



M. Dias Branco

Divulgação dos Resultados 4T25 | 2025

MDIA3

26 de fevereiro de 2026

2025 | Receita Líquida de R\$ 10,4 bilhões (+8%), Lucro Líquido de R\$ 660 milhões (+2%) e Geração Operacional de Caixa de R\$ 1,4 bilhão (+138%)



RECEITA
LÍQUIDA

R\$ 2,7 bilhões no 4T25, +9% vs. 4T24;
R\$ 10,4 bilhões em 2025, +8% vs. 2024;



VOLUME
VENDIDO

475 mil toneladas vendidas no 4T25, +10% vs. 4T24;
1.810 mil toneladas vendidas em 2025, +3% vs. 2024;



EBITDA

R\$ 279 milhões no 4T25, -21% vs. 4T24 (R\$ 79 milhões de itens extraordinários favoráveis no 4T24);
R\$ 1,1 bilhão em 2025, -8% vs. 2024;



LUCRO
LÍQUIDO

R\$ 158 milhões no 4T25, -11% vs. 4T24;
R\$ 660 milhões em 2025, +2% vs. 2024;



GERAÇÃO
DE CAIXA

R\$ 181 milhões no 4T25, +4% vs. 4T24;
R\$ 1,4 bilhão em 2025, +138% vs. 2024;

MDIA3

Em 2025, MDIA3 valorizou 26%, com R\$ 439 milhões pagos em dividendos.

WEBINAR 4T25

27 de fevereiro de 2026

11h (Brasília) | 09h (Nova York)

Zoom Meetings: [Clique Aqui](#)

Youtube: [Clique Aqui](#)

MDIA3

Fechamento em 30/12/2025

Cotação: R\$ 23,96 por ação

Valor de Mercado: R\$ 8,1 bilhões

CONTATOS RI

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria

Fabio Cefaly

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

Rodrigo Ishiwa

Gerente de Relações com Investidores

Everlene Pessoa

Especialista de Relações com Investidores

Lucas Laport

Assistente de Relações com Investidores

Contato: ri@mdiasbranco.com.br



DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A **MDIA3**, líder nacional nos segmentos de biscoitos, massas, granolas e cookies saudáveis, apresenta os resultados do **quarto trimestre de 2025 (4T25) e do ano (2025)**.

Principais Indicadores	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.720,9	2.489,0	9,3%	2.784,4	-2,3%	10.437,6	9.662,9	8,0%
Volume de Vendas Total (mil toneladas)	475,4	431,4	10,2%	482,9	-1,6%	1.809,7	1.754,8	3,1%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	157,9	176,5	-10,5%	216,1	-26,9%	659,8	646,0	2,1%
EBITDA (R\$ milhões)	279,4	355,3	-21,4%	318,1	-12,2%	1.103,3	1.198,3	-7,9%
Margem EBITDA	10,3%	14,3%	-4 p.p	11,4%	-1,1 p.p	10,6%	12,4%	-1,8 p.p
(Caixa) Dívida Líquidos (R\$ milhões)	(554,1)	24,6	n/a	(720,6)	-23,1%	(554,1)	24,6	n/a
(Caixa) Dívida Líquidos / EBITDA (últ. 12 meses)	(0,5)	0,0	n/a	(0,6)	-16,7%	(0,5)	0,0	n/a
Capex (R\$ milhões)	86,8	106,8	-18,7%	62,7	38,4%	291,2	304,4	-4,3%
Geração de caixa operacional (R\$ milhões)*	181,3	175,0	3,6%	530,2	-65,8%	1.407,9	591,7	137,9%

* Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais.



Receita Líquida

Receita, volume e preço	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Volume de vendas	475,4	431,4	10,2%	482,9	-1,6%	1.809,7	1.754,8	3,1%
Preço médio	5,7	5,8	-0,9%	5,8	-0,9%	5,8	5,5	4,7%
Receita Líquida	2.720,9	2.489,0	9,3%	2.784,4	-2,3%	10.437,6	9.662,9	8,0%
Produtos Principais*	2.100,2	1.916,7	9,6%	2.160,2	-2,8%	8.069,6	7.521,9	7,3%
Moinhos de Trigo e Refino de Óleos Vegetais**	472,1	441,7	6,9%	483,4	-2,3%	1.827,9	1.659,1	10,2%
Adjacências***	148,6	130,6	13,8%	140,8	5,5%	540,1	481,9	12,1%

*Biscoitos, Massas e Margarinas;

**Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;

***Bolos, snacks, misturas para bolos, torradas, saudáveis, molhos e temperos.

O ano de 2025 marcou uma profunda transformação na nossa área Comercial. Realizamos uma reestruturação abrangente, que envolveu a criação de quatro frentes de crescimento, com maior clareza de papéis e processos, disciplina de execução e foco no *sell-out*.

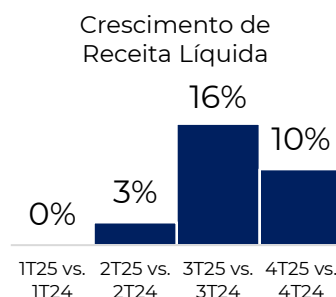
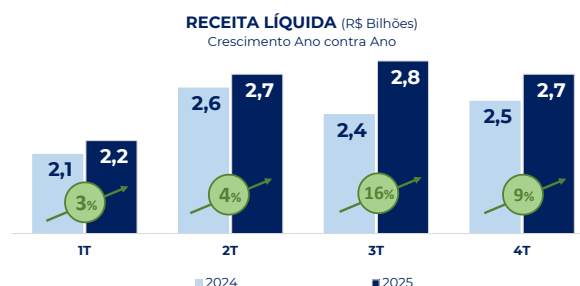


Essa reestruturação criou as condições para que as decisões de negócio sejam centradas nos consumidores e equilibrou a alocação de investimentos entre Marketing e Trade Marketing.

Retomamos o crescimento dos volumes e a receita líquida cresceu em todos os trimestres na comparação com o ano anterior, dando início à recuperação do *market share* nas principais categorias. Com isso, alcançamos R\$ 10,4 bilhões de receita líquida no ano, um crescimento de 8,0%, sustentado pela expansão dos volumes (+3,1%).

A seguir, apresentamos as frentes de crescimento e as principais iniciativas realizadas ao longo de 2025.

PRODUTOS PRINCIPAIS: fortalecemos nossa presença nos pontos de vendas (PDV) através da execução do Loja Perfeita¹ da redistribuição dos investimentos em marketing e trade marketing e da recuperação dos resultados em mercados chave e com alto potencial de crescimento, como o Estado de São Paulo.



¹ Loja Perfeita é o modelo de execução comercial da M. Dias Branco que assegura exposição, disponibilidade e precificação ideais dos produtos no ponto de venda, orientado pela jornada do consumidor.

A marca Piraquê manteve o crescimento consistente, avançando na Bahia e em Pernambuco, replicando o modelo bem-sucedido em outros Estados da região. Com foco em segmentos de maior valor agregado, a estratégia de Embaixadores Piraquê, baseada em clientes chave e investimentos direcionados, tem consolidado a marca como referência regional e acelerado sua expansão no Brasil.

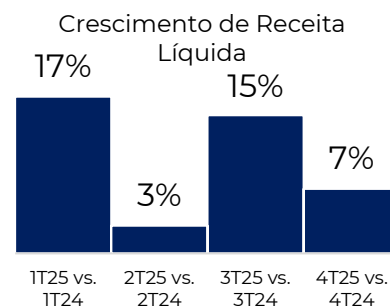
Paralelamente, a frente foi fortalecida por lançamentos e pela ampliação dos investimentos em trade marketing. Com Vitarella, investimos em datas comemorativas como o Carnaval e o São João. Em Piraquê investimos em mídias digitais, distribuição de amostras, exposição com influenciadores e campanhas como “Leite Maltado Coberto” e “Experimente o Original – Goiabinha”, além do lançamento do *Pack Chocowafer*, edição limitada para Páscoa. Em massas, ampliamos a visibilidade do Lámen Zero com diversas campanhas no Sul e Sudeste, além da realização do *reality* Batalha de Massas Adria, com foco na construção de marca, alcançando mais de 5,5 milhões de visualizações no Youtube.

Em dez/25, realizamos a ação “Heróis do PDV” com mais de 800 colaboradores em todo o Brasil, de todos os níveis hierárquicos, reforçando a cultura de colaboração, foco no consumidor e integração entre áreas. A iniciativa aproximou as equipes corporativas à rotina dos pontos de venda, com atividades que incluíram apoio aos promotores, organização de gôndolas, aplicação de materiais de merchandising e interação direta com consumidores. A participação da alta liderança destacou a relevância estratégica da iniciativa, reforçando o propósito da companhia de construir resultados por meio do trabalho conjunto e da vivência prática no varejo.

FOOD SERVICE: a frente apresentou evolução consistente ao longo do ano, com novos produtos, como as farinhas Boulanger e Medalha de Ouro, que ampliaram o portfólio para aplicações específicas, além do fortalecimento de marcas consolidadas, como Finna Mix.

O lançamento da marca M. Dias Branco Profissional reforçou o posicionamento da companhia entre os clientes, oferecendo soluções integradas, suporte técnico especializado e maior proximidade comercial.

Paralelamente, foram implementadas iniciativas voltadas à alavancagem da categoria de farinha na região Sul, com destaque para a retomada e expansão da marca Do Padeiro e o desenvolvimento de um plano de captação de novos clientes industriais. Essas ações contribuíram para a eficiência operacional dos moinhos.



PRODUTOS SAUDÁVEIS E SNACKS: a frente manteve foco na captura do crescimento acelerado das categorias, que avançam a taxas de dois dígitos ao ano, por meio de lançamentos e execução operacional. Em 2025, relançamos a marca Frontera, que passou a contar com produção nacional e nova identidade visual, com proposta de consumo para qualquer ocasião. Adicionalmente, a frente implementou um novo modelo de distribuição comercial, estruturado em um Hub único com operação em *Cross Docking*, o que trouxe maior agilidade no atendimento ao mercado.

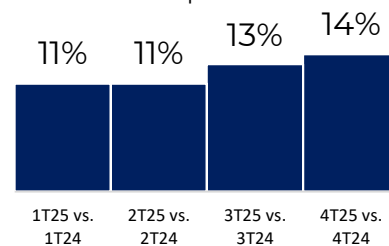
Esse conjunto de iniciativas, aliado a um portfólio amplo e diferenciado que inclui a linha de Granola Premium *Low Carb*, pães sem glúten e cookies da marca Jasmine, além da linha de chocolates Fit Food com proposta mais saudáveis, com maior teor de cacau e redução ou ausência de adição de açúcar, atendendo às demandas de consumidores que buscam equilíbrio entre prazer e bem-estar.

INTERNACIONALIZAÇÃO: foco na expansão internacional, desenvolvimento de portfólio regional e fortalecimento da presença global. Em 2025, iniciamos no Uruguai, a venda de biscoitos com a marca Las Acacias, produzidos no Brasil e que representam uma sinergia relevante na nossa primeira aquisição internacional.

No Uruguai, considerando todas as marcas da M. Dias Branco, consolidamos nossa posição de liderança no mercado de biscoitos e ocupamos o segundo lugar no mercado de massas, reforçando nossa competitividade e capacidade de expansão.

A receita bruta de internacionalização em 2025 registrou retração de 5% vs. 2024, refletindo a redução das exportações para os Estados Unidos, em decorrência do aumento das tarifas.

Crescimento de Receita Líquida



Mercado de Biscoitos e Massas (as informações abaixo representam os mercados e não os resultados da M. Dias Branco)

O mercado de massas encerrou 2025 com crescimento de 2%. Já a categoria de biscoitos apresentou aumento de 3% no valor vendido com retração de 3% nos volumes. Esse movimento foi impactado principalmente pelo aumento dos preços médios, que avançaram acima da inflação oficial (IPCA)*.

BISCOITOS		4T25 vs. 4T24	2025 vs. 2024
	Valor Vendido	+3%	+3%
	Volume Vendido	-4%	-3%
	Unidades Vendidas	-4%	-3%
	Preço Médio (R\$/Kg)	+7%	+7%

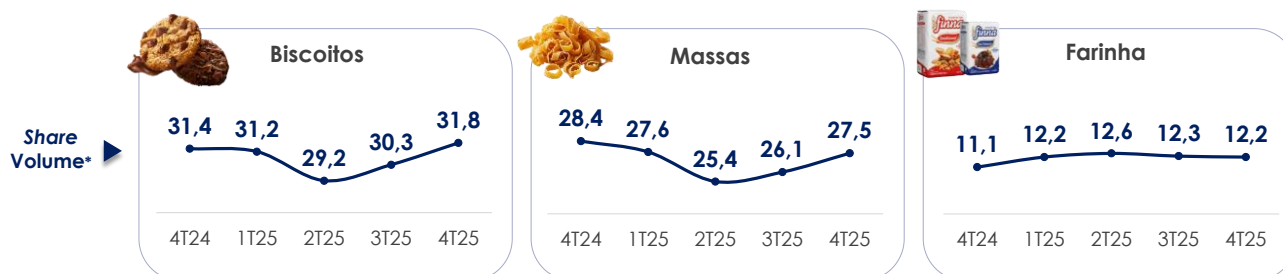
Fonte: Nielsen – Retail Index. Total Brasil. INA+C&C.

MASSAS		4T25 vs. 4T24	2025 vs. 2024
	Valor Vendido	-3%	+2%
	Volume Vendido	-3%	0%
	Unidades Vendidas	-3%	+1%
	Preço Médio (R\$/Kg)	+1%	+2%

*Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE.

Market share

Nas duas principais categorias, Biscoitos e Massas, apresentamos recuperação sequencial do *market share* a partir da segunda metade do ano, fruto das evoluções já comentadas. A categoria de Farinha de Trigo (doméstica) encerrou o ano com *market share* superior ao do ano anterior.



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

Em Biscoitos, houve ganho de participação nas regiões Sul e Sudeste, especialmente nas subcategorias maria/maizena e recheados, com reflexo positivo no desempenho da marca Piraquê. A marca apresentou crescimento no Nordeste e Sudeste, impulsionado por ações estruturadas de comunicação, como a campanha “Experimente o Original – Goiabinha Piraquê”, apoiada por mídia *Out of Home* (OOH)², digital, distribuição de amostras e influenciadores.

Adicionalmente, itens de maior valor agregado como cookies e *personal cracker* foram alavancados pela campanha nacional de Trade Marketing “Piraquê Original na Lata”, fortalecendo a exposição no ponto de venda e contribuindo para a retomada de *market share*.

Em massas, destacou-se o crescimento de massa comum no Nordeste, massa com ovos no Sudeste e sêmola no Sul.

Em farinhas, houve avanço de *market share*, impulsionado pelas iniciativas da frente de crescimento Food Service, encerrando o ano com participação superior ao ano anterior.

Custos

Custos dos Produtos Vendidos (R\$ milhões)	4T25	% RL	4T24	% RL	Var. %	3T25	% RL	Var. %	2025	% RL	2024	% RL	Var. %
Matéria-Prima	1.250,2	45,9%	1.147,6	46,1%	8,9%	1.307,3	47,0%	-4,4%	4.869,3	46,7%	4.314,4	44,6%	12,9%
Embalagens	192,0	7,1%	167,3	6,7%	14,8%	194,2	7,0%	-1,1%	713,7	6,8%	633,1	6,6%	12,7%
Mão de obra	268,8	9,9%	223,6	9,0%	20,2%	249,0	8,9%	8,0%	984,2	9,4%	890,8	9,2%	10,5%
Gastos Gerais de Fabricação	191,7	7,0%	185,4	7,4%	3,4%	192,4	6,9%	-0,4%	727,4	7,0%	706,7	7,3%	2,9%
Depreciação e Amortização	58,7	2,2%	59,9	2,4%	-2,0%	56,2	2,0%	4,4%	222,1	2,1%	210,7	2,2%	5,4%
Custo das Mercadorias Vendidas	5,1	0,2%	9,9	0,4%	-48,5%	5,3	0,2%	-3,8%	27,3	0,3%	13,8	0,1%	97,8%
Total	1.966,5	72,3%	1.793,7	72,1%	9,6%	2.004,4	72,0%	-1,9%	7.544,0	72,3%	6.769,5	70,1%	11,4%

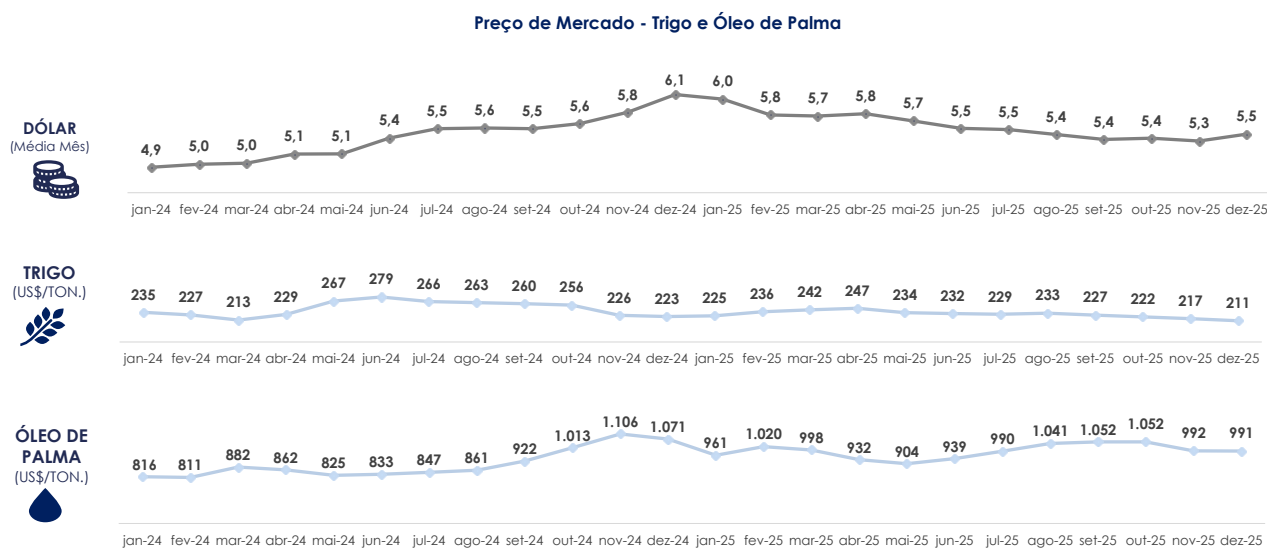
Em 2025, o Custo dos Produtos Vendidos (CPV) apresentou aumento de 11,4%, pressionado principalmente pela elevação dos custos de matéria-prima (+12,9%), embalagens (+12,7%) e mão de obra (+10,5%). Em matérias-primas, o aumento decorreu sobretudo pelo aumento do custo do óleo de palma, influenciado pela alta de 9% no preço da *commodity* em Dólar (valor de mercado), pela desvalorização do Real frente ao Dólar (média de 4%) e pelo maior volume vendido de margarinas e gorduras, que cresceu 21,4% no período. Em embalagens, a combinação entre a desvalorização do Real e uma demanda mais aquecida por papelão resultou no aumento dos preços. Já os custos

² Mídia fora do ambiente doméstico como espaços públicos ou locais de grande circulação.

de mão de obra refletiram uma base de comparação desfavorável, uma vez que, em 2025, houve o provisionamento de participação nos lucros (PLR), ante estorno registrado em 2024 (no 4T24).

Na comparação com o 3T25, o CPV apresentou retração de 1,9%, em função da queda de 1,6% nos volumes vendidos.

Já no comparativo com o 4T24, o aumento do CPV reflete principalmente o crescimento de 10% nos volumes vendidos e a elevação dos custos de mão de obra, que, no 4T24, foram impactados positivamente pelo estorno de PLR, gerando uma base de comparação desfavorável frente ao 4T25. As matérias-primas também apresentaram aumento, porém em ritmo inferior ao crescimento dos volumes, refletindo a queda das *commodities* em Reais.



*Fonte: Trigo - SAFRAS & Mercado; Óleo de palma - Bursa; Dólar: Banco Central.

Nota: Em linha com a informação utilizada pelo mercado, passamos a divulgar para o óleo de palma o preço negociado na Bursa Malaysia Derivatives Exchange (BMD), principal bolsa mundial de negociação de contratos futuros de óleo de palma bruto. A série histórica pode ser acessada no nosso site de Relações com Investidores: <https://ri.mdiasbranco.com.br/>.

Mercado - TRIGO

No 4T25, o preço médio do trigo em US\$ recuou 5,7% comparado com o 3T25, fruto da entrada da safra do hemisfério sul, confirmação de safras recordes mundiais e forte oferta global.

Ao longo de 2025, a *commodity* apresentou um ciclo de queda no preço em Dólares desde maio/25, impulsionado pela produção argentina e pela confirmação de safras recordes globais.

Mercado – ÓLEO DE PALMA

No 4T25, o preço médio do óleo de palma em US\$ se manteve estável, refletindo o equilíbrio entre oferta e demanda nos mercados globais. A produção mais forte registrada no 3T25 contribuiu para a formação de níveis confortáveis de estoques para o 4T25 que, combinados à manutenção de uma demanda estável sustentada pela continuidade das políticas de biodiesel e pelo consumo industrial, limitaram oscilações relevantes de preço no período.

Ao longo de 2025, a *commodity* operou em patamar mais elevado que 2024, pressionada pelo forte consumo para biodiesel, oferta limitada por desafios estruturais em Indonésia e Malásia e pelo fato de o óleo de palma seguir mais caro do que o óleo de soja ao longo do ano.

Verticalização

No 4T25, a verticalização foi de 99,6% para farinhas e de 100% para gordura.



Farinha de trigo

4T25	99,6%	0,4%	43,5%	56,5%
3T25	99,7%	0,3%	41,8%	58,2%
4T24	99,7%	0,3%	46,4%	53,6%

■ Produção Própria ■ Origem Externa ■ Venda ■ Consumo Interno



Gordura

4T25	100,0%	51,8%	48,2%
3T25	100,0%	50,7%	49,3%
4T24	100,0%	56,3%	43,7%

■ Produção Própria ■ Origem Externa ■ Venda ■ Consumo Interno

Nível de utilização da capacidade de produção

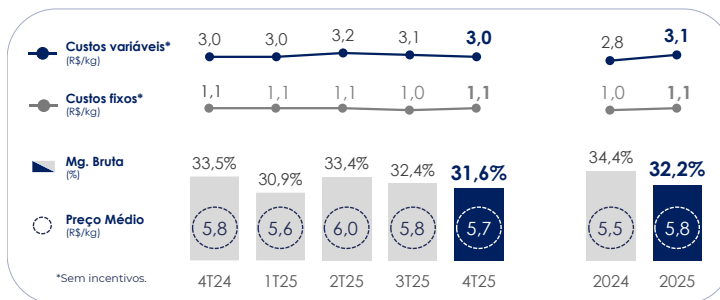
Encerramos 2025 com um nível de utilização da capacidade de 60,4%, maior que 2024, dado o crescimento dos volumes vendidos.

Destaque positivo para Biscoitos e Snacks, cuja capacidade instalada atendeu a retomada dos volumes e recuperação de *market share*. Já a frente de Food Service teve papel fundamental na elevação geral do nível de utilização, contribuindo de forma significativa com os maiores volumes de Farinha e Farelo e em Margarinas e Gorduras.

Utilização da Capacidade de Produção	2025	2024	Var.
Produção Total	2.649,8	2.565,4	3,3%
Capacidade Total de Produção	4.383,8	4.364,8	0,4%
Nível de Utilização da Capacidade	60,4%	58,8%	1,6 p.p.

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 3.357,0 milhões em 2025, com recuo da margem bruta de 34,4% em 2024 para 32,2% em 2025, refletindo principalmente o aumento dos custos variáveis. Entre os principais fatores, destacam-se a alta de 9% no valor de mercado do óleo de palma em dólares e a desvalorização do Real frente ao Dólar.



Apesar do reajuste positivo no preço médio dos produtos vendidos, o incremento não foi suficiente para compensar integralmente o aumento dos custos totais. Adicionalmente, a posição de estoques, com destaque para o trigo, e os instrumentos de hedge cambial contribuíram para uma defasagem temporal no reconhecimento pleno das variações de mercado no resultado.

No 4T25, o lucro bruto totalizou R\$ 861,0 milhões, com redução da margem bruta em relação ao 4T24, reflexo de uma base de comparação desfavorável. Esse movimento decorre de efeitos extraordinários registrados no 4T24, que somaram R\$ 81,7 milhões, equivalentes a 3,3 p.p. da margem bruta, relacionados ao lançamento de créditos, ao estorno da provisão de PLR e à reestruturação realizada naquele período.

O lucro bruto contempla as subvenções para investimentos estaduais, de R\$ 106,6 milhões no 4T25 (R\$ 138,4 milhões no 4T24) e R\$ 463,4 milhões em 2025 (R\$ 432,7 milhões em 2024), que transitam pelo resultado em atendimento ao CPC 07 – Subvenções Governamentais.

Despesas Operacionais

Apresentamos as despesas com vendas e administrativas (SG&A) e, separadamente, as demais despesas operacionais (doações, impostos, depreciação e amortização e outras):

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	4T25	% RL	4T24	% RL	Var. %	3T25	% RL	Var. %	2025	% RL	2024	% RL	Var. %
Vendas	522,0	19,2%	413,7	16,6%	26,2%	522,6	18,8%	-0,1%	1.944,8	18,6%	1.843,0	19,1%	5,5%
Administrativas e gerais	96,7	3,5%	66,8	2,7%	44,8%	93,5	3,4%	3,4%	371,7	3,6%	323,6	3,3%	14,9%
(SG&A)	618,7	22,7%	480,5	19,3%	28,8%	616,1	22,1%	0,4%	2.316,5	22,2%	2.166,6	22,5%	6,9%
Doações	2,8	0,1%	12,7	0,5%	-78,0%	3,0	0,1%	-6,7%	23,1	0,2%	33,2	0,3%	-30,4%
Tributárias	10,5	0,4%	8,3	0,3%	26,5%	10,6	0,4%	-0,9%	38,2	0,4%	33,4	0,3%	14,4%
Depreciação e amortização	53,6	2,0%	42,4	1,7%	26,4%	45,1	1,6%	18,8%	190,0	1,8%	158,2	1,6%	20,1%
Outras desp./ (rec.) operac.	8,1	0,3%	35,2	1,4%	-77,0%	10,3	0,4%	-21,4%	96,7	0,9%	100,3	1,0%	-3,6%
TOTAL	693,7	25,5%	579,1	23,2%	19,8%	685,1	24,6%	1,3%	2.664,5	25,5%	2.491,7	25,8%	6,9%

Em 2025, o SG&A totalizou R\$ 2,3 bilhões, um aumento de 6,9%, correspondendo a 22,2% da receita líquida. Esse crescimento reflete a expansão de 3,1% nos volumes vendidos. Vale destacar que não houve provisionamento de PLR em 2024, o que criou uma base de comparação desfavorável quando comparado com 2025.

No 4T25, o SG&A atingiu R\$ 618,7 milhões, avanço de 19,3% na comparação com o 4T24, representando 22,7% da receita líquida. No 4T24, tivemos R\$ 44 milhões de efeitos extraordinários favoráveis, principalmente pelo estorno e não provisionamento de PLR. Desse total, R\$ 25 milhões referentes à PLR nas despesas administrativas. Sem tais efeitos, as despesas administrativas teriam apresentado crescimento em linha com a inflação. Adicionalmente, o crescimento das despesas com vendas reflete o aumento de 10,2% nos volumes vendidos e retomada dos investimentos em marketing.

Em relação ao 3T25, o SG&A apresentou uma leve alta de 0,4%, mantendo-se estável em termos proporcionais.

Ressaltamos que as despesas seguem controladas, refletindo a disciplina na gestão, e seguimos avançando em iniciativas de otimização das despesas, com foco em eficiência operacional e rigor na gestão de gastos discricionários.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Receitas Financeiras	132,4	104,4	26,8%	144,3	-8,2%	596,1	421,7	41,4%
Despesas Financeiras	(114,4)	(100,9)	13,4%	(132,5)	-13,7%	(579,1)	(427,9)	35,3%
TOTAL	18,0	3,5	414,3%	11,8	52,5%	17,0	(6,2)	-374,2%

O resultado financeiro foi positivo em R\$ 18,0 milhões no 4T25 e R\$ 17,0 milhões em 2025, refletindo a posição de caixa líquido de 0,5x.

Tributos sobre o Resultado

Encerramos o 4T25 e 2025 com provisão de IR e CSLL de R\$ 27,2 milhões e R\$ 48,4 milhões, respectivamente.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
IRPJ e CSLL	92,8	111,9	-17,1%	8,1	n/a	141,3	209,1	-32,4%
Incentivo Fiscal - IRPJ	(65,6)	(31,9)	105,6%	4,4	n/a	(92,9)	(31,9)	191,2%
TOTAL	27,2	80,0	-66,0%	12,5	117,6%	48,4	177,2	-72,7%

Encerramos o ano com alíquota efetiva foi de 6,8%, impactada favoravelmente pelo IR Diferido.

Ágio

Desde 2020, em razão da incorporação da Piraquê, aprovada em 27 de dezembro de 2019, a Companhia iniciou a amortização fiscal do ágio apurado na operação de aquisição, atualmente representado pelo valor de R\$ 294,2 milhões, cuja amortização se dará em um prazo mínimo de cinco anos. Esse valor considera a parcela do preço de aquisição efetivamente paga até então (valor de aquisição de R\$ 1,5 bilhão, deduzido da parcela retida do preço de aquisição em R\$ 97,8 milhões), contudo, estima-se o aproveitamento total do ágio da operação no valor de R\$ 361,6 milhões.

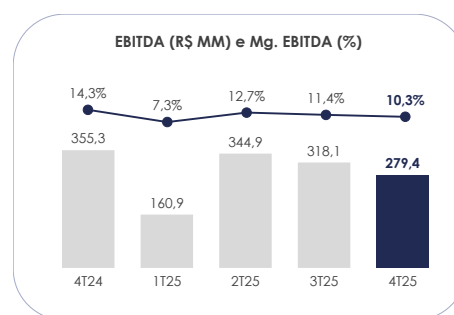
Com a incorporação da Latinex pela Jasmine, aprovada em 01 de agosto de 2023, a Jasmine iniciou, a partir de setembro, a amortização fiscal do ágio apurado na operação de aquisição, no valor de R\$ 156,1 milhões. A amortização se dará em um prazo mínimo de dez anos.

No 4T25, foi reconhecido benefício fiscal decorrente da amortização de R\$ 3,5 milhões.

EBITDA e Lucro Líquido

No 4T25, o EBITDA foi de R\$ 279,4 milhões, com margem EBITDA de 10,3%. A redução vs. o 4T24 deve-se aos itens extraordinários que influenciaram positivamente o EBITDA daquele período (EBITDA do 4T24 sem efeitos extraordinários: R\$ 277 milhões).

O lucro líquido foi de R\$ 157,9 milhões no 4T25, redução de 10,5% vs. 4T24. Em 2025, o lucro líquido foi de R\$ 659,8 milhões, aumento de 2,1% vs. 2024.



EBITDA A PARTIR DO LUCRO LÍQUIDO

CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Lucro Líquido	157,9	176,5	-10,5%	216,1	-26,9%	659,8	646,0	2,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	92,8	111,9	-17,1%	8,1	n/a	141,3	209,1	-32,4%
Incentivo de IRPJ	(65,6)	(31,9)	n/a	4,4	n/a	(92,9)	(31,9)	n/a
Receitas Financeiras	(132,4)	(104,4)	26,8%	(144,3)	-8,2%	(596,1)	(421,7)	41,4%
Despesas Financeiras	114,4	100,9	13,4%	132,5	-13,7%	579,1	427,9	35,3%
Depreciação e Amortização sobre CPV	58,7	59,9	-2,0%	56,2	4,4%	222,1	210,7	5,4%
Depreciação e Amortização sobre Despesas	53,6	42,4	26,4%	45,1	18,8%	190,0	158,2	20,1%
EBITDA	279,4	355,3	-21,4%	318,1	-12,2%	1.103,3	1.198,3	-7,9%
Margem EBITDA	10,3%	14,3%	-4 p.p	11,4%	-1,1 p.p	10,6%	12,4%	-1,8 p.p

EBITDA A PARTIR DA RECEITA LÍQUIDA

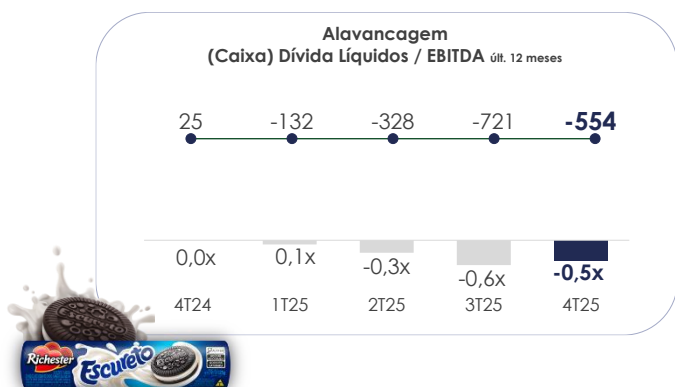
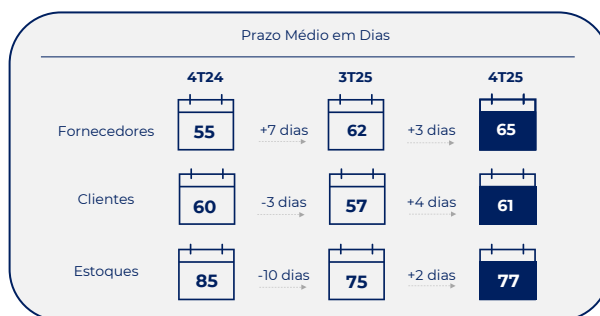
CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Receita Líquida	2.720,9	2.489,0	9,3%	2.784,4	-2,3%	10.437,6	9.662,9	8,0%
Custos dos produtos vendidos - CPV	(1.966,5)	(1.793,7)	9,6%	(2.004,4)	-1,9%	(7.544,0)	(6.769,5)	11,4%
Depreciação e Amortização sobre CPV	58,7	59,9	-2,0%	56,2	4,4%	222,1	210,7	5,4%
Subvenções para Investimentos Estaduais	106,6	138,4	-23,0%	122,8	-13,2%	463,4	432,7	7,1%
Despesas Operacionais	(693,7)	(579,1)	19,8%	(685,1)	1,3%	(2.664,5)	(2.491,7)	6,9%
Equivalência patrimonial	(0,2)	(1,6)	-87,5%	(0,9)	-77,8%	(1,3)	(5,0)	-74,0%
Depreciação e Amortização sobre Despesas	53,6	42,4	26,4%	45,1	18,8%	190,0	158,2	20,1%
EBITDA	279,4	355,3	-21,4%	318,1	-12,2%	1.103,3	1.198,3	-7,9%
Margem EBITDA	10,3%	14,3%	-4 p.p	11,4%	-1,1 p.p	10,6%	12,4%	-1,8 p.p

Dívida, Capitalização e Caixa

No ano, nossa geração de caixa foi de R\$ 1,4 bilhão, sendo R\$ 181 milhões no 4T25.

Destaque para a liberação de capital de giro de R\$ 240 milhões em 2025, fruto do avanço na gestão operacional, com eficiência na aquisição de matérias-primas resultando em aumento do prazo médio de fornecedores, conforme quadro ao lado.

Assim, encerramos o período com R\$ 1,9 bilhão em caixa e R\$ 554 milhões de caixa líquido (caixa maior que a dívida).



Capitalização (R\$ milhões)	31/12/2025	31/12/2024	Var. %
Caixa	(1.888,3)	(2.152,6)	-12,3%
Depósitos vinculados	(14,3)	(6,4)	123,4%
Aplicações Financeiras de Curto Prazo	(16,4)	(17,1)	-4,1%
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	(4,6)	(1,2)	283,3%
Endividamento Total	1.420,0	2.389,6	-40,6%
(-) Curto Prazo	69,7	1.103,5	-93,7%
(-) Longo Prazo	1.350,3	1.286,1	5,0%
Instrumentos Financeiros a (Receber) Pagar	(50,5)	(187,7)	-73,1%
(=) (Caixa) Dívida Líquidos	(554,1)	24,6	n/a
Patrimônio Líquido	8.238,2	7.998,0	3,0%
Capitalização	9.658,2	10.387,6	-7,0%

Adicionalmente, encerramos o 4T25 com 95,1% da dívida registrada no longo prazo e manutenção do Rating AAA Perspectiva Estável, reafirmado pela Fitch pelo 8º ano consecutivo.

Endividamento (R\$ milhões)	Indexador	Juros (a.a.)*	31/12/2025	AV%	31/12/2024	AV%	Var. %
Moeda Nacional			1.405,4	99,0%	1.327,0	55,5%	5,9%
FINEP	TR	3,30%	136,4	9,6%	68,6	2,9%	98,8%
Financ. de Trib. Estad. (PROVIN)	100% TJLP	-	47,1	3,3%	40,7	1,7%	15,7%
Financ. de Trib. Estad. (Fundopem)	IPCA/IBGE	-	25,8	1,8%	17,8	0,7%	44,9%
Instrumento de Cessão de Quotas da Pilar	100% CDI	-	1,4	0,1%	2,8	0,1%	-50,0%
Instrumento de Cessão de Quotas da Estrela	100% CDI	-	8,8	0,6%	8,0	0,3%	10,0%
Instrumento de Cessão de Quotas da Piraquê S.A	100% CDI	-	123,2	8,7%	115,0	4,8%	7,1%
Instrumento de Cessão de Quotas da Latinex	100% CDI	-	105,4	7,5%	95,6	4,0%	10,3%
Instrumento de Cessão de Quotas da Las Acacias	100% CDI	-	6,0	0,4%	19,1	0,8%	-68,6%
Debêntures	IPCA	3,7992% e 4,1369%	951,3	67,0%	959,4	40,1%	-0,8%
Moeda Estrangeira			14,6	1,0%	1.062,6	44,5%	-98,6%
Capital de giro (Lei nº 4.131) e exportação	USD	3,24%	-	0,0%	1.002,3	41,9%	-100,0%
FINIMP	USD	5,56%	-	0,0%	52,4	2,2%	-100,0%
Capital de Giro	UYU	8,33% (9,57% em 31/12/2024)	14,6	1,0%	7,9	0,3%	84,8%
TOTAL			1.420,0	100,0%	2.389,6	100,0%	-40,6%

Encerramos o período com endividamento total de R\$ 1.420,0 milhão (R\$ 2.389,6 milhões no 4T24).

Em 31 de dezembro de 2025, a Companhia possuía quarenta e dois contratos negociados de operações de *swap* para proteção das emissões de debêntures, com vencimentos até 17 de março de 2031, em que, na ponta ativa recebe, em média, IPCA mais taxa de juros de 4,02% a.a. e na ponta passiva paga, em média, CDI mais taxa de juros de 0,28% a.a. Os valores de referência (nocional) totalizaram R\$ 811,6 milhões para contratos já vigentes e o valor justo bruto a receber desses instrumentos derivativos em 31 de dezembro de 2025 totalizava R\$ 95,0 milhões.

Ao término do 4T25, o valor das debêntures estava representado por um montante de R\$ 951,3 milhões, já líquido do saldo a amortizar dos custos de transação no valor de R\$ 21,1 milhões.

Investimentos

Os investimentos totalizaram R\$ 86,8 milhões no 4T25 e R\$ 291,2 milhões em 2025, com destaque para investimentos em planejamento logístico e tecnologia para aumento de eficiência e produtividade e transição energética.

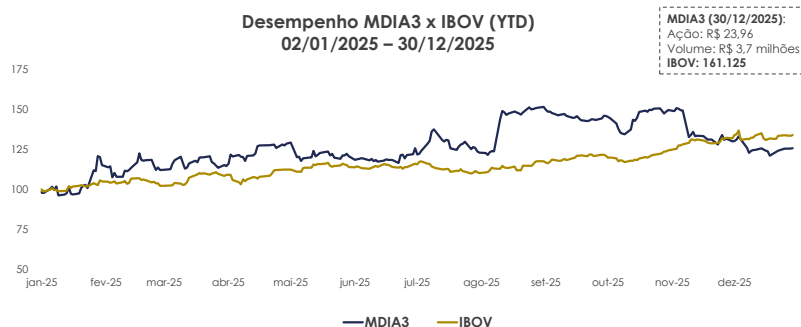
No 4T25, 77,9% dos investimentos foram para manutenção e 22,1% destinados à expansão.

Investimentos (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	2025	2024	Var. %
Instalações	10,8	7,4	45,9%	26,1	17,1	52,6%
Máquinas e Equipamentos	40,2	54,1	-25,7%	143,3	129,3	10,8%
Obras Cíveis	15,4	14,9	3,4%	50,7	46,6	8,8%
Veículos	0,0	0,1	-100,0%	0,0	0,1	-100,0%
Computadores e Periféricos	3,3	5,4	-38,9%	13,5	22,0	-38,6%
Móveis e utensílios	2,8	1,2	n/a	7,3	6,0	21,7%
Terrenos	0,0	7,2	-100,0%	0,0	7,2	-100,0%
Software	14,1	16,2	-13,0%	48,7	75,4	-35,4%
Outros	0,2	0,3	-33,3%	1,6	0,7	128,6%
Total	86,8	106,8	-18,7%	291,2	304,4	-4,3%

MERCADO DE CAPITALIS

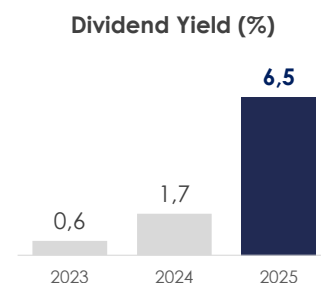
Em 2025, as ações emitidas pela Companhia (MDIA3) valorizaram 26%.

Em 30 de dezembro de 2025, havia 64.828.952 ações em circulação no mercado, 19,1% do capital total da Companhia, cotadas a **R\$ 23,96** cada.



No 4T25, o número médio de negócios com as ações MDIA3 foi de **2.756** (4.207 no 4T24) e o valor financeiro médio diário de negócios foi de **R\$ 18,3 milhões** (R\$ 26,0 milhões no 4T24).

No ano, evoluímos a Política de Remuneração aos Acionistas, com pagamentos mensais de dividendos, de R\$ 0,03 por ação a partir de abril de 2025, totalizando R\$ 0,09 por trimestre (antes R\$ 0,06 por ação por trimestre). Além disso, realizamos distribuições extraordinárias, totalizando o pagamento de R\$ 439 milhões em dividendos em 2025, resultando em um *dividend yield* de 6,5% no ano (0,6% em 2023 e 1,7% em 2024).



A seguir, o cronograma de distribuição dos dividendos mensais de 2026, conforme aviso aos acionistas de dez/25 e em linha com a Política de Remuneração aos Acionistas da Companhia.

Dividendos 2026 (mensal)	Data-base de Direito	Data Ex-dividendos	Data de Pagamento	Valor por Ação
jan/26	22/01/2026	23/01/2026	30/01/2026	R\$ 0,03
fev/26	19/02/2026	20/02/2026	27/02/2026	R\$ 0,03
mar/26	23/03/2026	24/03/2026	31/03/2026	R\$ 0,03
abr/26	22/04/2026	23/04/2026	30/04/2026	R\$ 0,03
mai/26	21/05/2026	22/05/2026	29/05/2026	R\$ 0,03
jun/26	22/06/2026	23/06/2026	30/06/2026	R\$ 0,03
jul/26	23/07/2026	24/07/2026	31/07/2026	R\$ 0,03
ago/26	21/08/2026	24/08/2026	31/08/2026	R\$ 0,03
set/26	22/09/2026	23/09/2026	30/09/2026	R\$ 0,03
out/26	22/10/2026	23/10/2026	30/10/2026	R\$ 0,03
nov/26	19/11/2026	23/11/2026	30/11/2026	R\$ 0,03
dez/26	18/12/2026	21/12/2026	30/12/2026	R\$ 0,03

MDIA
B3 LISTED NM

IBRA B3
IGCT B3

ISE B3
INDX B3

ICO2 B3
ITAG B3

ICON B3
SMLL B3

IGC B3
IGC-NM B3

IAGRO-FFS B3
IDIVERSA B3

MSCI
ESG RATINGS

AA

CDP A-
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

DESEMPENHO SOCIOAMBIENTAL

Cuidar do Planeta, Acreditar nas Pessoas e Fortalecer Alianças: estes são os objetivos dos pilares ambiental, social e de governança da Agenda Estratégica ESG da M. Dias Branco. Nosso desempenho pode ser acompanhado no site <https://mdiasbranco.com.br/agenda-estrategica-esg/>. Abaixo, os **principais indicadores e destaques socioambientais**³ para o 4T25 e 2025.

Principais Indicadores – 4T25 vs. 4T24



Índice do consumo de água: evolução na eficiência do consumo hídrico por tonelada no trimestre e no ano, impulsionada pelas ações contínuas de gestão do uso da água e pelo maior patamar de produção registrado no período;

Reúso de água: aumento no consumo de água de reúso em nossas instalações, com a manutenção de iniciativas como o reaproveitamento de água gerada pelos sistemas de ar-condicionado e reutilização de água que já foi usada e tratada (efluente) destinada para uso nas descargas de banheiros;

Resíduos enviados para aterros: três unidades se tornaram aterro zero em 2025: Queimados (RJ), Rio de Janeiro (RJ) e Natal (RN). O desenvolvimento de novas destinações para resíduos não recicláveis no Rio de Janeiro, Natal, Rolândia e Salvador contribuíram para a evolução no resultado;

Perdas de insumos no processo produtivo: evolução no indicador influenciada pela redução de interrupções no processo produtivo, como por exemplo instalação de *nobreaks* nas linhas do Rio de Janeiro (RJ), além de melhorias no processo nas linhas de biscoitos e snacks em Queimados (RJ) e Jaboatão dos Guararapes (PE);

Desperdício de produtos acabados: não houve variação significativa no indicador;

Mulheres na liderança: seguimos com a evolução no indicador, fruto das ações voltadas ao fortalecimento da cultura de diversidade, equidade e inclusão, como a propagação interna da meta, ações de capacitação e sensibilização de todos os colaboradores e o programa de mentoria voltado para a aceleração de carreira feminina (Conexão Mulher);

Frequência e gravidade de acidentes de trabalho: aumento nas taxas de frequência e gravidade de acidentes em 2025, impulsionado pelo crescimento de ocorrências com afastamento nas áreas

³ Ressalta-se que os indicadores socioambientais não incluem a controlada Las Acacias, e para o indicador de perdas de insumos no processo produtivo, não inclui as controladas Jasmine e Las Acacias;

Industrial e Comercial. Seguimos focados em iniciativas como ações preventivas, ajustes em equipamentos e orientações de segurança aos colaboradores;

Compras de fornecedores locais⁴: redução em virtude da necessidade de aquisição de óleo de palma fora do mercado nacional, dada a limitação da oferta local;

Metas do Movimento Transparência 100%: O Movimento é um compromisso voluntário fomentado pelo Pacto Global da ONU no Brasil e voltado ao combate à corrupção, por meio de cinco metas de transparência a serem alcançadas até 2030. As empresas participantes devem cumprir ao menos duas metas até 2025; até o momento, já divulgamos três: 100% de transparência na estrutura de Compliance e Governança, 100% de transparência sobre os canais de denúncias e 100% de transparência nas interações com a Administração Pública. O acompanhamento pode ser feito por meio do link <https://mdiasbranco.com.br/movimento-transparencia/>.

Compartilhamos, a seguir, os destaques de 2025:



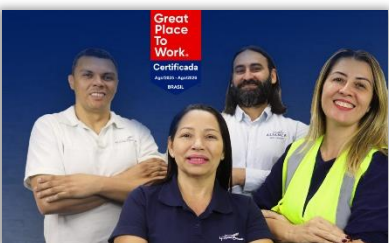
Nosso Programa de Relações com Investidores foi reconhecido como o melhor do segmento de alimentos e bebidas do ranking América Latina Midcap, pela Institutional Investor, pelo segundo ano consecutivo, colocando a M. Dias Branco entre as 50 melhores desta região – *Most Honored Company*. Além disso, foram conquistados os prêmios de Melhor CFO, Melhor Profissional de RI, Melhor Conselho de Administração, Melhor Equipe de Relações com Investidores e Melhor Encontro com Analistas Financeiros.



Conquistamos, pela 8ª vez, o **Prêmio Anefac – Troféu Transparência 2025**, em reconhecimento às melhores práticas de divulgação das nossas demonstrações financeiras, indicando as boas práticas contábeis e de governança corporativa e o compromisso contínuo com a transparência.



O Programa Aliança para o Futuro, da M. Dias Branco, foi reconhecido no Prêmio Inbrasc 2025, que destaca iniciativas de impacto nas áreas de Compras, Supply Chain e Logística no Brasil. O programa é a estratégia ESG voltada à cadeia de fornecedores da Companhia, com foco em engajar parceiros, gerar valor compartilhado e construir uma cadeia cada vez mais ética, sustentável e resiliente.



Recebemos, pelo terceiro ano consecutivo, o selo internacional Great Place to Work (GPTW), reforçando o compromisso com um ambiente de trabalho positivo, inclusivo e focado na valorização das pessoas.

⁴ O resultado do indicador não contempla trigo.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas em conformidade com as práticas contábeis internacionais (International Financial Reporting Standards – IFRS) e as políticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP).

Em atendimento ao CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis – é adotada na Demonstração dos Resultados a classificação das despesas por natureza. As despesas com depreciação e amortização foram incluídas nas despesas com vendas e administrativas, e as despesas tributárias foram adicionadas às outras despesas (receitas) líquidas. Para maiores informações, consultar a nota explicativa nº 28 da Companhia.

Demonstração do Resultado

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	2.720,9	2.489,0	9,3%	2.784,4	-2,3%	10.437,6	9.662,9	8,0%
CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(1.966,5)	(1.793,7)	9,6%	(2.004,4)	-1,9%	(7.544,0)	(6.769,5)	11,4%
SUBVENÇÕES PARA INVESTIMENTOS ESTADUAIS	106,6	138,4	-23,0%	122,8	-13,2%	463,4	432,7	7,1%
LUCRO BRUTO	861,0	833,7	3,3%	902,8	-4,6%	3.357,0	3.326,1	0,9%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(693,7)	(579,1)	19,8%	(685,1)	1,3%	(2.664,5)	(2.491,7)	6,9%
Despesas de vendas	(558,3)	(439,7)	27,0%	(551,1)	1,3%	(2.067,4)	(1.936,6)	6,8%
Despesas administrativas e gerais	(114,4)	(94,1)	21,6%	(110,6)	3,4%	(452,1)	(417,0)	8,4%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(21,0)	(45,3)	-53,6%	(23,3)	-9,9%	(145,0)	(138,1)	5,0%
RESULTADO ANTES DAS RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTOS	167,3	254,6	-34,3%	217,7	-23,2%	692,5	834,4	-17,0%
Receitas Financeiras	132,4	104,4	26,8%	144,3	-8,2%	596,1	421,7	41,4%
Despesas Financeiras	(114,4)	(100,9)	13,4%	(132,5)	-13,7%	(579,1)	(427,9)	35,3%
RESULTADO OPERACIONAL APÓS RESULTADO FINANCEIRO	185,3	258,1	-28,2%	229,5	-19,3%	709,5	828,2	-14,3%
Resultado de equivalência patrimonial	(0,2)	(1,6)	-87,5%	(0,9)	-77,8%	(1,3)	(5,0)	-74,0%
RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	185,1	256,5	-27,8%	228,6	-19,0%	708,2	823,2	-14,0%
Imposto de renda e contribuição social	(27,2)	(80,0)	-66,0%	(12,5)	n/a	(48,4)	(177,2)	-72,7%
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO / PERÍODO	157,9	176,5	-10,5%	216,1	-26,9%	659,8	646,0	2,1%

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)	M. DIAS (Consolidado)		
	31/12/2025	31/12/2024	Var. %
ATIVO			
CIRCULANTE	5.831,0	5.999,1	-2,8%
Caixa e equivalentes de caixa	1.888,3	2.152,6	-12,3%
Depósitos vinculados	14,3	6,4	n/a
Contas a receber de clientes	1.843,6	1.667,9	10,5%
Estoques	1.675,4	1.687,6	-0,7%
Tributos a recuperar	230,6	228,2	1,1%
Imposto de renda e contribuição social	83,8	61,3	36,7%
Aplicações financeiras	16,4	17,1	-4,1%
Instrumentos financeiros derivativos	17,4	118,6	-85,3%
Despesas antecipadas	23,3	23,6	-1,3%
Outros ativos circulantes	37,9	35,8	5,9%
NÃO CIRCULANTE	6.728,3	6.769,8	-0,6%
Realizável a longo prazo	655,6	677,6	-3,2%
Aplicações financeiras	4,6	1,2	n/a
Depósitos judiciais	256,6	251,4	2,1%
Contas a receber de clientes	-	2,2	-100,0%
Tributos a recuperar	160,8	146,2	10,0%
Imposto de renda e contribuição social	53,6	49,2	8,9%
Instrumentos financeiros derivativos	63,1	91,3	-30,9%
Ativo de indenização	94,6	101,1	-6,4%
Outros ativos não circulantes	22,3	35,0	-36,3%
Investimentos	29,7	31,1	-4,5%
Propriedades para investimento	55,4	55,9	-0,9%
Imobilizado	3.571,0	3.590,7	-0,5%
Intangível	2.416,6	2.414,5	0,1%
TOTAL DO ATIVO	12.559,3	12.768,9	-1,6%
PASSIVO			
CIRCULANTE	2.235,1	2.732,7	-18,2%
Fornecedores	1.418,6	1.095,1	29,5%
Financiamentos junto a instituições financeiras	21,4	1.063,2	-98,0%
Financiamentos de impostos	20,3	10,5	93,3%
Financiamentos diretos	15,4	18,1	-14,9%
Debêntures	12,6	11,7	7,7%
Arrendamentos	120,9	98,8	22,4%
Obrigações sociais e trabalhistas	281,9	161,1	75,0%
Obrigações fiscais	130,5	101,8	28,2%
Imposto de renda e contribuição social	32,8	9,4	n/a
Subvenções governamentais	8,7	11,1	-21,6%
Instrumentos financeiros derivativos	30,0	22,2	35,1%
Outros passivos circulantes	142,0	129,7	9,5%
NÃO CIRCULANTE	2.086,0	2.038,2	2,3%
Financiamentos junto a instituições financeiras	129,7	68,0	90,7%
Financiamentos de impostos	52,6	48,0	9,6%
Financiamentos diretos	229,3	222,4	3,1%
Debêntures	938,7	947,7	-0,9%
Arrendamentos	201,1	256,7	-21,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	301,3	289,2	4,2%
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	200,7	191,8	4,6%
Outros passivos não circulantes	32,6	14,4	n/a
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.238,2	7.998,0	3,0%
Capital social	2.597,7	2.597,7	0,0%
Reservas de capital	55,5	46,4	19,6%
Ajustes acumulados de conversão	4,0	4,5	-11,1%
Ajuste de avaliação patrimonial	(6,1)	(12,3)	-50,4%
Reservas de lucros	5.695,2	5.380,6	5,8%
(-) Ações em tesouraria	(108,1)	(112,8)	-4,2%
Dividendos adicionais	-	93,9	-100,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	12.559,3	12.768,9	-1,6%

Demonstração do Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	2025	2024	Var. %
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Lucro líquido antes do imposto de renda e da contribuição social	185,3	256,5	-27,8%	708,3	823,2	-14,0%
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais:						
Depreciação e amortização	112,3	102,4	9,7%	412,1	369,0	11,7%
Custo na venda de imobilizado e intangível	0,6	1,1	-45,5%	1,3	1,3	0,0%
Equivalência patrimonial	0,2	1,6	-87,5%	1,3	5,0	-74,0%
Atualização dos financiamentos, debêntures, variações cambiais ativas e passivas	65,9	201,3	-67,3%	(22,0)	385,7	n/a
Atualização de aplicações financeiras de longo prazo	(0,1)	0,0	n/a	(0,2)	(0,1)	100,0%
Créditos tributários e atualizações	(12,5)	(27,7)	-54,9%	(69,5)	(80,4)	-13,6%
Atualização de depósitos judiciais	(3,3)	(3,4)	-2,9%	(13,1)	(8,8)	48,9%
Juros apropriados sobre arrendamentos	10,1	10,7	-5,6%	41,8	39,0	7,2%
Provisão e atualização para riscos cíveis, trabalhistas e tributários/outras	14,9	22,7	-34,4%	84,6	66,0	28,2%
Provisão (Reversão) de despesas/ativo de indenização	2,2	(5,7)	n/a	2,6	(8,6)	n/a
Ações outorgadas reconhecidas	4,1	5,7	-28,1%	14,2	17,0	-16,5%
Provisão (Reversão) para perdas estimadas de clientes	3,2	(2,0)	n/a	21,1	23,8	-11,3%
Provisão (Reversão) para redução do valor recuperável de tributos	0,0	0,0	n/a	5,7	(4,7)	n/a
Provisão de Imposto de Renda sobre financiamentos	0,4	0,5	-20,0%	1,6	2,6	-38,5%
Provisão (Reversão) do valor recuperável dos estoques	4,0	(1,2)	n/a	16,3	11,4	43,0%
Perdas (Ganhos) dos contratos de operações com derivativos	8,6	(136,8)	n/a	301,5	(137,3)	n/a
Ganho em aquisição de participação societária	0,0	16,8	-100,0%	0,0	16,8	-100,0%
Variações nos ativos e passivos						
(Aumento) redução em depósitos vinculados	(11,7)	(4,4)	n/a	(7,9)	(3,6)	n/a
(Aumento) redução em contas a receber de clientes	(84,6)	(76,0)	11,3%	(194,7)	152,6	n/a
(Aumento) redução nos estoques	(15,1)	333,1	n/a	7,5	(404,4)	n/a
(Aumento) redução nas aplicações financeiras	0,0	(1,9)	-100,0%	0,7	(1,9)	n/a
(Aumento) redução nos impostos a recuperar	(8,4)	(87,2)	-90,4%	19,2	(58,0)	n/a
(Aumento) em depósitos judiciais, líquidos das provisões para riscos	(17,8)	(17,0)	4,7%	(67,7)	(54,1)	25,1%
(Aumento) redução em despesas antecipadas	(4,7)	6,2	n/a	0,3	(1,5)	n/a
(Aumento) redução em ativos de indenização	1,8	3,6	-50,0%	6,6	5,2	26,9%
(Aumento) redução em outros ativos	(5,7)	(3,7)	54,1%	10,6	(11,5)	n/a
Aumento (redução) em fornecedores	28,3	(207,0)	n/a	284,7	(181,2)	n/a
Aumento (redução) nos impostos e contribuições	0,8	5,3	-84,9%	35,7	(11,4)	n/a
Aumento (redução) em obrigações sociais e trabalhistas	(24,7)	(158,0)	-84,4%	120,8	(87,3)	n/a
Aumento (redução) em subvenções governamentais	2,5	(6,3)	n/a	(2,4)	5,3	n/a
Aumento (redução) em outros passivos	(11,8)	(27,8)	-57,6%	26,5	(46,9)	n/a
Juros pagos	(17,2)	(18,4)	-6,5%	(120,3)	(126,8)	-5,1%
Variações cambiais pagas	(41,6)	0,0	n/a	(48,8)	(36,2)	34,8%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3,6)	0,0	n/a	(20,8)	(0,1)	n/a
Recebimentos (pagamentos) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(1,1)	(8,0)	-86,3%	(149,7)	(67,4)	n/a
Liberação de incentivos para reinvestimentos						
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	181,3	175,0	3,6%	1.407,9	591,7	n/a
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS						
Aquisição de imobilizado e intangível	(82,7)	(116,7)	-29,1%	(276,2)	(278,2)	-0,7%
Amortização de dívida da aquisição de empresas	(2,2)	(2,5)	-12,0%	(18,0)	(49,2)	-63,4%
Aplicação financeira a longo prazo	(5,7)	-	n/a	(5,8)	(0,1)	n/a
Resgate de aplicação financeira a longo prazo	2,4	-	n/a	2,5	1,1	n/a
Dividendos recebidos	-	(0,7)	n/a	-	0,0	n/a
Disponibilidades líquidas (aplicadas) nas atividades de investimentos	(88,2)	(119,9)	-26,4%	(297,5)	(326,4)	-8,9%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS						
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(230,2)	(19,2)	n/a	(439,0)	(221,8)	97,9%
Financiamentos tomados	47,4	57,5	-17,6%	79,1	1.172,1	-93,3%
Pagamentos de financiamentos	(514,0)	(4,2)	n/a	(901,6)	(1.185,8)	-24,0%
Aquisição de ações de emissão da própria companhia	-	0,0	n/a	-	(50,5)	-100,0%
Pagamentos de arrendamento	(28,4)	(26,3)	8,0%	(112,8)	(99,1)	13,8%
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamentos	(725,2)	7,8	n/a	(1.374,3)	(385,1)	n/a
Efeitos das oscilações de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa	1,9	2,8	-	(0,4)	4,6	n/a
Demonstração do aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	(630,2)	65,7	n/a	(264,3)	(115,2)	n/a
No início do período	2.518,5	2.086,9	20,7%	2.152,6	2.267,8	-5,1%
No final do período	1.888,3	2.152,6	-12,3%	1.888,3	2.152,6	-12,3%
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	(630,2)	65,7	n/a	(264,3)	(115,2)	n/a

As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios, os resultados operacionais e financeiros e crescimento da M. Dias Branco são meramente projeções, e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais, e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

M. Dias Branco

Sonhar, realizar, crescer

Adorita

ADRIA

Bonsabor

DELICIOSO

Estrela

finna

FIT FOOD

ff
FORTALEZA

FRONTERA

isabela

Jasmine

ALIMENTO
Las Acacias

Medalha
de Ouro

Pelaggio

PILAR
DESDE 1973

piraquê

Predileto
Vinhos de Qualidade

Puro
Sabor

Richester

SAISTOS

smart

TASTE&CO

VITARELLA