



Apresentação dos
Resultados
4T23 | 2023

MDIA3

26 de fevereiro 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.



Lucro Líquido de R\$ 889 milhões em 2023 – recorde anual – resultado do trabalho árduo e incansável, bem como da consistência e disciplina na execução de iniciativas alinhadas ao nosso plano de crescimento com rentabilidade, tendo sempre como amparo uma cultura que busca a excelência, a inovação e o desenvolvimento contínuo dos nossos colaboradores.





Receita Líquida (R\$ Bilhões)

2023

10,8

+7,0% vs. 2022

4T23

2,8

+0,2% vs. 4T22

+1,3% vs. 3T23



EBITDA (R\$ Milhões)

1.434

+59% vs. 2022

442

+265% vs. 4T22

+0,4% vs. 3T23



Lucro Líquido (R\$ Milhões)

889

+85% vs. 2022

342

+22x vs. 4T22

+32% vs. 3T23



Geração de Caixa (R\$ Milhões)

2.126

R\$ 107 | 2022

584

R\$ 326 | 4T22

R\$ 973 | 3T23





Em 2023, além dos resultados recorde,
continuamos transformando a M. Dias Branco.



**MARKETING
PARA VENDER
MAIS E
MELHOR!!!**



**ITENS DE MAIOR VALOR
AGREGADO COMBINADOS
COM ESTRATÉGIA DE
LANÇAMENTO**

+31%

Crescimento de Outras
Categorias em 2023

**R\$ 299
Milhões**

Receita de Lançamentos
(Biscoitos) em 2023



**EVOLUÇÃO DO
NÍVEL DE SERVIÇO**

CFR:
Case fill rate
92% 2023
(84% em 2021)

OTIF:
On time in full
76% 2023
(40% em 2021)

**INDÚSTRIA
4.0**



MDIA
B3 LISTED NM

**AUMENTO DO % DO LUCRO
DISTRIBUÍVEL A SER PAGO
AOS ACIONISTAS**

80% de payout
(60% antes)

R\$0,06/ação
(R\$ 0,05 antes)

**COMBINAÇÃO ENTRE
FÁBRICAS, GERANDO
SINERGIA**



**MODELO LOJA PERFEITA EM
PDVS QUE REPRESENTAM
70% DAS VENDAS
(BISCOITOS, MASSAS E
OUTRAS CATEGORIAS)**



**SOMOS GREAT
PLACE TO
WORK E
INTEGRAMOS
O IGPTWB3**

**Great
Place
To
Work®**
Certificada
Mar/2023 - Mar/2024
BRASIL

SAP

**IMPLEMENTADO
EM JAN/24**



JBP
(joint business plan)



Estratégia de crescimento com rentabilidade



PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA



RECEITA & MARKET SHARE

M. Dias Branco



Os mercados de biscoitos e massas cresceram no ano e no trimestre (sell-out | venda do varejo para os consumidores)

BISCOITOS



	4T23 vs. 4T22	2023 vs. 2022
 Valor Vendido	+3%	+11%
 Volume Vendido	0%	-2%
 Unidades Vendidas	+2%	0%
 Preço Médio (R\$/Kg)	+3%	+13%

MASSAS



	4T23 vs. 4T22	2023 vs. 2022
 Valor Vendido	+5%	+13%
 Volume Vendido	+4%	+2%
 Unidades Vendidas	+7%	+4%
 Preço Médio (R\$/Kg)	+1%	+11%

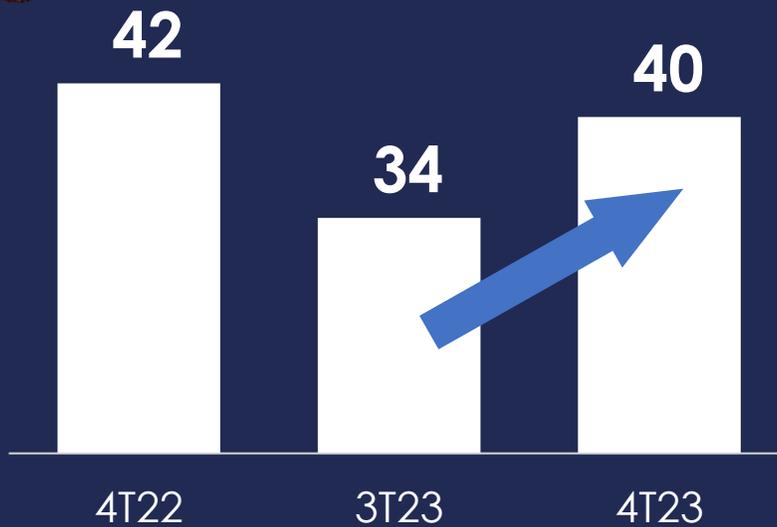
Fonte: Nielsen – Retail Index. Total Brasil. INA+C&C.



Normalização dos estoques nos clientes ao longo do 4T23



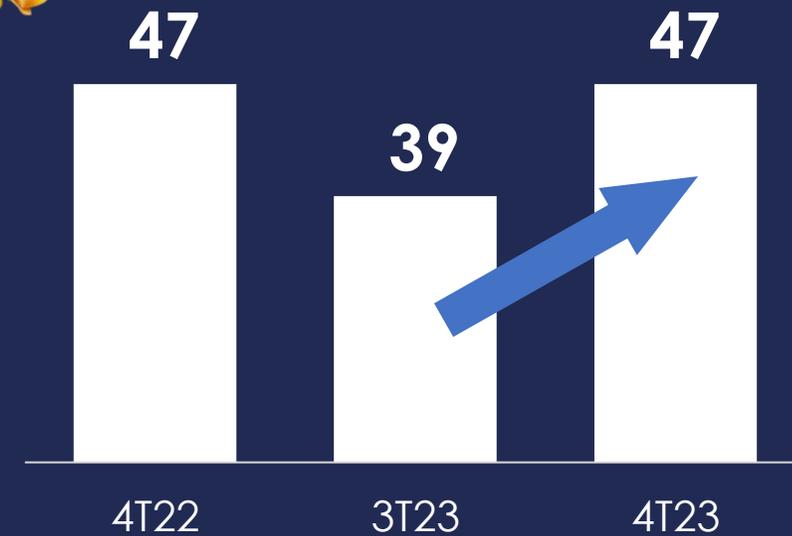
Dias* em estoque no Varejo
(Biscoitos - M. Dias Branco)



*Fonte: Neogrid Direto/Indireto + Estimativa C&C



Dias* em estoque no Varejo
(Massas - M. Dias Branco)



Receita Líquida (R\$ bilhões)



Volume Vendido (Mil Ton.)



Preço Médio (R\$/Kg)



Fatores determinantes para o crescimento

- Marketing para vender mais e melhor (2,0% da Receita Líquida);
- Crescimento acelerado dos itens de maior valor agregado (+31% de receita em outras categorias, R\$ 443 milhões);
- Reintrodução de marcas de baixo preço no Cash & Carry;
- Adequação do tamanho das embalagens de massas (2T23-3T23) e biscoitos (2022);
- Crescimento de Farinha e Farelo alavancado pelo Moinho de Bento Gonçalves (volumes +10% Brasil e +21% região de Ataque) e pelo processo de precificação dinâmica;
- Captura de preços em biscoitos e massas, com recuperação dos volumes no 4T23 e contribuição recorde dos lançamentos de biscoitos (R\$ 299 milhões em 2023);
- SKUs com baixa rentabilidade retirados do portfólio (ex. Lámen de Picanha, Cookie de Baunilha e Biscoito leite vitaminado);
- Uso pontual do Capital de Giro e de ações promocionais para alavancar os volumes;
- Evolução no nível de serviço, OTIF de 76% em 2023 (40% em 2021) e CFR de 92% em 2023 (84% em 2021).

R\$ 299,5 milhões de receita bruta dos biscoitos lançados nos últimos 24 meses RECORDE HISTÓRICO!!!

Receita Bruta de Lançamentos de Biscoitos (R\$ milhões)



Preço Médio Líquido de Biscoitos
(R\$/Kg)



28,7
R\$/Kg



24,7
R\$/Kg



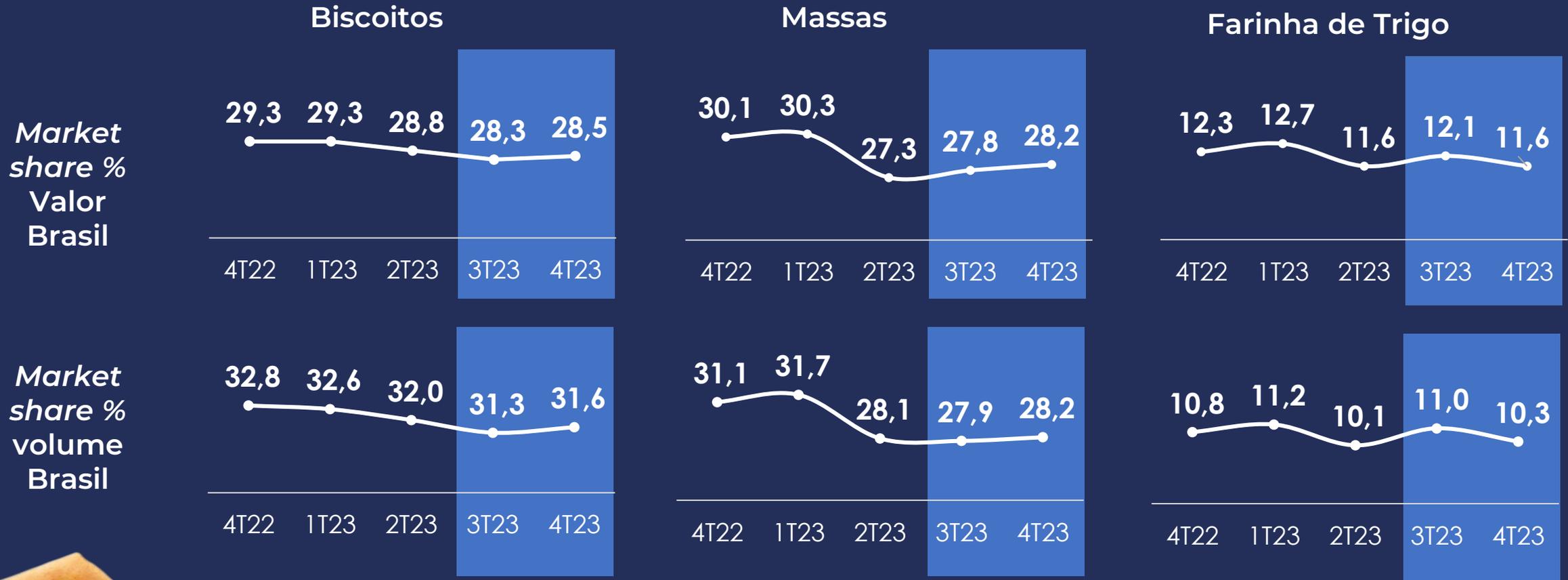
16,3
R\$/Kg



16,5
R\$/Kg



Expansão do *market share* valor e volume em biscoitos e massas vs. 3T23



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

Em 2023, crescimento nas regiões de Defesa e Ataque.
No trimestre, recuperação dos volumes nas duas regiões

2023 vs. 2022

+ 6%



+2%
Preço



+4%
Volume

+ 8%



+3%
Preço



+5%
Volume

4T23 vs. 4T22

+ 1%



-7%
Preço



+9%
Volume

- 1%



-8%
Preço



+8%
Volume



CUSTOS & DESPESAS

M. Dias Branco





Queda dos preços do trigo e óleo de palma em 2023. Terminamos o ano com custos substancialmente abaixo de dez/22

TRIGO
(US\$/TON.)



ÓLEO DE
PALMA
(US\$/TON.)

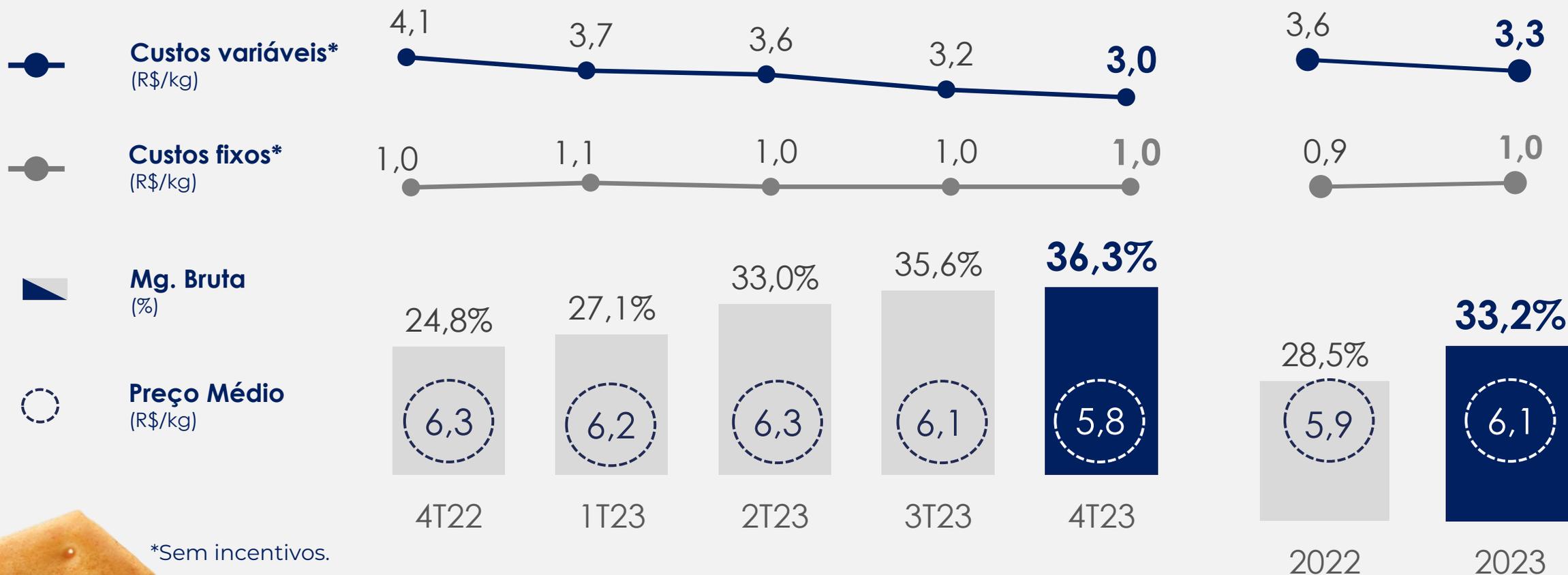


— Mercado* — M. Dias Branco

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



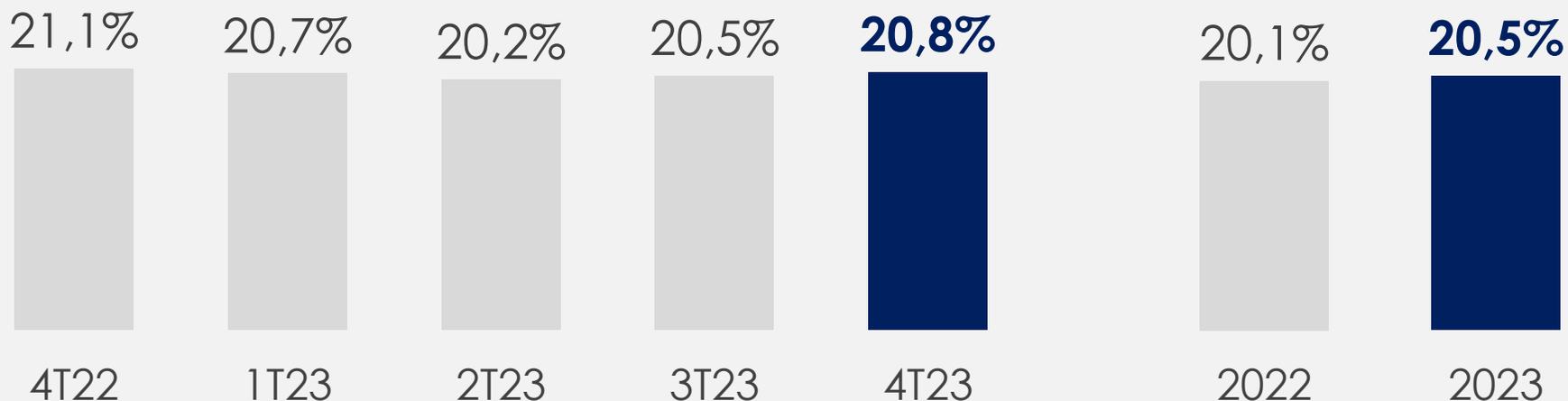
36,3% de Margem Bruta no 4T23. Aumento a partir da expansão dos volumes e da redução dos custos variáveis



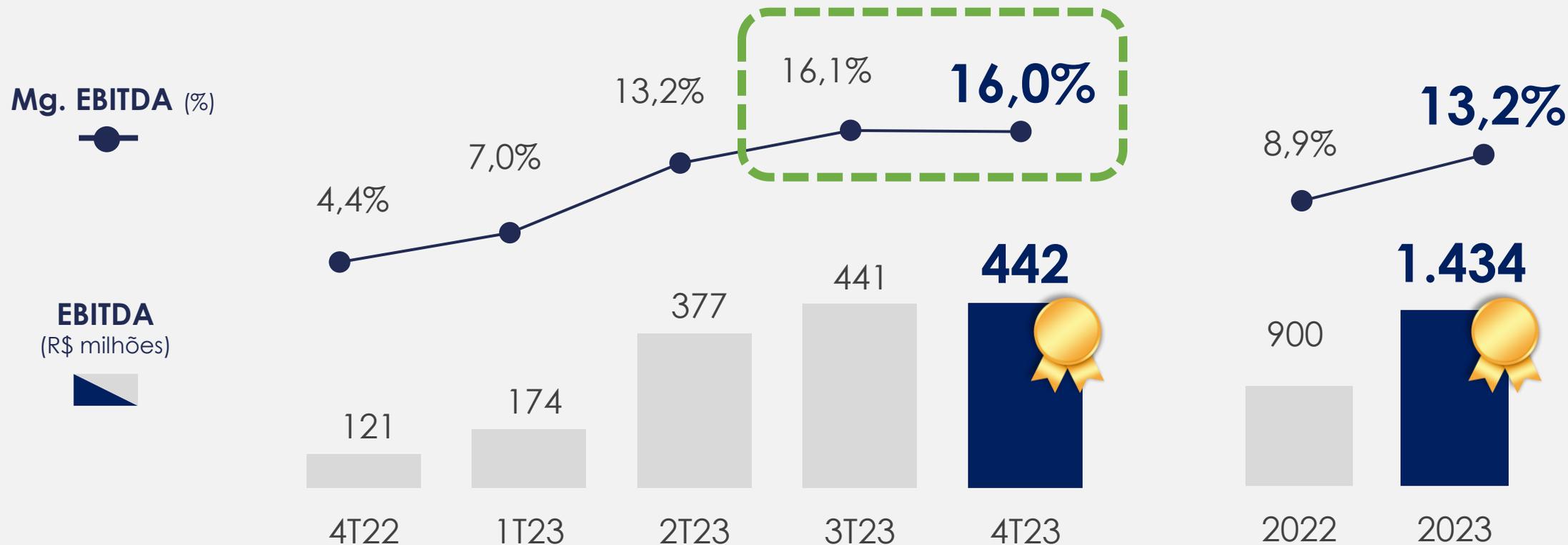


Despesas com vendas e administrativas (SG&A) dentro do patamar de 20% da Receita Líquida

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

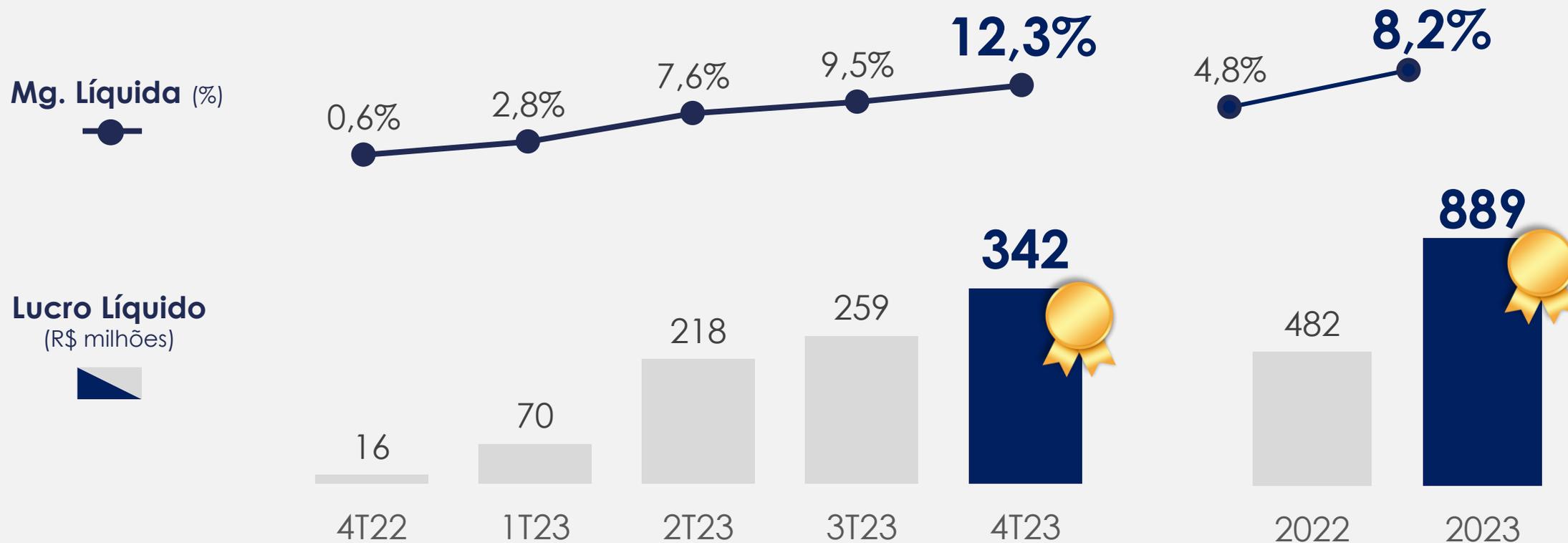


16,0% de Mg. EBITDA no 4T23!!!





Lucro Líquido de R\$ 342 milhões no 4T23 e R\$ 889 milhões em 2023, recorde trimestral e anual!!!



GERAÇÃO DE CAIXA, DÍVIDA E INVESTIMENTOS

M. Dias Branco





R\$ 584 milhões de geração de caixa operacional no 4T23, com crescimento do EBITDA e liberação de capital de giro No ano geração de R\$ 2,1 bilhões, RECORDE ANUAL!!!

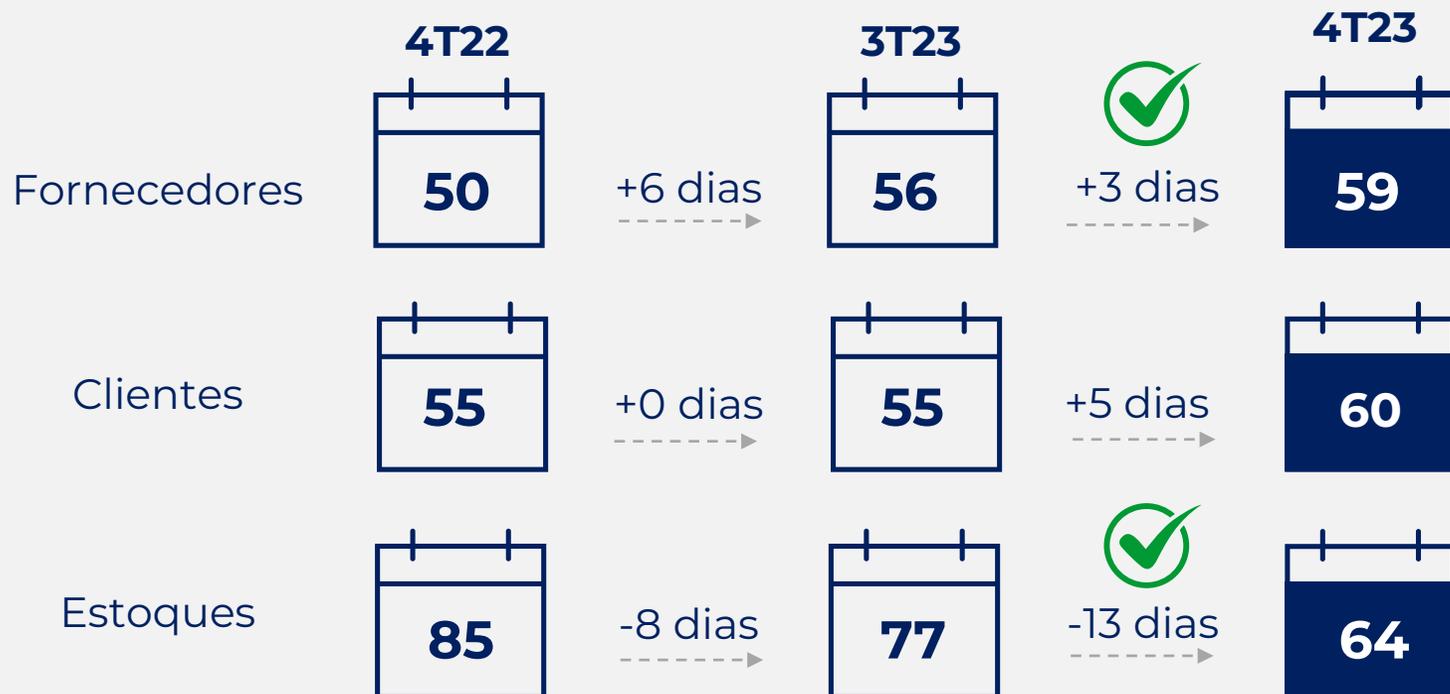
4T22	vs.	4T23		2022	vs.	2023
326		584	Geração de Caixa Operacional*	107		2.126 🏆
121		442	EBITDA	900		1.434
309		121	Variação dos Ativos e Passivos	(560)		825
(104)		21	Outros	(233)		(133)

* Disponibilidades Líquidas geradas (aplicadas) nas atividades operacionais



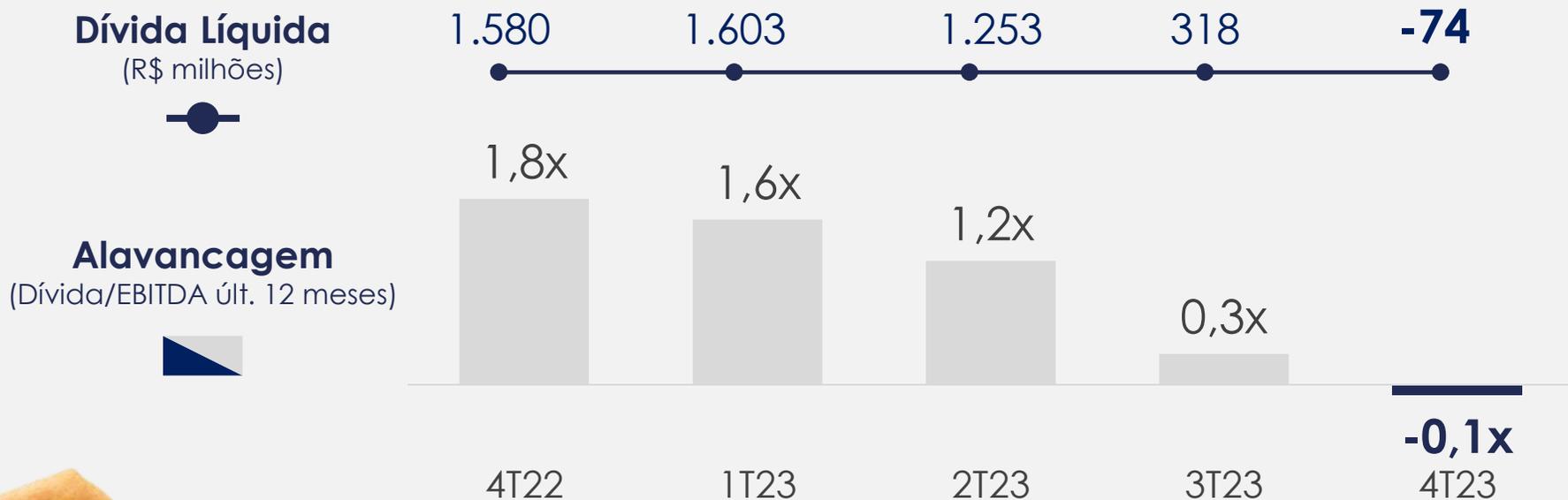
Liberação de capital de giro com melhora no prazo médio de fornecedores e menor custo dos estoques vs. 3T23. Aumento em clientes para gerar mais receita

Prazo Médio em Dias



Encerramos o ano com R\$ 2,3 bilhões no caixa e posição de caixa líquido!!!

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



RATING NACIONAL
FITCH RATINGS

AAA

Rating Perspectiva
Estável
Reafirmado

PELO 6º ANO
CONSECUTIVO



76% da dívida está no longo prazo!!!

R\$ 2.171

R\$ MM

**Dívida
Total**

R\$ 523

R\$ MM

24%

Vencimento
2024

R\$ 496
R\$ MM

23%

Vencimento
2025

R\$ 21
R\$ MM

1%

Vencimento
2026

R\$ 1.131
R\$ MM

52%

Vencimento
2027
em diante





R\$ 143 milhões de investimentos no 4T23, com destaque para a Transformação Digital



DESTAQUE



Implantação do sistema SAP



MDIA3 +9,6% de valorização em 2023!!!



Desempenho MDIA3: 02/01/2023 – 28/12/2023



**6º
ANO**



M. Dias Branco recebe troféu Transparência ANEFAC 2023 por excelência, clareza e qualidade de suas Informações Financeiras

ESG


M. Dias Branco



Evoluímos também em ESG!!!



Principais Indicadores – 4T23 vs. 4T22 | 2023 vs. 2022



CUIDAR DO PLANETA

	4T23 vs. 4T22	2023 vs. 2022
Consumo de água (m ³ /Ton.)	-7,1%	+2,3%
Reuso de água(%)	+3,1p.p.	-1,2p.p.
Resíduos enviados para aterros (%)	-2,9p.p.	-0,8p.p.
Perdas de insumos no processo produtivo (%)	-0,2p.p.	-0,3p.p.
Desperdício de produtos acabados (%)	0,0p.p.	0,0p.p.



ACREDITAR NAS PESSOAS

	4T23 vs. 4T22	2023 vs. 2022
Mulheres na liderança (%)	+1,3p.p.	+1,3p.p.
Frequência de Acidentes de Trabalho (taxa)	-46,2%	-2,6%
Gravidade de Acidentes de Trabalho (taxa)	-20,1%	-77,6%



FORTALECER ALIANÇAS

	4T23 vs. 4T22	2023 vs. 2022
Compras de fornecedores locais (%)	+1,1p.p.	+2,9p.p.

Alavancas e habilitadores para crescermos em 2024

ALAVANCAS

Cross-selling



Inovação



Marcas de baixo preço no Cash & Carry

HABILITADORES

Marketing



Excelência Comercial



JBP (Joint Business Plan)



Revenue Management



Nível de Serviço

OTIF

CFR





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

Analista de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Fernanda Castilho | Lucas Laport

Estagiários de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

M. Dias Branco

Q&A



ri.mdiasbranco.com.br



youtube.com/rimdias



ri@mdiasbranco.com.br

