



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

ABRIL 2025

 ri@mdiasbranco.com.br

 ri.mdiasbranco.com.br

 youtube.com/rimdias

LÍDER DE MERCADO



MDIA
B3 LISTED NM
2006

IPO

ADRIA
2003

Primeira aquisição

1980

Nova sede

1951

Padaria em Fortaleza

SIMPLICIDADE
ATITUDE
COLABORAÇÃO
RESPEITO
EXCELÊNCIA



COMPANHIA BRASILEIRA

+ 16.000 COLABORADORES



+ 20 MARCAS

Biscoitos, Massas, Farinha de Trigo, Snacks, Margarina

ALGUMAS COM VENDAS ANUAIS ACIMA DE **R\$ 1 BILHÃO**

93% PENETRAÇÃO NOS LARES

57% DA RECEITA PROVENIENTE DAS MARCAS ADQUIRIDAS

21
UNIDADES INDUSTRIAIS

27
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

~300K
PONTOS DE VENDA

+3,2K
CIDADES NO BRASIL



R\$ 9,7

RECEITA LÍQUIDA (R\$ bilhões)

2024



15,5%

Mg. EBITDA

Média histórica de 2006 a 2024



0,5x

ALAVANCAGEM



AAA

RATING

Perspectiva estável pela Fitch Ratings

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE



PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA

MDIA
B3 LISTED NM

IBRA B3
IGCT B3

IBRX100 B3
INDX B3

ICO2 B3
ISE B3

ICON B3
ITAG B3

IGC-NM B3
SMLL B3

IGC B3

IDIVERSA B3
IGPTWB3

MSCI ESG RATINGS
AA



CONSELHO

08 MEMBROS

38% INDEPENDENTES

38% MULHERES

EXECUTIVOS

COMBINAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS INTERNAS E DE MERCADO



ambev *Coca-Cola*

COMITÊS

COMITÊS PARA ASSESSORAMENTO DO CONSELHO

- Comitê de Auditoria
- Comitê de Pessoas e Gestão
- Comitê ESG

GOVERNANÇA



NOVO MERCADO

DESDE 2006, COM 100% AÇÕES ORDINÁRIAS E TAG ALONG

MDIA

B3 LISTED NM

ÁREAS SUPORTE

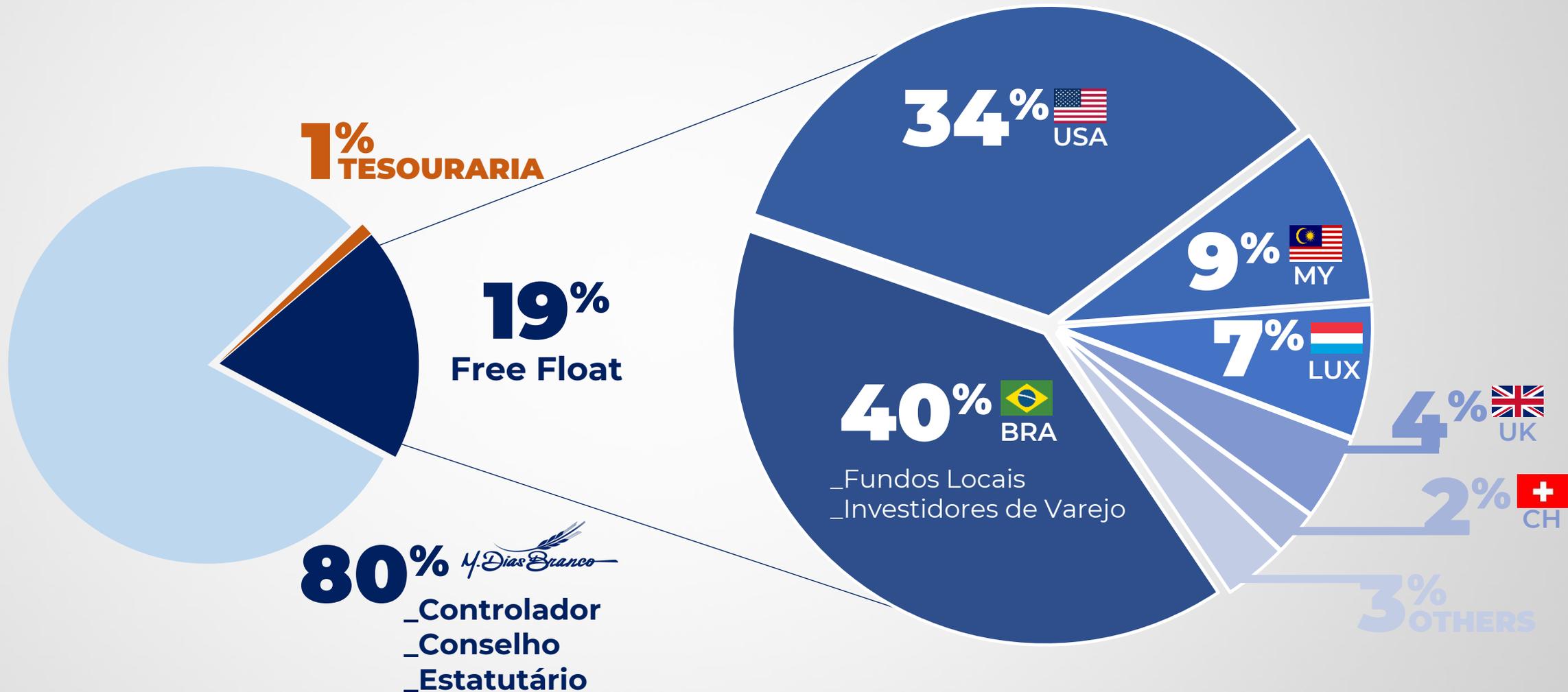
- Auditoria Interna
- Auditoria Externa
- Riscos
- Compliance

FÓRUNS DE GOVERNANÇA

FÓRUNS DE APOIO À TOMADA DE DECISÕES

- Executivo
- Ético
- Saúde e segurança
- Sustentabilidade
- Gestão de Imagem

BASE ACIONÁRIA



POSIÇÃO RELEVANTE NOS MERCADOS QUE OPERAMOS

PRODUTOS PRINCIPAIS

78%
(% Receita Líquida)



Biscoitos



Massas



Margarinas

MOAGEM DE TRIGO & REFINO DE ÓLEOS

17%
(% Receita Líquida)



Farinha e Farelo de Trigo



Gordura

OUTRAS CATEGORIAS

05% (% Receita Líquida)



Granolas



Snacks



Chocolate



Torradas



Saudáveis



Bolos & Misturas

MAIS DE 20 MARCAS EM DIVERSAS FAIXAS DE PREÇO E OCASIÕES DE CONSUMO

PREMIUM e NOVAS TENDÊNCIAS



MAINSTREAM



MARCAS DE ENTRADA



MARCAS COM FATURAMENTO ANUAL ACIMA DE R\$ 1 BILHÃO E R\$ 500 MILHÕES

ACIMA DE
R\$ 1 BILHÃO

ACIMA DE
R\$ 500 MILHÕES





1 NO MERCADO DE BISCOITOS E MASSAS

(MARKET SHARE VOLUME BRASIL - NIELSEN)



BISCOITOS



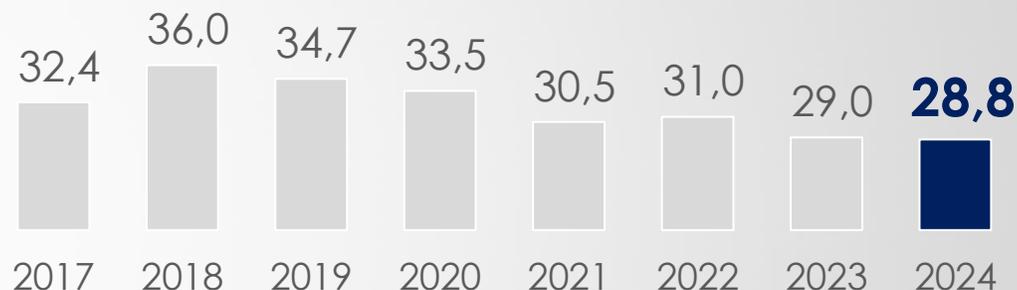
M. DIAS BRANCO x CONCORRENTES



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



MASSAS



M. DIAS BRANCO x CONCORRENTES



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

PRESENÇA EM TODO O BRASIL COM FORTE DISTRIBUIÇÃO E INFRAESTRUTURA



+3.240

CIDADES DO BRASIL



~300K

PONTOS DE VENDA

100k DIRETOS



27

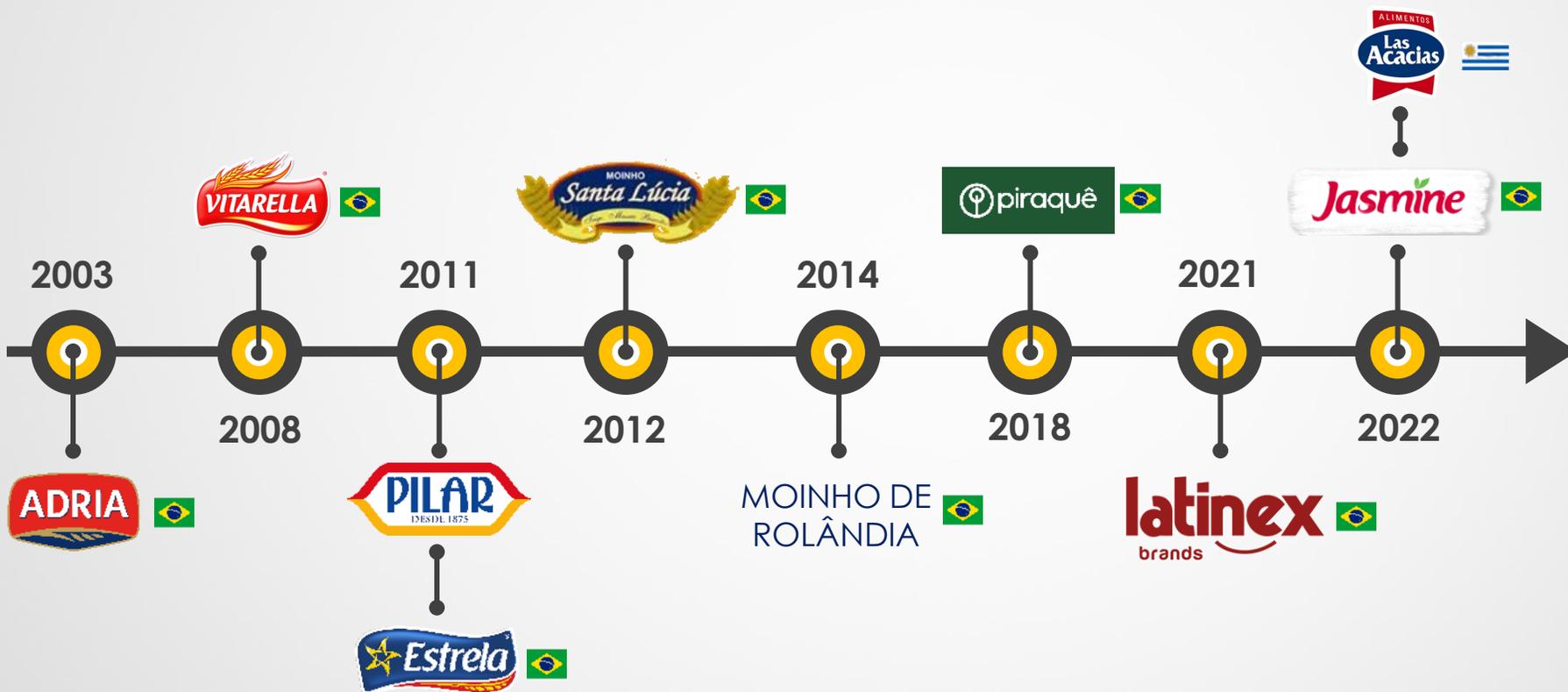
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

21

INDÚSTRIAS



AS AQUISIÇÕES ALAVANCARAM O NOSSO CRESCIMENTO E AUMENTARAM O NOSSO PORTFÓLIO DE PRODUTOS



57%

DAS RECEITAS SÃO
PROVENIENTE DAS
MARCAS ADQUIRIDAS

CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE



PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA

1



NEGÓCIO ATUAL

(BISCOITOS, MASSAS,
FARINHA DE TRIGO
& ÓLEOS REFINADOS)

Em 10 anos, investimos no negócio e
a nossa receita dobrou de tamanho

R\$8,9bi (2024) vs. **R\$4,5bi** (2015)
(8% CAGR)

R\$ 3 bilhões de investidos em

crescimento e tecnologia



Margarine and Shortening



Rolandia Wheat Mill



Aquisição da Piraquê

em 2018. Receita Líquida
dobrou: R\$ 1.2 bilhão em 2024
vs. R\$ 684 milhões em 2017.



Queimados (RJ)



Lançamentos para fortalecer e agregar valor



Evolução dos processos

- Criação da área de *Revenue Management*
- Planejamento de demanda
- Ciclo de inovação

1



NEGÓCIO ATUAL

(BISCOITOS, MASSAS,
FARINHA DE TRIGO
& ÓLEOS REFINADOS)

Com marcas fortes, a M. Dias Branco está
presente em 93% dos lares brasileiros

Marcas premiadas e reconhecidas



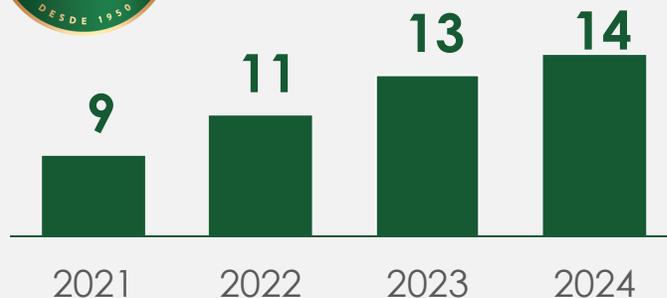
Cannes Lions
2023



TOP of MIND,
pelo 5º ano
consecutivo



Preferência de Marca



Fonte: IPSOS.



**Top 5 marca
mais presente nos
lares brasileiros**

**KANTAR 2024
BRAND FOOTPRINT**

Campanhas



2

OUTRAS CATEGORIAS

Crescimento acelerado de categorias de maior valor agregado

Receita Líquida cresceu 6X in 10 anos

Receita Líquida

(R\$ Milhões)

R\$482

(2024)

R\$80

(2015)

+22%

(CAGR)

Investimento em Novas Categorias



Aquisições



Inovação



Receita Líquida

(R\$ Milhões)

R\$232

(2024)

R\$18

(2015)

+33%

(CAGR)

Aquisição



TOP 3 em Biscoitos e Massas no Uruguai.

Exportações

Produtos exclusivos para contratos de exportação de Marca Própria (com foco nos EUA).



Foco em mercados estratégicos (85% da receita concentrada nas Américas).

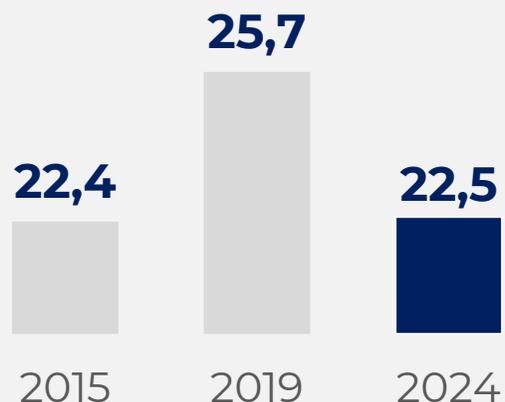


4

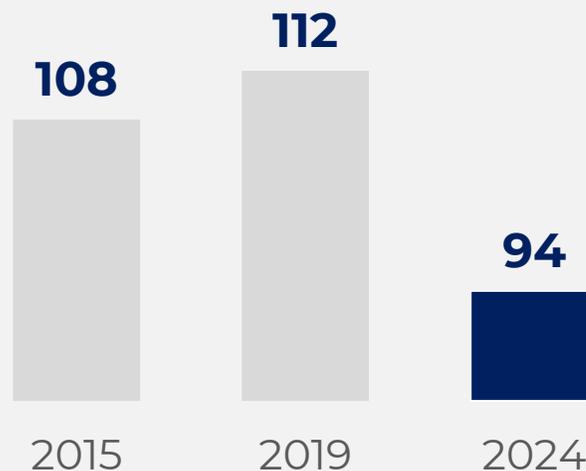
PRODUTIVIDADE & EFICIÊNCIA

Em resposta ao aumento dos custos, mantemos uma agenda ativa para capturar ganhos de produtividade e eficiência

Ajuste do SG&A (%RL)



Otimização do ciclo do capital de giro (destaque para fornecedores)



Evolução dos processos

- Política de Hedge.
- Indústria 4.0
- Melhoria do nível de serviço (OTIF +CFR)
OTIF → On-Time In Full
CFR → Cost and Freight
- Implantação do SAP

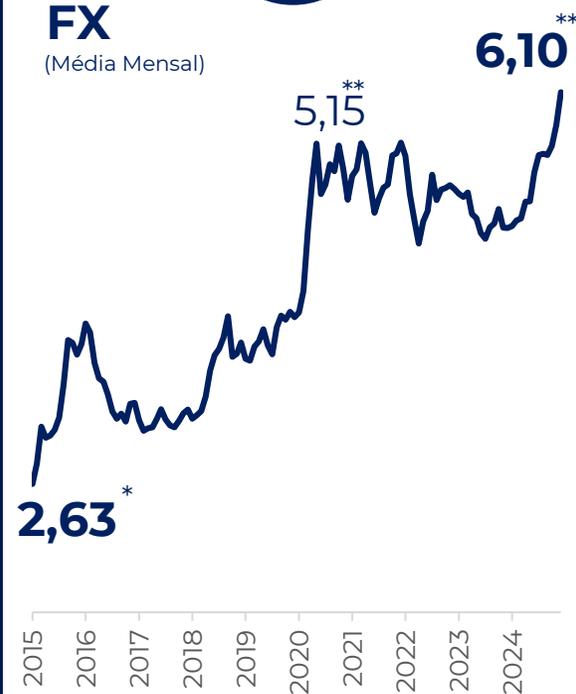


AMBIENTE MACROECONÔMICO COM CUSTOS CRESCENTES E VOLATILIDADE



FX

(Média Mensal)



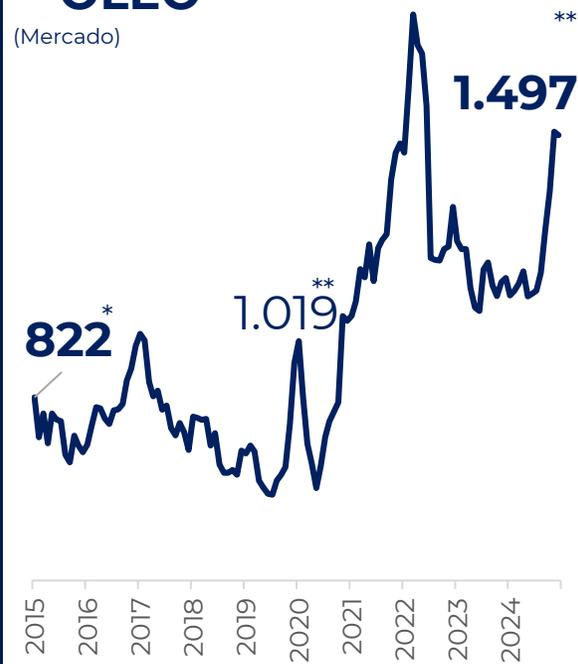
TRIGO

(Mercado)



ÓLEO

(Mercado)



IPCA

(Acumulado 12 meses)



* Média Jan/25

** Média dezembro cada ano

Situação atípica na dinâmica de commodities e câmbio em 2020 e 2021, com aumento de custos em USD e desvalorização do BRL, levando à queda de margens

Bom para o resultado



Ruim para o resultado



Fonte: Bloomberg (Dólar - Ptax, Trigo - W 1 Comdty e Óleo - KO1 Comdty).



Receita bruta e EBITDA dobraram em 10 anos, encerrando 2024 com alavancagem zero

CAGR 9%

2015 – 2024

■ Receita Líquida (R\$ Bilhões)

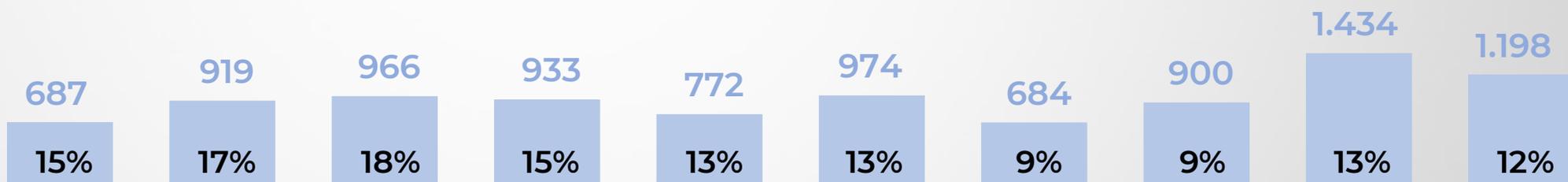
● Volume (Mil Ton.)



CAGR 6%

2015 – 2024

■ EBITDA (R\$ MM)
■ Mg. EBITDA(%)



□ (Caixa) Dívida Líquida / EBITDA (últimos 12 meses)





Evolução na nossa Política de Remuneração aos Acionistas:

PAGAMENTOS MENSAIS DE DIVIDENDOS

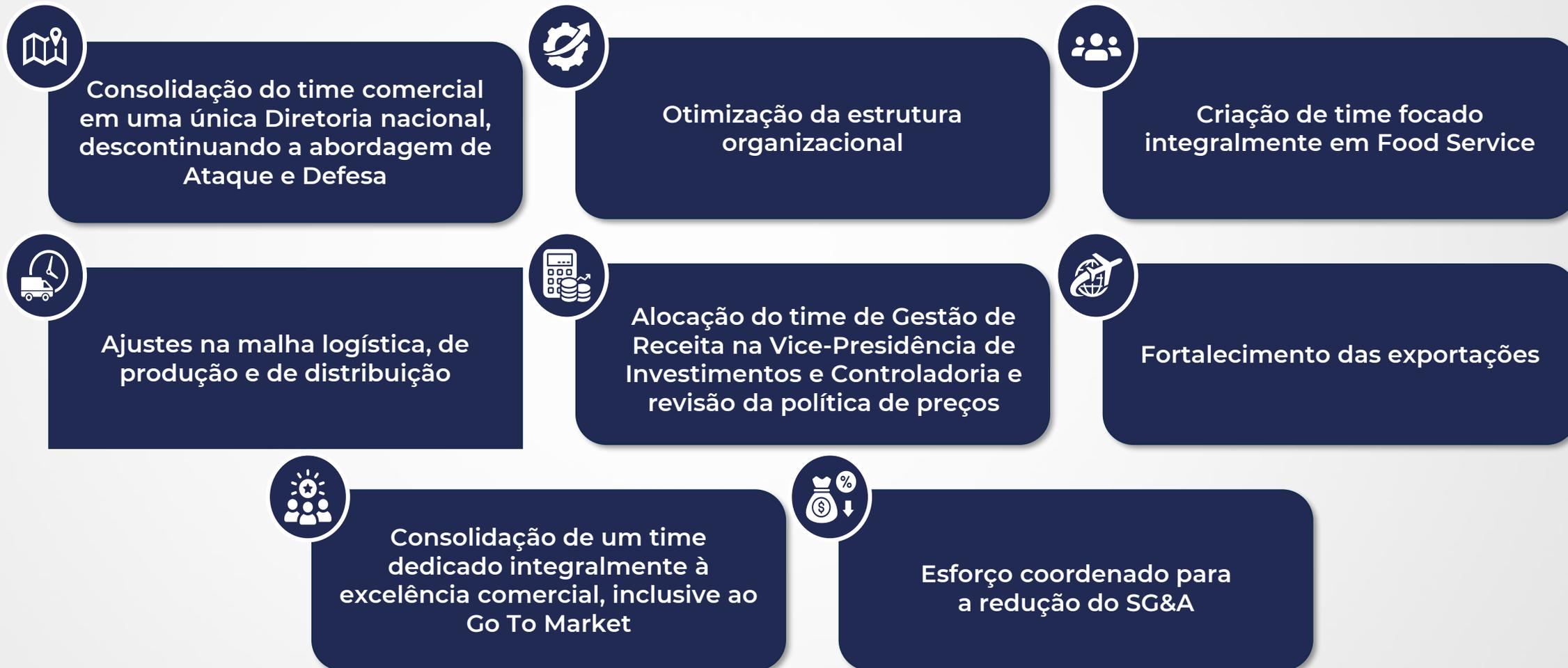
NOVO	2025	80% Payout*	PAGAMENTOS MENSAIS DE R\$ 0,03/ação, que totalizam R\$0,09/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	2023	80%	R\$0,06/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	2021	60%	R\$0,05/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	Até 2020	40%	Pagamento no ano seguinte

*percentual do lucro líquido distribuível

ESG



Ações em andamento para recuperação de resultados e ajuste de estrutura



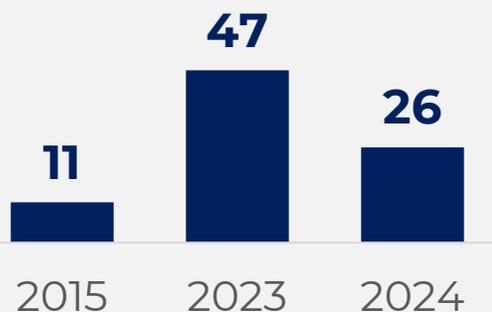
Relações com Investidores (Últimos 10 anos)

LIQUIDEZ

Aumento de

138%

(2015-2024)



RECOMPRA

2024 – Aberto

2023 – Encerrado

3,7 milhões de Ações em tesouraria (Março 2025)

DIVULGAÇÃO

Transmissões:



Com 9,5 mil visualizações em 2024

PRÊMIOS (2024)

Transparencia Anefac
(Associação Nacional de Executivos)

Investidor Institucional Alimentos e Bebidas em LATAM Midcap

- Melhor CEO
- Melhor CFO
- Melhor Profissional de IR
- Melhor Conselho
- Melhor Programa ESG
- Melhor Time de IR
- Melhor encontro com Acionistas



M. Dias Branco

OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

FOOD Service



TAMANHO DO MERCADO*

(Farinha de trigo, Gorduras e Massas)

R\$21,9 Bilhões

M. Dias Branco
SHARE VOLUME*
8%



*Estimativas internas

1

NOVA GESTÃO E TIME DEDICADO

2

PROJETO PORTAS ABERTAS



3

MARKETING & TRADE MARKETING

4

INOVAÇÃO



[MDB: Interno]

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL | 25

Massa Instantânea



6%
VALOR

10%
VOLUME



MAIOR R\$/Kg
DA CATEGORIA



NOVA PROPOSTA DE VALOR

- Zero FRITURA
- Menos Sódio



PRIORIDADES 2025

- PDVs (Pontos de Venda)
- Espaço em Gôndola
- Trade Marketing

* Nielsen – Retail Index.
All Brazil. INA+C&C.



SNACKS

R\$ 20 BI

Tamanho de Mercado*

0,3%
Share Valor*



Tortilha



Snack de Batata



Trigo



*Estimativas Internas

SAUDÁVEIS

Evolução e Inovação da Marca

Jasmine

NOVO



ATUALIZAÇÃO

FIT FOOD

ATUALIZAÇÃO



NOVO





M. Dias Branco

RESULTADOS FINANCEIROS

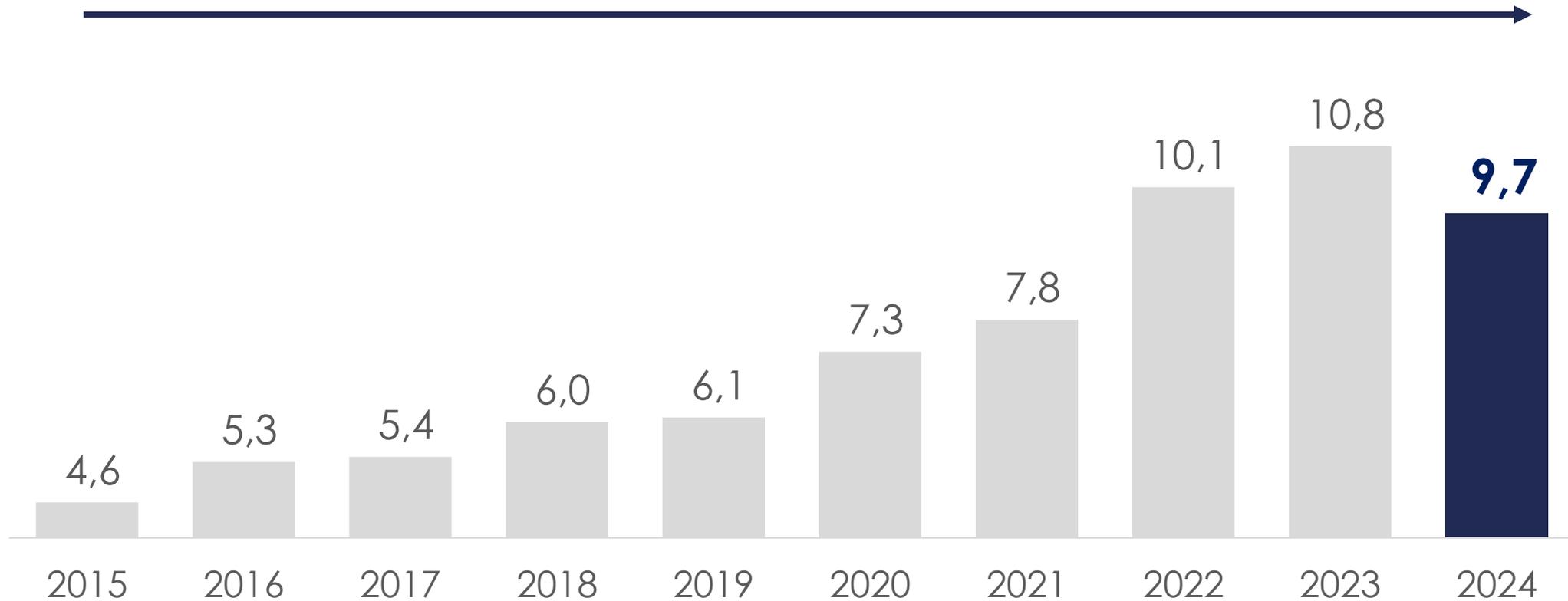
2015 - 2024

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

RECEITA LÍQUIDA

(R\$ BILHÕES)

CAGR 8,5%



VOLUME

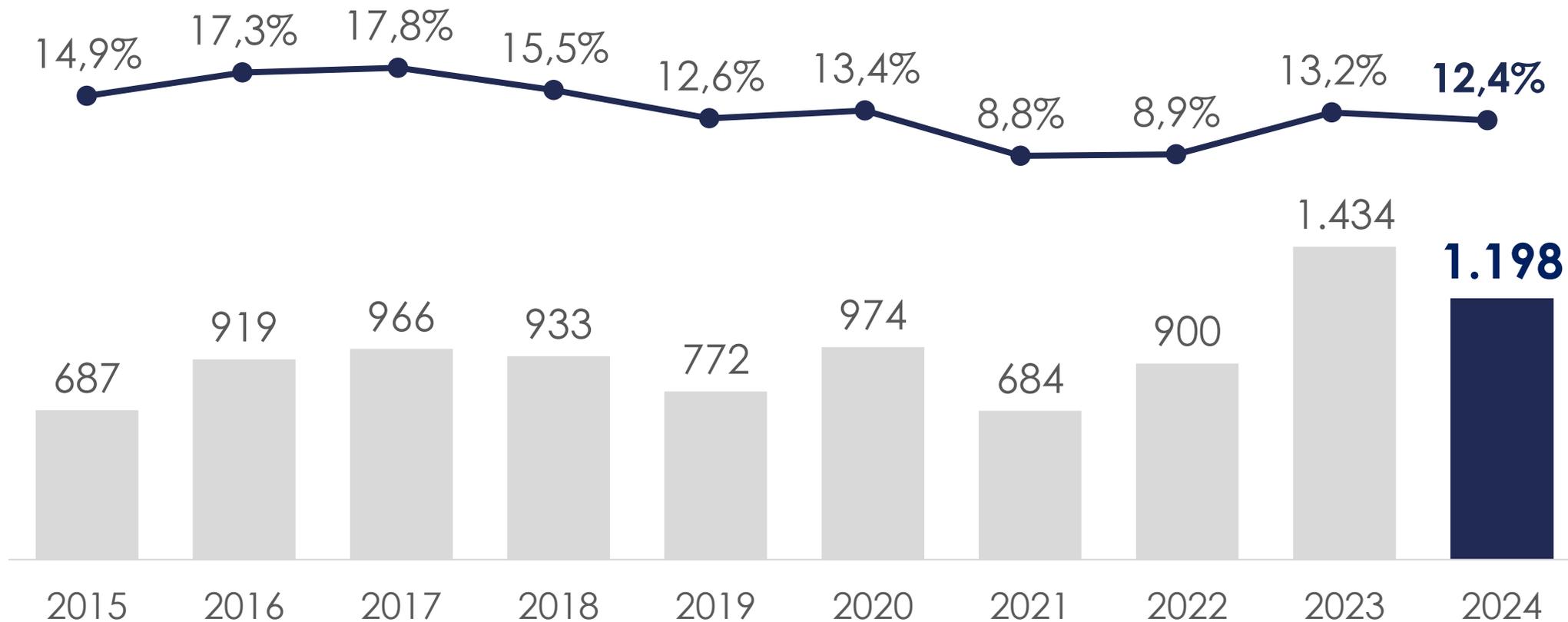
(MILHÕES DE TONELADAS)

CAGR 0,4%



EBITDA

(R\$ MILHÕES)

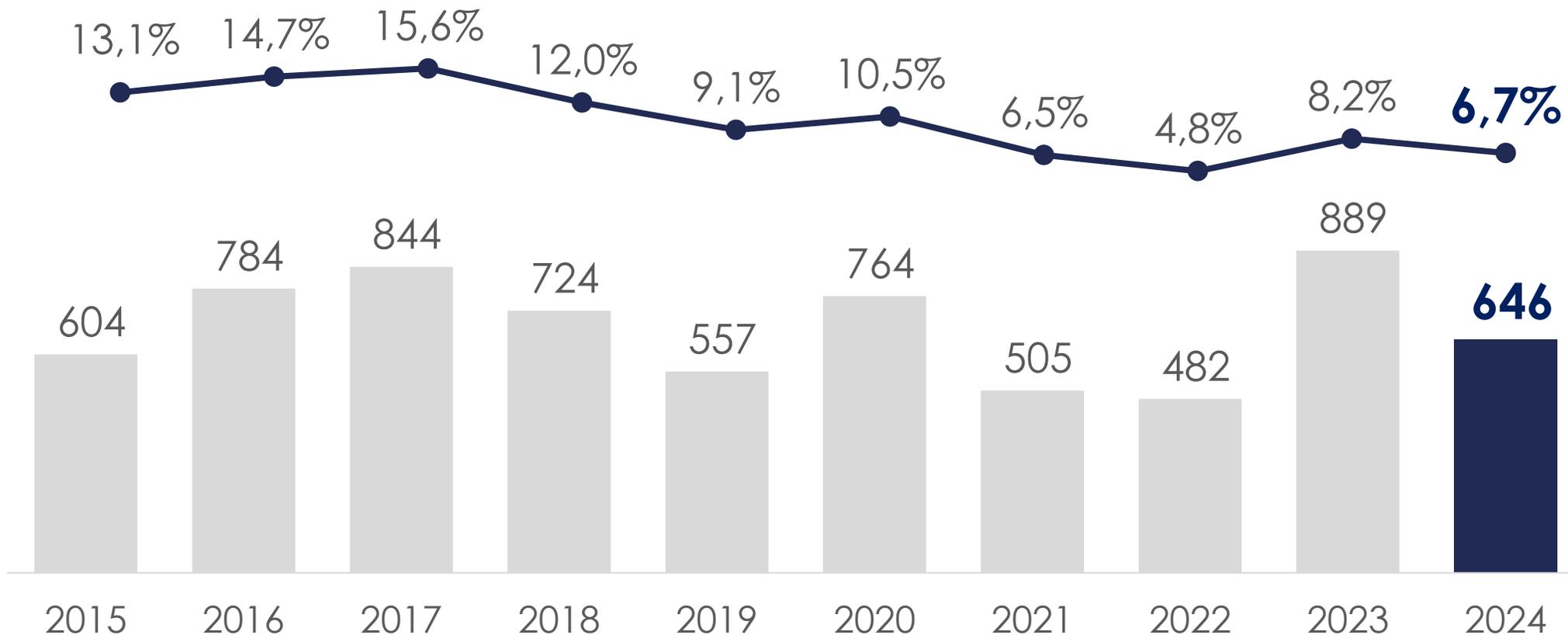


—●— MG. EBITDA (%)

[MDB: Interno]

LUCRO LÍQUIDO

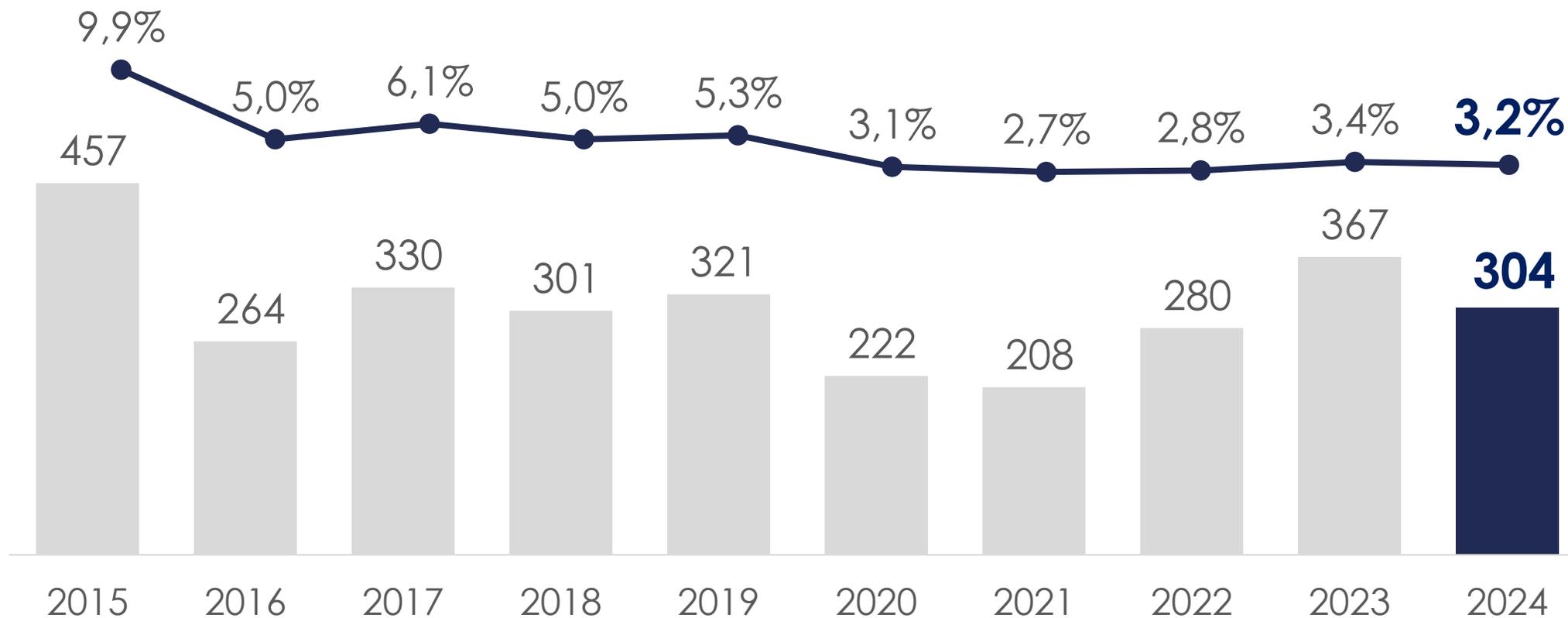
(R\$ MILHÕES)



—●— MG. LÍQUIDA (%)

CAPEX

(R\$ MILHÕES)



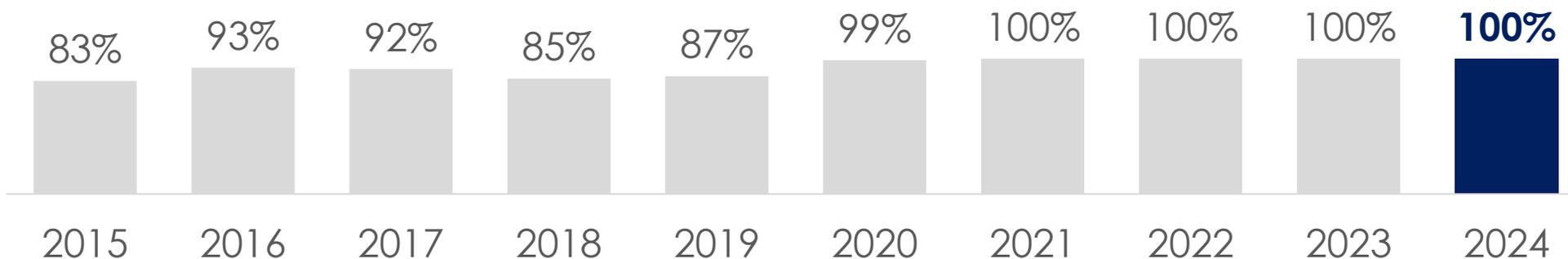
—●— CAPEX / Receita Líquida (%)

VERTICALIZAÇÃO

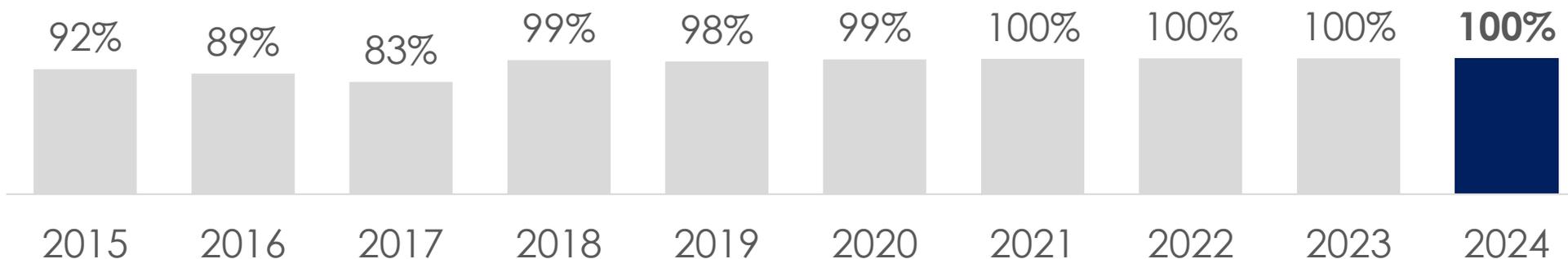
(%)



Farinha de Trigo

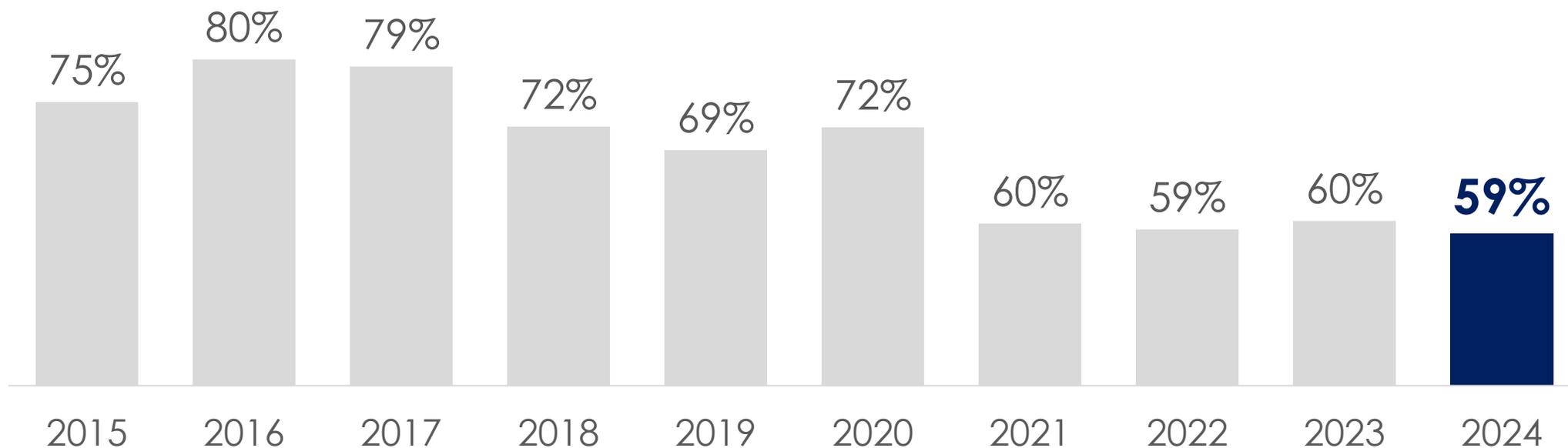


Gordura



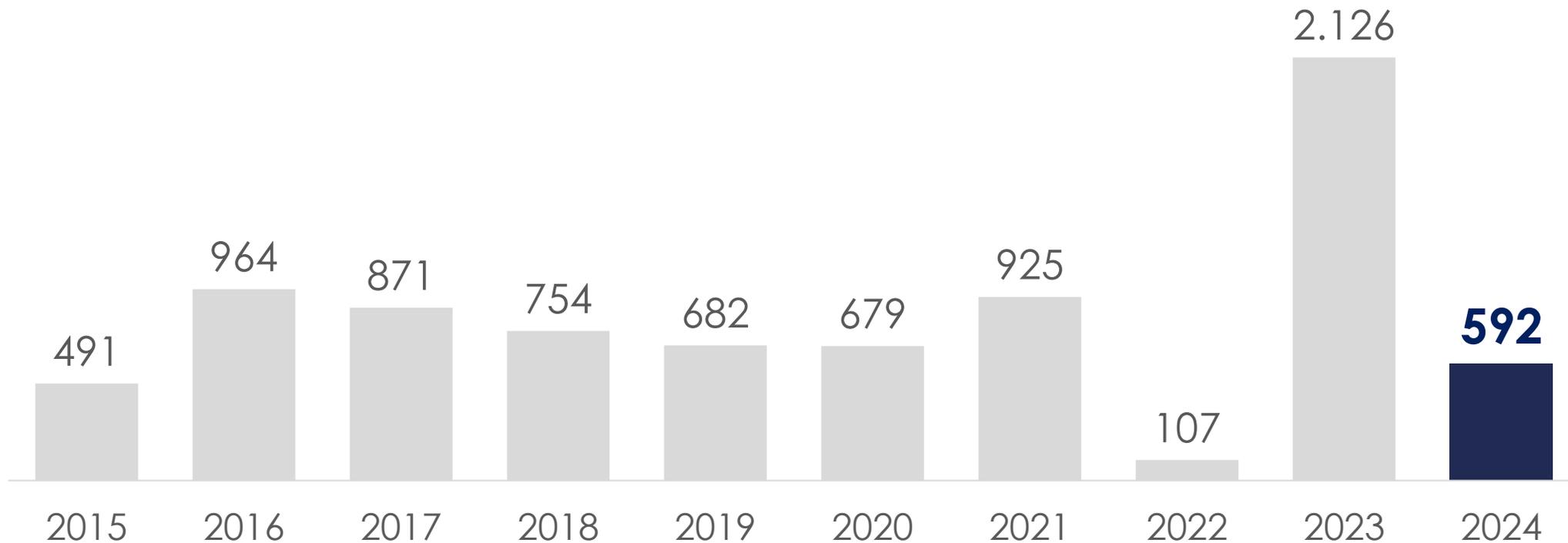
CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

(%)



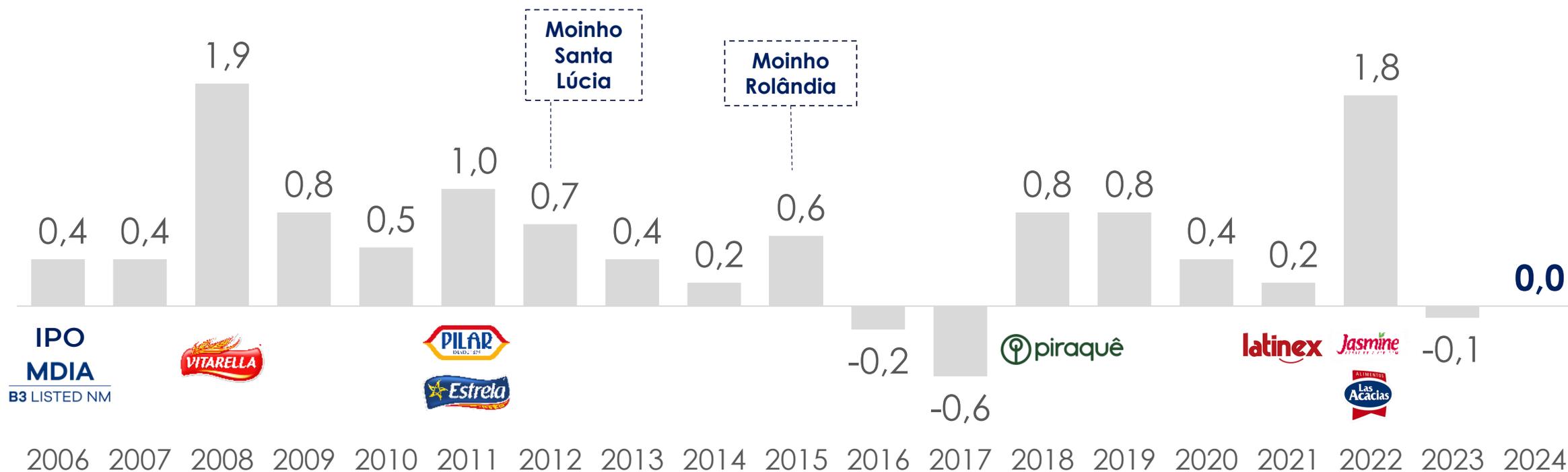
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

(R\$ MILHÕES)



ALAVANCAGEM

DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA / EBITDA DOS ÚLTIMOS 12 MESES



 Adria: Adquirida em 2003



M. Dias Branco

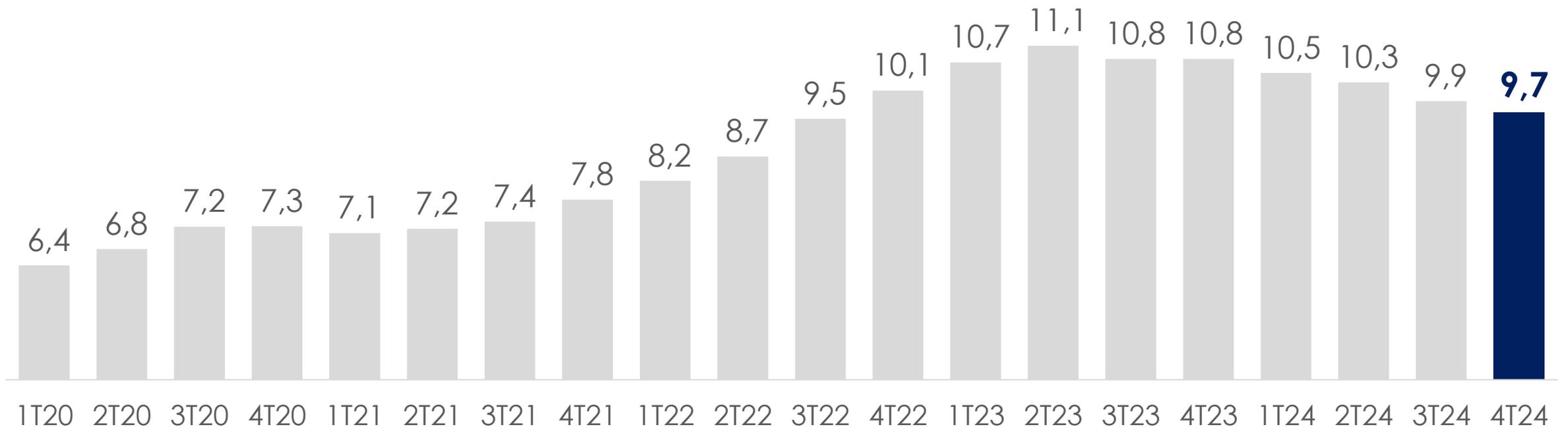
RESULTADOS FINANCEIROS

12 MESES

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

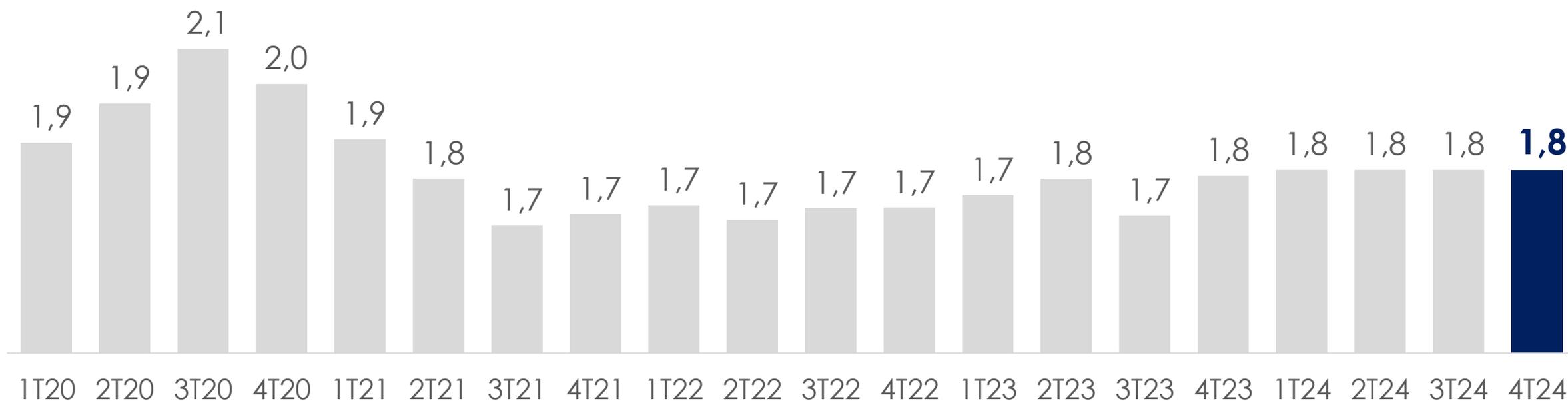
RECEITA LÍQUIDA

(12 meses acumulados R\$ Bilhões)



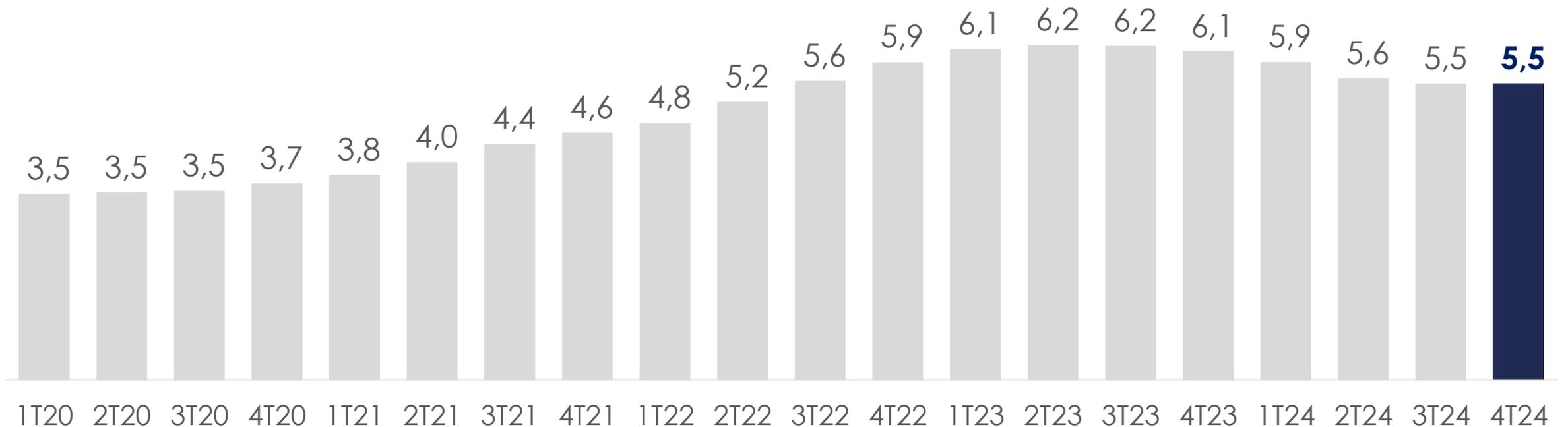
VOLUME

(12 meses acumulados Milhões de Toneladas)



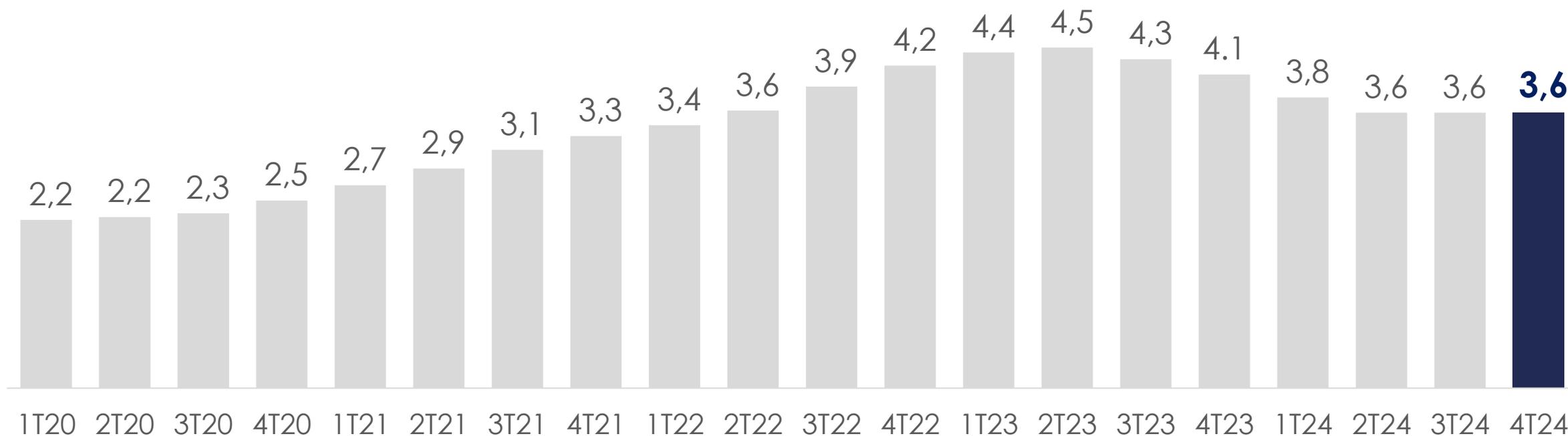
PREÇO MÉDIO R\$/Kg

(12 meses acumulados)



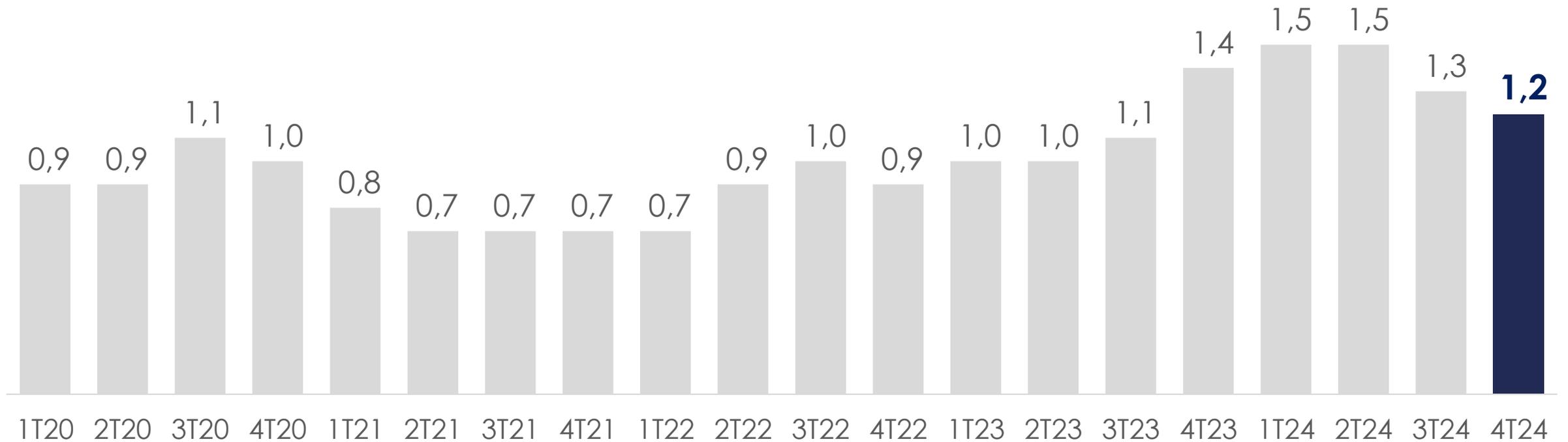
CUSTOS R\$/Kg

(12 meses acumulados)



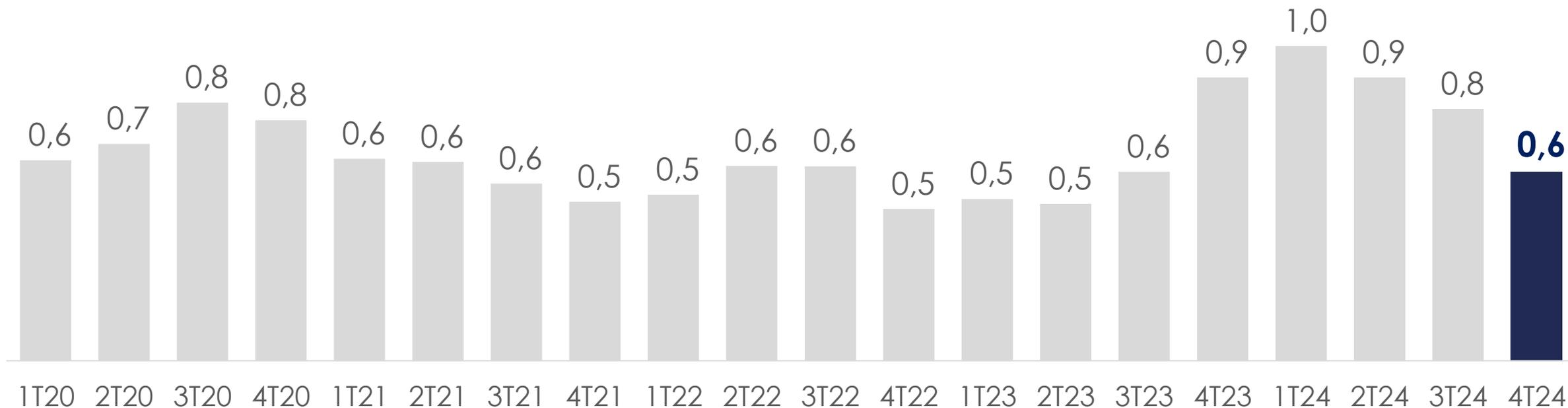
EBITDA

(12 meses acumulados R\$ Bilhões)



LUCRO LÍQUIDO

(12 meses acumulados R\$ Bilhões)





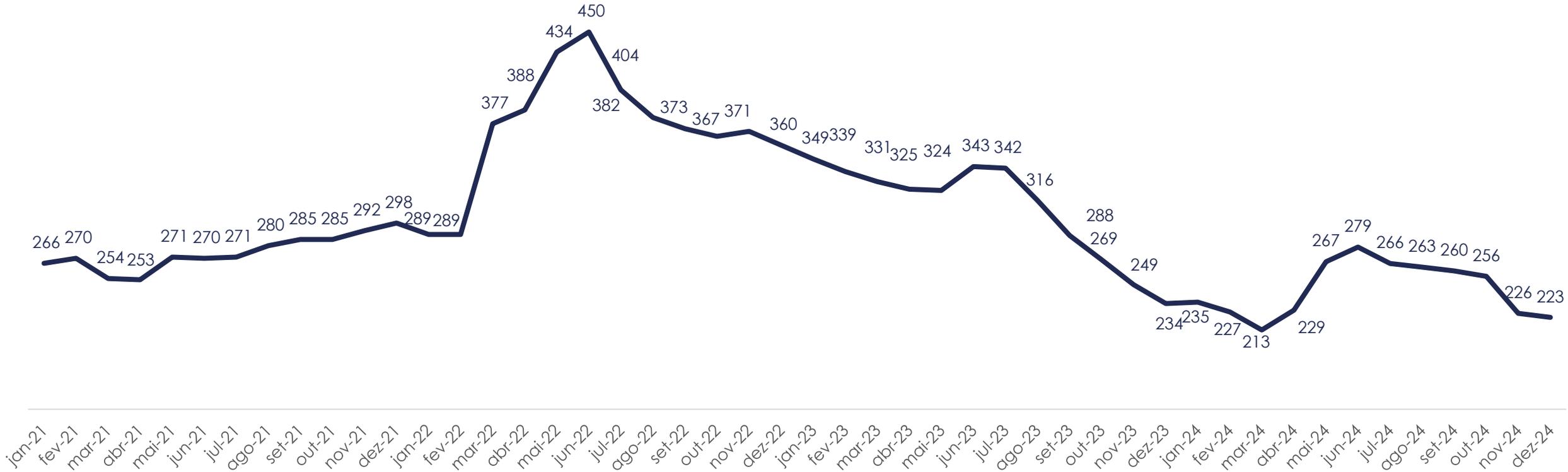
M. Dias Branco

BACKUP

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

TRIGO

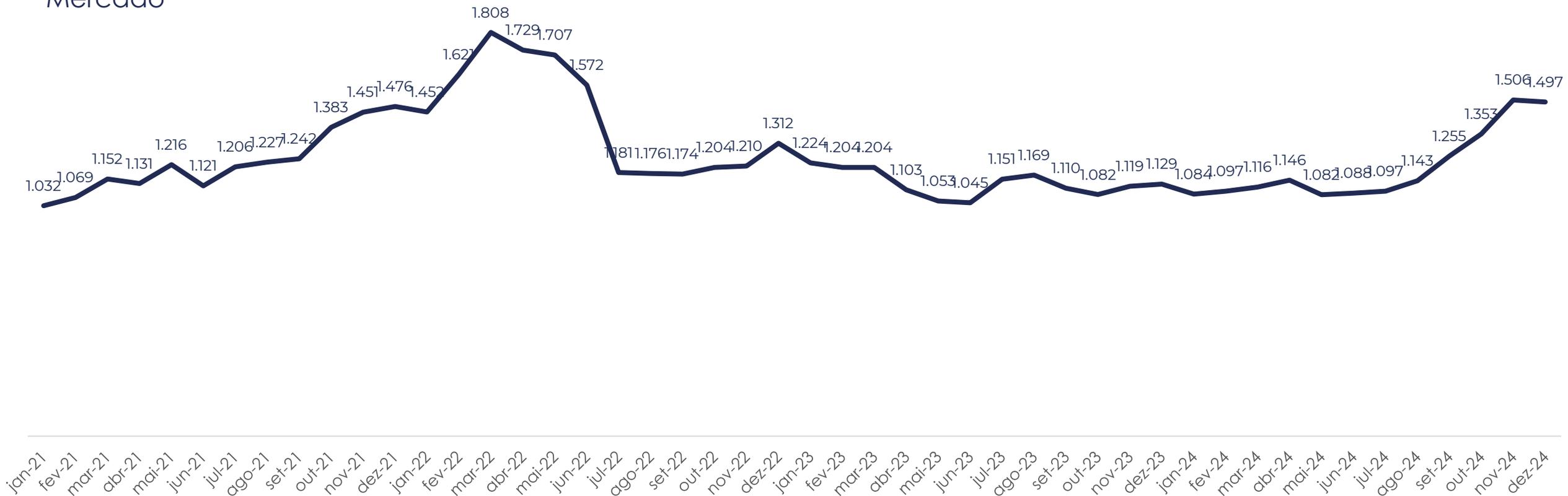
(US\$/TON.)
Mercado



ÓLEO DE PALMA

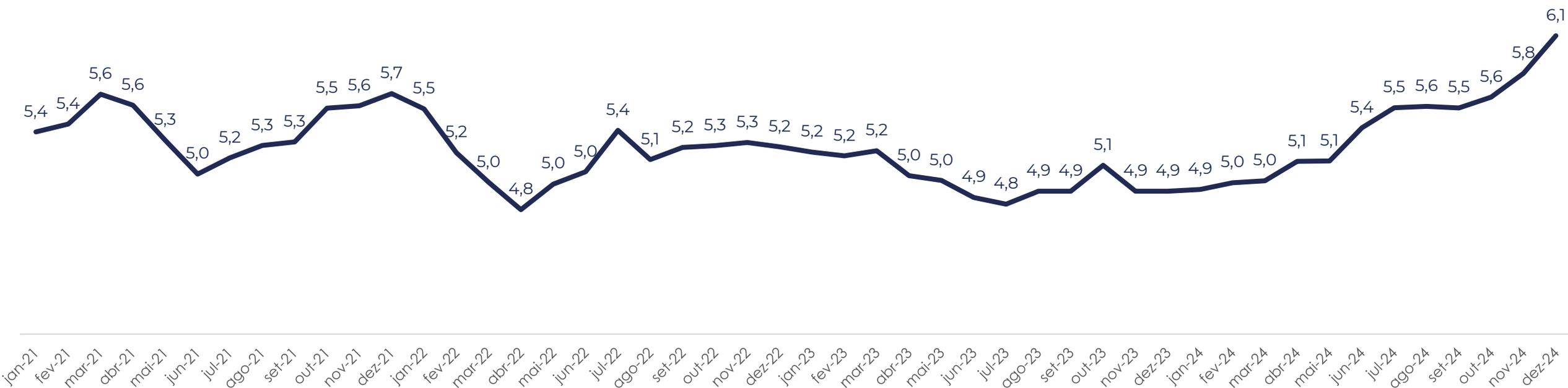
(US\$/TON.)

Mercado



DÓLAR

(PTAX)
Dólar Médio



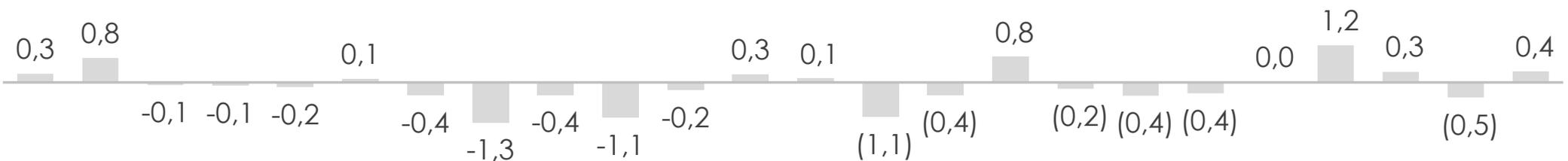
INFLAÇÃO POR CATEGORIA



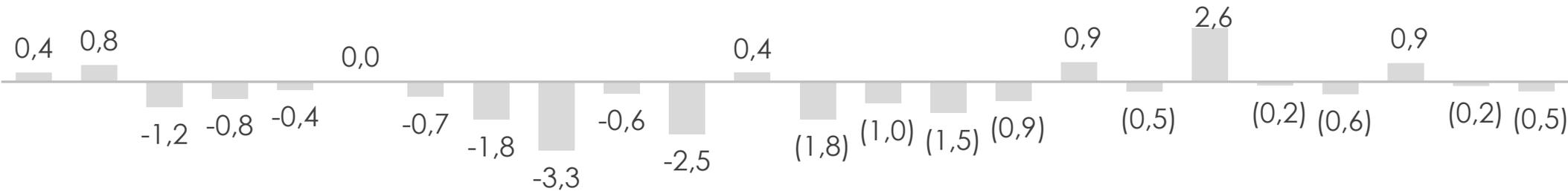
BISCOITOS



MASSAS



FARINHA DE TRIGO



jan-23 fev-23 mar-23 abr-23 mai-23 jun-23 jul-23 ago-23 set-23 out-23 nov-23 dez-23 jan-24 fev-24 mar-24 abr-24 mai-24 jun-24 jul-24 ago-24 set-24 out-24 nov-24 dez-24

Em biscoitos e bolachas, complementamos o portfólio com itens de maior valor agregado



O preço médio aumentou, com a contribuição da inovação de itens de maior valor agregado e preços inteligentes



M. Dias Branco

Marketing & Comercial



INOVAÇÕES COM MAIOR VALOR AGREGADO, DIFERENCIAÇÃO E MAIOR POTENCIAL

Desenvolver novas categorias



Biscoitos cobertos com chocolate



Inovações com maiores diferenciações

Snacks sem glúten de tapioca



Snacks de batata assados



Expansão nacional de Piraquê, Latinex e Jasmine



APRIMORAR A EXECUÇÃO COMERCIAL NO PONTO DE VENDA

Estratégia baseada em 4 pilares-chave (4 P's)



Que se desdobra em 5 indicadores

Pilar	Indicador	Nota
Sortimento	Presença Prioritário e Lançamentos	40%
	Famílias estratégicas	
Gondôla	Participação Gôndola	25%
Merchandising	# Pontos extras	25%
Preço	Média de preços	10%

E resulta na Nota da Loja



Loja Nota 10			
0 - 10%	Nota 1	51 - 60%	Nota 6
11 - 20%	Nota 2	61 - 70%	Nota 7
21 - 30%	Nota 3	71 - 80%	Nota 8
31 - 40%	Nota 4	81 - 90%	Nota 9
41 - 50%	Nota 5	91 - 100%	Nota 10

APRIMORAR A EXECUÇÃO COMERCIAL NO PONTO DE VENDA

Desmembrando os Pilares, conseguimos traçar planos de ação e direcionar investimentos

Quanto maior a pontuação, maior o nosso *sell-out*

	LOJA PERFEITA	LOJA COM OPORTUNIDADE		LOJA PERFEITA	LOJA COM OPORTUNIDADE
STORE	FRANGOLANDIA-Ceará 1	FRANGOLANDIA-Ceará 2	STORE	BISTEK – COSTEIRA DO Santa Catarina 1	Santa Catarina 2
SIZE	Large	Large	SIZE	MEDIUM	MEDIUM
ASSORTMENT (4.0)	3.7	3.7	ASSORTMENT (4.0)	3.1	3.3
SHELF (2.5)	2.5	0.7	SHELF (2.5)	1.9	0.3
MERCHAN 2,5	2.5	1.4	MERCHAN 2,5	0.1	0
PRICE (1.0)	0.1	0.1	PRICE (1.0)	0.3	0.4
NOTE	8.8	5.9	NOTE	5.2	3.6
SELL OUT DEC	R\$ 155,441	R\$ 102,217	SELL OUT DEC	R\$ 56,899	R\$ 33,366

Investimentos em Marketing para acelerar as vendas e fortalecer as marcas em 2023



M. Dias Branco

Operações



GANHOS DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA 2020 E 2021

2020



Mais de 200 iniciativas para capturar economias estruturais de custos e despesas, em todas as áreas e processos, com apoio de consultoria externa

GANHOS RECORRENTES RECONHECIDOS EM 2020

R\$ 184 MM

GANHOS RECORRENTES ANUALIZADOS

R\$ 438 MM

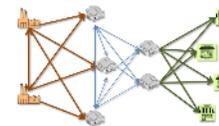
2021



REDESENHO ORGANIZACIONAL

GANHOS RECORRENTES RECONHECIDOS

R\$ 80 MM



LOGISTIC/PRODUCTION NETWORK DESIGN

GANHOS RECORRENTES RECONHECIDOS

R\$ 42 MM

GANHOS DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA 2020 E 2021

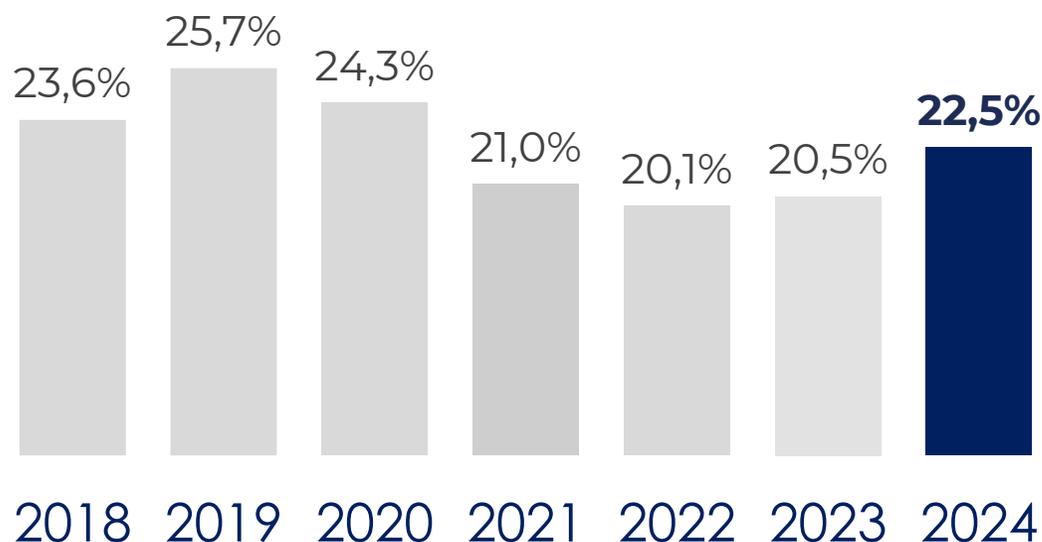


CORPORATE
RESTRUCTURING

NETWORK
DESIGN

EXEMPLOS:

SG&A (% RL)



COMERCIAL

- ✓ Adequação do nº de promotores de vendas
- ✓ Renegociação de contratos de marketing

LOGÍSTICA E INDÚSTRIA

- ✓ Envio direto da fábrica para os clientes
- ✓ Interrupção temporária das linhas de produção (ou seja, massas da planta Maracanaú da Fábrica Fortaleza)
- ✓ Fechamento de 4 CDs

ADMINISTRATIVO

- ✓ Terceirização da folha de pagamento
- ✓ Otimização na contratação de serviços gerais

RESTRUTURAÇÃO CORPORATIVA

- ✓ Menos cargo de Diretor. (Ex: Auditoria Interna e Riscos combinados com Jurídico e Governança e extinção do cargo de Diretor Administrativo)
- ✓ Extinção de um dos três níveis de gestão das fábricas

SIMPLIFIQUE ALÉM DO ERP



75%
Customizado



Desidratado

38
Novas
Aplicações

80
Aplicações
Legadas

2020

2022

SAP
S/4 HANA

8%
Customizado

33
Aplicações
Descontinuadas

85
Aplicações

2024

IMPLEMENTADO
EM JAN/24

+320

Processos de
Negócios
mapeados



simplifique
produtividade, agilidade e interação

92%

Nível de aderência
da M. Dias ao
SAP Standard

8%

Nível de
customização
mapeado

NOVA POLÍTICA DE HEDGE (JUL/20)

Nossa política visa estabelecer regras e diretrizes gerais para proteger e otimizar os resultados contra flutuações nas taxas de câmbio e preços de commodities

MODALIDADE

HEDGE DE CÂMBIO

Proteção de Fluxo de Caixa
(NDF e Opções)

HEDGE DE COMMODITIES

Contratos Futuros

HEDGE DA DÍVIDA

Proteção de Dívida em Moeda Estrangeira
(Contratos de Swap)

1ª EMISSÃO DE CRA DA M. DIAS BRANCO

(LIQUIDAÇÃO EM 24 DE MARÇO DE 2021)

R\$ 811,6
(milhões)

TOTAL CAPTADO

R\$ 2,3
(bilhões)

DEMANDA TOTAL
2,9x acima do valor inicial

TÍTULO VERDE

Rating Nacional de Longo Prazo **'AAA'** (bra)
Perspectiva Estável (Fitch Ratings)

REMUNERAÇÃO

1ª Série

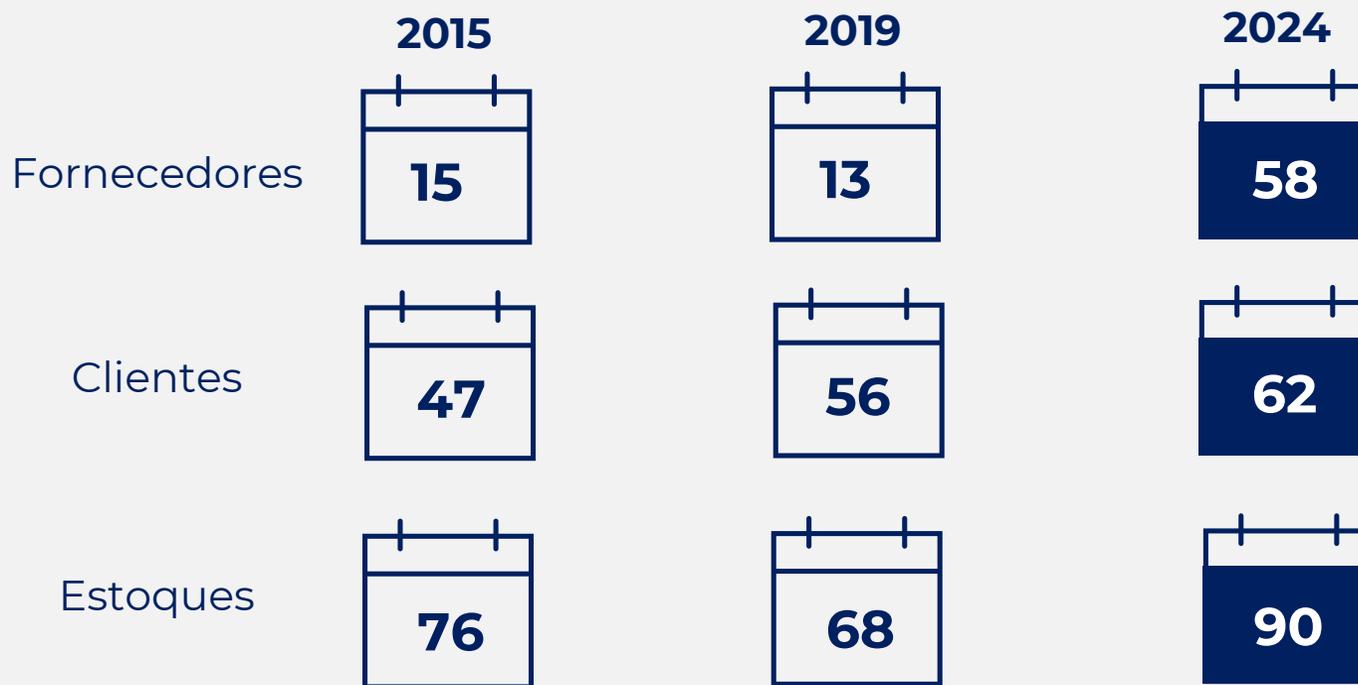
Prazo: 7 anos
Taxa: 3,79% + IPCA

2ª Série

Prazo: 10 anos
Taxa: 4,13% + IPCA

LIBERAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO COM MELHORIA NA MÉDIA DE FORNECEDORES E MENOR DIA DE ESTOQUE EM 2023

Prazo médio em dias



M. Dias Branco

Aquisições



LAS ACACIAS

- Adquirida em outubro/2022 por R\$ 105 milhões;
- Acelera nossa internacionalização (1 fábrica e 1 centro de distribuição em Montevideú);
- Está entre as três principais marcas de massas no Uruguai.

INICIATIVAS:

- 1 Substituição de fornecedores;
- 2 Inserção dos produtos Las Acacias no portfólio da M. Dias;
- 3 Avaliar produtos da M. Dias para incorporar ao portfólio Las Acacias.



JASMINE

- Adquirida em agosto/2022 por R\$ 344 milhões;
- Marca referência e líder em market share em granolas e cookies saudáveis;
- Consolida o posicionamento da M. Dias Branco no mercado de saudabilidade.

Jasmine
GOSTO DE VIVER BEM



LATINEX

- Adquirida em março/2021;
- Preço inicial de R\$ 180 milhões atingindo até R\$ 272 milhões;
- Reforça nossa presença nos segmentos de alimentos saudáveis, temperos, molhos e condimentos.



HEALTHY
FOODS



SNACKS



ACOMPANHAMENTOS
E MOLHOS



SAIS E
TEMPEROS



BATATAS CHIPS
ARTESANAIS
(LICENÇA DE DISTRIBUIÇÃO)



PIRAQUÊ

- Adquirida em maio/2018 por R\$ 1,5 bilhão;
- A marca, de produtos de alto valor agregado, é a segunda maior do nosso portfólio;
- Desde a aquisição, Piraquê cresceu rapidamente em todo o Brasil, melhorando nosso mix e preço médio.

RECEITA LÍQUIDA

**TOTAL
BRASIL**

R\$ 684
Milhões
2017
Pré-aquisição

+75%

**R\$ 1,2
Bilhão**
2024



ESG

*M. Dias Branco*

NOSSOS COMPROMISSOS ATÉ 2030



Cuidar do planeta (ambiental)

Reduzir o consumo de água para 0,40 m³/t produzida

Utilizar 90% de energia renovável

Reutilizar 30% da água

Adoção de duas marcas de produto com selo Carbono Neutro

Reduzir em 20% as emissões absolutas de Gases de Efeito Estufa (GEE) – Escopo 1 e 2 (%)

Reduzir em 30% a captação de água em áreas de estresse hídrico

Atingir 0% de resíduos enviados para aterros em todas as operações

Atingir 38% de embalagens recuperáveis no pós-consumo

Utilizar 100% de embalagens plásticas sustentáveis

Reduzir o índice de perdas de insumos alimentícios no processo produtivo para 0,94% (equivale a 25%)

Atingir 50% de redução de desperdício de produtos acabados



Acreditar nas pessoas (social)

Atingir 150 mil pessoas pelo programa de empreendedorismo e profissionalização

Chegar à marca de 80% de satisfação dos colaboradores medido em pesquisa externa

Ter 40% de mulheres na liderança

10 milhões de pessoas impactadas pelo programa de educação alimentar para a população em geral

Reduzir a taxa de frequência de acidentes com colaboradores da empresa para 0,5

Reduzir a taxa de gravidade de acidentes com colaboradores da empresa para 8%

Liderança no *market share* em 4 categorias com apelo de saudabilidade e nutrição



Fortalecer alianças (governança)

Atingir 80% de compra de fornecedores locais

Energia Limpa

Parceria com a empresa Serena, especializada em geração e distribuição de energia.

- _R\$ 9 milhões investidos
- _3 parques eólicos em Paulino Neves/MA
- _Capacidade instalada: 97.2 MW

Total redirecionado para M. Dias Branco: 18 MW (50% da necessidade da Companhia). Meta de utilização de 90% renovável até 2030

**Aqui nós
acreditamos em
pessoas**



Desde 2023

IGPTWB3

Membro de um seleto
grupo de empresas
listadas na B3

M. Dias Branco



O projeto busca o desenvolvimento sustentável da nossa cadeia de suprimentos por meio do selo verde M. Dia Branco.

Lançado em 2023, nosso objetivo é ter 100% dos fornecedores críticos avaliados e monitorados até 2030.

Pilares do Programa



ESG em Inovação de Produto

**CARBONO NEUTRO
POR COMPENSAÇÃO**
CATEGORIA (Granola)



Produto Social, com uma parte das vendas doada à AACD (Associação de Assistência à Criança com Deficiência), uma organização sem fins lucrativos que oferece serviços de reabilitação e ortopedia



O PIRAQUÊ, A RECEITA É SER ORIGINAL

M. Dias Branco

PRODUTOS

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

FRONTERA



FIT FOOD



smart



Jasmine

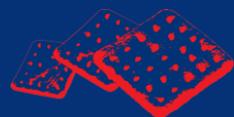


A Família Maltado cresceu!

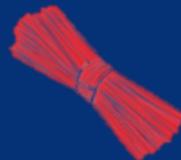


Biscoitos Clássicos e Snacks

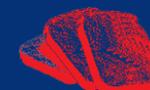




Biscoitos



Massas



Torradas





Biscoitos



Massas



Torradas





Biscoitos



Massas



Bolos





Biscoitos



Massas



Torradas







Massas



Outros



MARCAS EXCLUSIVAS



M. Dias Branco

ZERO FRITURA

MENOS SÓDIO

25% menos sódio vs frito

E MUITO SABOR



Lançamento



FARINHA DE TRIGO



MARGARINAS











M. Dias Branco

UNIDADES INDUSTRIAIS

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

UNIDADES INDUSTRIAIS



EUSÉBIO/CE

Biscoitos, Massas, Torradas e Farinha e Farelo de Trigo

UNIDADES INDUSTRIAIS



JABOTÃO DOS GUARARAPES/PE

Biscoitos, Cobertos de Chocolate
e Massas

UNIDADES INDUSTRIAIS



SALVADOR/BA

Biscoitos, Massas, Misturas para Bolos e Farinha e Farelo de Trigo

UNIDADES INDUSTRIAIS



QUEIMADOS/RJ

Biscoitos e Snacks de
Batata

UNIDADES INDUSTRIAIS



RIO DE JANEIRO/RJ

Biscoitos

UNIDADES INDUSTRIAIS



CAMPINA GRANDE DO SUL/PR

Granolas, Cookies e Biscoitos,
Panificação sem Glúten e
Beneficiamento de Grãos

UNIDADES INDUSTRIAIS



SÃO CAETANO DO SUL/SP

Massas



UNIDADES INDUSTRIAIS



ROLÂNDIA/PR

Farinha e Farelo de Trigo



UNIDADES INDUSTRIAIS



BENTO GOLÇALVES/RS

Biscoitos, Massas e Farinha e
Farelo de Trigo

UNIDADES INDUSTRIAIS



LAS ACACIAS/URUGUAY

Massas

UNIDADES INDUSTRIAIS



FORTALEZA/CE

Farinha e Farelo de Trigo

UNIDADES INDUSTRIAIS



FORTALEZA (GME) /CE

Gorduras e Margarinas Especiais
(GME)



UNIDADES INDUSTRIAIS



MARACANAÚ/CE

Biscoitos, Massas, Bolos e Snacks

UNIDADES INDUSTRIAIS



CABEDELLO/PB

Farinha e Farelo de Trigo e
Massas

UNIDADES INDUSTRIAIS



NATAL/RN

Farinha e Farelo de Trigo e Massas



Apresentação dos Resultados 4T24 | 2024

MDIA3

24 de fevereiro de 2025

The Richester logo, which consists of the word "Richester" in a bold, white, sans-serif font with a black outline, set against a red heart-shaped background with a yellow border. The logo is positioned over a stack of wafers.

Richester[®]



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.





Mais uma evolução na nossa Política de Remuneração aos Acionistas

PAGAMENTOS MENSAIS DE DIVIDENDOS

NOVO	2025	80% Payout*	PAGAMENTOS MENSAIS DE R\$ 0,03/ação, que totalizam R\$0,09/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	2023	80%	R\$0,06/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	2021	60%	R\$0,05/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	Até 2020	40%	Pagamento no ano seguinte

*percentual do lucro líquido distribuível



Receita Líquida

(R\$ Bilhões)

4T24

2,5

-10% vs. 4T23
+4% vs. 3T24

2024

9,7

-11% vs. 2023



Volume

(Mil ton.)

431

-10% vs. 4T23
+3% vs. 3T24

1.755

-2% vs. 2023



EBITDA

(R\$ Milhões)

355

-20% vs. 4T23
+55% vs. 3T24

1.198

-16% vs. 2023



Lucro Líquido

(R\$ Milhões)

177

-48% vs. 4T23
+42% vs. 3T24

646

-27% vs. 2023



Geração de Caixa

(R\$ Milhões)

175

-70% vs. 4T23
+160% vs. 3T24

592

-72% vs. 2023



MERCADO & RECEITA LÍQUIDA

M. Dias Branco



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



BISCOITOS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Valor Vendido	+4%	+2%
Volume Vendido	+1%	+2%
Unidades Vendidas	+4%	+4%
Preço Médio (R\$/Kg)	+3%	0%



MASSAS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Valor Vendido	+1%	+2%
Volume Vendido	+3%	+5%
Unidades Vendidas	+3%	+7%
Preço Médio (R\$/Kg)	-2%	-3%

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

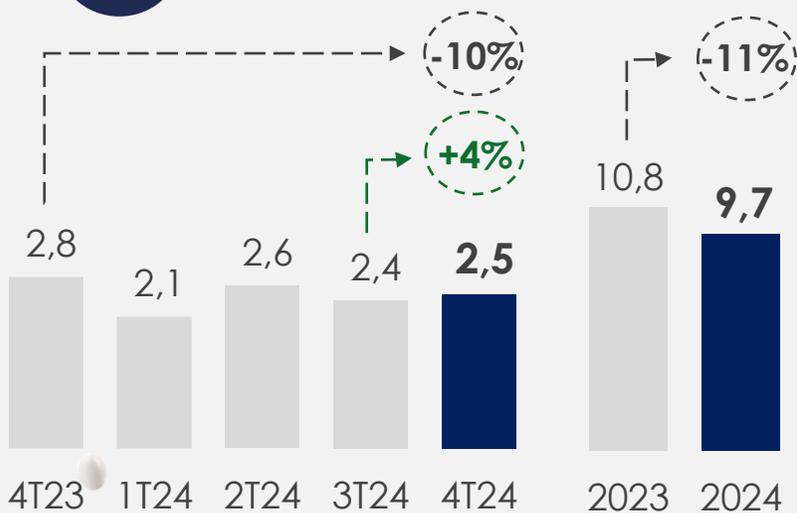




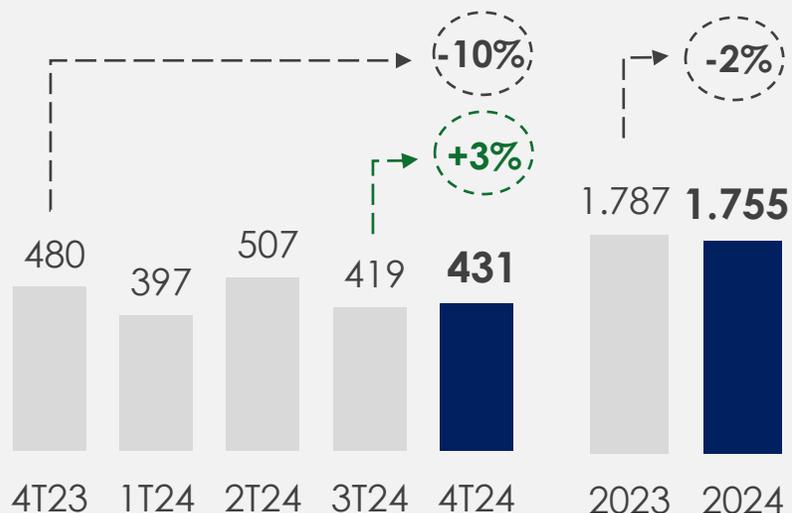
Melhora sequencial!!! No 4T24, a receita líquida cresceu 4% em relação ao 3T24, com aumento dos volumes (+3%) e do preço médio (+2%).



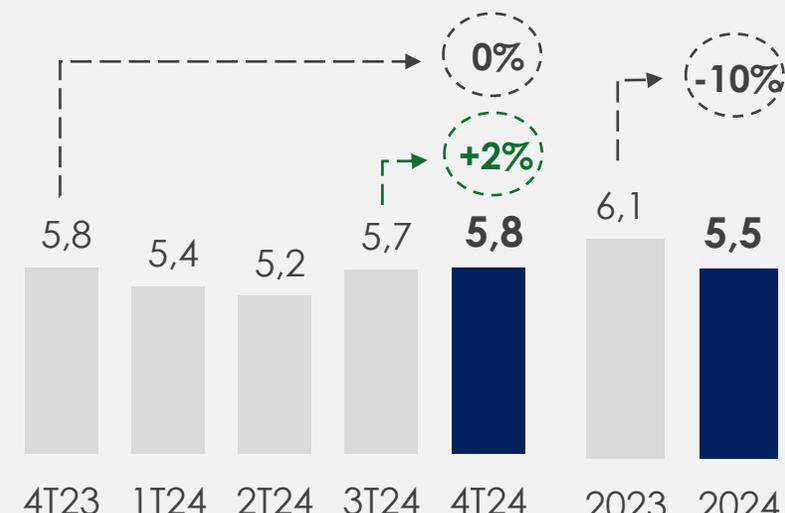
Receita Líquida (R\$ bilhões)



Volume Vendido (Mil Ton.)



Preço Médio (R\$/Kg)



Houve melhora sequencial da Receita Líquida nos três grupos de categorias

Receita, volume e preço	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %
Volume de vendas (mil ton.)	431	480	-10%	419	+3%
Preço médio (R\$/kg)	5,8	5,8	0%	5,7	+2%
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.489	2.771	-10%	2.404	+4%
Produtos Principais*	1.917	2.171	-12%	1.860	+3%
Moagem e Refino de Óleos**	442	484	-9%	419	+5%
Adjacências***	131	115	+13%	125	+5%

*Biscoitos, Massas e Margarinas;

**Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;

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



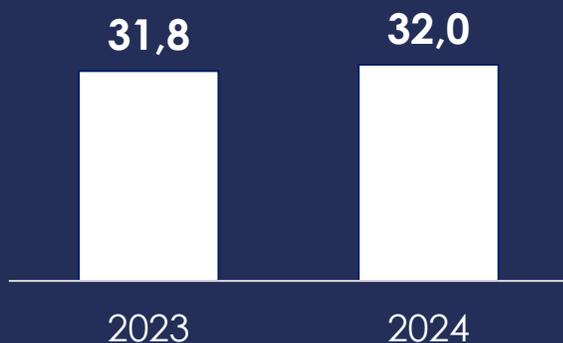


No ano, ganho de *market share* volume em farinha de trigo doméstica e biscoitos.

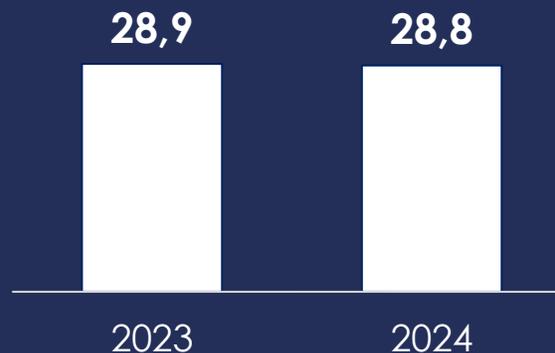


Biscoitos

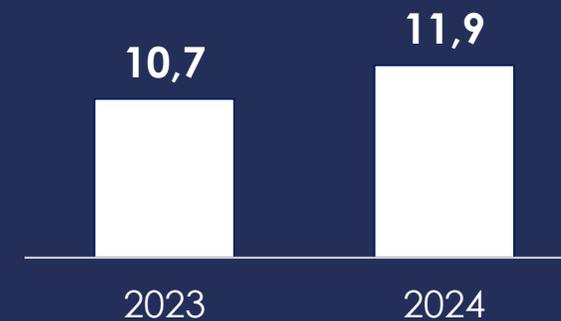
Market share % volume Brasil



Massas



Farinha



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

LANÇAMENTOS 2024

M. Dias Branco



Novo Lámen.

ZERO FRITURA. MUITO SABOR.





**PEDAÇOS DE
GOIABADA
DE VERDADE**



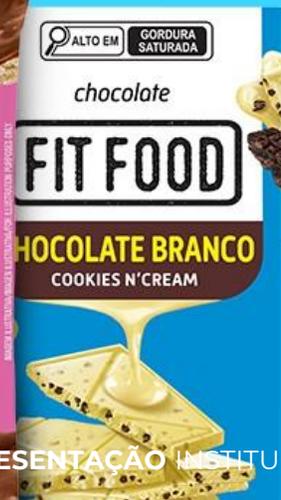
 **piraquê**

EXPERIMENTE O ORIGINAL

FIT FOOD

Se joga
no que é
gostoso.

Conheça os
lançamentos.



Jasmine

UM HABITINHO SAUDÁVEL LEVA A OUTRO.



CARBONO NEUTRO POR COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



Jasmine

UM HABITINHO SAUDÁVEL LEVA A OUTRO.



CARBONO NEUTRO POR COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL | 121

ITENS EXTRAORDINÁRIOS NO EBITDA 4T24 e 2024

M. Dias Branco





Os resultados de EBITDA do 4T24 e do ano foram impactados por Itens Extraordinários.

Favoráveis

Desfavoráveis

Total

4T24

R\$ 131
milhões

- Créditos relacionados à tributação das subvenções;
- Estorno da provisão de PLR.

R\$ 52
milhões

- Reestruturação no 4T24, entre outros fatores.

=

R\$ 79
milhões

2024

-

R\$ 112
milhões

- Reestruturação no 4T24, entre outros fatores;
- Interrupções programadas para implementação do SAP em jan/24.

=

R\$ 112
milhões



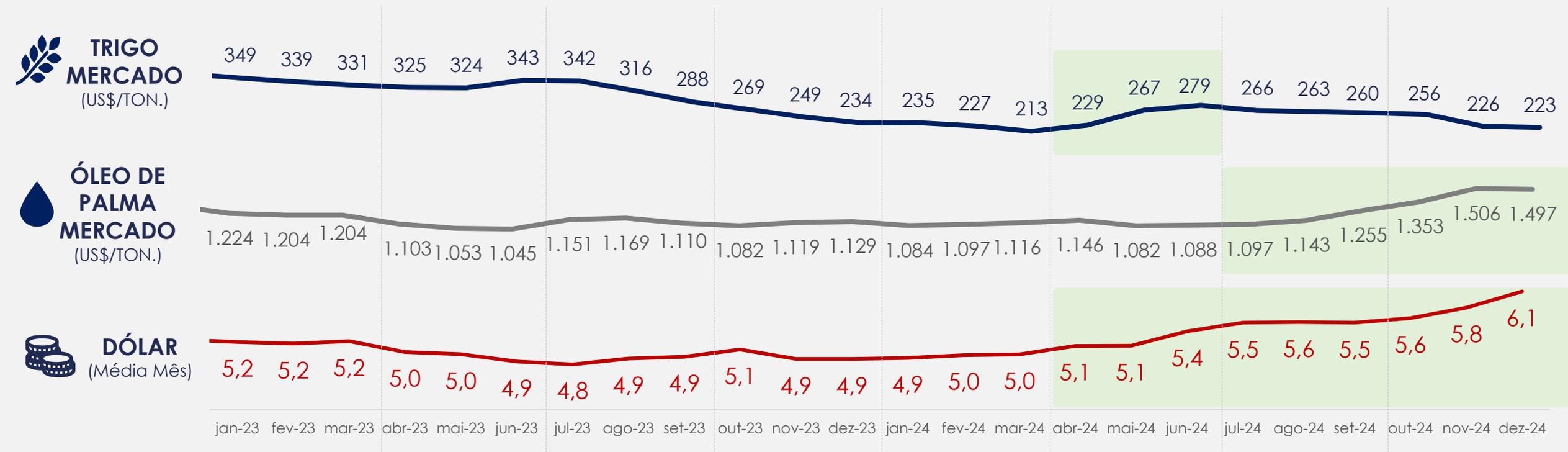
CUSTOS & DESPESAS

M. Dias Branco





O preço do trigo apresentou alta acentuada no 2T24 devido à seca na Rússia, com queda posterior em função das menores importações pela Turquia e da melhora das expectativas para a safra americana. Quanto ao óleo, houve alta ao longo do 2S24 pelas condições climáticas adversas, especialmente na Malásia e na América do Sul.

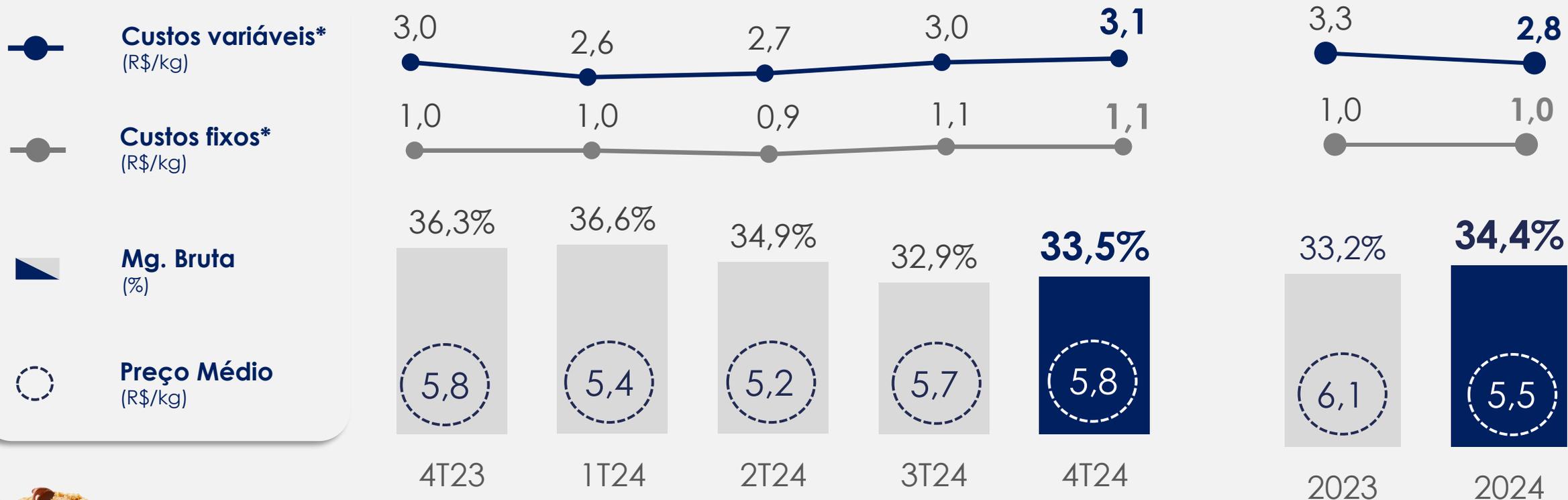


Fonte: Trigo - SAFRAS & Mercado; Óleo de palma – Rotterdam; Dólar médio - Banco Central.





Redução da margem bruta ao longo de 2024 em função da desvalorização do Real, do aumento do preço do trigo em dólares no 2T24 e do aumento óleo de palma no 2S24. No 4T24, a margem bruta foi favoravelmente impactada em R\$ 82 milhões por itens extraordinários, equivalentes a 3,3 p.p. na margem bruta.



*Sem incentivos.



Ajustes na malha logística, de produção e de distribuição para aumentar a eficiência operacional



Out/24: Transferimos a produção de massas da fábrica de **Madureira**, no Rio de Janeiro, para outras unidades, garantindo maior eficiência operacional e agilidade na entrega dos produtos.



Jan/25: Desativamos a fábrica de **Lençóis Paulista**, no Estado de São Paulo, remanejando a produção para outras unidades.



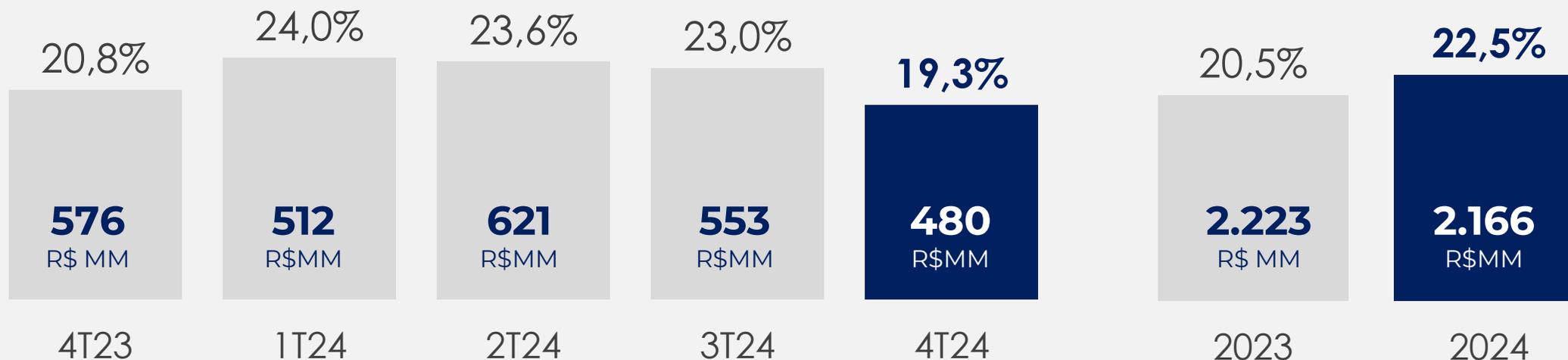
2024-2025: Em jan/24, desativamos o Centro de Distribuição de **Belford Roxo** (RJ), e em jan/25, desativamos os Centros de Distribuição de **Aracaju** (SE), e **São Luís** (MA), com foco na otimização da malha logística.





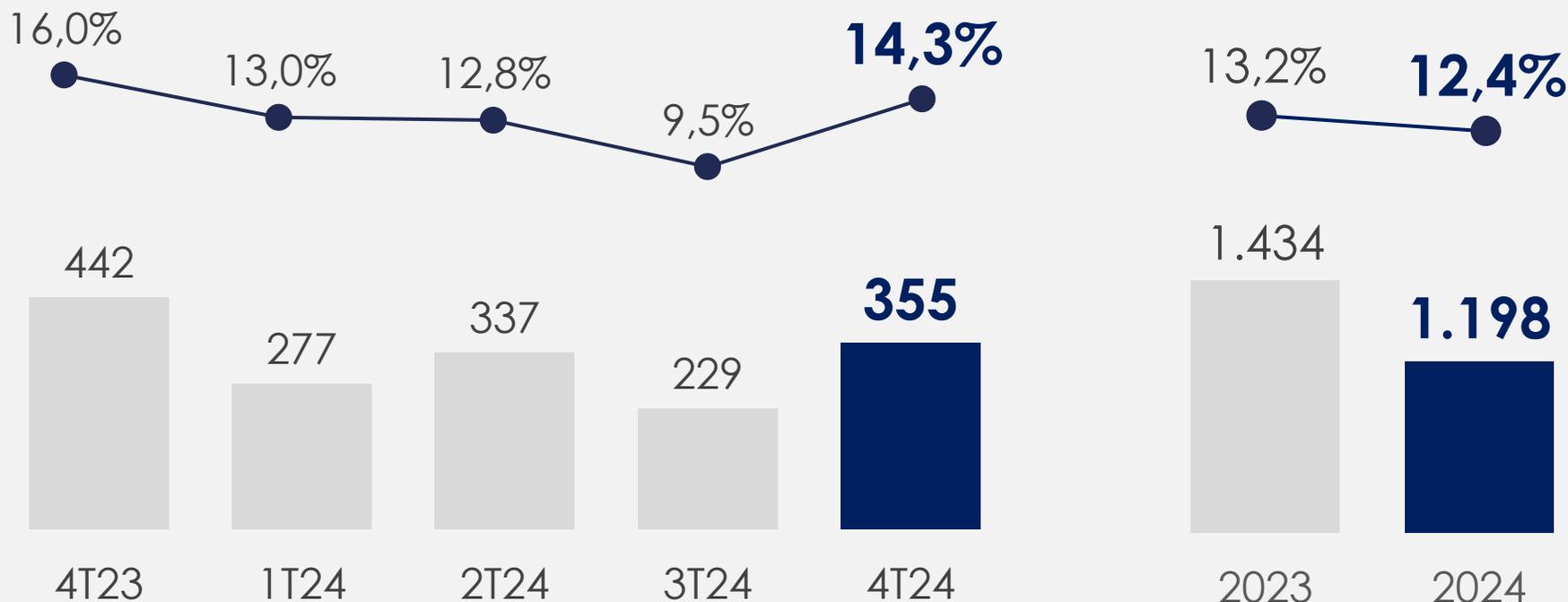
No 4T24, o SG&A como percentual da Receita Líquida retraiu vs. o 3T24 e o 4T23, reflexo dos esforços contínuos para racionalização das despesas, demonstrando assim nossa capacidade de reação diante de um cenário de custos adverso. No 4T24, os itens extraordinários somaram R\$ 25 milhões.

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



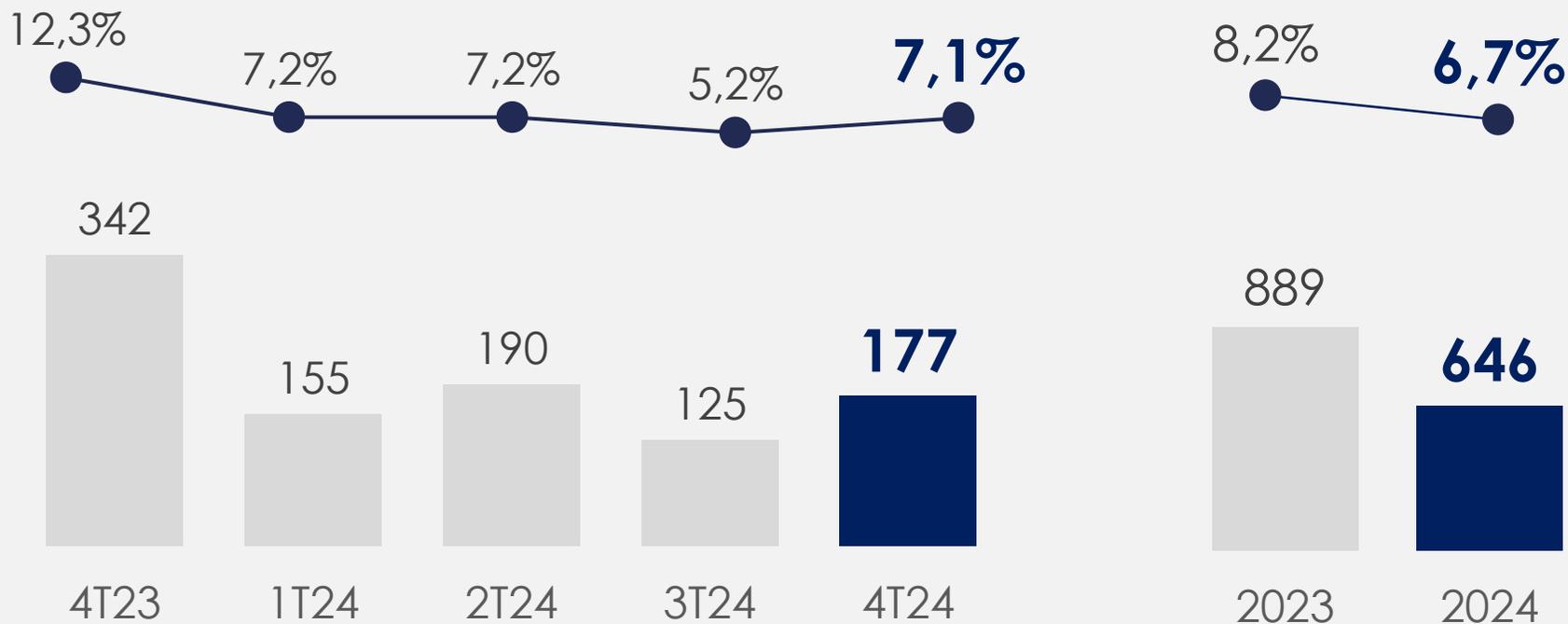


No 4T24, o EBITDA atingiu R\$ 355,3 milhões, crescimento de 55% vs. 3T24, e Margem EBITDA de 14,3%. O trimestre foi impactado favoravelmente em R\$ 79 milhões por itens extraordinários e o ano desfavoravelmente em R\$ 112 milhões.





Lucro Líquido de R\$ 176,5 milhões no 4T24, 41,5% maior que o 3T24, resultado da melhora sequencial das vendas e das margens. Adicionalmente, o Lucro Líquido do ano reflete o impacto negativo da tributação das subvenções (Lei 14.789/24).



GERAÇÃO DE CAIXA, DÍVIDA E INVESTIMENTOS

M. Dias Branco





R\$ 175 milhões de geração de caixa operacional no 4T24, com consumo de capital de giro de R\$ 241 milhões.

4T24	vs.	4T23		2024	vs.	2023
175		584	Geração de Caixa Operacional*	592		2.126
355		442	EBITDA	1.198		1.434
(241)		121	Variação dos Ativos e Passivos	(699)		825
61		21	Outros	93		(133)

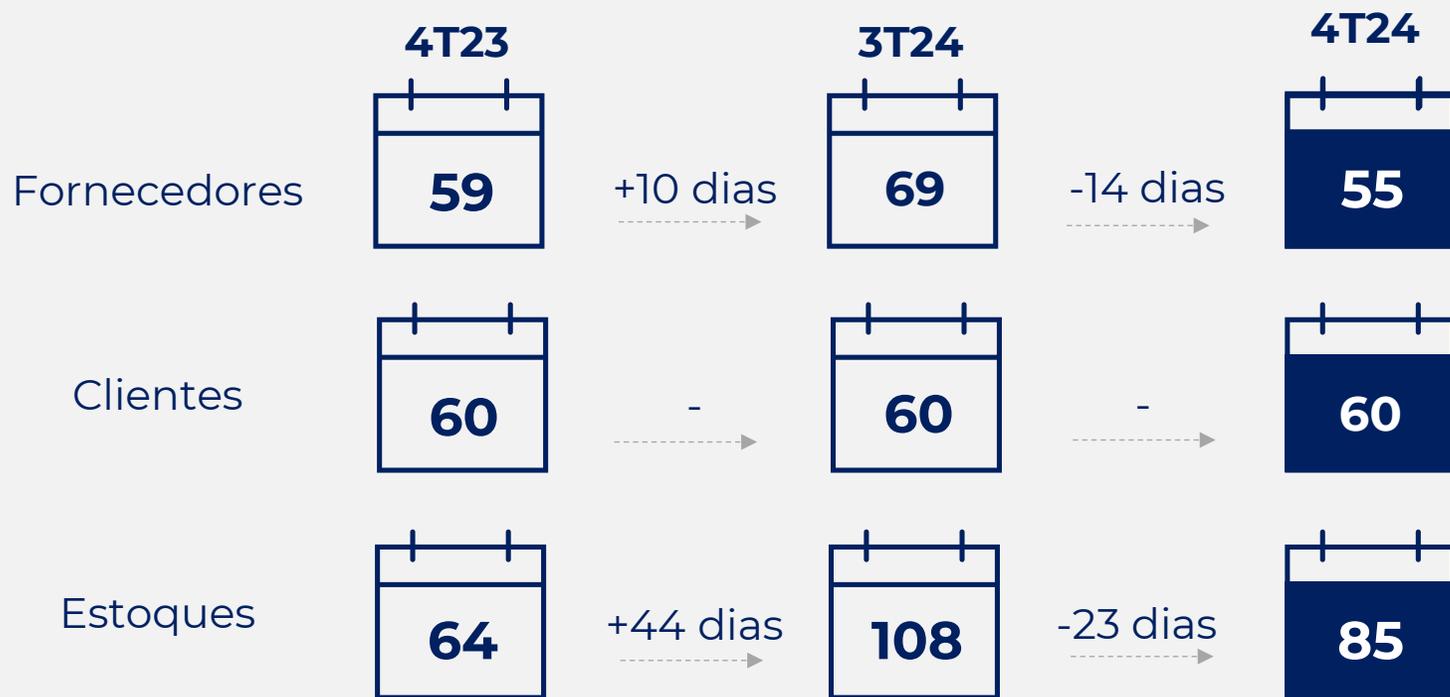
* Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades operacionais





No 4T24, estabilidade em clientes e redução em fornecedores e estoques.

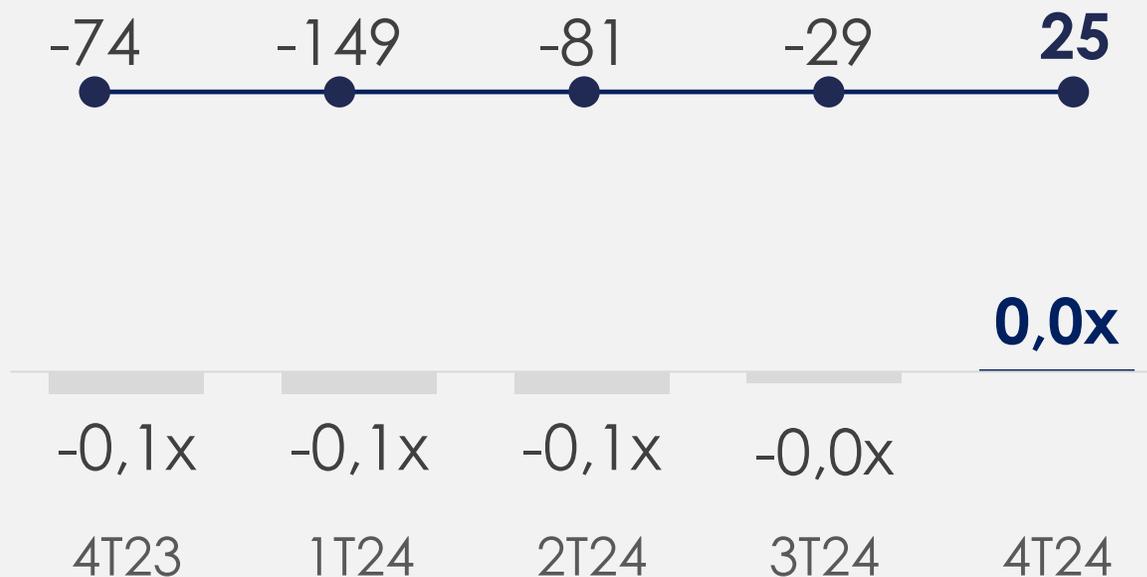
Prazo Médio em Dias





Encerramos o 4T24 com R\$ 2,1 bilhões em caixa e com posição de dívida líquida de R\$ 25 milhões.

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



RATING NACIONAL
FITC RATINGS

AAA

Rating Perspectiva
Estável
Reafirmado

PELO 7º ANO
CONSECUTIVO





Encerramos o 4T24 com **53,8%** da dívida registrada no longo prazo e manutenção do Rating AAA Perspectiva Estável, reafirmado pela Fitch pelo 7º ano consecutivo.

R\$ 2.390

R\$ MM

**Dívida
Total**

R\$ 1.104

R\$ MM

46%
Vencimento
Curto prazo

R\$ 22

R\$ MM

1%

Vencimento
2026

R\$ 19

R\$ MM

1%

Vencimento
2027

R\$ 1.245

R\$ MM

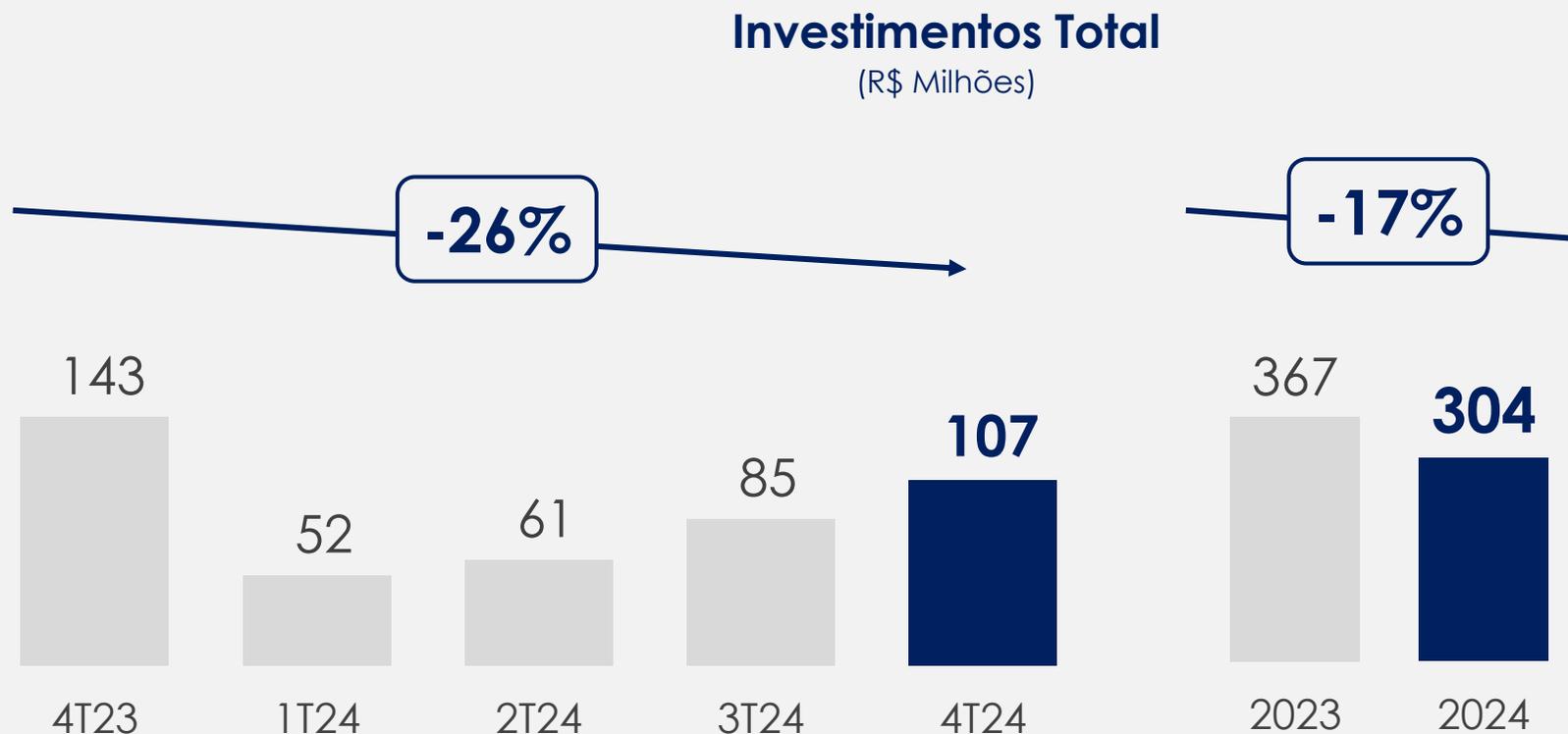
52%

Vencimento
2028
em diante





R\$ 107 milhões de investimentos no 4T24. No ano, queda de 17%, dado que os investimentos para implantação do SAP ocorreram principalmente em 2023.



Estratégia de crescimento com rentabilidade



PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA



Ações em curso para a recuperação dos resultados e adequação da nossa estrutura



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 – 4T24 vs. 4T23 | 2024 vs. 2023



CUIDAR DO PLANETA

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Consumo de água (m³/Ton.)	+9,7%	-0,7%
Reúso de água(%)	-2,1p.p.	-0,2p.p.
Resíduos enviados para aterros (%)	-0,9p.p.	-2,2p.p.
Perdas de insumos no processo produtivo (%)	+0,6p.p.	+0,4p.p.
Desperdício de produtos acabados (%)	0,0p.p.	0,0p.p.



ACREDITAR NAS PESSOAS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Mulheres na liderança* (%)	+2,1p.p.	+2,1p.p.
Frequência de Acidentes de Trabalho (taxa)	+11,9%	-15,0%
Gravidade de Acidentes de Trabalho (taxa)	+59,2%	+13,1%



*** 26,7% no 4T24 | 2024 (24,6% no 4T23 | 2023)**



FORTALECER ALIANÇAS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Compras de fornecedores locais (%)	+1,6p.p.	-0,8p.p.
Metas do Movimento Transparência 100%	(Novo indicador)*	



*Em 2024, divulgamos três metas, superando o estabelecido pelo Movimento para esse período.

M. Dias Branco

Destques 2024



Institutional Investor:
Melhor Programa de RI
Alimentos e Bebidas
(ranking América Latina Midcap)

Troféu Transparência Anefac:
Troféu Transparência e
Premiação ANEFAC de Boas
Práticas ESG

Great Place to Work:
Recebemos, pelo segundo
ano consecutivo, o selo
internacional

Conexão Mulher:
Programa para
impulsionar Liderança
Feminina



**Aderimos ao Movimento
Transparência 100%,
movimento do Pacto
Global da ONU**



**Certificação ISO
Antissuborno
Obtenção da
certificação ISO 37001**



**Aderência de 97,78%
do Informe de
Governança da CVM**



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