

M. Dias Branco

Apresentação dos
Resultados

3T24 | 9M24

MDIA3

11 de novembro de 2024

 youtube.com/rimdias

 ri.mdiasbranco.com.br

 ri@mdiasbranco.com.br





As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas da administração sobre os negócios da M. Dias Branco são meramente tendências e, como tais, são baseadas exclusivamente nas perspectivas da administração sobre a continuidade de ações do passado e presente, e em fatos já ocorridos. Essas tendências não se constituem em projeções e nem estimativas, e podem ser alteradas substancialmente por mudanças nas condições de mercado e nos desempenhos da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais.



Novo Modelo de Divulgação dos Resultados



Receita líquida será divulgada em três grupos de categorias:

- Produtos Principais (Biscoitos, Massas e Margarinas);
- Moagem e Refino de Óleos (Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais);
- Adjacências (Bolos, snacks, misturas para bolos, torradas, saudáveis, molhos e temperos).



Volume e preço médio serão disponibilizados para a Receita Líquida total.

Market share e capacidade de produção serão divulgados no fechamento anual.

O custo dos produtos vendidos terá a seguinte abertura:

- Matéria-Prima, Embalagens, Mão de Obra, Custos Gerais de Fabricação, Depreciação e Amortização, e Custos das Mercadorias Vendidas.



As curvas com os preços das *commodities*, trigo e óleo de palma, serão apresentadas com os valores de mercado.



Receita Líquida
(R\$ Bilhões)

3T24

2,4

-12,1% vs. 3T23

-8,6% vs. 2T24

9M24

7,2

-11,1% vs. 9M23



Volume
(Mil ton.)

419

-6,9% vs. 3T23

-17,3% vs. 2T24

1.323

+1,2% vs. 9M23



EBITDA
(R\$ Milhões)

229

-48,1% vs. 3T23

-32,0% vs. 2T24

843

-15,0% vs. 9M23



Lucro Líquido
(R\$ Milhões)

125

-51,9% vs. 3T23

-34,3% vs. 2T24

470

-14,1% vs. 9M23



Geração de Caixa
(R\$ Milhões)

67

-93,1% vs. 3T23

-68,2% vs. 2T24

417

-73,0% vs. 9M23



MERCADO & RECEITA LÍQUIDA

M. Dias Branco



Os mercados (*sell-out*) de biscoitos e massas registraram crescimento tanto em volume quanto em valor.

Mercado Biscoitos



3T24 vs. 3T23 3T24v s. 2T24

	Valor Vendido	0%	+6%
	Volume Vendido	+1%	+5%
	Unidades Vendidas	+5%	+6%
	Preço Médio (R\$/Kg)	-1%	+1%

Mercado Massas



3T24 vs. 3T23 3T24v s. 2T24

	Valor Vendido	+1%	0%
	Volume Vendido	+5%	0%
	Unidades Vendidas	+7%	-1%
	Preço Médio (R\$/Kg)	-4%	0%

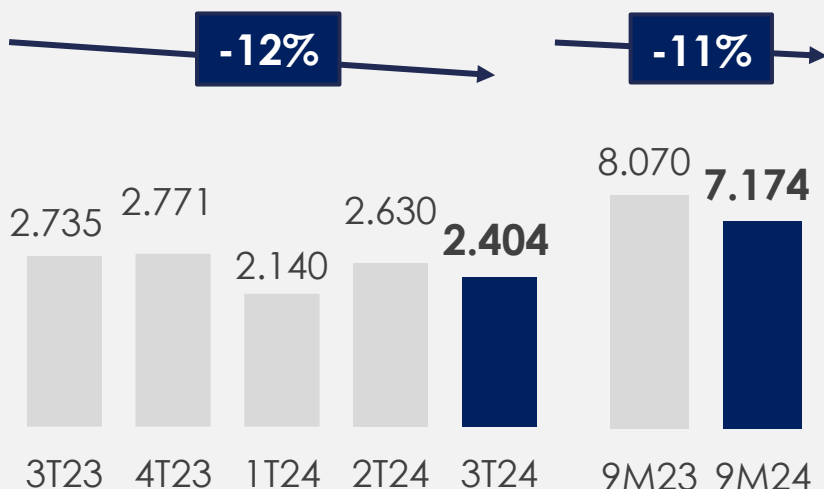
Fonte: Nielsen – Retail Index. Total Brasil. INA+C&C.



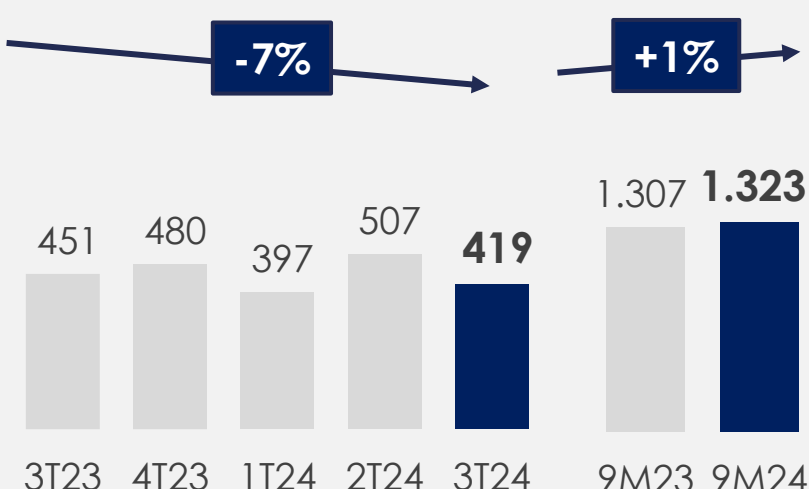
No 3T24, a receita líquida retraiu 12% em comparação com o mesmo período do ano anterior, com retração dos volumes e do preço médio.



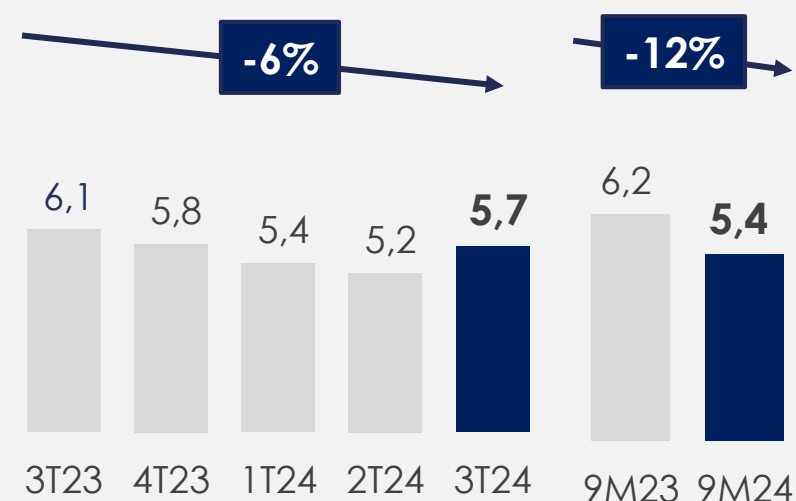
Receita Líquida (R\$ milhões)



Volume Vendido (Mil Ton.)



Preço Médio (R\$/Kg)



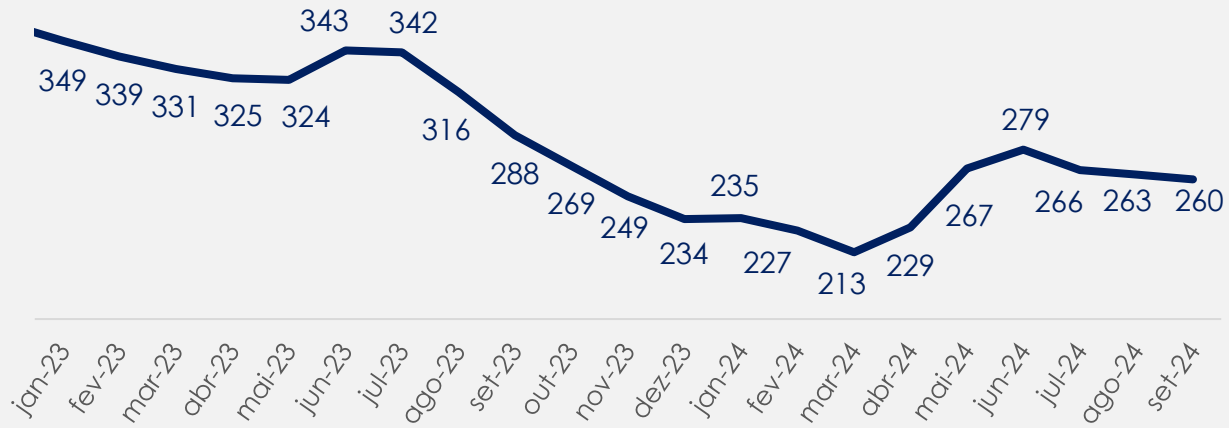
CUSTOS & DESPESAS

M. Dias Branco



TRIGO MERCADO
(US\$/TON.)

A redução das expectativas de safra para 24/25 contribuíram para a volatilidade e aumento do preço no mercado nos últimos 6 meses.



ÓLEO DE PALMA MERCADO
(US\$/TON.)

Alta no final do 3T24 influenciada pelas condições climáticas desfavoráveis na América do Sul.

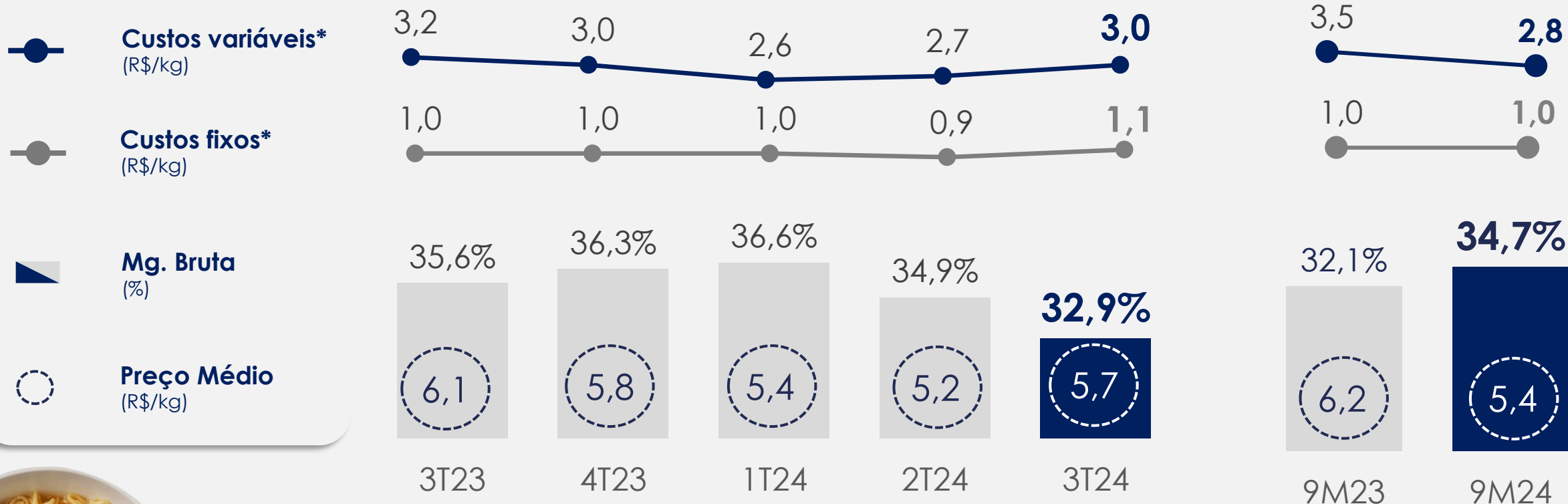


*Fonte: Trigo - SAFRAS & Mercado; Óleo de palma - Rotterdam.





No 3T24, o aumento dos custos das *commodities* em Dólar, a desvalorização do Real e a menor diluição dos custos fixos pela redução dos volumes vendidos, contribuíram para a retração da Mg. Bruta.



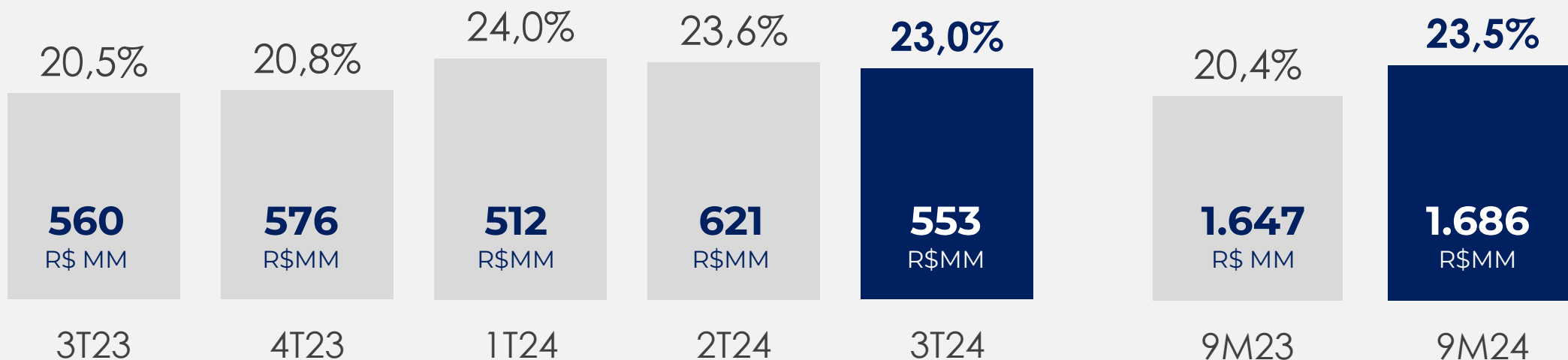
*Sem incentivos.



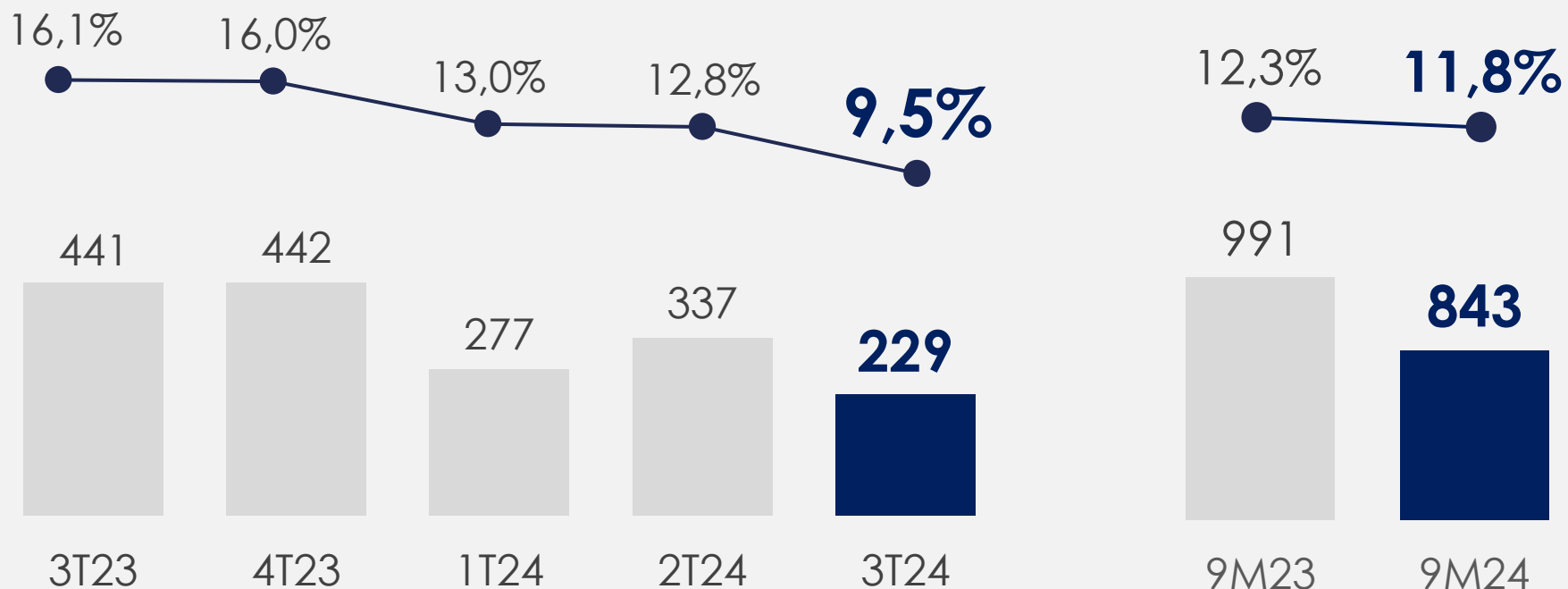


No 3T24, as despesas como percentual da Receita Líquida apresentaram queda em relação ao 2T24, refletindo os esforços de redução das despesas. No comparativo com o 3T23, o aumento é explicado pela retração de Receita Líquida.

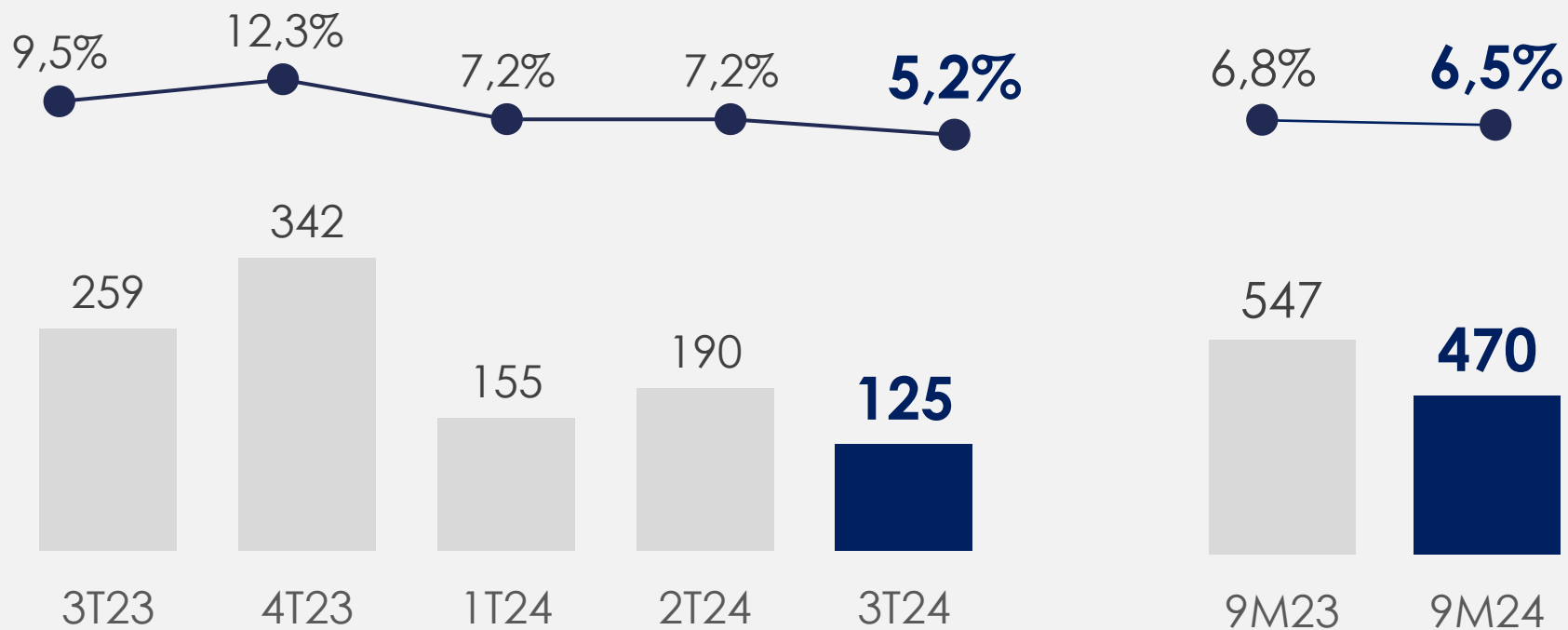
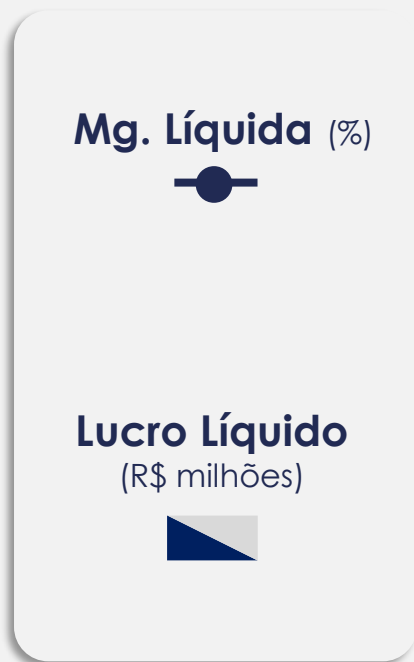
Despesas administrativas e com vendas (SG&A) (% da Receita Líquida)



No 3T24, o EBITDA atingiu R\$ 228,9 milhões, influenciado pela retração dos volumes vendidos, redução do preço médio e aumento dos custos.



Lucro Líquido de R\$ 125 milhões no 3T24 e R\$ 470 milhões nos 9M24.



GERAÇÃO DE CAIXA, DÍVIDA E INVESTIMENTOS

M. Dias Branco





R\$ 67 milhões de geração de caixa operacional no 3T24, com consumo de capital de giro de R\$ 188 milhões.

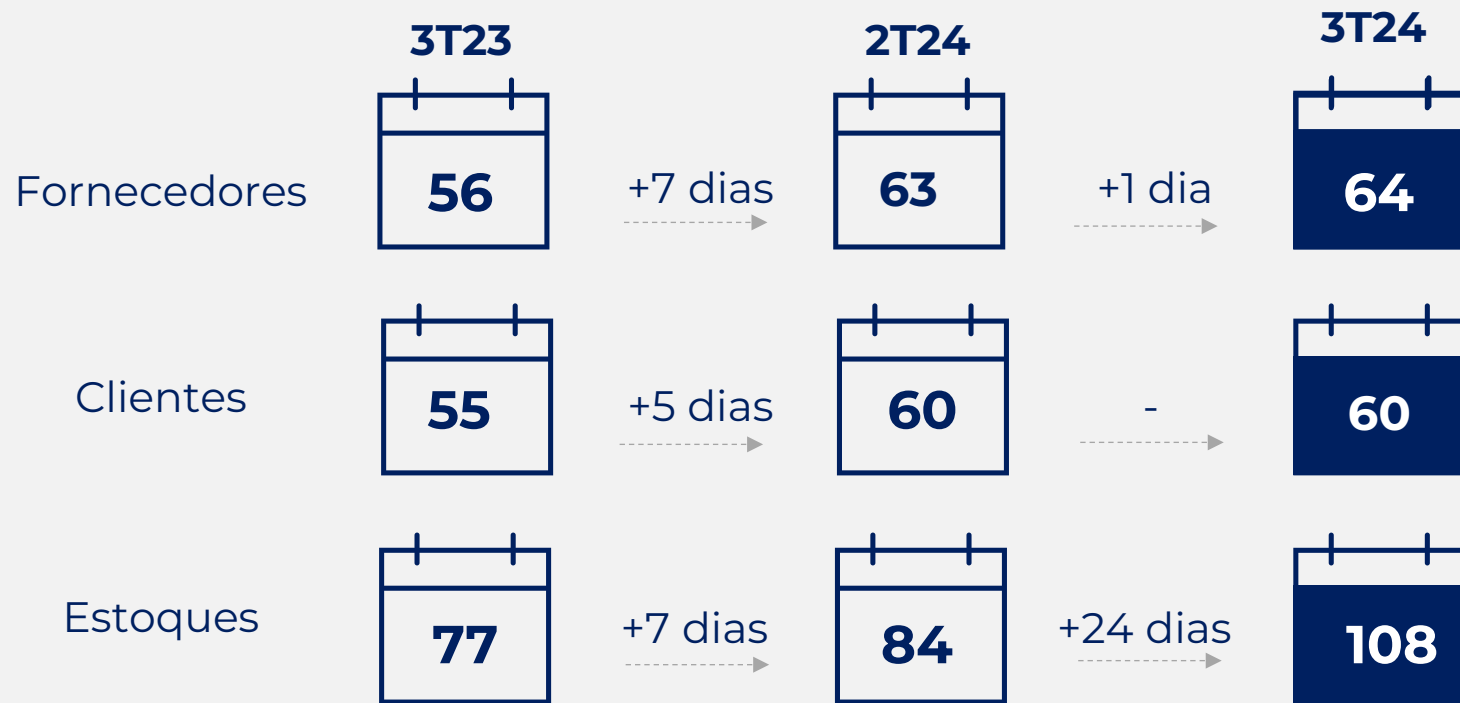
3T24	vs.	3T23		9M24	vs.	9M23
67		973	Geração de Caixa Operacional*	417		1.542
229		441	EBITDA	843		991
(188)		594	Variação dos Ativos e Passivos	(458)		704
26		(62)	Outros	32		(153)

* Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades operacionais



Estabilidade nas linhas de fornecedores e clientes. Aumento em estoques em função da alta nos preços das *commodities* e retração dos volumes vendidos.

Prazo Médio em Dias



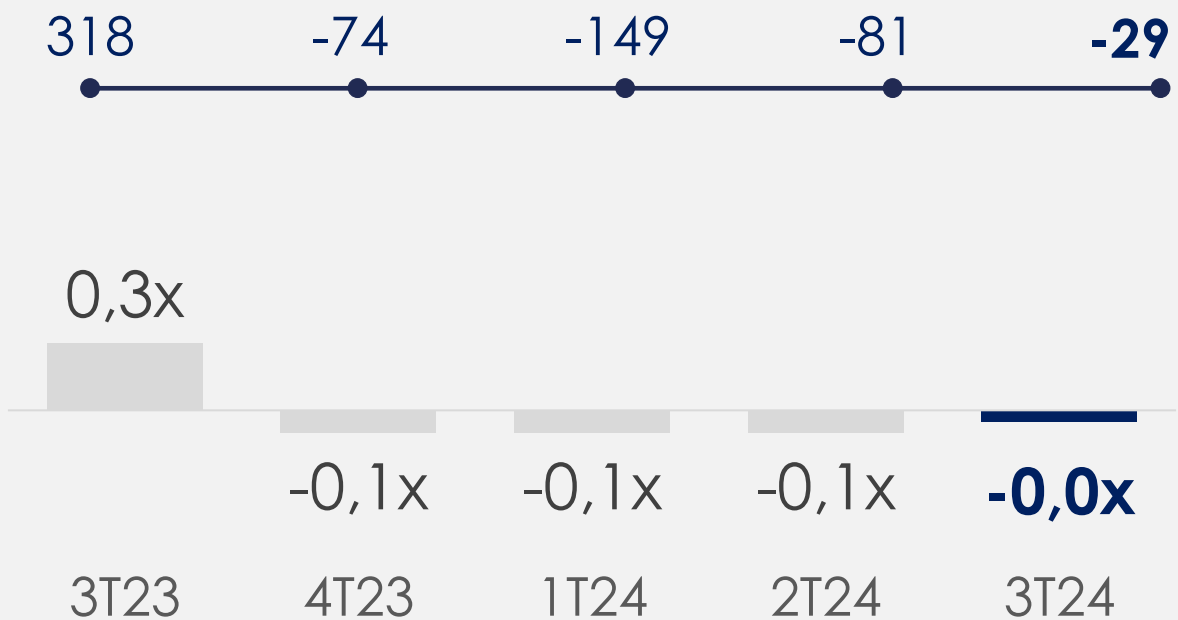


Encerramos o 3T24 com R\$ 2,1 bilhões em caixa e com posição de caixa líquido de R\$ 29 milhões (caixa maior que dívida).

Alavancagem (Caixa) Dívida Líquidos / EBITDA (últimos 12 meses)

Dívida Líquida
(R\$ milhões)

Alavancagem
(Dívida/EBITDA últ. 12 meses)



RATING NACIONAL
FITCH RATINGS

AAA

Rating Perspectiva
Estável
Reafirmado

PELO 7º ANO
CONSECUTIVO





82,7% da dívida está no longo prazo!!!

R\$ 2.142

R\$ MM

**Dívida
Total**

R\$ 371

R\$ MM

17%
Vencimento
Curto prazo

R\$ 547

R\$ MM

26%

Vencimento
2025

R\$ 21

R\$ MM

1%

Vencimento
2026

R\$ 1.203

R\$ MM

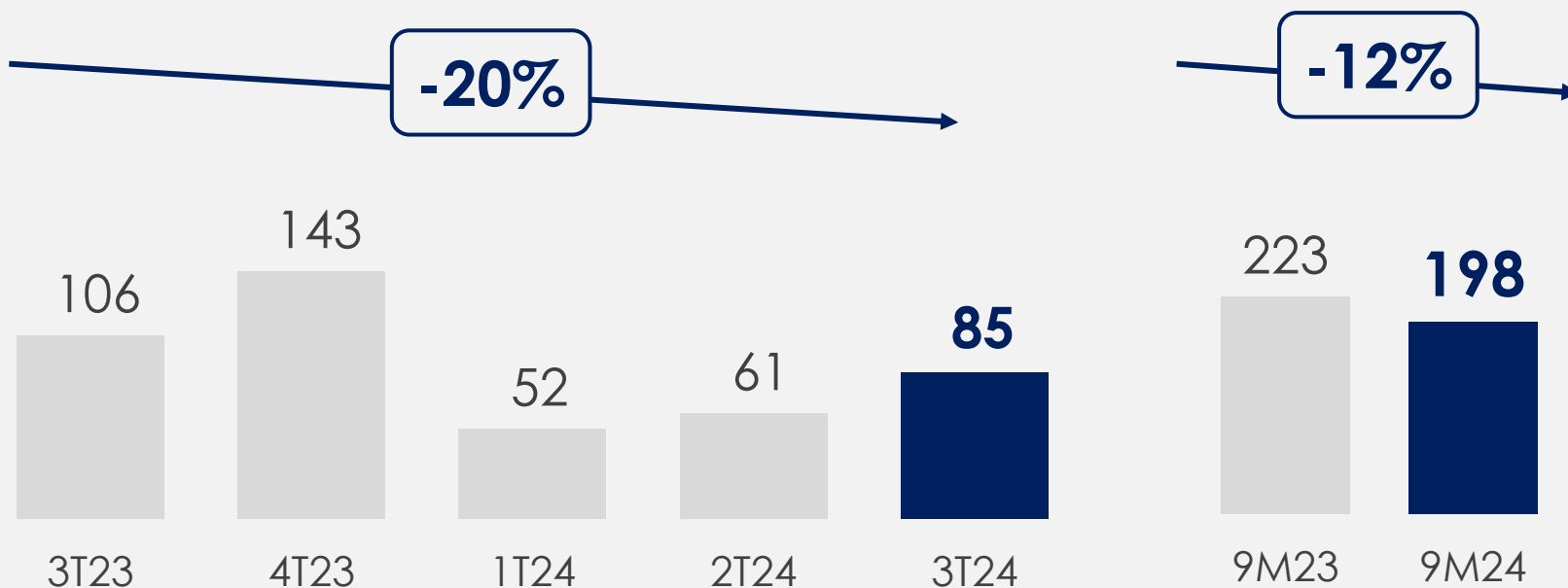
56%

Vencimento
2027
em diante



R\$ 85 milhões de investimentos no 3T24.

Investimentos Total (R\$ Milhões)



DESTAQUE



Máquinas e equipamentos lámen não frito



Estratégia de crescimento com rentabilidade



PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA



Alavancas e habilitadores para o crescimento

ALAVANCAS

Cross-selling



Inovação



Marcas exclusivas no Cash & Carry

HABILITADORES

Marketing



Excelência Comercial



JBP (Joint Business Plan)



Revenue Management



Nível de Serviço

OTIF

CFR

Transformação Digital





No 3T24 e nos 9M24, apresentamos resultados aquém do potencial da M. Dias Branco.

Enfrentamos um cenário competitivo intenso, varejistas reduzindo os níveis dos estoques, volatilidade das *commodities* e desvalorização do Real.

Adicionalmente, nos últimos meses, não chegamos a uma formação adequada de preço, volume e margens.



Ações para recuperar os resultados e adequar a nossa estrutura e execução à atual realidade do mercado



Consolidação do time comercial em uma única Diretoria nacional, descontinuando a abordagem de Ataque e Defesa



Otimização da estrutura organizacional



Criação de time focado integralmente em Food Service



Ajustes na malha logística, de produção e de distribuição



Alocação do time de Gestão de Receita na Vice-Presidência de Investimentos e Controladoria e revisão da política de preços



Fortalecimento das exportações



Consolidação de um time dedicado integralmente à excelência comercial, inclusive ao *Go To Market*



Esforço coordenado para a redução do SG&A



ESG

M. Dias Branco



Principais Indicadores – 3T24 vs. 3T23 | 9M24 vs. 9M23



CUIDAR DO PLANETA

	3T24 vs. 3T23	9M24 vs. 9M23
Consumo de água (m ³ /Ton.)	+5,5%	-3,4%
Reúso de água(%)	-1,1p.p.	+0,5p.p.
Resíduos enviados para aterros (%)	-1,6p.p.	-2,7p.p.
Perdas de insumos no processo produtivo (%)	+0,5p.p.	+0,3p.p.
Desperdício de produtos acabados (%)	0,0p.p.	0,0p.p.



ACREDITAR NAS PESSOAS

	3T24 vs. 3T23	9M24 vs. 9M23
Mulheres na liderança* (%)	+1,4p.p.	+1,4p.p.
Frequência de Acidentes de Trabalho (taxa)	-17,8%	-20,8%
Gravidade de Acidentes de Trabalho (taxa)	+15,3%	-4,1%



*** 25,2% no 3T24 | 9M24 (23,8% no 3T23 | 9M23)**



FORTALECER ALIANÇAS

	3T24 vs. 3T23	9M24 vs. 9M23
Compras de fornecedores locais (%)	-0,5p.p.	-1,4p.p.



Obrigado!



ri.mdiasbranco.com.br



youtube.com/rimdias



ri@mdiasbranco.com.br

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria

E-mail: gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br

Fabio Cefaly

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

E-mail: fabio.cefaly@mdiasbranco.com.br

Rodrigo Ishiwa

Gerente de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Everlene Pessoa

Especialista de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Lucas Laport

Estagiário de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br



M. Dias Branco

Q&A

Novo Lámen.

ZERO FRITURA. MUITO SABOR.