenda que a Companhia vai continuar investindo.

**Gustavo Miele:**

Notamos que a Companhia conseguiu compensar parcialmente a maior competição em especialidades pelos lançamentos de novas drogas. Como estão projetando o segmento de especialidades para o ano que vem? Estão vendo concorrentes também com discurso otimista de lançamentos/inovação? Como estão os planos da Blau para crescimento dessas drogas recém lançadas no ano que vem? Obrigado.

**Douglas Ribeiro:**

Bom dia, Miele. Obrigado pela pergunta. Sobre a dificuldade da aquisição de IPAs, de IFAs, a Companhia não está tendo nenhuma dificuldade na aquisição dos IFAs, e está tendo inclusive mais oferta pela retração mundial de consumo desses IFAs. Sobre o estoque de segurança, nós começamos a ter menos estoque de segurança daqui para frente mediante à essa situação.

Sobre a situação de lançamentos de novos medicamentos e o portfólio crescendo para o ano que vem. Historicamente, a Companhia tem entre 27% e 30% do mercado que atua. Então, nós estamos lançando essas drogas agora e nós imaginamos que vai ter o crescimento delas. Então nós estamos no *ramp up* de crescimento e estamos conquistando o mercado, colocando o produto no mercado.

E nós estamos muito confiantes para o ano de 2023, de que nós vamos conquistar grande parcela deste mercado. Inclusive, como um todo, a Companhia apesar de estar tendo uma retração de preço na parte de especialidades, nós temos vendido mais unidades do produto. Então, é uma situação realmente de preço que nós estamos sofrendo a pressão pelo mercado em si estar muito mais competitivo.

**Vinícius Figueiredo, Itaú BBA (via webcast):**

Bom dia. Minha primeira pergunta seria em relação a normalização do nível atual de estoque de imunoglobulina na cadeia, já considerando que estamos em novembro. Já estamos vendo uma demanda de volume mais normalizada? Uma vez que estiver normalizada, vocês acham que o mercado consegue absorver um aumento significativo de preço deste produto?

A segunda pergunta seria em relação ao aumento de G&A. Em percentual de receita, o que devemos esperar dessa linha olhando para frente?

**Marcelo Hahn:**

Obrigado, Vinicius. Sobre a situação de Imunoglobulina, como mencionamos nas nossas informações dos resultados, a Companhia, sim, está com estoque de imunoglobulina. Já está normalizado praticamente o recebimento desse produto dos nossos fornecedores. Nós já temos o estoque para o 4T em casa e nós estamos esperando uma melhora da situação.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

Nós temos visto uma pequena melhora, mas está mais lenta do que nós imaginávamos, esse retorno do mercado de imunoglobulina. Nós temos visto ainda que muitos produtos sem registro continuam no mercado a preços muito baratos.

Sobre a situação do futuro da imunoglobulina, sim, a partir do momento que nós imaginamos que nós vamos ter menos competitividade, menos concorrência com os medicamentos sem registro, com certeza esse mercado vai voltar a sua normalidade, tanto de demanda e oferta, o que vai melhorar as condições comerciais do medicamento.

**Douglas Ribeiro:**

A segunda parte da pergunta, Vinícius, eu já detalhei um pouco na apresentação, mas o nível que nós deveríamos esperar da despesa administrativa, seria na casa dos 8%. Tivemos efeitos não recorrentes, impactos de provisões no 2T.

Então, aquele nível que nós olhamos no 2T de 11% do SG&A não é um nível que deveria ser normalizado, assim como do 3T de 15% também, seria muito mais esperar o 1T22, onde nós giramos na casa de 13%. Sempre a despesa de vendas próximo da casa dos 5%, e a despesa administrativa na casa dos 8%.

**Vitor Pini, Safra (via webcast):**

Qual foi o tamanho do impacto positivo da reversão de provisão de frete em despesas de venda? E qual patamar deveria esperar para essa linha de despesa de vendas como percentual da receita para os próximos trimestres?

**Douglas Ribeiro:**

O efeito pontual no 3T do ano passado equivale a 0,6, 0,7 da receita. O que nós deveríamos esperar para essa linha é algo próximo de 5% da receita.

**Ian Cesquim, BTG (via webcast):**

Vocês entendem que a demanda de imunoglobulina nesse 4T será suficiente para alcançar a meta de vendas do ano? Por quanto tempo conseguem estocar esse produto?

A segunda parte da pergunta é sobre o *business* de especialidades. Apesar do ganho de volume, a competição tem pressionado o preço dos produtos mais maduros. Vocês têm conseguido manter *share* no segmento? Essa pressão se deve ao que? Entrada de novos competidores? Imaginam que tal cenário permanecerá no médio prazo?

**Marcelo Hahn:**

Obrigado Ian. Sobre a imunoglobulina, o consumo existe, a demanda existe, o que nós estamos tendo dificuldade é que existe muita oferta ainda de produto sem registros. Assim que for diminuída essa oferta, o mercado para a Blau volta a sua normalidade. O que nós estamos tendo nesse momento é essa situação de oferta de produto sem registros a preços muito baratos no mercado, e está atrapalhando a venda da Companhia. Mas nós entendemos que em breve essa situação volta.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

Nós estamos sentindo uma melhora, não a melhora que nós precisamos para atingir a nossa expectativa de venda do 4T, mas estamos confiantes. Nós passamos os primeiros 30 dias do trimestre, nós temos ainda 60 dias. Estamos confiantes ainda que vamos chegar lá.

Sobre a parte de especialidades, a Companhia nunca vendeu tantas unidades, o que nós estamos sofrendo muita é a concorrência de preço. Em unidades, a Companhia tem ganhado maior volume e maior *market share*, em volume. Então, nós acreditamos que quando diminuir essa pressão por diminuição de preço, já que muitos distribuidores estão trocando estoque por dinheiro, então nós imaginamos que essa situação vai melhorar.

Nós acreditamos que no médio e longo prazo nós vamos estar com a normalidade, até porque esse estoque dos distribuidores estão se acabando também. Então, nós estamos tendo uma maior penetração e a nossa situação de *back orders* continua e está crescendo.

Nós agora, com a inauguração do prédio 210, seguindo a nova RDC 690, que facilitou a produção de uma planta nova, nós vamos conseguir colocar esses produtos no mercado muito rapidamente e vamos conseguir endereçar esse gargalo da Companhia.

**Leandro Bastos, Citi (via webcast):**

Podem comentar como estão enxergando a dinâmica comercial de imuno no 4T. Ainda observam um mercado com volumes relevantes da RDC? Ainda sobre imuno, como está a expectativa de preço para o próximo ano com a volta do teto de preços?

Vocês comentaram sobre o efeito de *backorders* em especialidade no trimestre, eu queria entender se as melhorias da produção de São Paulo e Goiás já devem ser suficientes para endereçar esses gargalos produtivos, ou devemos esperar um *ramp up* da P210 em 2023?

**Marcelo Hahn:**

Obrigado, Leandro. Acho que nós já respondemos um pouco sobre a dinâmica da imunoglobulina. A Companhia está com estoque, existe a demanda e nós ainda temos a concorrência, apesar de estar diminuindo, mas existe ainda volume de produtos da RDC, que é medicamentos sem registro, ainda no mercado.

Sobre o preço, nós temos a Resolução 7, que liberou o preço até dia 31/12 e a Companhia, independente desta resolução, anteriormente à essa resolução, ela tem uma liminar de liberação de preço desse medicamento. Então, nós, mesmo que tivemos algum problema da resolução não ser renovada, nós estamos com essa liminar e, fora isso, a Companhia tem uma ação que vai já para o quarto ano, onde já foi feita uma perícia e nós estamos aguardando a sentença do juiz decretando o novo preço da imunoglobulina da Blau.

Então, nós imaginamos que essa situação já está endereçada para a solução, e que nós não vamos ter nenhum problema para 2023 sobre preço de imunoglobulina.

Sobre os gargalos, como eu falei anteriormente, nós estamos ampliando a capacidade produtiva em todas as plantas, melhoramos alguns gargalos da Blau São Paulo, na Blau Goiás, iniciamos também, a terceira área na Blau Goiás, da Produção.

Então, nós imaginamos que está bem endereçado todos esses gargalos e que com o início das operações do 210 também, nós vamos estar com esse problema superado para o 1S23.

E quanto aos gargalos na área de oncologia, nós também já endereçamos a solução desse problema com a aquisição do laboratório Bergamo.

**Vinicius Figueiredo, Itaú (via webcast):**

Se puder fazer uma terceira pergunta, o Marcelo, comentou agora mesmo sobre o *go to market* diferenciado da Bergamo. Como essa estratégia se diferencia da Blau? Há a possibilidade dessa estratégia beneficiar a operação orgânica da Companhia também?

**Marcelo Hahn:**

Obrigado, Vinicius. Então, a Amgen tem uma enorme vocação de atuar como formadora de conceito e acesso. Forma economia, incorporação de tecnologia, entre outros. São áreas em que a Blau não investe tanto em função do portfólio estar mais vinculado à área do *business*.

E com essa aquisição, vem exatamente no momento que a Blau vem colhendo os frutos dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, ampliando seu portfólio. Nós estamos investindo no desenvolvimento de novos biossimilares. Então, vai ser uma grande ajuda para a Blau, esse conhecimento técnico que o Bergamo possui.

**Carlos Herrera, Condor Insider (via webcast):**

Qual o patamar de margens vocês estão vendo para os próximos trimestres?

**Douglas Ribeiro:**

Bom dia, Carlos. Obrigado pela pergunta. Bom, acho que nós destacamos aqui que para o 4T essa questão da dinâmica da imuno, reforçando aqui do nosso lado, nós vamos buscar o melhor mix possível. E o que é esperado é que nós fechemos o ano em um patamar de margem muito próximo ao que nós fechamos no ano passado, consolidado, eventualmente, uma pequena evolução.

Isso é o que nós vamos buscar agora para o próximo trimestre, lembrando que nós estamos aumentando a participação de novos produtos e nós vamos buscar o melhor mix e sempre olhando dentro de casa a nossa eficiência operacional.

**Estela Strano, JP Morgan:**

Temos uma pergunta do nosso lado. Como vocês veem potenciais mudanças regulatórias, principalmente no âmbito de produtos de plasma, dentro de uma nova administração federal? Existe algum risco de mudança regulatória de Alfaepoetina também?

**Marcelo Hahn:**

Bom dia, Estela. Obrigado pela pergunta. Nós não temos visibilidade de nenhuma alteração regulatória sobre o plasma. O que nós temos visto é que existe dentro do Senado uma PEC para que seja feita a coleta do plasma por doadores remunerados e por entidades privadas. Mas nós não temos nada sobre a parte regulatória.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

Geralmente, quando existe alguma alteração regulatória, é feita sempre uma consulta pública, o que não existe nesse momento, nesse sentido. Sobre alguma mudança regulatória em Alfaepoetina é a mesma coisa. Alfaepoetina é um produto biotecnológico, como qualquer outro, e não existe uma mudança regulatória específica para um produto, existe para um segmento de produto.

Então, nós estaríamos envolvendo outras moléculas no mesmo segmento de biotecnologia se houver alguma alteração regulatória. Mas, como eu disse, não existe nenhuma consulta pública. Trata-se de produtos biológicos. A Anvisa segue os guias da EMA, que é a European Medicine Agency, e não existe nada de alteração nesse sentido.

**Caio Rocha, Bradesco BBI:**

Poderiam comentar um pouco como estão observando o ambiente competitivo no início deste 4T? Já estão observando a retomada de imuno? E nos demais segmentos, especialidades e oncológicos?

**Marcelo Hahn:**

Obrigado, Caio. Como eu comentei anteriormente, nós temos sentido uma diminuição, mas ainda o mercado está bem competitivo, a demanda existe independente disso. Então, a Blau não está medindo esforços para colocar o seu produto no mercado da melhor forma possível, sem perder margens. É um desafio bem grande, mas nós estamos seguindo com isso.

E na parte de especialidades e oncológicos, a Companhia informou que nós tivemos *backorders*, quer dizer, a situação da receita não atingir a nossa meta, infelizmente, nós tivemos uma queda de preço desses produtos, aumentamos o volume, mas não foi suficiente para cobrir esse buraco.

Então a Companhia vem há muito tempo já endereçando, ampliando as capacidades produtivas. Vai agora iniciar as operações do prédio 210, que já foi qualificado e validado, está esperando a inspeção da Anvisa para poder liberar, seguindo o RDC 460. E nós imaginamos que nós vamos ter resolvido esses gargalos entre o 1T23 e o 2T23.

**Wagner, Quantitas:**

O Bergamo trabalhava com margem EBITDA maior, menor ou próximo ao da Blau? Após sinergias, como ficaria essa relação? Uma segunda pergunta: Podemos esperar mais atividades de M&As nos próximos meses? Ou essas duas recentes já atendem às ambições da Companhia?

**Douglas Ribeiro:**

Bom dia, Wagner. Obrigado. Bom, nesse momento nós não podemos ainda dar muitas informações em função do estágio em que está a transação, mas acho que o que nós podemos colocar para vocês é o seguinte: Imaginando a combinação desses dois negócios hoje, a capacidade que a Blau tem de fazer novos investimentos, então, nós vamos ganhar com aumento de capacidade produtiva, maior portfólio.

Então, é esperado sim, que nós vamos alavancar a operação do Bérghamo, até porque hoje o Bérghamo eventualmente é uma empresa do grupo da Amgen. E a ideia é que aqui na combinação, nós vamos dar junto mais foco a esse negócio e capturar as sinergias.

A segunda parte eu vou passar para o Marcelo.

**Marcelo Hahn:**

Obrigado, Wagner. Nós estamos com um *pipeline* de cinco oportunidades de M&A, a Companhia não para. Nós ingressamos no mercado de capitais justamente para poder crescer. Dentro do nosso plano estratégico existem ainda muitas oportunidades e nós estamos bem ativos nessa área. Nós montamos uma equipe bem forte.

Nós temos lá na frente também o desafio de fazer um *follow on*. Nós entendemos que 2023 vai ser um bom ano para a Companhia de resultados, vai ser um bom ano para a economia brasileira e nós imaginamos que nós temos que estar preparados para isso. E nós temos sim, olhado bastante para M&A, estamos bastante atentos.

**Gabriel Gaspar, Levante (via webcast):**

Quando vocês acreditam que deve existir a estabilização da concorrência pela maior regulação de importação aos IFAs e outros insumos? Vocês acreditam que esse é um fator suficiente para diminuir a concorrência? Quais fatores e o prazo vocês acreditam que deve melhorar a competição? Ou esse é um novo cenário após a pandemia?

**Marcelo Hahn:**

Obrigado, Gabriel. Não, não acreditamos que esse é um cenário pós pandemia. Nós estamos com uma deflação, estamos com um juros super alto e isso não é normal. Então, nós estamos vivendo um cenário atípico, em que o custo do produto dentro do hospital, dentro do distribuidor, custa muito caro.

Por isso que lá atrás eu comentei com vocês que nós temos visto muitos distribuidores queimando o preço de produto para estar pagando suas contas em dia e para estar fazendo dinheiro, porque a margem dentro do distribuidor é muito baixa e o custo do dinheiro está muito alto. Então, essa não é uma situação pós pandemia. Eu acredito que assim que começar a iniciar a diminuição dos juros, os mercados voltam mais ao normal.

Sobre a concorrência que você coloca aqui, da parte de regulação de importação dos IFAs, o Brasil é um país super regulado. A Anvisa é uma das agências mais reguladas do mundo. Já existe essa regulação, não tem como eu imaginar uma situação de liberação. Nós viemos ano a ano, conquistando a melhoria dessa regulação. Foi criado o CADIFA, que é o cadastro dos IFAs junto à Anvisa.

Então eu não acredito que, mesmo com qualquer mudança que exista política no país, nós vamos ter uma alteração técnica dentro da Anvisa. Até porque os técnicos da Anvisa, os Diretores da Anvisa têm mandato de quatro, cinco anos, e mesmo com essa alteração política que nós vamos ter dentro do governo federal, nós não vamos ver grandes mudanças da Diretoria da Anvisa para os próximos horizontes de três, quatro anos. Então eu não acredito que vai ter uma diminuição da regulação.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T22**  
**Blau (BLAU3 BZ)**  
**04 de Novembro de 2022**

**Bruna Gamboa:**

Pessoal, encerramos a sessão de perguntas e respostas. Eu passo agora a palavra para o Marcelo para as considerações finais. Obrigado.

**Marcelo Hahn:**

Estamos completando um ano e meio desde o nosso IPO, e em 2022, nós completamos 35 anos de história. Eu não canso de dizer que estamos apenas começando. Eu já quero me desculpar porque esse foi um trimestre em que eu falei mais do que em média dos outros *calls*, mas é porque tem tanta coisa bacana acontecendo na Blau.

Não poderia estar mais feliz e orgulhoso dos resultados que a Companhia atingiu. Mesmo com um pequeno desvio do plano original dado o cenário de imunoglobulina e a forte competição que enfrentamos em especialidades, conseguimos entregar crescimento de receita e incremento das margens em relação ao ano passado.

O crescimento sustentável da Blau tem pilares sólidos e bem definidos, e posso assegurar a vocês que a cada trimestre que passa eu tenho mais certeza de que estamos no caminho certo. Sabemos que confiança se conquista e com o tempo e as nossas entregas, o mercado vai ter confiança no segmento em que atuamos, que é um mercado muito resiliente.

A Companhia nunca esteve tão bem estruturada para esse novo ciclo de crescimento e não tenho dúvida que continuaremos crescendo e trazendo resultados como os que apresentamos historicamente. Seguimos focados no nosso plano estratégico, sem distrações do nosso propósito e gerando valor aos nossos acionistas.

Obrigado a todos que seguem acreditando na Blau. Tenham um excelente dia.

"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"