

Cotia, 5 de agosto de 2025. A **Blau Farmacêutica**, multinacional líder no segmento hospitalar farmacêutico e pioneira em biotecnologia no Brasil, anuncia seus resultados consolidados para o 2º trimestre de 2025 ("2T25"). As demonstrações financeiras estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (*IFRS*) emitidas pelo *IASB* e foram auditadas por auditores independentes de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Este documento foi elaborado com base nas demonstrações financeiras consolidadas, que foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da CVM e os pronunciamentos do CPC.

Resultados 2T25: EBITDA Recorrente cresce 34% em relação ao 2T24

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ	1T25	Δ
Receita Líquida	465	465	-0,1%	373	24,6%
Hospitalar	406	398	2,0%	330	23,2%
Varejo+Estética+Plasma	59	67	-12,3%	43	35,6%
Lucro Bruto	187	170	10,3%	149	25,2%
Margem Bruta	40,3%	36,5%	380 bps	40,1%	20 bps
EBITDA Recorrente	122	91	34,0%	83	47,5%
Margem EBITDA Recorrente	26,3%	19,6%	670 bps	22,2%	410 bps
Lucro Líquido	63	48	32,7%	91	-30,3%
Margem Líquida	13,6%	10,2%	340 bps	24,3%	-1.070 bps
Lucro Líquido Recorrente	63	52	21,8%	63	0,3%
Margem Líquida Recorrente	13,6%	11,2%	240 bps	16,9%	-330 bps
Capital de Giro	941	893	5,4%	851	10,6%
% Receita Líquida LTM	53,2%	56,7%	-350 bps	48,1%	510 bps
CAPEX Total	100	69	44,2%	72	38,2%
% Receita Líquida	21,4%	14,8%	660 bps	19,3%	210 bps
PD&I Total	44	50	-13,4%	30	45,5%
% Receita Líquida	9,4%	10,8%	-140 bps	8,0%	140 bps
Dívida Líquida	168	143	17,6%	67	149,6%
Alavancagem	0,3x	0,4x	-0,1x	0,2x	0,1x

Destaques 2T25:

- **Receita Líquida de BRL 465 milhões**, estável em relação ao 2T24:
 - Segmento Hospitalar impactado principalmente por limitação de capacidade em algumas classes de medicamentos. Obras de expansão de capacidade avançam.
 - Segmento Varejo+Estética+Plasma: BU de Estética com venda normalizada e apresentando crescimento, mas desempenho das BUs de Varejo e Plasma levam a queda no segmento.
- **Margem Bruta avança sequencialmente pelo 7º trimestre consecutivo**, atingindo 40,3%.
- **EBITDA Recorrente cresce 34% em relação ao 2T24**, com margem de 26,3%:
 - Valor nominal de BRL 122 milhões é o maior dos últimos 4 anos.
 - Margem é mais alta desde o 1T23.
- **Lucro Líquido Recorrente de BRL 63 milhões**, 22% acima do 2T24.
- **Investimentos de BRL 100 milhões**, crescimento de 44% em relação ao 2T24:
 - Imobilizado de BRL 64 milhões, com destaque para expansão de capacidade nas fábricas atuais.
 - Intangível de BRL 36 milhões, principalmente para desenvolvimento de novos produtos.
- **Companhia decide não converter em participação o empréstimo para a Prothya**, fracionadora de plasma europeia:
 - Desafios operacionais da Prothya e montante financeiro inviabilizam a aquisição do ativo.
 - Blau deve receber os EUR 50 milhões de volta, acrescidos de juros do período.
 - Montante deve fazer a Companhia voltar a ser caixa líquido, e ter mais segurança nos investimentos transformacionais que estão sendo feitos em momento de juros elevados.

Mensagem da Administração

Working in Progress

A diversificação da Receita nos últimos anos certamente é benéfica para a Companhia, mas a transição tem seus desafios. A receita da Blau em 2019 era muito concentrada em apenas dois medicamentos, e com os investimentos em novos produtos e maior foco no mercado privado, conseguimos reduzir significativamente essa dependência. Essa tendência melhorou o risco-retorno da Companhia, reduziu a volatilidade dos resultados e aumentou a eficiência produtiva. No entanto, esses produtos que foram perdendo representatividade possuem um tíquete elevado, e para compensar a Receita, foi necessário um aumento significativo de volume dos outros produtos, levando nossas fábricas a operarem praticamente com capacidade máxima nos últimos trimestres.

Essa restrição de capacidade foi o principal limitador de nosso crescimento no trimestre, com algumas de nossas linhas de produção não conseguindo atender a demanda atual, gerando uma pendência de venda acima do nível recorrente. O fato foi intensificado no trimestre com mais paradas não programadas do que o esperado, resultando em menos dias de produção. Mesmo com todos esses desafios e uma base de comparação mais forte, o segmento Hospitalar ainda teve desempenho positivo no trimestre, mais uma vez mostrando resiliência.

A queda no segmento de Varejo+Estética+Plasma foi uma pressão adicional para o crescimento consolidado, principalmente pelas BUs de Varejo e Plasma, amenizada pela normalização da BU Estética, que voltou a operar normalmente com as duas marcas de Toxina Botulínica.

As margens operacionais seguem tendência positiva. Temos observado uma tendência positiva no mix de vendas para as margens, que junto com a otimização gradual de todo o parque fabril, em especial o Bergamo, contribuíram para o avanço sequencial da Margem Bruta pelo 7º trimestre consecutivo. Analisando o EBITDA Recorrente, o valor nominal do trimestre foi o mais alto dos últimos 4 anos, e a margem a mais alta desde o 1T23.

Obras de expansão de capacidade em andamento. Estamos em obras para expansão de capacidade nas fábricas atuais da Blau, que devem ser finalizadas até o final do ano, para suportar nosso crescimento no curto e médio prazo. Essa capacidade adicional será ocupada com a própria pendência atual, crescimento de mercado, aceleração dos lançamentos, retomada de crescimento das outras Unidades de Negócio e expansão na América Latina.

Não converteremos o empréstimo para Prothya em ações, devido aos desafios operacionais e financeiros. Os resultados operacionais da Prothya têm sido abaixo das expectativas da Blau, além do valor expressivo que seria necessário para a aquisição. Dado os riscos do *turnaround*, uma alavancagem que seria muito acima do ideal em um cenário de juros altos e a oferta de um terceiro para a aquisição total da Prothya, o Conselho de Administração da Blau decidiu não converter o empréstimo em participação. Como condição precedente para a venda, a Blau receberá os EUR 50 milhões investidos, acrescidos de juros no período. A estrutura do investimento como um empréstimo conversível se mostrou assertiva, fazendo a Companhia ter exposição a uma opcionalidade interessante, protegendo o balanço e tendo opção de saída.

Foco estratégico no Core Business para aumento de capacidade e diferenciação. Para endereçar a capacidade produtiva de maneira estrutural e suportar o crescimento de longo prazo, estamos investindo na fábrica de Pernambuco, com capacidade 3x maior do que a atual ao final do projeto, que terá a entrega das linhas de produção de maneira gradual visando maior eficiência produtiva. Já os investimentos em biotecnologia visam diferenciação, com produtos de alto valor agregado, como os Anticorpos Monoclonais. São medicamentos de última geração com excelentes resultados clínicos e múltiplas indicações terapêuticas, acessando um mercado endereçável crescente de BRL 6 bilhões.

A Blau busca um posicionamento competitivo vantajoso para a Companhia e a sociedade, com produção local em alta escala e baixo custo, resultando em maior acesso de medicamentos complexos para a população local e internacional. É um movimento em linha com o nosso propósito: Desenvolver e disponibilizar produtos e soluções de vanguarda para um mundo mais saudável e sustentável.

#Blauer!

Marcelo Hahn, CEO e fundador

Sobre a Blau Farmacêutica

A Blau é uma indústria farmacêutica multinacional líder no Segmento Hospitalar e pioneira em biotecnologia no Brasil, com portfólio diversificado de marcas próprias. É focada em desenvolver e comercializar medicamentos de alta complexidade sem patente, em especial biológicos, com atuação nas principais classes terapêuticas do mercado como: imunologia, hematologia, oncologia, nefrologia e infectologia. Atua também nos mercados de Varejo, Estética e Plasma, visando capturar crescimento adicional para a Companhia.

A Blau possui produção em alta escala com baixo custo, distribuída em 5 plantas no Brasil, para venda no mercado local e internacional. Atualmente está presente comercialmente em 7 países da América Latina (Brasil, Argentina, Colômbia, Chile, Equador, Peru e Uruguai), além de contar com uma operação de coleta de plasma nos Estados Unidos (Hemarus). Só no Brasil, atende a mais de 9.500 instituições, incluindo mais de 6.000 hospitais.

O Core Business da Companhia é o Segmento Hospitalar, e é representado pela Unidade de Negócio (BU) Onco-Hemato e Especialidades. A Companhia também possui outras avenidas de crescimento, no Segmento Varejo+Estética+Plasma, que agrupa as BUs Farma/OTC, Blau Aesthetics e Hemarus.

Segmento Hospitalar (84% da Receita Líquida em 2024)

▪ Onco-Hemato e Especialidades

A Onco-Hemato consolida os medicamentos destinados ao tratamento do câncer e de doenças relacionadas ao sangue e aos órgãos hematopoiéticos. Já a parte de Especialidades, é composta por medicamentos que são utilizados no dia a dia do hospital, na maioria dos tratamentos especializados de doenças infecciosas e tratamentos especiais. Engloba produtos como antibióticos, relaxantes musculares, analgésicos, anestésicos, entre outros.

Segmento Varejo+Estética+Plasma (16% da Receita Líquida em 2024)

▪ Farma/OTC

São medicamentos e produtos comercializados no canal de varejo, para diversos tipos de indicações, em especial para doenças crônicas como artrite reumatoide e anemia, bem como oncológicos, ginecológicos, anticoagulantes, gastroenterologia, infectologia, géis, linha completa de preservativos masculinos, entre outros. Disponibilizamos uma ampla gama de medicamentos vendidos nas farmácias tanto sob prescrição médica quanto isentos de prescrição.

▪ Blau Aesthetics

São soluções inovadoras para procedimentos estéticos, em que atuamos com um dos melhores portfólios para tratamentos estéticos minimamente invasivos, para atender as necessidades dos profissionais da saúde especialistas em procedimentos estéticos.

▪ Hemarus

Desde junho de 2021, a Blau tem operado na coleta de plasma sob a bandeira Hemarus, estabelecendo uma rede de centros nos Estados Unidos. A coleta e a comercialização do plasma ocorrem em instalações modernas, em conformidade com os padrões estabelecidos pela US Food and Drug Administration (FDA), garantindo segurança e qualidade. A doação de plasma é remunerada e os doadores precisam atender a critérios específicos para serem elegíveis.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação & Parcerias

A Blau possui duas estruturas que suportam o crescimento da Companhia:

- (i) **Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação (PD&I), Blau Inventta** – localizada no complexo industrial em Cotia e em processo de expansão – que desenvolve produtos de alta complexidade na linha de genéricos e biossimilares;
- (ii) **Novos Negócios & Parcerias**, que busca identificar parcerias estratégicas para a ampliação do portfólio, com foco em transferências de tecnologia e produção local, tanto de insumos como de medicamentos.

A Receita Líquida dos Lançamentos alcançou BRL 111 milhões ou 6,3% da Receita Total nos últimos 12 meses (LTM 2T25), enquanto os investimentos em PD&I acumularam BRL 168 milhões ou 9,5% da Receita Total no mesmo período, incluindo tanto as despesas que impactam o resultado quanto as capitalizadas no intangível.

No 2T25, submetemos 17 medicamentos para aprovação das agências reguladoras, sendo 5 no Brasil (ANVISA) e 12 nos demais países da América Latina, incluindo 2 futuros lançamentos. Além disso, obtivemos a aprovação de 7 medicamentos no trimestre, todos na América Latina excluindo o Brasil.

Lançamos o Mesilato de Imatinibe no trimestre, medicamento oncológico que transformou o tratamento da Leucemia Mieloide Crônica, sendo indicado em seus diferentes estágios, tanto para pacientes adultos quanto pediátricos. A produção está sendo realizada na fábrica de Caucaia, e tem o diferencial competitivo de embalagem com blister fracionado.

A Blau submeteu para a ANVISA aproximadamente BRL 3,1 bilhões de TAM¹, sendo que aproximadamente BRL 200 milhões já foram lançados e BRL 2,9 bilhões devem ser lançados até 2027.

(BRL bi)	TAM ¹
Submetidos em 2022-2024	3,0
Submetidos em 2025	0,1
Produtos submetidos à ANVISA²	3,1
Lançados	0,2
A Lançar em 2025	0,5
A Lançar em 2026-2027	2,4
Lançamentos	3,1

1) TAM = Mercado Endereçável Total, fonte IQVIA.

2) Considera somente os produtos já submetidos para aprovação da ANVISA e que foram ou serão lançados a partir de 2025.

DRE Gerencial

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ	1T25	Δ
Receita Líquida	465	465	-0,1%	373	24,6%
Custo de Produtos Vendidos	-278	-295	-6,0%	-224	24,2%
Lucro Bruto	187	170	10,3%	149	25,2%
Margem Bruta	40,3%	36,5%	380 bps	40,1%	20 bps
Vendas	-33	-29	12,8%	-29	13,9%
Gerais & Administrativas	-43	-43	0,6%	-43	-0,2%
PD&I	-9	-6	48,6%	-7	36,5%
PDD	-2	-15	-86,1%	-1	72,0%
Outras	3	-5	-	40	-91,9%
Despesas Totais	-83	-98	-14,5%	-39	114,0%
% Receita Líquida	-17,9%	-21,0%	310 bps	-10,4%	-750 bps
Depreciação e Amortização	19	13	45,2%	14	29,6%
% Receita Líquida	4,0%	2,8%	120 bps	3,9%	10 bps
EBITDA	122	85	44,1%	125	-2,0%
Margem EBITDA	26,3%	18,3%	800 bps	33,5%	-720 bps
EBIT	104	72	43,9%	111	-6,1%
% Receita Líquida	22,3%	15,5%	680 bps	29,6%	-730 bps
Receita Financeira	5	9	-47,3%	12	-59,6%
Despesa Financeira	-17	-24	-27,2%	-7	138,2%
Resultado Financeiro	-13	-15	-15,3%	4	-
% Receita Líquida	-2,7%	-3,2%	50 bps	1,2%	-390 bps
Equivalência Patrimonial	0	0	-	0	-
Lucro antes dos impostos	91	57	59,4%	115	-20,6%
% Receita Líquida	19,6%	12,3%	730 bps	30,8%	-1.120 bps
Corrente	-16	-2	693,6%	-8	105,8%
Diferido	-11	-7	53,4%	-16	-28,9%
Imposto de renda e CSLL	-28	-10	192,6%	-24	15,8%
Alíquota Efetiva	-30,7%	-16,7%	-1.400 bps	-21,0%	-970 bps
Acionistas controladores	63	49	30,0%	91	-30,3%
Acionistas não controladores	0	-1	-85,1%	0	-32,2%
Lucro Líquido	63	48	32,7%	91	-30,3%
Margem Líquida	13,6%	10,2%	340 bps	24,3%	-1.070 bps
(-) Reestruturação e Integração	0	3	-100,0%	0	-
(-) Consultorias e Projetos M&A	0	4	-100,0%	0	-
(-) Venda de Registro	0	0	-	-42	-100,0%
EBITDA Recorrente	122	91	34,0%	83	47,5%
Margem EBITDA Recorrente	26,3%	19,6%	670 bps	22,2%	410 bps
Ajustes Lucro Líquido	0	4	-100,0%	-28	-100,0%
Lucro Líquido Recorrente	63	52	21,8%	63	0,3%
Margem Líquida Recorrente	13,6%	11,2%	240 bps	16,9%	-330 bps

Receita Líquida

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Hospitalar	406	398	2,0%	330	23,2%
Portfólio Maduro	377	370	1,9%	308	22,7%
Lançamentos	29	28	3,7%	22	30,5%
Varejo+Estética+Plasma	59	67	-12,3%	43	35,6%
Receita Líquida Total	465	465	-0,1%	373	24,6%

A Receita Líquida do 2T25 atingiu BRL 465 milhões, estável em relação ao 2T24. Restrição de capacidade em algumas linhas de produção, uma base de comparação mais forte e queda na BU de Varejo+Estética+Plasma, refletiram no desempenho de Receita do trimestre.

Analizando em relação ao trimestre anterior (1T25), a Receita cresceu 25%, dado a sazonalidade mais fraca do 1T25 em relação ao demais trimestres e a normalização dos efeitos temporários verificados no 1T25 (impacto em estética dado a venda de um dos registros de Toxina Botulínica e deslocamento de parte da licitação pública).

O Segmento Hospitalar cresceu 2% no 2T25 em relação ao 2T24, impactado principalmente por restrição de capacidade em algumas linhas de produção. O Core Business da Companhia manteve o patamar mais alto verificado entre o 2T24 e 4T24. No entanto, mais paradas não programadas resultaram em menos dias de produção, que em conjunto com a já mencionada restrição de capacidade em algumas linhas de produção, limitaram o crescimento no trimestre. O cenário de juros altos e câmbio volátil segue como desafio, mas temos notado uma demanda resiliente por medicamentos, comprovando a atratividade do setor e nos dando confiança na retomada do crescimento mais forte.

Segmento de Varejo+Estética+Plasma teve a venda da BU de Estética normalizada. Após a venda de um de nossos registros de Toxina Botulínica por USD 7,5 milhões, que impactou momentaneamente a venda no 1T25, já verificamos a normalização da BU no 2T25, que voltou a crescer. A queda de Receita no trimestre se deve principalmente a BU de Varejo, que teve um ambiente competitivo favorável em produtos relevantes do portfólio da BU no ano passado, que normalizou esse ano. Além disso, a coleta de plasma nos EUA (Hemarus) não faturou no trimestre, apesar de ter continuado a operar e estocar os produtos, dado que continuamos buscando um novo contrato de venda do plasma.

Estamos confiantes em um desempenho melhor do 2º semestre em relação ao 1º semestre. Apesar da restrição de capacidade em algumas linhas continuar até a conclusão das obras, temos a expectativa de ter menos paradas não programadas para atender a demanda principalmente dos hospitais. Outra possibilidade é acelerar a venda de produtos importados, que não consomem capacidade produtiva. Além disso, esperamos aceleração na BU de estética (que também não consome capacidade produtiva e tem sazonalidade positiva no final do ano), estabilização na BU de varejo e possibilidade de retorno do faturamento na Hemarus.

Obras de aumento de capacidade em progresso. Essa expansão nas fábricas atuais deve ser concluída ainda esse ano, para impulsionar o crescimento a partir de 2026. Estimamos que essa capacidade adicional irá suportar a demanda até 2028, e após esse período, a nova fábrica em Pernambuco deve atender a demanda de longo prazo.

Perspectivas de médio e longo prazo continuam entusiasmantes, com as obras de expansão de capacidade e a perspectiva de aceleração do pipeline de novos produtos nos próximos anos. Posteriormente, com o lançamento dos Anticorpos Monoclonais e a fábrica em Pernambuco, a Blau deve alcançar novos patamares de receita e margens. Vale novamente mencionar a atratividade do setor, que deve continuar crescendo por um longo período, dado o envelhecimento da população, queda de patentes relevantes, ampliação do acesso a medicamentos, diagnóstico precoce e a tendência de busca por bem-estar e melhor qualidade de vida.

Lucro Bruto

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Receita Líquida	465	465	-0,1%	373	24,6%
Matérias-primas e embalagens	-207	-250	-17,2%	-161	28,3%
Outros gastos de fabricação	-61	-37	63,2%	-55	9,5%
Depreciação e amortização	-10	-9	20,0%	-7	46,4%
Custo de Produtos Vendidos	-278	-295	-6,0%	-224	24,2%
Lucro Bruto	187	170	10,3%	149	25,2%
Margem Bruta	40,3%	36,5%	380 bps	40,1%	20 bps

O Lucro Bruto atingiu BRL 187 milhões no 2T25, aumento de 10% em relação ao 2T24, principalmente por uma tendência positiva no mix de vendas refletida na redução de matérias-primas e embalagens, que junto com a otimização gradual do Bergamo, contribuíram para compensar o menor número de dias de produção. Os custos de matérias-primas e embalagens representaram 44% da Receita no 2T25, em comparação com 54% no 2T24. A Margem Bruta apresentou alta de 380 bps no mesmo período, alcançando 40,3%.

Em comparação ao trimestre anterior (1T25), a evolução da Margem Bruta foi de 20bps, com a maior receita no 2T25 contribuindo para a leve melhora no período. A Blau continua disciplinada para equilibrar competitividade com lucratividade, mesmo no cenário de restrição em algumas linhas e macro ainda desafiador.

Margem Bruta evolui sequencialmente pelo sétimo trimestre consecutivo, com destaque para um custo de reposição unitário menor em dólar e otimização gradual da operação do Bergamo, resultando em uma alta de acumulada de 960 bps da Margem Bruta durante esses 7 trimestres (base 3T23, melhora do 4T23 até 2T25).

Perspectivas de relativa estabilidade no curto prazo, enquanto médio prazo segue favorável. Continuidade da evolução no Bergamo é fator potencialmente positivo no curto prazo, mas que pode ser compensado por um mix de vendas pior em termos de margem, por uma possível maior relevância de produtos importados, que naturalmente tem uma margem menor do que produtos que são produzidos localmente. Analisando o médio prazo, ainda temos muito a extrair dos ativos atuais, incluindo o próprio Bergamo, mas também as outras operações da Blau na América Latina (8% da receita no 2T25), que também contam com margens abaixo das operações maduras e deveriam evoluir gradualmente.

Perspectivas no longo prazo seguem animadoras, com possível ganho relevante de margem pelo efeito mix do lançamento dos Anticorpos Monoclonais, que provavelmente terão margens superiores ao portfólio atual. A centralização e expansão de capacidade em Pernambuco também deve ter reflexos positivos na Margem Bruta, com gradual elevação da escala, que deve gerar economias no custo unitário dos produtos, tanto por maior eficiência produtiva quanto por melhores condições de compra de insumos, sem falar na diluição adicional pelo crescimento das exportações.

Despesas Operacionais

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Vendas	-33	-29	12,8%	-29	13,9%
Gerais & Administrativas	-43	-43	0,6%	-43	-0,2%
PD&I	-9	-6	48,6%	-7	36,5%
PDD	-2	-15	-86,1%	-1	72,0%
Outras	3	-5	-172,5%	40	-91,9%
Despesas Totais (A)	-83	-98	-14,5%	-39	114,0%
(-) Reestruturação e Integração	0	3	-100,0%	0	-
(-) Consultorias e Projetos M&A	0	4	-100,0%	0	-
(-) Venda de Registro	0	0	-	-42	-100,0%
(-) Despesas Não Recorrentes (B)	0	6	-100,0%	-42	-100,0%
Vendas	-33	-29	12,8%	-29	13,9%
Gerais & Administrativas Recorrentes	-43	-40	7,2%	-43	-0,2%
PD&I	-9	-6	48,6%	-7	36,5%
PDD	-2	-15	-86,1%	-1	72,0%
Outras Recorrentes	3	-1	-	-1	-
Despesas Totais Recorrentes (A+B)	-83	-91	-8,5%	-81	3,1%

As Despesas Totais Recorrentes totalizaram BRL 83 milhões no 2T25 ou 17,9% da Receita, redução de 8% em relação ao montante de BRL 91 milhões ou 19,6% da Receita no 2T24, principalmente pelo montante atípico de PDD verificado no ano passado. Em comparação ao 1T25, valor 3% acima, mas relevante diluição pelo crescimento de 25% da Receita no período.

Vendas atingiram BRL 33 milhões ou 7,0% da Receita no 2T25, alta de 13% em relação aos BRL 29 milhões ou 6,2% da Receita no 2T24, aumento justificado pelo reforço nas equipes para suportar o crescimento e estar mais próximo dos clientes, além da implementação da remuneração variável para a força de vendas.

Gerais & Administrativas Recorrentes totalizaram BRL 43 milhões ou 9,2% da Receita no 2T25, aumento de 7% em relação aos BRL 40 milhões ou 8,6% da Receita do 2T24, já excluindo os BRL 3 milhões de não recorrentes no 2T24, que impactaram essa rubrica. Aumento nominal justificado pelo aumento do time para dar andamento aos projetos transformacionais da Companhia, enquanto a diluição deve voltar a ocorrer quando a Receita voltar a crescer.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) atingiram BRL 9 milhões ou 1,9% da Receita no 2T25, aumento de BRL 3 milhões em relação aos BRL 6 milhões ou 1,3% da Receita no 2T24, seguindo critérios contábeis de alocação entre despesa e intangível.

Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) atingiu BRL 2 milhões ou 0,5% da Receita no 2T25, redução de BRL 13 milhões em relação aos BRL 15 milhões ou 3,3% da Receita no 2T24. O montante verificado no ano passado foi atípico, resultado da provisão de 100% dos valores a receber de clientes que entraram em recuperação judicial na época.

Outras Despesas Recorrentes totalizaram BRL 3 milhões positivos no 2T25, em comparação com BRL 1 milhão negativo no 2T24, já excluindo os BRL 4 milhões de não recorrentes relacionados a Consultorias e Projetos de M&A no 2T24. O valor positivo no trimestre se deve principalmente pela reversão de contingências.

EBITDA

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Lucro Líquido	63	48	32,7%	91	-30,3%
(-) Imposto de renda e CSLL	28	10	192,6%	24	15,8%
(-) Resultado Financeiro	13	15	-15,3%	-4	-393,0%
(-) Depreciação e Amortização	19	13	45,2%	14	29,6%
EBITDA	122	85	44,1%	125	-2,0%
Margem EBITDA	26,3%	18,3%	800 bps	7,1%	1.920 bps
(-) Reestruturação e Integração	0	3	-100,0%	0	-
(-) Consultorias e Projetos M&A	0	4	-100,0%	0	-
(-) Venda de Registro	0	0	-	-42	-100,0%
EBITDA Recorrente	122	91	34,0%	83	47,5%
Margem EBITDA Recorrente	26,3%	19,6%	670 bps	22,2%	410 bps

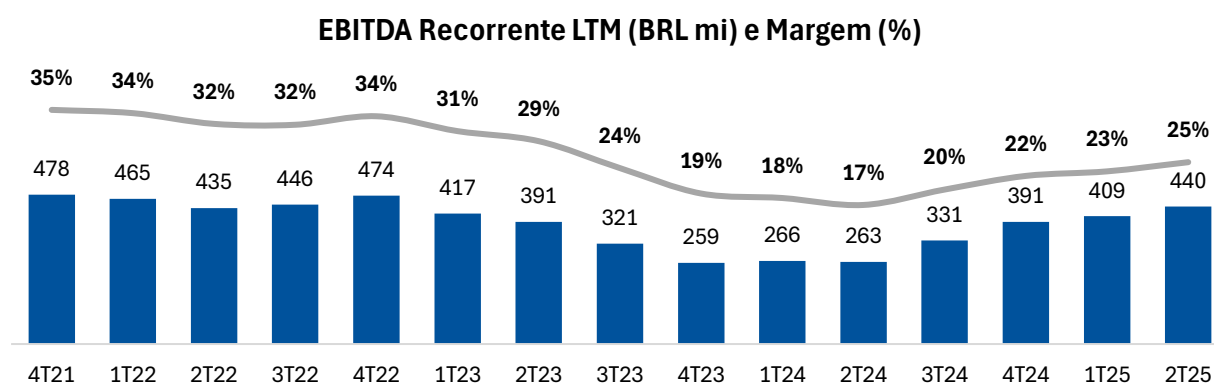
O EBITDA conforme Resolução CVM 156/22 registrou BRL 122 milhões no 2T25, crescimento de 44% em relação ao 2T24. A queda de 2% em relação ao trimestre anterior (1T25), se deve ao impacto positivo da venda do registro de Toxina Botulínica.

EBITDA Recorrente de BRL 122 milhões do 2T25 é montante mais alto alcançado pela Companhia nos últimos 4 anos. O avanço foi de 34% frente aos BRL 91 milhões registrados no mesmo trimestre do ano passado. A análise já exclui efeitos não recorrentes negativos de BRL 7 milhões no 2T24 (Reestruturação e Integração e Consultorias e Projetos de M&A).

Margem EBITDA Recorrente de 26,3% do 1T25 é a mais alta desde o 1T23, ganho de 670bps em relação ao 2T24, acumulando os ganhos na Margem Bruta e diluição das despesas.

Esforços para manter patamar de margem no curto prazo e tendência positiva no médio prazo. Assim como a Margem Bruta, as despesas em relação à Receita também tendem a se manter próximas ao patamar atual, com eventual aumento nominal sendo compensado por um maior crescimento de Receita. No médio prazo, as perspectivas são mais otimistas, com o aumento de capacidade provavelmente resultando em maior crescimento de receita, com aumento apenas marginal da despesa variável e maior diluição das despesas fixas.

Perspectivas de longo prazo são transformacionais, com possibilidade de superar as margens históricas da Companhia, de maneira sustentável e com uma escala muito mais relevante. A confiança é reflexo do aumento de capacidade gradual, em linha com crescimento de mercado – que deve continuar atrativo por um longo período pelos fatores já citados no capítulo de Receita – e o desenvolvimento de novos produtos, incluindo alguns transformacionais, como os Anticorpos Monoclonais.



Resultado Financeiro

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Receita Financeira	5	9	-47,3%	12	-59,6%
Juros incorridos	-15	-17	-12,2%	-15	0,1%
Variação cambial	3	-6	-	9	-68,8%
Outras	-6	-1	382,7%	-2	202,2%
Despesa Financeira	-17	-24	-27,2%	-7	138,2%
Resultado Financeiro	-13	-15	-	4	-
% Receita Líquida	-2,7%	-3,2%	50 bps	0,2%	-290 bps

O Resultado Financeiro foi negativo em BRL 13 milhões no 2T25, em comparação com BRL 15 milhões negativos no 2T24, melhora impulsionada pela variação cambial. A Receita Financeira foi BRL 5 milhões, abaixo do mesmo período do ano anterior, principalmente por um menor caixa médio durante o trimestre, enquanto os juros incorridos vieram levemente abaixo, pela redução de BRL 53 milhões da dívida bruta, ainda que os juros estejam mais altos no período.

Lucro Líquido

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Lucro antes dos impostos	91	57	59,4%	115	-20,6%
Imposto de renda e CSLL	-28	-10	192,6%	-24	15,8%
Alíquota Efetiva	-30,7%	-16,7%	-1.400 bps	-21,0%	0 bps
Lucro Líquido	63	48	32,7%	91	-30,3%
Margem Líquida	13,6%	10,2%	340 bps	5,2%	840 bps
Ajustes Lucro Líquido	0	4	-	-28	-100,0%
Lucro Líquido Recorrente	63	52	21,8%	63	0,3%
Margem Líquida Recorrente	13,6%	11,2%	240 bps	16,9%	-330 bps

O Lucro Líquido contábil cresceu 33% no 2T25 em relação ao 2T24, para BRL 63 milhões, refletindo a melhora operacional e as dinâmicas já comentadas nos capítulos anteriores.

Encerramos o 2T25 com Lucro Líquido Recorrente de BRL 63 milhões, crescimento de 22% em relação ao 2T24, já desconsiderando os valores não recorrentes referentes ao 2T24. A melhora operacional mais do que compensou a maior alíquota efetiva no 2T25, explicada principalmente pela Companhia não ter anunciado JCP no trimestre. Lembrando que o anúncio relativamente alto de JCP no 1T25 foi visando eficiência tributária, e não foi necessário no 2T25, dado que não houve desembolso de caixa relevante de impostos. É provável que a Blau volte a anunciar JCP no próximo trimestre, já que a política da Companhia garante a distribuição de ao menos 25% do Lucro Líquido anual.

Capital de Giro

(BRL mi)	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ %
Contas a receber de clientes	536	447	477	504	522	2,7%
Estoques	678	690	606	552	524	29,5%
Fornecedores	-273	-286	-286	-219	-152	79,1%
Capital de Giro	941	851	797	837	893	5,4%
% Receita Líquida LTM	53,2%	48,1%	45,4%	49,6%	56,7%	-350 bps

(Dias)	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ %
Contas a receber de clientes	109	91	98	108	119	-8,5%
Estoques	230	230	199	182	179	28,7%
Fornecedores	-93	-95	-94	-73	-52	77,9%
Ciclo de Caixa	247	226	203	218	246	0,2%

Capital de Giro do 2T25 cresce 5% em relação ao 2T24, para BRL 941 milhões, principalmente por aumento dos estoques, parcialmente compensado pelo aumento do financiamento de fornecedores. Em relação ao 1T25, houve aumento de BRL 90 milhões, principalmente por aumento no contas a receber de clientes, amenizado por uma redução dos estoques.

Contas a Receber impactado principalmente pela sazonalidade da Receita. O prazo de recebimento médio ao redor de três meses faz grande parte da Receita do trimestre ser recebida somente no trimestre seguinte. Como a Receita do 1T é sazonalmente mais fraca, no 2T se recebe um valor menor, e o fato da Receita do 2T ser maior, resulta em um acúmulo proporcionalmente maior no contas a receber, que foi intensificado por uma maior concentração de vendas na segunda metade do trimestre. Não verificamos mudanças significativas nos prazos para clientes.

Nível de estoque e financiamento de fornecedores estão mais altos por conta do aumento de produtos importados, que fazem o estoque subir mais rapidamente por serem produtos acabados de maior valor unitário, e como o pagamento geralmente é a prazo, aumenta o nível de financiamento de fornecedores. A perspectiva de aceleração da venda de produtos importados no segundo semestre deve fazer essas contas gradualmente normalizarem.

Ciclo de Caixa do 2T25 praticamente estável em comparação com o 2T24. Houve melhora nos recebíveis e financiamento de fornecedores, mas o impacto nos estoques consumiu a otimização. Analisando em relação ao trimestre anterior, houve aumento de 21 dias, principalmente pela sazonalidade do contas a receber de clientes.

CAPEX

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Imobilizado	64	24	161,7%	49	30,6%
% Receita Líquida	13,8%	5,3%	850 bps	13,1%	70 bps
Intangível	36	45	-20,3%	23	54,5%
% Receita Líquida	7,6%	9,6%	-200 bps	6,2%	140 bps
CAPEX Total	100	69	44,2%	72	38,2%
% Receita Líquida	21,4%	14,8%	660 bps	19,3%	210 bps

O CAPEX Total do 2T25 atingiu BRL 100 milhões com destaque para os investimentos em aumento de capacidade, aumento de 44% ou BRL 31 milhões em relação ao 2T24. O imobilizado correspondeu por 64% do valor total do 2T25, enquanto o intangível pelos demais 36%. Em relação ao 1T24, o aumento foi de BRL 28 milhões.

Imobilizado com destaque para o aumento de capacidade produtiva, com os investimentos totalizando BRL 64 milhões no 2T25. Os principais projetos foram de expansão de capacidade das plantas atuais da Blau (Blau São Paulo e Cotia), para endereçar os gargalos atuais e suportar o crescimento de mercado e do pipeline da Companhia no curto e médio prazo.

Intangível reflete principalmente os investimentos em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) capitalizados, que atingiram BRL 36 milhões no 2T25, redução de 20% em relação ao 2T24, seguindo andamento dos projetos de desenvolvimento de novos produtos. O total dos investimentos de PD&I, incluindo o intangível e as despesas, foi de BRL 44 milhões ou 9,4% da Receita no 2T25, redução de 13% em relação aos BRL 50 milhões ou 10,8% da Receita no 2T24.

Fluxo de Caixa

(BRL mi)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Resultado Operacional Ajustado	157	114	38,2%	154	2,4%
Capital de Giro	-90	14	-	-54	67,2%
IR e CSLL pagos	0	0	-	-10	-98,2%
CAPEX	-100	-69	44,2%	-72	38,2%
Outros	-51	-46	12,2%	-18	190,6%
Fluxo de Caixa Livre da Empresa	-84	13	-	0	-
Pagamento de Juros	-10	-12	-20,3%	-25	-60,7%
Arrendamentos	-3	-2	82,0%	-2	40,2%
Fluxo de Caixa Livre do Acionista	-97	-1	-	-27	259,4%
Pagamento de Aquisições	0	-2	-100,0%	0	-
Amortização de Dívida	-50	-50	0,0%	0	-
Dividendos e JCP	0	-19	-100,0%	-22	-100,0%
Variação Cambial	2	0	-	-2	-
Var. Caixa e Aplicações Financeiras	-144	-72	101,6%	-51	184,1%

Fluxo de Caixa Livre da Empresa com consumo de BRL 84 milhões no 2T25, em comparação com geração de BRL 13 milhões no 2T24. Apesar da melhora dos resultados operacionais, verificamos maiores necessidades de capital de giro, e aumento dos investimentos, para garantir o crescimento sustentável de longo prazo da Companhia. Após pagamento de juros e arrendamentos, o Fluxo de Caixa Livre do Acionista totalizou consumo de BRL 97 milhões no 2T25, em comparação com consumo de BRL 1 milhão no 2T24.

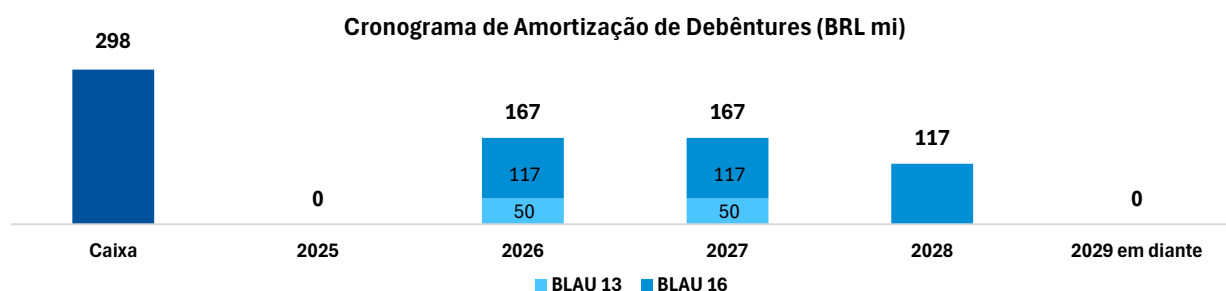
A variação de caixa e aplicações financeiras foi negativa em BRL 144 milhões no 2T25, devido aos fatores citados anteriormente, mais amortização de BRL 50 milhões de debêntures e variação cambial sobre o caixa e aplicações financeiras positiva no valor de BRL 2 milhões.

Endividamento

(BRL mi)	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ %
Curto Prazo	66	60	67	60	69	-4,8%
Longo Prazo	400	450	450	450	450	-11,1%
Dívida Bruta	466	510	517	510	519	-10,3%
Caixa e Aplicações Financeiras	298	442	493	432	376	-20,8%
Dívida Líquida	168	67	24	78	143	17,6%
EBITDA LTM	482	445	381	316	362	33,2%
Alavancagem	0,3x	0,2x	0,1x	0,2x	0,4x	-0,1x

A Dívida Líquida do 2T25 aumentou BRL 25 milhões em relação ao 2T24, para BRL 168 milhões. Esse desempenho é resultado da redução de BRL 78 milhões do montante de Caixa e Aplicações Financeiras no período, amenizado pela redução de BRL 53 milhões da Dívida Bruta, principalmente pela amortização de BRL 50 milhões da debênture BLAU13. Apesar do aumento da Dívida Líquida, o crescimento em ritmo superior do EBITDA dos últimos 12 meses, fez a alavancagem se reduzir em 0,1x no período, para 0,3x no 2T25.

O Caixa da Companhia cobre aproximadamente 66% das amortizações de debêntures, que estão programadas para pagamento entre 2026 e 2028, ou ainda 64% da Dívida Bruta de BRL 466 milhões do 2T25, que por sua vez é composta por BRL 103 milhões da debênture BLAU13 (CDI + 1,10% a.a.), BRL 363 milhões da debênture BLAU16 (CDI + 1,68% a.a.). Cronograma de amortização de debêntures conforme o gráfico a seguir:



Perspectiva de voltar a ser caixa líquido ainda em 2025, com o empréstimo para a Prothya não sendo convertido e o valor de EUR 50 milhões retornará para a Companhia, acrescido de juros do período. A princípio, o valor será utilizado nos investimentos transformacionais da Companhia, como os Anticorpos Monoclonais e aumento de capacidade produtiva.

Companhia adota postura conservadora na estrutura de capital, especialmente no cenário atual de taxas de juros, sempre operando com baixa alavancagem e planejando investimentos orgânicos majoritariamente financiados com a própria geração de caixa. Mesmo com os investimentos transformacionais que estão sendo realizados, a Companhia pretende continuar operando com baixa alavancagem.

Anexo 1 - Balanço Patrimonial (em milhares de Reais)

Ativo	Consolidado	
	30/06/2025	31/12/2024
Ativo circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	58.797	33.317
Aplicações financeiras	239.125	459.555
Contas a receber de clientes	535.700	476.750
Contas a receber partes relacionadas	-	-
Estoques	678.158	606.189
Tributos a recuperar	57.977	42.496
Outros créditos	56.106	57.845
Total do ativo circulante	1.625.863	1.676.152
Ativo não circulante		
Tributos a recuperar	944	24.711
Depósitos judiciais	26.515	27.207
Imposto de renda e contribuição social diferidos	82.191	84.515
Ativo financeiro ao valor justo	265.155	265.155
Outros créditos	3.721	1.048
Total do realizável a longo prazo	378.526	402.636
Investimentos	-	-
Imobilizado	900.790	810.423
Intangível	533.846	487.746
Direito de uso	31.533	34.772
Total do ativo não circulante	1.844.695	1.735.577
Total do ativo	3.470.558	3.411.729

Passivo	Consolidado	
	30/06/2025	31/12/2024
Passivo circulante		
Fornecedores	272.990	284.945
Fornecedores partes relacionadas	38	1.054
Empréstimos e financiamentos	-	1.871
Debêntures	66.177	65.103
Obrigações tributárias	15.160	15.071
Impostos de renda e contribuição social a recolher	24.388	8.916
Obrigações trabalhistas	73.100	75.136
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	22.657	-
Arrendamentos a pagar	6.661	6.387
Instrumentos financeiros derivativos	716	217
Outras passivos circulantes	31.561	79.242
Total do passivo circulante	513.448	537.942
Passivo não circulante		
Debêntures	400.000	450.000
Obrigações tributárias	1.305	1.598
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	17.105	12.873
Arrendamentos a pagar	31.021	35.591
Imposto de renda e contribuição social diferidos	194.906	170.201
Outras obrigações trabalhistas	2.848	2.437
Outras passivos não circulantes	57.641	50.423
Total do passivo não circulante	704.826	723.123
Total do Passivo	1.218.274	1.261.065
Patrimônio líquido		
Capital social	1.316.609	1.316.609
Ações em tesouraria	(42.891)	(42.891)
Reservas de lucros	854.323	899.323
Lucros Acumulados	154.284	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(16.292)	(9.052)
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	2.266.033	2.163.989
Participação de não controladores	(13.749)	(13.325)
Total do patrimônio líquido	2.252.284	2.150.664
Total do passivo e patrimônio líquido	3.470.558	3.411.729

Anexo 2 - Demonstrações de Resultados (em milhares de Reais)

	Consolidado	
	Seis meses findos em 30/06/2025	Seis meses findos em 30/06/2024
Receita operacional líquida	837.823	824.781
Custo das mercadorias e produtos vendidos	(501.189)	(535.487)
Lucro bruto	336.634	289.294
Despesas comerciais	(77.040)	(64.380)
Despesas administrativas	(85.715)	(84.356)
Outras receitas e despesas operacionais, líquidas	40.385	(19.645)
Total das despesas operacionais, líquidas	(122.370)	(168.381)
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	214.264	120.913
Receitas financeiras	16.239	24.155
Despesas financeiras	(24.553)	(40.313)
Resultado financeiro	(8.314)	(16.158)
Lucro antes dos impostos	205.950	104.755
Imposto de renda e contribuição social correntes	(24.480)	(2.497)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(27.597)	(14.965)
Imposto de renda e contribuição social	(52.077)	(17.462)
Lucro líquido do período	153.873	87.293
Resultado atribuído aos:		
Acionistas controladores	154.284	88.823
Acionistas não controladores	(411)	(1.530)
	153.873	87.293
Resultado por ação (em R\$)		
Básico	0,87	0,51
Diluído	0,87	0,51

Anexo 3 - Demonstrações de Fluxo de Caixa (em milhares de Reais)

	Consolidado	
	30/06/2025	30/06/2024
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes dos impostos	205.950	104.755
Ajustes para reconciliar o lucro do exercício ao caixa proveniente das atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	33.032	24.851
Baixas no ativo imobilizado e intangível	8.331	3
Baixa de direito de uso e arrendamento	(41)	-
Juros sobre arrendamento	819	1.817
Encargos sobre debêntures	33.508	39.072
Encargos financeiros sobre consórcio	278	-
Rendimento aplicações, líquido	(15.304)	(23.317)
Variação cambial não realizada de aplicações financeiras	5.329	-
Ganhos e perdas não realizados na variação do valor justo de ativos	499	(245)
Variação cambial não realizada em fornecedores e clientes	(3.732)	(806)
Resultado da equivalência patrimonial	-	-
Provisão para perda esperada do contas a receber de clientes	12.819	17.036
Provisão (reversão) para perdas nos estoques, líquida	11.904	24.820
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, líquidas	6.503	(5.209)
Provisão incentivos de longo prazo	2.131	(117)
Atualização monetária depósitos judiciais	(814)	(484)
Outras (reversões), líquidas	-	395
	301.212	182.571
(Acréscimo) decréscimo nas contas de ativo		
Contas a receber de clientes	(85.824)	(76.903)
Estoques	(83.873)	80.292
Impostos a recuperar	7.320	(7.811)
Outros créditos	(934)	(4.254)
Depósitos judiciais	1.506	151
Acréscimo (decréscimo) nas contas de passivo		
Fornecedores	(5.388)	(35.004)
Obrigações trabalhistas	(3.756)	29.971
Obrigações fiscais	5.385	521
Outras contas a pagar	(47.277)	8.985
Caixa gerado pelas atividades operacionais	88.371	178.519
Imposto de renda e contribuição social pagos	(8.042)	-
Contingências pagas	(2.271)	-
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	78.058	178.519
Fluxos de caixa das atividades de investimento		
Aplicações financeiras	230.405	43.183
Adições ao imobilizado	(112.906)	(53.328)
Adições ao intangível	(58.809)	(62.463)
Caixa líquido (aplicado nas) atividades de investimento	58.690	(72.608)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		
Dividendos e juros sobre capital próprio	(22.343)	(19.167)
Pagamento de arrendamentos a pagar - Principal	(4.613)	(1.533)
Pagamento de arrendamentos a pagar - Juros	(819)	(1.817)
Aquisição em participações fiinanciadas	-	(1.797)
Pagamento cheque especial	(1.871)	-
Pagamento de debentures - principal	(50.000)	(50.000)
Pagamento de debentures - Juros	(32.434)	(42.669)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(112.080)	(116.983)
Aumento (Redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	24.668	(11.072)
Caixa e equivalentes de caixa em 1º de janeiro	33.317	31.495
Efeito de variação cambial sobre o saldo de caixa e equivalentes de caixa	748	-
Caixa e equivalente de caixa em 30 junho	58.733	20.423
Aumento (Redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	24.668	(11.072)

Aviso Legal

Considerações futuras, se contidas nesse documento, são exclusivamente relacionadas às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros e às perspectivas de crescimento da Companhia, não se constituindo, portanto, em garantia de performance ou de resultados futuros da Companhia. Essas considerações são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Companhia e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Além disso, informações adicionais não auditadas ou revisadas pela auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações providas de suas informações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas informações trimestrais individuais e consolidadas revisadas ou demonstrações financeiras anuais auditadas por auditores independentes para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Cotia, August 05, 2025. **Blau Farmacêutica, multinational leader in the pharmaceutical hospital segment and pioneer in biotechnology in Brazil,** announces its consolidated results for the second quarter of 2025 ("2Q25"). The financial statements comply with the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by IASB and were audited by independent auditors according to Brazilian and international standards on auditing. This document was prepared based on the consolidated financial statements, which were prepared according to the accounting practices adopted in Brazil, comprising the CVM rules and the CPC pronouncements.

2Q25 Results: Recurring EBITDA grows 34% over 2Q24

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ	1Q25	Δ
Net Revenues	465	465	-0.1%	373	24.6%
Hospital	406	398	2.0%	330	23.2%
Retail+Aesthetic+Plasma	59	67	-12.3%	43	35.6%
Gross Profit	187	170	10.3%	149	25.2%
Gross Margin	40.3%	36.5%	380 bps	40.1%	20 bps
Recurring EBITDA	122	91	34.0%	83	47.5%
Recurring EBITDA Margin	26.3%	19.6%	670 bps	22.2%	410 bps
Net Income	63	48	32.7%	91	-30.3%
Net Margin	13.6%	10.2%	340 bps	24.3%	-1,070 bps
Recurring Net Income	63	52	21.8%	63	0.3%
Adjusted Net Margin	13.6%	11.2%	240 bps	16.9%	-330 bps
Working Capital	941	893	5.4%	851	10.6%
% Net Revenue LTM	53.2%	56.7%	-350 bps	48.1%	510 bps
Total CAPEX	100	69	44.2%	72	38.2%
% Net Revenue	21.4%	14.8%	660 bps	19.3%	210 bps
RD&I Total	44	50	-13.4%	30	45.5%
% Net Revenue	9.4%	10.8%	-140 bps	8.0%	140 bps
Net Debt	168	143	17.6%	67	149.6%
Leverage	0.3x	0.4x	-0.1x	0.2x	0.1x

2Q25 Highlights:

- **Net Revenue of BRL 465 million**, flat from 2Q24:
 - Hospital segment mainly impacted by capacity constraints in certain drug classes. Capacity expansion works in progress.
 - Retail+Aesthetics+Plasma segment: The Aesthetics BU showed normalized sales and growth, but the performance of Retail and Plasma BUs led to a decline in the segment.
- **Gross Margin increased for the seventh consecutive quarter**, reaching 40.3%.
- **Recurring EBITDA grows by 34% over 2Q24**, with a margin of 26.3%:
 - Nominal EBITDA of BRL 122 million is the highest in the last four years.
 - Margin was the highest since 1Q23.
- **Recurring Net Income of BRL 63 million**, 22% higher than in 2Q24.
- **Investments of BRL 100 million**, up by 44% over 2Q24:
 - PP&E of BRL 64 million, featuring capacity expansion at current plants.
 - Intangible assets of BRL 36 million, mainly for the development of new products.
- **The Company will not convert its loan to Prothya (European plasma fractionator) into equity:**
 - Operational challenges of Prothya and the financial amount make the asset acquisition unfeasible.
 - Blau is expected to recover the EUR 50 million, plus interest incurred in the period.
 - This amount should bring the Company back to a net cash position, providing greater security for the transformational investments being made at a time of high interest rates.

Message from Management

Working in Progress

Revenue diversification in recent years is certainly beneficial for the Company, but the transition has its challenges.

Blau's revenue in 2019 was very concentrated in just two drugs, and with investments in new products and greater focus on the private market, we were able to significantly reduce this dependence. This trend improved the Company's risk-return, reduced the volatility of results and increased production efficiency. However, these products that have been losing representativeness have a high ticket, and to compensate for the Revenue, a significant increase in the volume of other products was necessary, leading our factories to operate practically at maximum capacity in recent quarters.

This capacity constraint was the main limiter on our growth in the quarter, with some of our production lines not being able to meet the current demand, generating a pending sale above the recurring level. This fact was intensified in the quarter with more unscheduled stops than expected, resulting in fewer days of production. Even with all these challenges and a stronger comparison basis, the Hospital segment still had a positive performance in the quarter, once again showing resilience.

The decline in the Retail+Aesthetics+Plasma segment was an additional pressure for consolidated growth, mainly by the Retail and Plasma BUs, mitigated by the normalization of the Aesthetic BU, which returned to normal operation with the two brands of Botulinum Toxin.

Operating margins remain on an upward trend. We have seen a positive trend in the sales mix, which, along with the gradual optimization of Bergamo, helped offset the fewer production days and led to a sequential increase in Gross Margin for the seventh consecutive quarter, being the main driver behind the Company reaching its highest Recurring EBITDA Margin since 1Q23.

Capacity expansion works in progress. We are in the process of expanding capacity of Blau's current plants, which should be completed by the end of the year, to support our growth in the short and medium term. This additional capacity will be occupied with the current pendency, market growth, acceleration of launches, resumption of growth of the other Business Units and expansion in Latin America.

We will not convert the Prothya loan into shares due to operational and financial challenges. Prothya's operational results have fallen short of Blau's expectations, and in addition to the significant amount that would be required for the acquisition. Given the risks associated with turnaround, the potential leverage, which would be well above the ideal level in a high-interest rate environment, and the offer made by a third party to acquire 100% of Prothya, Blau's Board of Directors decided not to convert the loan into equity. As a precedent condition to the sale, Blau will recover the EUR 50 million invested, plus interest incurred in the period. Structuring the investment as a convertible loan proved to be a sound decision, giving the Company exposure to an attractive optionality while protecting the balance sheet and having exit option.

Strategic focus on the Core Business to increase capacity and differentiation. To address the production capacity in a structural way and support long-term growth, we are investing in the Pernambuco plant, with a capacity 3x greater than the current one at the end of the project, which will have the delivery of the production lines gradually aiming at greater production efficiency. Investments in biotechnology, on the other hand, aim at differentiation, with high value-added products, such as Monoclonal Antibodies. They are state-of-the-art medicines with excellent clinical outcomes and multiple therapeutic indications, accessing a growing addressable market of BRL 6 billion.

Blau aims to secure an advantage competitive position for both the Company and society by local production, at scale and low cost, ultimately increasing access to these drugs for both local and international populations. This initiative is aligned with our purpose: To develop and deliver cutting-edge products and solutions for a healthier and more sustainable world.

#Blauer!

Marcelo Hahn, CEO and founder

About Blau Farmacêutica

Blau is a multinational pharmaceutical industry leader in the Hospital Segment and a pioneer in biotechnology in Brazil, with diverse portfolio of own brands. It is focused on developing and selling highly complex no patent drugs, especially biologics, operating with key therapeutical classes in the market, such as immunology, hematology, oncology, nephrology and infectiology. It also operates in the Retail, Aesthetics and Plasma markets, aiming to capture additional growth for the Company. It is worth noting that the investment equivalent to 20% of Prothya, one of the 10 largest fractionators and marketers of plasma-derived products in the world, has not yet been converted into equity and, therefore, is not yet consolidated in the results.

Blau has a high-scale production, with low cost, distributed among 5 facilities in Brazil, selling in the domestic and international markets. It is currently present in 7 Latin American countries – Brazil, Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Peru and Uruguay, in addition to having a plasma collection operation (Hemarus). In Brazil alone, it serves more than 9,500 institutions, including more than 6,000 hospitals.

The Company's Core Business is the Hospital Segment, which serves hospitals and is represented by the Onco-Hemato and Specialties Business Unit (BU). The Company also has other growth avenues grouped in the Retail+Aesthetics+Plasma Segment, composed of the Pharma/OTC, Blau Aesthetics and Hemarus BUs.

Hospital Segment (84% of Net Revenue in 2024)

- **Onco-Hemato and Specialties**

The Onco-Hematology business unit consolidates drugs for treating cancer and other diseases related to blood and hematopoietic organs. The Specialties unit is comprised of drugs used in a hospitals' daily routine, in most of the specialized treatments for infectious diseases and special treatments. It includes products such as antibiotics, muscle relaxers, analgesics, and anesthetics, among others.

Retail+Aesthetics+Plasma Segment (16% of Net Revenue in 2024)

- **Pharma/OTC**

Drugs and products sold in the retail channel, serving for various types of treatments, especially chronic diseases like rheumatoid arthritis and anemia, as well as oncology, gynecology, gastroenterology and infectious disease drugs, in addition to anticoagulants, gels, and a complete line of male condoms, among others. We provide a wide range of prescription and non-prescription drugs to be sold in drugstores.

- **Blau Aesthetics**

It consists of innovative solutions for aesthetic procedures, being one of the best portfolios for minimally invasive aesthetic treatments, meeting the needs of health care professionals specializing in aesthetic procedures.

- **Hemarus**

Since June 2021, Blau has engaged in plasma collection operations under the Hemarus brand, establishing a network of centers in the United States. Plasma is collected and sold at modern facilities, in compliance with the standards established by the U.S. Food and Drug Administration (FDA), ensuring safety and quality. Plasma donation is remunerated, and its donors have to meet specific criteria to be considered eligible. Each donation undergoes rigorous laboratory tests before release for use by the pharmaceutical industry.

Research, Development, and Innovation & Partnerships

Blau has two structures that underpin its growth:

- (iii) **Research, Development, & Innovation (RD&I), Blau Inventta** – located in an industrial complex in the municipality of Cotia and undergoing a ramp-up process – develops highly complex products in the generic and biosimilar lines;
- (iv) **New Businesses & Partnerships** that seek to identify strategic partnerships to expand the portfolio, with a focus on technology transfers and local production of inputs and drugs.

Net Revenue from Launches reached BRL 111 million or 6.3% of Total Revenue in the last 12 months (LTM 2Q25), while RD&I investments totaled BRL 168 million or 9.5% of Total Revenue in the period, including expenses that impact the result and capitalized costs of intangible assets.

In 2Q25, we submitted 17 drugs for approval by regulatory agencies, with 5 in Brazil (ANVISA) and 12 in other Latin American countries, including two future launches. Furthermore, we obtained approval for seven drugs in the quarter, all of which were in Latin America, excluding Brazil.

We launched Imatinib Mesylate during the quarter, an oncology drug that revolutionized the treatment of Chronic Myeloid Leukemia, with indications across different stages of the disease, for both adult and pediatric patients. Production is taking place at the Caucaia plant, and the product features a competitive edge with segmented blister packaging.

Blau has submitted approximately BRL 3.1 billion in TAM¹ to ANVISA. Of this amount, approximately BRL 200 million has already been launched, while BRL 2.9 billion is expected to be launched by 2027.

(BRL bi)	TAM ¹
Submitted in 2022-2024	3.0
Submitted in 2025	0.1
Products submitted to ANVISA²	3.1
Launched	0.2
To be launched in 2025	0.5
To be launched in 2026-2027	2.4
Launches	3.1

3) TAM = Total Addressable Market (source: IQVIA).

4) Considers only products that have already been submitted for approval to ANVISA and were or will be launched as of 2025.

Managerial Income Statement

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ	1Q25	Δ
Net Revenue	465	465	-0.1%	373	24.6%
COGS	-278	-295	-6.0%	-224	24.2%
Gross Profit	187	170	10.3%	149	25.2%
Gross Margin	40.3%	36.5%	380 bps	40.1%	20 bps
Sales	-33	-29	12.8%	-29	13.9%
G&A	-43	-43	0.6%	-43	-0.2%
RD&I	-9	-6	48.6%	-7	36.5%
PDA	-2	-15	-86.1%	-1	72.0%
Others	3	-5	-	40	-91.9%
Total expenses	-83	-98	-14.5%	-39	114.0%
% Net Revenue	-17.9%	-21.0%	310 bps	-10.4%	-750 bps
Depreciation and Amortization	19	13	45.2%	14	29.6%
% Net Revenue	4.0%	2.8%	120 bps	3.9%	10 bps
EBITDA	122	85	44.1%	125	-2.0%
EBITDA Margin	26.3%	18.3%	800 bps	33.5%	-720 bps
EBIT	104	72	43.9%	111	-6.1%
% Net Revenue	22.3%	15.5%	680 bps	29.6%	-730 bps
Financial Revenue	5	9	-47.3%	12	-59.6%
Financial Expenses	-17	-24	-27.2%	-7	138.2%
Financial Result	-13	-15	-15.3%	4	-
% Net Revenue	-2.7%	-3.2%	50 bps	1.2%	-390 bps
Equity Equivalent	0	0	-	0	-
Earnings before Taxes	91	57	59.4%	115	-20.6%
% Net Revenue	19.6%	12.3%	730 bps	30.8%	-1,120 bps
Current	-16	-2	693.6%	-8	105.8%
Deferred	-11	-7	53.4%	-16	-28.9%
Income Tax and CSLL	-28	-10	192.6%	-24	15.8%
% Effective Tax Rate	-30.7%	-16.7%	-1,400 bps	-21.0%	-970 bps
Controlling shareholders	63	49	30.0%	91	-30.3%
Non-controlling shareholders	0	-1	-85.1%	0	-32.2%
Net Income	63	48	32.7%	91	-30.3%
Net Margin	13.6%	10.2%	340 bps	24.3%	-1,070 bps
(-) Restructuring and Integration	0	3	-100.0%	0	-
(-) Consulting and M&A Projects	0	4	-100.0%	0	-
(-) Sale of Registration	0	0	-	-42	-100.0%
Recurring EBITDA	122	91	34.0%	83	47.5%
Recurring EBITDA Margin	26.3%	19.6%	670 bps	22.2%	410 bps
Net Income Adjustments	0	4	-100.0%	-28	-100.0%
Recurring Net Income	63	52	21.8%	63	0.3%
Recurring Net Margin	13.6%	11.2%	240 bps	16.9%	-330 bps

Net Revenue

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Hospital	406	398	2.0%	330	23.2%
Mature Portfolio	377	370	1.9%	308	22.7%
Launches	29	28	3.7%	22	30.5%
Retail+Aesthetics+Plasma	59	67	-12.3%	43	35.6%
Total Net Revenue	465	465	-0.1%	373	24.6%

Net Revenue reached BRL 465 million in 2Q25, flat from 2Q24. Capacity constraints in some production lines, a stronger comparison base, and a decline in Retail+Aesthetics+Plasma segment affected the Revenue performance in the quarter.

Compared to the previous quarter (1Q25), Revenue grew 25%, due to the weaker seasonality of 1Q25 compared to the other quarters and the normalization of the temporary effects observed in 1Q25 (impact on Aesthetics due to the sale of one of the Botulinum Toxin registrations and the shift of part of the public tender).

The Hospital segment grew 2% in 2Q25 compared to 2Q24, mainly impacted by capacity constraints in some production lines. The Company's Core Business maintained the highest level observed between 2Q24 and 4Q24. However, more unplanned shutdowns resulted in fewer production days, which, together with the aforementioned capacity constraints in some production lines, limited growth in the quarter. The high interest rate and volatile exchange rate scenario remains challenging, but we have seen resilient demand for drugs, confirming the attractiveness of the sector and giving us confidence in a stronger recovery.

The Retail+Aesthetics+Plasma segment had normalized sales in the Aesthetics BU. After the sale of one of our Botulinum Toxin registrations for USD 7.5 million, which temporarily impacted sales in 1Q25, we have already seen the normalization of the BU in 2Q25, which returned to growth. The Revenue drop in the quarter is mainly due to the Retail BU, which benefited from a favorable competitive environment in relevant products in the BU's portfolio last year, which normalized this year. In addition, the plasma collection in the U.S. (Hemarus) did not generate revenue in the quarter, despite continuing to operate and stock products, as we are still seeking a new plasma sales contract.

We are confident in a better performance in the second half compared to the first half. Although capacity constraints in some lines will continue until the completion of the works, we expect to have fewer unscheduled stops to meet demand, mainly from hospitals. Another possibility is to accelerate the sale of imported products, which do not consume production capacity. In addition, we expect an acceleration in the Aesthetics BU (which also does not consume production capacity and has positive seasonality at the end of the year), stabilization in the Retail BU, and the possibility of resuming revenue from Hemarus.

Capacity expansion works in progress. This expansion at Blau's current plants is expected to be completed later this year, to drive growth starting in 2026. We estimate that this additional capacity will support demand through 2028, and after that period, the new plant in Pernambuco should meet long-term demand.

The medium and long-term outlook remains exciting, with capacity expansion works underway and the prospect of acceleration in the new product pipeline over the next few years. Later, with the launch of Monoclonal Antibodies and the Pernambuco plant, Blau is expected to reach new levels of revenue and margins. It is worth mentioning again the attractiveness of the sector, which should continue to grow for a long period, given the aging population, the expiration of major patents, increased access to drugs, early diagnosis, and the trend of seeking well-being and better quality of life.

Gross Profit

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Net Revenue	465	465	-0.1%	373	24.6%
Raw materials and packaging	-207	-250	-17.2%	-161	28.3%
Other manufacturing costs	-61	-37	63.2%	-55	9.5%
Depreciation and Amortization	-10	-9	20.0%	-7	46.4%
Cost of Goods Sold	-278	-295	-6.0%	-224	24.2%
Gross Profit	187	170	10.3%	149	25.2%
Gross Margin	40.3%	36.5%	380 bps	40.1%	20 bps

Gross Profit reached BRL 187 million in 2Q25, up by 10% over 2Q24, mainly due to a positive trend in the sales mix reflected in lower raw material and packaging costs, which, along with the gradual optimization of Bergamo, helped offset the fewer production days. Raw material and packaging costs accounted for 44% of Revenue in 2Q25, compared to 54% in 2Q24. Gross Margin increased by 380 bps in the same period, reaching 40.3%.

Compared to the previous quarter (1Q25), Gross Margin improved by 20bps, with the higher revenue in 2Q25 contributing to the slight improvement in the period. Blau remains disciplined in balancing competitiveness with profitability, even in a scenario of restrictions in some lines and a still challenging macro environment.

The Gross Margin has improved sequentially for the seventh consecutive quarter, featuring a lower unit replacement cost in U.S. dollars and the gradual optimization of the Bergamo operation, resulting in a cumulative increase of 960 bps over these seven quarters (base 3Q23, improvement from 4Q23 to 2Q25).

Short-term prospects point to relative stability, while the medium term remains favorable. Ongoing progress at Bergamo is a potentially positive factor in the short term, but it may be offset by a less favorable sales mix in terms of margin, due to a possible higher share of imported products, which naturally have lower margins than locally produced products. Looking at the medium term, there is still much to be extracted from current assets, including Bergamo itself, but also Blau's other operations in Latin America (8% of revenue in 2Q25), which also have lower margins than mature operations and should gradually improve.

Long-term prospects remain promising, with a potential significant margin gain from the mix effect of launching Monoclonal Antibodies, which are likely to have higher margins than the current portfolio. The centralization and expansion of capacity in Pernambuco should also have positive impacts on the Gross Margin, with a gradual increase in scale, which should generate savings in the unit cost of products, both from greater production efficiency and better conditions for purchasing inputs, not to mention additional dilution from growing exports.

Operating Expenses

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Sales	-33	-29	12.8%	-29	13.9%
G&A	-43	-43	0.6%	-43	-0.2%
RD&I	-9	-6	48.6%	-7	36.5%
PDA	-2	-15	-86.1%	-1	72.0%
Other	3	-5	-172.5%	40	-91.9%
Total Expenses (A)	-83	-98	-14.5%	-39	114.0%
(-) Restructuring and Integration	0	3	-100.0%	0	-
(-) Consulting and M&A Projects	0	4	-100.0%	0	-
(-) Sale of Registration	0	0	-	-42	-100.0%
(-) Non-Recurring Expenses (B)	0	6	-100.0%	-42	-100.0%
Sales	-33	-29	12.8%	-29	13.9%
Recurring G&A and Others	-43	-40	7.2%	-43	-0.2%
RD&I	-9	-6	48.6%	-7	36.5%
RD&I	-2	-15	-86.1%	-1	72.0%
Other Recurring	3	-1	-	-1	-
Total Recurring Expenses (A+B)	-83	-91	-8.5%	-81	3.1%

Recurring Expenses totaled BRL 83 million in 2Q25 or 17.9% of Revenue, down by 8% from the BRL 91 million or 19.6% of Revenue reported in 2Q24, mainly due to the atypical PDA amount accounted for last year. Compared to 1Q25, the amount was 3% higher, but there was relevant dilution due to the 25% increase in Revenue in the period.

Sales reached BRL 33 million or 7.0% of Revenue in 2Q25, up by 13% over the BRL 29 million or 6.2% of Revenue reported in 2Q24, justified by the reinforcement of teams to support growth and get closer to customers, as well as the implementation of variable compensation for the sales force.

Recurring General & Administrative Expenses totaled BRL 43 million or 9.2% of Revenue in 2Q25, up by 7% over the BRL 40 million or 8.6% of Revenue reported in 2Q24, already excluding the BRL 3 million of non-recurring items in 2Q24 that impacted this line. The nominal increase was justified by the expansion of the team to move forward with the Company's transformational projects, while dilution should resume once Revenue starts growing again.

Research, Development, and Innovation (RD&I) totaled BRL 9 million or 1.9% of Revenue in 2Q25, up by BRL 3 million over the BRL 6 million or 1.3% of Revenue reported in 2Q24, following the accounting criteria of allocation between expenses and intangible assets.

Provision for Doubtful Accounts (PDA) reached BRL 2 million or 0.5% of Revenue in 2Q25, down by BRL 13 million from the BRL 15 million or 3.3% of Revenue reported in 2Q24. The amount recorded last year was atypical, resulting from the 100% provision of receivables from customers that filed for court-supervised reorganization at the time.

Other Recurring Expenses totaled a positive BRL 3 million in 2Q25, compared to a negative BRL 1 million in 2Q24, already excluding the BRL 4 million in non-recurring items related to Consulting and M&A Projects in 2Q24. The positive amount in the quarter was mainly due to the reversal of contingencies.

EBITDA

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Net Income	63	48	32.7%	91	-30.3%
(-) Income Tax and CSLL	28	10	192.6%	24	15.8%
(-) Financial Result	13	15	-15.3%	-4	-393.0%
(-) Depreciation and Amortization	19	13	45.2%	14	29.6%
EBITDA	122	85	44.1%	125	-2.0%
EBITDA Margin	26.3%	18.3%	800 bps	7.1%	1,920 bps
(-) Restructuring and Integration	0	3	-100.0%	0	-
(-) Consulting and M&A Projects	0	4	-100.0%	0	-
(-) Sale of Registration	0	0	-	-42	-100.0%
Recurring EBITDA	122	91	34.0%	83	47.5%
Recurring EBITDA Margin	26.3%	19.6%	670 bps	22.2%	410 bps

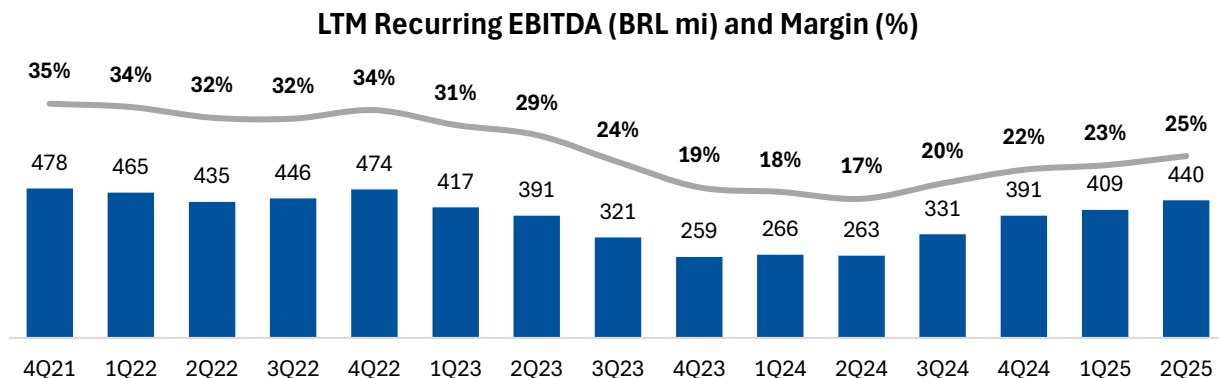
EBITDA under CVM Resolution 156/22 was BRL 122 million in 2Q25, up by 44% over 2Q24. The 2% decrease from the previous quarter (1Q25) was due to the positive impact from the sale of the Botulinum Toxin registration.

Recurring EBITDA of BRL 122 million in 2Q25 is the highest amount recorded by the Company in the past four years. The increase came to 34% compared to BRL 91 million reported in the same quarter of the previous year. The analysis already excludes negative non-recurring effects of BRL 7 million in 2Q24 (Restructuring, Integration, Consulting, and M&A Projects).

Recurring EBITDA Margin of 26.3% in 1Q25 was the highest since 1Q23, with a 670bps gain compared to 2Q24, reflecting cumulative gains in Gross Margin and expense dilution.

Efforts to maintain the margin level in the short term and a positive trend in the medium term. As well as the Gross Margin, expenses as a percentage of Revenue also tend to remain close to the current level, with any nominal increase expected to be offset by stronger Revenue growth. In the medium term, prospects are more optimistic, with increased capacity likely to drive higher revenue growth, with only marginal increases in variable expenses and greater dilution of fixed expenses.

Long-term prospects are transformational, with the potential to surpass the Company's historical margins in a sustainable way and on a much larger scale. This confidence reflects the gradual increase in capacity, in line with market growth, which is expected to remain attractive for a long period due to the factors already mentioned in the Revenue section, and the development of new products, including some transformational ones, such as Monoclonal Antibodies.



Financial Result

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Financial Revenue	5	9	-47.3%	12	-59.6%
Interest incurred	-15	-17	-12.2%	-15	0.1%
Exchange variation	3	-6	-	9	-68.8%
Others	-2	-1	63.0%	-2	2.1%
Financial Expense	-14	-24	-42.7%	-7	87.5%
Financial Result	-9	-15	-	4	-
% Net Revenue	-1.9%	-3.2%	130 bps	0.2%	-210 bps

Financial Result was negative by BRL 13 million in 2Q25, compared to the negative BRL 15 million in 2Q24, an improvement driven by exchange rate variation. Financial Revenue was BRL 5 million, lower than in the same period last year, mainly due to a lower average cash balance during the quarter, while interest expenses were slightly lower due to a BRL 53 million reduction in gross debt, despite higher interest rates during the period.

Net Income

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Earnings before Taxes	91	57	59.4%	115	-20.6%
Income Tax and CSLL	-28	-10	192.6%	-24	15.8%
Effective Rate	-30.7%	-16.7%	-1,400 bps	-21.0%	0 bps
Net Income	63	48	32.7%	91	-30.3%
Net Margin	13.6%	10.2%	340 bps	5.2%	840 bps
Net Income Adjustments	0	4	-	-28	-100.0%
Recurring Net Income	63	52	21.8%	63	0.3%
Recurring Net Margin	13.6%	11.2%	240 bps	16.9%	-330 bps

Accounting Net Income grew by 33% in 2Q25 over 2Q24, reaching BRL 63 million, reflecting the operating improvement and the dynamics already mentioned in previous sections.

We ended 2Q25 with Recurring Net Income of BRL 63 million, a 22% increase compared to 2Q24, already excluding the non-recurring amounts related to 2Q24. The operational improvement more than offset the higher effective tax rate in 2Q25, mainly explained by the Company not declaring Interest on Equity (IoE) in the quarter. It is worth noting that the relatively high IoE declaration in 1Q25 was aimed at tax efficiency and was not necessary in 2Q25, since there was no significant cash outflow for taxes. Blau will probably declare IoE again next quarter, as the Company's policy guarantees the distribution of at least 25% of the annual Net Income.

Working Capital

(BRL mi)	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ %
Account receivables	536	447	477	504	522	2.7%
Inventories	678	690	606	552	524	29.5%
Suppliers	-273	-286	-286	-219	-152	79.1%
Working Capital	941	851	797	837	893	5.4%
% LTM Net Revenue	53.2%	48.1%	45.4%	49.6%	56.7%	-350 bps

(Days)	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ %
Account receivables	109	91	98	108	119	-8.5%
Inventories	230	230	199	182	179	28.7%
Suppliers	-93	-95	-94	-73	-52	77.9%
Cash Cycle	247	226	203	218	246	0.2%

Working Capital increased by 5% in 2Q25 compared to 2Q24, reaching BRL 941 million, mainly due to higher inventories, partially offset by increased supplier financing. Compared to 1Q25, the BRL 90 million increase was mainly due to higher trade receivables, mitigated by lower inventory.

Accounts Receivable were mainly impacted by Revenue seasonality. The average collection period of around three months means a large portion of the quarter's Revenue is received only in the following quarter. Since 1Q Revenue is seasonally weaker, a lower amount is collected in 2Q, and given that 2Q Revenue is higher, this results in a proportionally larger accumulation in accounts receivable, intensified by a higher concentration of sales in the second half of the quarter. No significant changes in customer payment terms were observed.

Inventory levels and supplier financing are higher due to the increase in imported products, which causes inventory to rise faster as they are finished goods with a higher unit value, and since payment is usually on credit, supplier financing levels increase. The expected acceleration of imported product sales in the second half should gradually normalize these accounts.

Cash Cycle remained virtually flat in 2Q25 compared to 2Q24. There was an improvement in receivables and supplier financing, but the impact on inventories consumed the optimization. Compared to the previous quarter, there was an increase of 21 days, mainly due to the seasonality of trade receivables.

CAPEX

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Fixed	64	24	161.7%	49	30.6%
% Net Revenue	13.8%	5.3%	850 bps	13.1%	70 bps
Intangible	36	45	-20.3%	23	54.5%
% Net Revenue	7.6%	9.6%	-200 bps	6.2%	140 bps
CAPEX Total	100	69	44.2%	72	38.2%
% Net Revenue	21.4%	14.8%	660 bps	19.3%	210 bps

In 2Q25, CAPEX totaled BRL 100 million, featuring capacity expansion investments, up by 44% or BRL 31 million over 2Q24. Fixed assets accounted for 64% of the total value in 2Q25, while intangible assets accounted for the remaining 36%. Compared to 1Q24, the increase was BRL 28 million.

Fixed assets feature an increase in production capacity, with investments totaling BRL 64 million in 2Q25. The main projects aimed at expanding the capacity of Blau's current plants (Blau São Paulo and Cotia) to address current bottlenecks and support market growth and the Company's pipeline in the short and medium term.

Intangible assets mainly reflect capitalized investments in Research, Development, and Innovation (RD&I), which reached BRL 36 million in 2Q25, down by 20% from 2Q24, following the progress of projects for the development of new products. RD&I investments, including intangible assets and expenses, totaled BRL 44 million or 9.4% of Revenue in 2Q25, down by 13% from the BRL 50 million or 10.8% of Revenue reported in 2Q24.

Cash Flow

(BRL mi)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Adjusted Results	157	114	38.2%	154	2.4%
Working Capital	-90	14	-	-54	67.2%
Income Tax and CSLL paid	0	0	-	-10	-98.2%
CAPEX	-100	-69	44.2%	-72	38.2%
Others	-51	-46	12.2%	-18	190.6%
Free Cash Flow to Firm	-84	13	-	0	-
Interest Payment	-10	-12	-20.3%	-25	-60.7%
Leases	-3	-2	82.0%	-2	40.2%
Free Cash Flow to Equity	-97	-1	-	-27	259.4%
Acquisitions Payment	0	-2	-100.0%	0	-
Debt Amortization	-50	-50	0.0%	0	-
Dividends and IoC	0	-19	-100.0%	-22	-100.0%
Exchange variation	2	0	-	-2	-
Cash and Financial Investments Chg.	-144	-72	101.6%	-51	184.1%

Free Cash Flow with a consumption of BRL 84 million in 2Q25, compared to a generation of BRL 13 million in 2Q24. Despite the improved operating results, we saw higher working capital requirements and increased investments to ensure the Company's long-term sustainable growth. After the payment of interest and leases, Shareholder Free Cash Flow totaled a consumption of BRL 97 million in 2Q25, compared to a consumption of BRL 1 million in 2Q24.

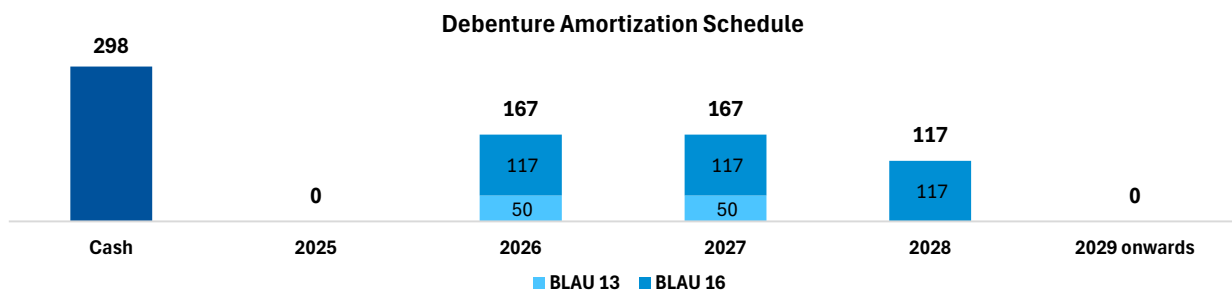
The variation in cash and financial investments was a negative BRL 144 million in 2Q25, due to the aforementioned factors, along with the BRL 50 million in debenture amortization and the positive BRL 2 million in exchange rate variation on cash and financial investments.

Indebtedness

(BRL mi)	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ %
Short Term	66	60	67	60	69	-4.8%
Long Term	400	450	450	450	450	-11.1%
Gross Debt	466	510	517	510	519	-10.3%
Cash and Financial Investments	298	442	493	432	376	-20.8%
Net Debt	168	67	24	78	143	17.6%
EBITDA LTM	482	445	381	316	362	33.2%
Leverage	0.3x	0.2x	0.1x	0.2x	0.4x	-0.1x

Net Debt reached BRL 168 million in 2Q25, an increase of BRL 25 million over 2Q24. This performance is the result of a BRL 78 million reduction in Cash and Financial Investments in the period, mitigated by the BRL 53 million reduction in Gross Debt, mainly the BRL 50 million amortization of BLAU13 debenture. Despite the increase in Net Debt, the faster growth in LTM EBITDA led to a 0.1x reduction in leverage during the period, reaching 0.3x in 2Q25.

The Company's Cash Position covers approximately 66% of debenture amortizations scheduled for payment between 2026 and 2028, or even 64% of the Gross Debt of BRL 466 million in 2Q25, which is in turn composed of the BRL 103 million from the BLAU13 debenture (CDI rate + 1.10% p.a.), and the BRL 363 million from the BLAU16 debenture (CDI rate + 1.68% p.a.). The debenture amortization schedule is as follows:



The Company expects to return to a net cash position still in 2025, as the loan to Prothya will not be converted and the amount of EUR 50 million will be returned to the Company, plus interest incurred in the period. In principle, the amount will be used for the Company's transformational investments, such as Monoclonal Antibodies and production capacity expansion.

The Company takes a conservative approach to its capital structure, especially in the current interest rate environment, always operating with low leverage and planning organic investments to be mostly funded by its own cash generation. Even with the transformational investments currently underway, the Company intends to continue operating with low leverage.

Annex 1 - Balance Sheet (BRL mi)

Assets	Consolidated	
	06/30/2025	06/30/2024
Cash and cash equivalents	58,797	33,317
Investments	239,125	459,555
Trade accounts receivable	535,700	476,750
Accounts receivable from related parties	-	-
Inventories	678,158	606,189
Recoverable taxes	57,977	42,496
Other receivables	56,106	57,845
Total current assets	1,625,863	1,676,152
Recoverable taxes	944	24,711
Judicial deposits	26,515	27,207
Deferred income and social contribution taxes	82,191	84,515
Financial asset at fair value	265,155	265,155
Other receivables	3,721	1,048
Total long-term realizable	378,526	402,636
Investments	-	-
Right-of-use assets	31,533	34,772
Fixed assets	900,790	810,423
Intangible assets	533,846	487,746
Total non-current assets	1,844,695	1,735,577
Total assets	3,470,558	3,411,729

Liabilities	Consolidated	
	06/30/2025	06/30/2024
Trade accounts payable	272,990	284,945
Related-party payables	38	1,054
Loans and financing	-	1,871
Debentures	66,177	65,103
Taxes payable	15,160	15,071
Income and social contribution taxes payable	24,388	8,916
Labor obligations	73,100	75,136
Dividends and interest on own capital payable	22,657	-
Leases payable	6,661	6,387
Derivative financial instruments	716	217
Other accounts payable	31,561	79,242
Total current liabilities	513,448	537,942
Debentures	400,000	450,000
Tax liabilities	1,305	1,598
Provision for tax, civil and labor risks	17,105	12,873
Leases payable	31,021	35,591
Deferred income and social contribution taxes	194,906	170,201
Other labor liabilities	2,848	2,437
Other accounts payable	57,641	50,423
Total non-current liabilities	704,826	723,123
Total Liabilities	1,218,274	1,261,065
Equity		
Share capital	1,316,609	1,316,609
Treasury shares	(42,891)	(42,891)
Profit reserve	854,323	899,323
Retained earnings	154,284	-
Equity valuation adjustments	(16,292)	(9,052)
Equity attributed to controlling shareholders	2,266,033	2,163,989
Non-controlling interests	(13,749)	(13,325)
Total equity	2,252,284	2,150,664
Total liabilities and equity	3,470,558	3,411,729

Annex 2 - Profit and Loss Account (BRL mi)

	Consolidated	
	06/30/2025	06/30/2024
Net operating revenue	837,823	824,781
Cost of goods and products sold	(501,189)	(535,487)
Gross profit	336,634	289,294
Commercial expenses	(77,040)	(34,742)
Administrative expenses	(85,715)	(37,755)
Other net operating revenues and expenses	40,385	(25,057)
Total net operating expenses	(122,370)	(97,554)
Income before financial income, interest in investees and taxes	214,264	191,740
Financial revenues	16,239	24,155
Financial expenses	(24,553)	(40,313)
Financial result	(8,314)	(16,158)
Income before taxes	205,950	175,582
Current income tax and social contribution	(24,480)	(2,497)
Deferred income tax and social contribution	(27,597)	(14,965)
Income tax and social contribution	(52,077)	(17,462)
Net Income	153,873	158,120
Income attributed to:		
Controlling shareholders	154,284	88,823
Non-controlling shareholders	(411)	(1,530)
Net profit for the period	153,873	87,293
Earnings per share (R\$)		
Basic	0.87	0.51
Diluted	0.87	0.51

Annex 3 - Cash Flow Statements (BRL mi)

	Consolidated	
	06/30/2025	06/30/2024
Cash flows from operating activities		
Profit before taxes	205,950	104,755
Adjustments to reconcile the income for the period with cash from operating activities:		
Depreciation and amortization	33,032	24,851
Write-offs of property, plant and equipment and intangible assets	8,331	3
Write-off of use rights and lease	(41)	-
Interest on leases	819	1,817
Financial charges on debentures	33,508	39,072
Financial charges on consortium	278	-
Earnings from financial investments	(15,304)	(23,317)
Unrealized foreign exchange variation in financial investments	5,329	-
Unrealized gains and losses on changes in the fair value of assets	499	(245)
Unrealized foreign exchange variation in suppliers and customers	(3,732)	(806)
Provision for expected losses on trade accounts receivable	12,819	17,036
Provision (reversal) for inventory impairment, net	11,904	24,820
Provision for tax, civil and labor lawsuits	6,503	(5,209)
Provision, long-term incentives	2,131	(117)
Monetary adjustment of judicial deposits	(814)	(484)
Other (reversals), net	-	395
	301,212	182,571
(Increase) decrease in asset accounts		
Trade accounts receivable	(85,824)	(76,903)
Inventory	(83,873)	80,292
Recoverable taxes	7,320	(7,811)
Other receivables	(934)	(4,254)
Judicial deposits	1,506	151
Increase (decrease) in liability accounts		
Trade accounts payable	(5,388)	(35,004)
Labor obligations	(3,756)	29,971
Taxes payable	5,385	521
Other accounts payable	(47,277)	8,985
Cash generated from operating activities	88,371	178,519
Income tax and social contribution paid	(8,042)	-
Contingencies paid	(2,271)	-
Net cash used in operating activities	78,058	178,519
Cash flows from investment activities		
Financial investments	230,405	43,183
Additions to property, plant and equipment	(112,906)	(53,328)
Additions to intangible assets	(58,809)	(62,463)
Net cash from (used in) investment activities	58,690	(72,608)
Cash flows from financing activities		
Dividends and interest on own capital	(22,343)	(19,167)
Leases payable	(4,613)	(1,533)
Interest on lease payments	(819)	(1,817)
Acquisition of financed equity interests	-	(1,797)
Short-term loan	(1,871)	-
Payment of debentures - principal	(50,000)	(50,000)
Payment of debentures - interest	(32,434)	(42,669)
Net cash from (used in) financing activities	(112,080)	(116,983)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	24,668	(11,072)
Cash and cash equivalents as of January 1st	33,317	31,495
Effect of change in the foreign exchange rate on the balance of cash and cash equivalents	748	-
Cash and cash equivalents as of May 31	58,733	20,423
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	24,668	(11,072)

Disclaimer

Future considerations, if contained in this document, are exclusively related to the business prospects, estimates of operating and financial results and the Company's growth prospects, and therefore do not constitute a guarantee of the Company's performance or future results. These considerations are only projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Company's management regarding the future of the business and its continued access to capital to finance its business plan. Such forward-looking considerations depend substantially on changes in market conditions, government rules, competitive pressures, the performance of the industry and the Brazilian economy, among other factors, in addition to the risks presented in the disclosure documents filed by the Company and are, therefore, subject to change without notice.

In addition, additional information not audited or reviewed by the audit contained herein reflects the interpretation of the Company's Management of information derived from its financial information and its respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the sole purpose of a more detailed and specific analysis of the Company's results. Thus, such considerations and additional data must also be analyzed and interpreted independently by shareholders and market agents, who must make their own analyses and conclusions about the results disclosed herein. No data or interpretative analysis carried out by the Company's Management should be treated as a guarantee of performance or future results and are merely illustrative of the Company's Management's view of its results.

The Company's management is not responsible for the compliance and accuracy of the management financial information discussed in this report. Such management financial information should be considered for informational purposes only and not in a way that is a substitute for the analysis of our revised individual and consolidated quarterly information or annual financial statements audited by independent auditors for the purposes of deciding to invest in our shares, or for any other purpose.