



M. Dias Branco

Divulgação dos Resultados 2T26 | 1S26

MDIA3

13 de agosto de 2026

2T26 | Quarto trimestre consecutivo de expansão dos volumes



VOLUME
VENDIDO

▶ **477 mil toneladas** vendidas no 2T26, +4% vs. 2T25;
885 mil toneladas vendidas no 1S26, +4% vs. 1S25;



RECEITA
LÍQUIDA

▶ **R\$ 2,7 bilhões** no 2T26, -1% vs. 2T25;
R\$ 4,9 bilhões no 1S26, -0,3% vs. 1S25;



MARGEM
BRUTA

▶ **34,2% de margem bruta** no 2T26 (33,4% no 2T25);
33,4% de margem bruta no 1S26 (32,3% no 1S25);



EBITDA

▶ **R\$ 284 milhões** no 2T26, -18% vs. 2T25;
R\$ 480 milhões no 1S26, -5% vs. 1S25;



LUCRO
LÍQUIDO

▶ **R\$ 169 milhões** no 2T26, -22% vs. 2T25;
R\$ 275 milhões no 1S26, -4% vs. 1S25;



GERAÇÃO
DE CAIXA

▶ **R\$ 322 milhões** no 2T26, com caixa líquido (0,7x EBITDA);
R\$ 516 milhões no 1S26.

WEBINAR 2T26

14 de agosto de 2026

11h (Brasília) | 10h (Nova York)

Zoom Meetings: [Clique Aqui](#)

Youtube: [Clique Aqui](#)

MDIA3

Fechamento em 30/06/2026

Cotação: R\$ 17,52 por ação

Valor de Mercado: R\$ 5,9 bilhões

CONTATOS RI

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria e Diretor de
Relações com Investidores

Fabio Cefaly

Diretor Executivo de Novos Negócios e Relações com Investidores

Rodrigo Ishiwa

Gerente Executivo 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 **segundo trimestre de 2026 (2T26)** e do **primeiro semestre (1S26)**.

Principais Indicadores	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
Volume de Vendas Total (mil toneladas)	477,3	457,3	4,4%	407,5	17,1%	884,8	851,5	3,9%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	168,9	216,4	-22,0%	106,3	58,9%	275,2	285,8	-3,7%
EBITDA (R\$ milhões)	284,4	344,9	-17,5%	195,9	45,2%	480,3	505,8	-5,0%
Margem EBITDA	10,5%	12,7%	-2,2 p.p	8,8%	1,7 p.p	9,8%	10,3%	-0,5 p.p
(Caixa) Dívida Líquidos (R\$ milhões)	(767,0)	(328,2)	133,7%	(688,0)	11,5%	(767,0)	(328,2)	133,7%
(Caixa) Dívida Líquidos / EBITDA (últ. 12 meses)	(0,7)	(0,3)	n/a	(0,6)	16,7%	(0,7)	(0,3)	133,3%
Capex (R\$ milhões)	101,8	51,6	97,3%	171,7	-40,7%	273,5	141,7	93,0%
Geração de caixa operacional (R\$ milhões)	321,8	416,0	-22,6%	194,5	65,4%	516,3	696,4	-25,9%

Encerramos o 2T26 com o quarto trimestre consecutivo de crescimento dos volumes vendidos, mesmo em um ambiente de consumo pressionado. Esse desempenho reforça a resiliência do negócio e evidencia a força das marcas e dos nossos diferenciais competitivos. A disciplina na execução, aliada aos investimentos em curso, criaram as condições para avançarmos em participação de mercado e sustentarmos o crescimento das vendas em volume.

Mesmo diante da redução dos preços médios em categorias ligadas às *commodities*, o crescimento dos volumes, combinado à redução dos custos variáveis, resultou em expansão da margem bruta para 34,2% e aumento do lucro bruto em relação ao mesmo período do ano anterior. Ao mesmo tempo, avançamos em iniciativas voltadas à eficiência operacional, com foco na simplificação de processos, uso de tecnologia e redução estrutural de despesas. Embora parte desses projetos ainda demande investimentos e despesas não recorrentes de implementação (R\$ 12,1 milhões no 2T26), as ações em curso contemplam redimensionamento da estrutura, com redução de 621 posições, e disciplina na gestão de despesas frente ao atual contexto de consumo, como redução de consultorias, projetos e eventos.

Mantivemos uma posição financeira sólida, suportada pela forte geração de caixa e pela ampliação da posição de caixa líquido, encerrando o trimestre com R\$ 2,1 bilhões em caixa, R\$ 767 milhões de caixa líquido, o dobro na comparação com o ano anterior, e a manutenção do Rating AAA. Em paralelo, seguimos investindo na modernização e na produtividade de nossas operações industriais, com R\$ 273,5 milhões investidos no primeiro semestre, com destaque para projetos de automação nas fábricas e demais iniciativas voltadas ao aumento da eficiência operacional.

Receita Líquida

Receita, volume e preço	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Volume de vendas (mil ton.)	477,3	457,3	4,4%	407,5	17,1%	884,8	851,5	3,9%
Preço médio (R\$/Kg)	5,7	6,0	-5,0%	5,4	4,0%	5,6	5,8	-4,0%
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
Produtos Principais*	2.088,5	2.127,1	-1,8%	1.667,4	25,3%	3.755,9	3.809,3	-1,4%
Moinhos de Trigo e Refino de Óleos Vegetais**	452,3	455,3	-0,7%	428,8	5,5%	881,1	872,4	1,0%
Adjacências***	158,5	141,0	12,4%	121,1	30,9%	279,6	250,6	11,6%

*Biscoitos, Massas e Margarinas;

**Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;

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

A evolução da execução e o trabalho contínuo de captura de produtividade e eficiência foram determinantes para o crescimento dos volumes pelo quarto trimestre consecutivo.

A redução de 5% do preço médio frente ao 2T25 deu-se pelos menores preços nas categorias ligadas às *commodities*, como farinha de trigo e alguns tipos de massas. Mesmo com redução do preço médio, o crescimento dos volumes associado à queda dos custos, levou a expansão da nossa margem bruta de 33,4% no 2T25 para 34,2% no 2T26, com R\$ 923,7 milhões de lucro bruto (R\$ 909,6 milhões no 2T25). Frente ao 1T26, o aumento do preço médio refletiu a melhora do mix, impulsionada pelo bom desempenho de biscoitos e das Adjacências.

Em **Produtos Principais**, a redução de receita vs. o 2T25 deu-se, sobretudo, pela redução de 1% dos volumes nos mercados de biscoitos e massas e pela redução dos preços praticados em massas. Ainda assim, a M. Dias Branco apresentou aumento de participação de mercado na comparação com o ano passado.

Adicionalmente, nós reforçamos as iniciativas de trade marketing, com a campanha “Mais de 1.000 Prêmios Para Você”; as ações de São João e a campanha da Copa do Mundo, que combinaram lançamentos de produtos, ativações em loja e promoções.

A campanha promocional “Mais de 1.000 Prêmios Para Você” teve abrangência nacional e execução em todos os canais, estimulando o *sell-out* por meio de ativações nos pontos de venda. Foram mais de 7 mil lojas ativadas, com aumento de *sell-out* na comparação com o mesmo período do ano anterior e mais de 1.000 prêmios distribuídos, incluindo vales compras, carros e motos.



Nas ações de São João, reforçamos a presença das marcas nos pontos de venda, com execução robusta por meio de materiais para aumentar a visibilidade do portfólio no momento da compra, mega execuções que ampliam presença de marca e disponibilidade nas lojas, e barracas temáticas que recriam a atmosfera de festa junina e estimulam a compra.



Em marketing, lançamos a campanha “Todo Lar Tem Vita”, novo posicionamento da Vitarella, com o cantor pernambucano João Gomes como embaixador, veiculada em TV aberta, rádio e canais digitais.

A campanha ganhou escala no período junino com o projeto São João Gomes, com edições em Recife, Fortaleza, Salvador e São Paulo, e foi acompanhada pelo lançamento de uma linha especial de produtos inspirada nos sabores típicos do Nordeste.

Os lançamentos incluíram o Wafer sabor Canjica, o Cookie sabor Cocada, o D-Tone sabor Amendoim, o Bolinho Treloso de Milho e o Lámen Vitarella nos sabores Escondidinho de Carne de Sol e Baião de Dois, reforçando a identidade regional da marca e capturando a sazonalidade do período.



Em **Moinhos de Trigo e Refino de Óleos Vegetais**, comercializados principalmente no canal Food Service, crescemos os volumes na comparação com o ano passado, mantendo a execução consistente do plano comercial, mas com redução de preço em função da queda do preço do trigo no mesmo período.

Com o objetivo de agregar valor ao farelo de trigo, em julho, lançamos a marca **Gran Farelo**, posicionando o produto como ingrediente estratégico para a cadeia de proteína animal, com embalagem valvulada exclusiva, distribuição nacional e os atributos de qualidade proporcionados pela verticalização.



As **Adjacências** registraram pelo oitavo trimestre consecutivo crescimento de dois dígitos em relação ao ano anterior, passando a representar 5,9% da receita líquida total da M. Dias Branco. O destaque permaneceu com as categorias de snacks e saudáveis, que mantiveram crescimento em ritmo de dois dígitos, refletindo a maior efetividade das iniciativas comerciais com foco no *sell-out*.

Em **Snacks**, o desempenho foi impulsionado pela ampliação do portfólio e por iniciativas comerciais associadas à Copa do Mundo de 2026, com destaque para as marcas Frontera e Piraquê. O resultado também refletiu a execução de ações de trade marketing nos pontos de venda, incluindo ativações promocionais, distribuição de brindes e ações de degustação.



Em **Saudáveis**, o crescimento foi impulsionado pela maturação dos lançamentos realizados nos últimos trimestres, com destaque para as granolas proteicas, contribuindo para ganhos de *market share* tanto na comparação com o 2T25 quanto com o 1T26.

Na comparação com o 1T26, a receita líquida apresentou crescimento, refletindo principalmente a sazonalidade mais favorável do período, tradicionalmente marcada por uma recuperação dos volumes após o início do ano.

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

No 2T26, o ambiente de consumo seguiu pressionado.

Na comparação anual, tanto o mercado de biscoitos quanto o de massas apresentaram retração de 1% em volume.

Em biscoitos, a retração ficou concentrada em categorias mais sensíveis a preço, particularmente na região Nordeste. Em contrapartida, categorias de maior valor agregado apresentaram crescimento, com destaque para recheados. Em massas, a queda ficou concentrada no Sudeste e Centro-Oeste.

Mesmo nesse cenário de ambiente de consumo mais pressionado, a Companhia seguiu avançando em participação de mercado na comparação com o ano anterior, reforçando a consistência da execução comercial.

BISCOITOS			MASSAS		
	2T26 vs. 2T25	2T26 vs. 1T26		2T26 vs. 2T25	2T26 vs. 1T26
 Valor Vendido	+5%	+5%	 Valor Vendido	-1%	+12%
 Volume Vendido	-1%	+4%	 Volume Vendido	-1%	+13%
 Unidades Vendidas	+1%	+4%	 Unidades Vendidas	-1%	+13%
 Preço Médio (R\$/Kg)	+6%	+1%	 Preço Médio (R\$/Kg)	0%	0%

Fonte: Biscoitos: Abr-jun/26 vs. jan-mar/26 e vs. abr-jun/25. Nielsen – Market Track. Total Brasil INA+C&C; Massas: Mai-jun/26 vs. jan-fev/26 e vs. mai-jun/25. Nielsen – Retail. Total Brasil INA+C&C.

Custos

Custos dos Produtos Vendidos (R\$ milhões)	2T26	% RL	2T25	% RL	Var. %	1T26	% RL	Var. %	1S26	% RL	1S25	% RL	Var. %
Matéria-Prima	1.173,0	43,5%	1.267,3	46,5%	-7,4%	992,3	44,8%	18,2%	2.165,3	44,0%	2.311,8	46,9%	-6,3%
Embalagens	190,0	7,0%	182,0	6,7%	4,4%	151,8	6,8%	25,2%	341,8	7,0%	327,4	6,6%	4,4%
Mão de obra	274,1	10,2%	253,6	9,3%	8,1%	235,8	10,6%	16,2%	509,9	10,4%	466,4	9,5%	9,3%
Gastos Gerais de Fabricação	192,7	7,1%	186,3	6,8%	3,4%	162,7	7,3%	18,4%	355,4	7,2%	343,4	7,0%	3,5%
Depreciação e Amortização	57,0	2,1%	57,0	2,1%	0,0%	52,1	2,3%	9,4%	109,1	2,2%	107,2	2,2%	1,8%
Custo das Mercadorias Vendidas	4,3	0,2%	4,5	0,2%	-4,4%	3,7	0,2%	16,2%	8,0	0,2%	16,9	0,3%	-52,7%
Total	1.891,1	70,1%	1.950,7	71,6%	-3,1%	1.598,4	72,1%	18,3%	3.489,5	71,0%	3.573,1	72,4%	-2,3%

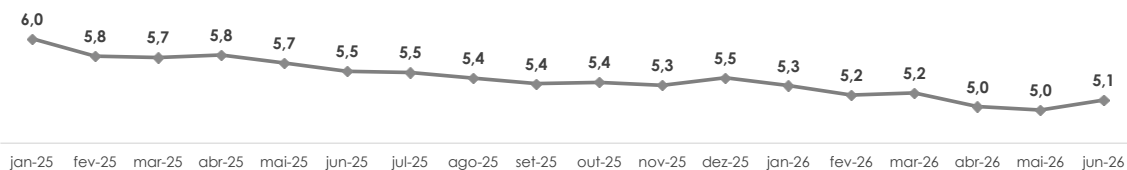
No 2T26, o custo dos produtos vendidos (CPV) apresentou redução de 3,1% em relação ao 2T25, mesmo com o crescimento de 4,4% dos volumes vendidos, refletindo principalmente a queda de 7,4% nos custos de matérias-primas.

Em embalagens, o aumento dos custos é explicado, majoritariamente, pelo aumento dos volumes vendidos e os demais custos subiram em linha com o IPCA.

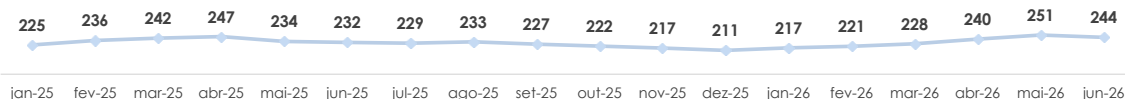
Na comparação com o 1T26, o CPV apresentou incremento de 18,3%, explicada principalmente pela sazonalidade do período, com maiores volumes de produção e vendas.

Preço de Mercado - Trigo e Óleo de Palma

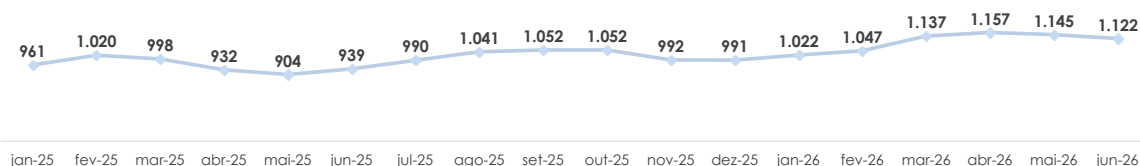
DÓLAR
(Média Mês)



TRIGO
(US\$/TON.)



ÓLEO DE PALMA
(US\$/TON.)



*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/>.

A elevação dos custos das *commodities* em US\$ no 2T26 vs. o 1T26 refletiu um ambiente de maior pressão sobre os insumos agrícolas, impulsionado pelo aumento dos custos de fertilizantes e combustíveis, além de preocupações com condições climáticas adversas em importantes regiões produtoras, que ampliaram os riscos para a oferta agrícola global. Adicionalmente, fatores específicos de cada *commodity* contribuíram para a manutenção dos preços em patamares mais elevados ao longo do período.

Verticalização

No 2T26, a verticalização foi de 98,2% para farinhas e de 100% para gordura.



Farinha de trigo

2T26	98,2%	1,8%	43,6%	56,4%
1T26	99,1%	0,9%	47,0%	53,0%
2T25	99,6%	0,4%	40,8%	59,2%

■ Produção Própria ■ Origem Externa ■ Venda ■ Consumo Interno



Gordura

2T26	100,0%	51,3%	48,7%
1T26	100,0%	46,3%	53,7%
2T25	99,9%	51,1%	48,9%

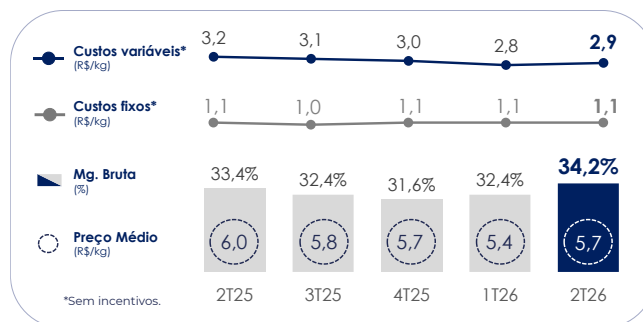
■ Produção Própria ■ Origem Externa ■ Venda ■ Consumo Interno

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 923,7 milhões no 2T26, com margem bruta de 34,2% (33,4% no 2T25 e 32,4% no 1T26).

O aumento da margem bruta no 2T26 vs. o 2T25 reflete a redução dos custos variáveis, de R\$ 3,2/kg no 2T25 para R\$ 2,9/kg no 2T26 e o crescimento dos volumes.

O lucro bruto contempla as subvenções para investimentos estaduais, de R\$ 115,5 milhões no 2T26 (R\$ 136,9 milhões no 2T25), 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)	2T26	% RL	2T25	% RL	Var. %	1T26	% RL	Var. %	1S26	% RL	1S25	% RL	Var. %
Vendas	534,3	19,8%	476,7	17,5%	12,1%	453,8	20,5%	17,7%	988,1	20,1%	900,2	18,3%	9,8%
Administrativas e gerais	111,6	4,1%	88,6	3,3%	26,0%	96,7	4,4%	15,4%	208,2	4,2%	181,5	3,7%	14,7%
(SG&A)	645,9	23,9%	565,3	20,8%	14,3%	550,5	24,8%	17,3%	1.196,3	24,3%	1.081,7	22,0%	10,6%
Doações	4,2	0,2%	6,9	0,3%	-39,1%	2,6	0,1%	61,5%	6,9	0,1%	17,3	0,4%	-60,1%
Tributárias	9,2	0,3%	9,3	0,3%	-1,1%	8,5	0,4%	8,2%	17,7	0,4%	17,1	0,3%	3,5%
Depreciação e amortização	45,4	1,7%	45,8	1,7%	-0,9%	46,0	2,1%	-1,3%	91,4	1,9%	91,3	1,9%	0,1%
Outras desp./rec. operac.	35,7	1,3%	39,9	1,5%	-10,5%	11,8	0,5%	n/a	47,5	1,0%	78,3	1,6%	-39,3%
TOTAL	740,4	27,4%	667,2	24,5%	11,0%	619,4	27,9%	19,5%	1.359,8	27,7%	1.285,7	26,2%	5,8%

No 2T26, o SG&A totalizou R\$ 645,9 milhões (+14,3% vs. 2T25), refletindo principalmente:

- Crescimento dos volumes vendidos (+4,4%);
- Despesas não recorrentes com o Projeto Acelera de R\$ 12,1 milhões, referentes à transferência de processos administrativos a prestador de serviços externo;
- Aumento do Diesel nas despesas de logísticas, com impacto de R\$ 5,6 milhões no 2T26;
- Ativações comerciais relacionadas à Copa do Mundo;
- Impacto de R\$ 4,5 milhões decorrente da implementação dos dissídios em períodos distintos, com o reajuste de 2025 ocorrendo no 3T25 e o de 2026 no 2T26.

Em marketing e trade marketing, o período foi mercado pela campanha "Todo Lar tem Vita", pelas ativações nos pontos de vendas nas ações de São João e Copa do Mundo, e pela continuidade da promoção "Mais de 1.000 Prêmios Para Você".

A campanha "Todo lar tem Vita" marca o novo posicionamento da Vitarella, reforçando a presença da marca nos lares brasileiros e sua conexão com momentos de convivência, afeto e tradição. Com João Gomes como embaixador, a campanha destaca as raízes nordestinas da marca e busca fortalecer sua relevância nacional, mostrando a Vitarella como uma marca completa, presente em diferentes ocasiões de consumo e na memória afetiva dos consumidores.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receitas Financeiras	84,2	94,1	-10,5%	89,1	-5,5%	173,3	179,2	-3,3%
Despesas Financeiras	(45,4)	(51,0)	-11,0%	(41,6)	9,1%	(87,0)	(97,4)	-10,7%
Ganhos (perdas) em operações financeiras	(23,9)	(61,4)	-61,1%	(28,9)	-17,3%	(52,8)	(94,6)	-44,2%
TOTAL	14,9	(18,3)	-181,4%	18,6	-19,9%	33,5	(12,8)	-361,7%

O resultado financeiro foi positivo em R\$ 14,9 milhões no 2T26, sustentado pela posição de caixa líquido de R\$ 767 milhões. Na comparação com o 2T25, a melhora decorre principalmente da redução das despesas financeiras após a liquidação da dívida em moeda estrangeira e os efeitos de *swap* ligados a esta operação. Em relação ao 1T26, o resultado foi impactado por menores ganhos com aplicações financeiras, reflexo da redução da taxa CDI no período.

Tributos sobre o Resultado

Encerramos o 2T26 com provisão de IR e CSLL de R\$ 28,0 milhões e alíquota efetiva de 14,2%.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
IRPJ e CSLL	28,0	36,6	-23,5%	10,1	177,2%	38,1	40,4	-5,7%
Incentivo Fiscal - IRPJ	-	(29,2)	-100,0%	-	n/a	-	(31,7)	-100,0%
TOTAL	28,0	7,4	278,4%	10,1	177,2%	38,1	8,7	n/a

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.

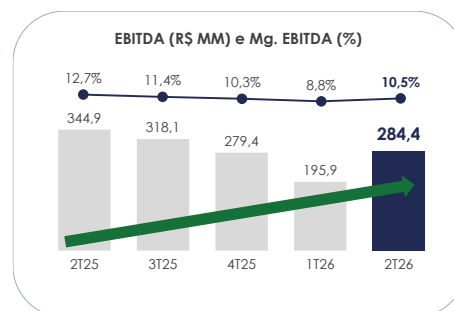
Com a incorporação da Latinex pela Jasmine, aprovada em 01 de agosto de 2023, a Jasmine iniciou, a partir de setembro, a amortização fiscal do ágio apurado na operação de aquisição, no valor de R\$ 156,1 milhões. A amortização se dará em um prazo mínimo de dez anos.

No 2T26, foi reconhecido benefício fiscal decorrente da amortização de R\$ 3,6 milhões.

EBITDA e Lucro Líquido

No 2T26, o EBITDA foi de R\$ 284,4 milhões, com margem EBITDA de 10,5% e o lucro líquido foi de R\$ 168,9 milhões.

Importante lembrar que o EBITDA de R\$ 284,4 milhões está impactado desfavoravelmente por R\$ 17,7 milhões referentes ao Projeto Acelera e ao aumento do diesel, mencionados anteriormente.



EBITDA A PARTIR DO LUCRO LÍQUIDO

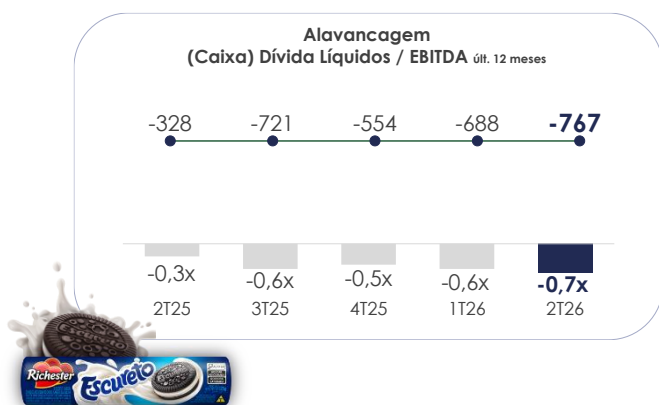
CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Lucro Líquido	168,9	216,4	-22,0%	106,3	58,9%	275,2	285,8	-3,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	28,0	36,6	-23,5%	10,1	n/a	38,1	40,4	-5,7%
Incentivo de IRPJ	-	(29,2)	-100,0%	-	n/a	-	(31,7)	-100,0%
Receitas Financeiras	(84,2)	(94,1)	-10,5%	(89,1)	-5,5%	(173,3)	(179,2)	-3,3%
Despesas Financeiras	45,4	51,0	-11,0%	41,6	9,1%	87,0	97,4	-10,7%
Ganhos (perdas) em operações financeiras	23,9	61,4	-61,1%	28,9	-17,3%	52,8	94,6	-44,2%
Depreciação e Amortização sobre CPV	57,0	57,0	0,0%	52,1	9,4%	109,1	107,2	1,8%
Depreciação e Amortização sobre Despesas	45,4	45,8	-0,9%	46,0	-1,3%	91,4	91,3	0,1%
EBITDA	284,4	344,9	-17,5%	195,9	45,2%	480,3	505,8	-5,0%
Margem EBITDA	10,5%	12,7%	-2,2 p.p	8,8%	1,7 p.p	9,8%	10,3%	-0,5 p.p

EBITDA A PARTIR DA RECEITA LÍQUIDA

CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
Custos dos produtos vendidos - CPV	(1.891,1)	(1.950,7)	-3,1%	(1.598,4)	18,3%	(3.489,5)	(3.573,1)	-2,3%
Depreciação e Amortização sobre CPV	57,0	57,0	0,0%	52,1	9,4%	109,1	107,2	1,8%
Subvenções para Investimentos Estaduais	115,5	136,9	-15,6%	98,8	16,9%	214,3	234,0	-8,4%
Despesas Operacionais	(740,4)	(667,2)	11,0%	(619,4)	19,5%	(1.359,8)	(1.285,7)	5,8%
Equivalência patrimonial	(1,3)	(0,3)	n/a	(0,5)	160,0%	(1,8)	(0,2)	n/a
Depreciação e Amortização sobre Despesas	45,4	45,8	-0,9%	46,0	-1,3%	91,4	91,3	0,1%
EBITDA	284,4	344,9	-17,5%	195,9	45,2%	480,3	505,8	-5,0%
Margem EBITDA	10,5%	12,7%	-2,2 p.p	8,8%	1,7 p.p	9,8%	10,3%	-0,5 p.p

Dívida, Capitalização e Caixa

Encerramos o 2T26 com R\$ 2,1 bilhões em caixa e dobramos a posição de caixa líquido na comparação anual, para R\$ 767 milhões (caixa maior que a dívida).



Capitalização (R\$ milhões)	30/06/2026	30/06/2025	Var. %
Caixa	(2.086,7)	(2.137,9)	-2,4%
Depósitos vinculados	(8,5)	(4,6)	84,8%
Aplicações Financeiras de Curto Prazo	(15,6)	(16,5)	-5,5%
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	(4,9)	(1,3)	n/a
Endividamento Total	1.451,1	1.871,5	-22,5%
(-) Curto Prazo	77,8	601,6	-87,1%
(-) Longo Prazo	1.373,3	1.269,9	8,1%
Instrumentos Financeiros a (Receber) Pagar	(102,4)	(39,4)	n/a
(=) (Caixa) Dívida Líquidos	(767,0)	(328,2)	n/a

Adicionalmente, encerramos o 2T26 com 94,6% da dívida registrada no longo prazo e manutenção do Rating AAA Perspectiva Estável, reafirmado pela Fitch pelo 9º ano consecutivo.

Endividamento (R\$ milhões)	Indexador	Juros (a.a.)*	30/06/2026	AV%	30/06/2025	AV%	Var. %
Moeda Nacional			1.435,5	98,9%	1.316,6	70,3%	9,0%
FINEP	TR	3,30%	158,4	10,9%	94,5	5,0%	67,6%
Financ. de Trib. Estad. (PROVIN)	100% TJLP	-	46,5	3,2%	41,2	2,2%	12,9%
Financ. de Trib. Estad. (Fundopem)	IPCA/IBGE	-	28,8	2,0%	19,9	1,1%	44,7%
Instrumento de Cessão de Quotas da Pilar	100% CDI	-	1,1	0,1%	2,3	0,1%	-52,2%
Instrumento de Cessão de Quotas da Estrela	100% CDI	-	9,2	0,6%	8,4	0,4%	9,5%
Instrumento de Cessão de Quotas da Piraquê S.A	100% CDI	-	89,9	6,2%	117,9	6,3%	-23,7%
Instrumento de Cessão de Quotas da Latinex	100% CDI	-	111,3	7,7%	100,5	5,4%	10,7%
Instrumento de Cessão de Quotas da Las Acacias	100% CDI	-	6,1	0,4%	6,4	0,3%	-4,7%
Debêntures	IPCA	3,7992% e 4,1369%	984,2	67,8%	925,5	49,5%	6,3%
Moeda Estrangeira			15,6	1,1%	554,9	29,7%	-97,2%
Capital de giro (Lei nº 4.131) e exportação	USD	1,66% em 30/06/2025	-	0,0%	545,9	29,2%	-100,0%
Capital de Giro	UYU	7,50% (10,07% em 30/06/2025)	15,6	1,1%	9,0	0,5%	73,3%
TOTAL			1.451,1	100,0%	1.871,5	100,0%	-22,5%

Encerramos o período com endividamento total de R\$ 1.451,1 milhão (R\$ 1.871,5 milhão no 2T25).

Em 30 de junho de 2026, a Companhia possuía quarenta e dois contratos negociados de operações de *swap* para proteção das emissões das 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 30 de junho de 2026 totalizava R\$ 127,4 milhões.

Ao término do 2T26, o valor das debêntures estava representado por um montante de R\$ 984,2 milhões, já líquido do saldo a amortizar dos custos de transação no valor de R\$ 18,5 milhões.

Investimentos

Os investimentos totalizaram R\$ 101,8 milhões no 2T26, com destaque para projetos de automação e otimização industrial, como por exemplo nas linhas de massas no Sudeste e no Nordeste, e de biscoitos no Sudeste.

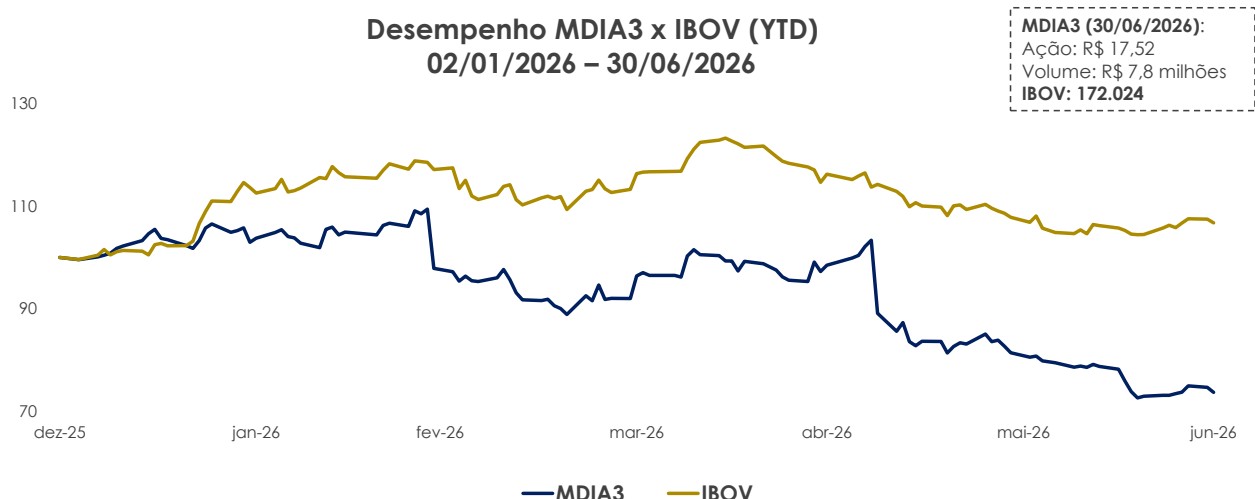
No 2T26, 74,3% dos investimentos foram destinados à manutenção e 25,7% à expansão.

Investimentos (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Instalações	5,1	3,9	30,8%	21,5	9,5	n/a
Máquinas e Equipamentos	74,4	25,1	n/a	184,2	79,0	n/a
Obras Cíveis	9,9	6,3	57,1%	32,3	24,7	30,8%
Computadores e Periféricos	2,7	2,1	28,6%	10,2	5,0	n/a
Móveis e utensílios	1,8	1,5	20,0%	4,8	2,6	84,6%
Software	7,7	12,6	-38,9%	20,0	19,6	2,0%
Outros	0,2	0,1	100,0%	0,5	1,3	-61,5%
Total	101,8	51,6	97,3%	273,5	141,7	93,0%

MERCADO DE CAPITAIS

Em **30 de junho de 2026**, havia 64.750.709 ações em circulação no mercado, 19,1% do capital total da Companhia, cotadas a **R\$ 17,52** cada.

No 2T26, o número médio de negócios com as ações MDIA3 foi de **2.312** (2.880 no 2T25) e o valor financeiro médio diário de negócios foi de **R\$ 11,0 milhões** (R\$ 14,7 milhões no 2T25).



A seguir, o cronograma previamente divulgado 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

ESG

A Agenda Estratégica ESG da M. Dias Branco é acompanhada por um conjunto amplo de indicadores que refletem os compromissos nos pilares ambiental, social e de governança. Neste relatório, apresentamos em destaque alguns dos principais indicadores do 2T26, enquanto o acompanhamento completo pode ser consultado em nosso site: <https://mdiasbranco.com.br/agenda-estrategica-esg/>.

Indicador	2T25	2T26	1S25	1S26	2T26 vs. 2T25	1S26 vs. 1S25	Meta 2030
 Índice de consumo de água (m³/t)	0,42	0,40	0,44	0,42	-5,1%	-4,6%	0,40
 Utilização de água de reúso e de chuva (%)	26,1%	25,7%	23,9%	26,3%	-0,4 p.p.	+2,4 p.p.	30%
 Resíduos enviados para aterros (t)	230,23	76,72	510,78	174,95	-66,7%	-65,7%	0
 Utilização de energia renovável do escopo 2 (%)	75,3%	87,3%	73,7%	86,2%	+12,0 p.p.	+12,5 p.p.	90%
 Mulheres na liderança (%)	28,5%	31,4%	28,5%	31,4%	+2,9 p.p.	+2,9 p.p.	40%

Obs.: As informações apresentadas possuem caráter preliminar, uma vez que a asseguuração independente dos resultados ocorre ao final do exercício, estando, portanto, sujeitas a revisões decorrentes dos processos de apuração, validação e atualização dos dados.

No pilar ambiental, houve avanço na eficiência do consumo de água, refletindo melhorias na gestão da disponibilidade hídrica das operações e a manutenção dos resultados do sistema de reúso da unidade de Maracanaú.

A redução da disposição de resíduos em aterro no período avaliado decorre, principalmente, da evolução das unidades Moinho Dias Branco (Fortaleza) e Grande Moinho Aratu (Salvador), fruto de adequações nas rotinas operacionais e melhorias na segregação de resíduos, ampliando a destinação ambientalmente adequada dos materiais gerados e tratamento interno de resíduos orgânicos do refeitório e cozinha.

Em relação às mudanças climáticas, houve avanço na utilização de energia renovável do escopo 2*, sustentado por novos contratos e pela continuidade de projetos de autoprodução, além do avanço nas ações de otimização do consumo de gases refrigerantes nas operações industriais do escopo 1, contribuindo para a meta de redução das emissões de gases de efeito estufa.

No pilar social, o crescimento da participação de mulheres em cargos de liderança reflete o fortalecimento das práticas de equidade de gênero e o avanço das iniciativas voltadas à promoção de um ambiente diverso e inclusivo.

ISE B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3

CDP^{A-}
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

*Os escopos classificam as emissões de gases de efeito estufa: Escopo 1 refere-se às emissões diretas, de fontes que são de propriedade ou estão sob controle da empresa, e Escopo 2 refere-se às emissões de energia e vapor adquirida e consumida pela empresa.

Destaques 2T26



Moinho Rolândia (PR) conquista o status de Aterro Zero

A unidade de Rolândia (PR) passou a destinar 100% dos seus resíduos para alternativas ambientalmente adequadas, sem envio a aterros sanitários. Com essa conquista, a Companhia alcança a marca de 11 unidades Aterro Zero, reforçando seu compromisso com a redução, reutilização, reciclagem e recuperação de materiais.



Diretora da M. Dias Branco participa de livro sobre sustentabilidade e liderança feminina

Andréa Nogueira, Diretora Executiva de Gente, Gestão e Sustentabilidade, é coautora do livro “Mulheres na Sustentabilidade”, obra que reúne histórias e experiências de lideranças femininas em torno da agenda ESG. A publicação destaca a sustentabilidade como estratégia de negócio e incentiva o protagonismo feminino na transformação das organizações.



M. Dias Branco mantém nota A do CDP em engajamento de fornecedores

Pelo segundo ano consecutivo, a Companhia recebeu a nota A do CDP em engajamento de fornecedores na agenda climática. O reconhecimento reforça o compromisso da M. Dias Branco com a gestão de emissões, a transparência e o desenvolvimento sustentável em toda a cadeia de valor.



M. Dias Branco leva experiência ESG e engajamento de fornecedores a eventos do setor

A Companhia participou de fóruns sobre cadeia de suprimentos e sustentabilidade, apresentando iniciativas voltadas ao engajamento de fornecedores, à economia circular e à integração da agenda ESG aos negócios. A participação reforça o valor da colaboração na cadeia para impulsionar resultados sustentáveis e de longo prazo.

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 27 da Companhia.

Demonstração do Resultado

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(1.891,1)	(1.950,7)	-3,1%	(1.598,4)	18,3%	(3.489,5)	(3.573,1)	-2,3%
SUBVENÇÕES PARA INVESTIMENTOS ESTADUAIS	115,5	136,9	-15,6%	98,8	16,9%	214,3	234,0	-8,4%
LUCRO BRUTO	923,7	909,6	1,6%	717,7	28,7%	1.641,4	1.593,2	3,0%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(740,4)	(667,2)	11,0%	(619,4)	19,5%	(1.359,8)	(1.285,7)	5,8%
Despesas de vendas	(562,9)	(505,7)	11,3%	(482,9)	16,6%	(1.045,9)	(958,0)	9,2%
Despesas administrativas e gerais	(130,2)	(109,7)	18,7%	(113,8)	14,3%	(244,0)	(227,0)	7,5%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(47,4)	(51,8)	-8,6%	(22,7)	n/a	(69,9)	(100,7)	-30,6%
RESULTADO ANTES DAS RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTOS	183,3	242,4	-24,4%	98,3	86,5%	281,6	307,5	-8,4%
Receitas Financeiras	84,2	94,1	-10,5%	89,1	-5,5%	173,3	179,2	-3,3%
Despesas Financeiras	(45,4)	(51,0)	-11,0%	(41,6)	9,1%	(87,0)	(97,4)	-10,7%
Ganhos (perdas) em operações financeiras	(23,9)	(61,4)	-61,1%	(28,9)	-17,3%	(52,8)	(94,6)	-44,2%
RESULTADO OPERACIONAL APÓS RESULTADO FINANCEIRO	198,2	224,1	-11,6%	116,9	69,5%	315,1	294,7	6,9%
Resultado de equivalência patrimonial	(1,3)	(0,3)	n/a	(0,5)	n/a	(1,8)	(0,2)	n/a
RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	196,9	223,8	-12,0%	116,4	69,2%	313,3	294,5	6,4%
Imposto de renda e contribuição social	(28,0)	(7,4)	n/a	(10,1)	n/a	(38,1)	(8,7)	n/a
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO / PERÍODO	168,9	216,4	-22,0%	106,3	58,9%	275,2	285,8	-3,7%

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)	M. DIAS (Consolidado)				
	30/06/2026	30/06/2025	Var. %	31/12/2025	Var. %
ATIVO					
CIRCULANTE	6.126,1	5.910,5	3,6%	5.831,0	5,1%
Caixa e equivalentes de caixa	2.086,7	2.137,9	-2,4%	1.888,3	10,5%
Depósitos vinculados	8,5	4,6	84,8%	14,3	-40,6%
Contas a receber de clientes	1.711,2	1.705,4	0,3%	1.843,6	-7,2%
Estoques	1.846,6	1.635,9	12,9%	1.675,4	10,2%
Tributos a recuperar	271,6	241,4	12,5%	230,6	17,8%
Imposto de renda e contribuição social	90,0	68,3	31,8%	83,8	7,4%
Aplicações financeiras	15,6	16,5	-5,5%	16,4	-4,9%
Instrumentos financeiros derivativos	26,5	41,7	-36,5%	17,4	52,3%
Despesas antecipadas	21,7	21,2	2,4%	23,3	-6,9%
Outros ativos circulantes	47,7	37,6	26,9%	37,9	25,9%
NÃO CIRCULANTE	6.934,4	6.793,7	2,1%	6.728,3	3,1%
Realizável a longo prazo	731,0	682,9	7,0%	655,6	11,5%
Aplicações financeiras	4,9	1,3	n/a	4,6	6,5%
Depósitos judiciais	274,5	260,7	5,3%	256,6	7,0%
Contas a receber de clientes	-	2,0	-100,0%	-	n/a
Tributos a recuperar	200,2	203,7	-1,7%	160,8	24,5%
Imposto de renda e contribuição social	55,7	51,2	8,8%	53,6	3,9%
Instrumentos financeiros derivativos	89,9	43,5	n/a	63,1	42,5%
Ativo de indenização	78,7	98,3	-19,9%	94,6	-16,8%
Outros ativos não circulantes	27,1	22,2	22,1%	22,3	21,5%
Investimentos	28,0	30,9	-9,4%	29,7	-5,7%
Propriedades para investimento	55,1	55,6	-0,9%	55,4	-0,5%
Imobilizado	3.709,0	3.613,8	2,6%	3.571,0	3,9%
Intangível	2.411,3	2.410,5	0,0%	2.416,6	-0,2%
TOTAL DO ATIVO	13.060,5	12.704,2	2,8%	12.559,3	4,0%
PASSIVO					
CIRCULANTE	2.399,5	2.535,2	-5,4%	2.235,1	7,4%
Fornecedores	1.573,8	1.216,7	29,3%	1.418,6	10,9%
Financiamentos junto a instituições financeiras	30,2	559,3	-94,6%	21,4	41,1%
Financiamentos de impostos	19,2	14,4	33,3%	20,3	-5,4%
Financiamentos diretos	15,9	16,1	-1,2%	15,4	3,2%
Debêntures	12,5	11,8	5,9%	12,6	-0,8%
Arrendamentos	118,2	115,9	2,0%	120,9	-2,2%
Obrigações sociais e trabalhistas	323,0	273,1	18,3%	281,9	14,6%
Obrigações fiscais	121,8	117,9	3,3%	130,5	-6,7%
Imposto de renda e contribuição social	2,5	5,5	-54,5%	32,8	-92,4%
Subvenções governamentais	8,0	3,6	n/a	8,7	-8,0%
Instrumentos financeiros derivativos	14,0	45,8	-69,4%	30,0	-53,3%
Outros passivos circulantes	160,4	155,1	3,4%	142,0	13,0%
NÃO CIRCULANTE	2.174,9	2.028,8	7,2%	2.086,0	4,3%
Financiamentos junto a instituições financeiras	143,8	90,1	59,6%	129,7	10,9%
Financiamentos de impostos	56,1	46,7	20,1%	52,6	6,7%
Financiamentos diretos	201,8	219,4	-8,0%	229,3	-12,0%
Debêntures	971,6	913,7	6,3%	938,7	3,5%
Arrendamentos	206,8	241,3	-14,3%	201,1	2,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	352,5	289,1	21,9%	301,3	17,0%
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	211,5	195,0	8,5%	200,7	5,4%
Outros passivos não circulantes	30,8	33,5	-8,1%	32,6	-5,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.486,1	8.140,2	4,2%	8.238,2	3,0%
Capital social	2.597,7	2.597,7	0,0%	2.597,7	0,0%
Reservas de capital	59,4	47,3	25,6%	55,5	7,0%
Ajustes acumulados de conversão	0,7	3,0	-76,7%	4,0	-82,5%
Ajuste de avaliação patrimonial	22,5	(14,7)	n/a	(6,1)	n/a
Reservas de lucros	5.693,5	5.379,6	5,8%	5.695,2	0,0%
(-) Ações em tesouraria	(102,5)	(108,2)	-5,3%	(108,1)	-5,2%
Lucros acumulados	214,8	235,5	-8,8%	-	n/a
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	13.060,5	12.704,2	2,8%	12.559,3	4,0%

Demonstração do Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1S26	1S25	Var. %
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Lucro líquido antes do imposto de renda e da contribuição social	196,9	223,7	-12,0%	313,3	294,5	6,4%
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais:						
Depreciação e amortização	102,4	102,8	-0,4%	200,5	198,5	1,0%
Custo na venda de imobilizado e intangível	0,0	0,1	-100,0%	0,6	0,3	100,0%
Equivalência patrimonial	1,3	0,3	n/a	1,8	0,2	n/a
Atualização dos financiamentos, debêntures, variações cambiais ativas e passivas	28,9	(79,3)	n/a	50,5	(99,0)	n/a
Atualização de aplicações financeiras de longo prazo	(0,2)	(0,1)	100,0%	(0,3)	(0,1)	n/a
Créditos tributários e atualizações	(5,6)	(12,5)	-55,2%	(28,2)	(24,8)	13,7%
Atualização de depósitos judiciais	(3,5)	(3,3)	6,1%	(6,5)	(6,4)	1,6%
Juros apropriados sobre arrendamentos	9,5	10,5	-9,5%	19,1	21,7	-12,0%
Provisão e atualização para riscos cíveis, trabalhistas e tributários/outras	22,3	24,0	-7,1%	43,8	36,7	19,3%
Provisão (Reversão) de despesas/ativo de indenização	(1,9)	(1,2)	58,3%	(3,7)	(2,2)	68,2%
Ações outorgadas reconhecidas	5,3	3,6	47,2%	9,3	6,0	55,0%
Provisão (Reversão) para perdas esperadas de clientes	6,1	6,1	0,0%	14,6	12,2	19,7%
Provisão de Imposto de Renda sobre financiamentos	0,0	0,4	-100,0%	0,0	0,8	-100,0%
Provisão (Reversão) do valor realizável dos estoques	5,7	4,7	21,3%	10,6	7,9	34,2%
Perdas (Ganhos) dos contratos de operações com derivativos	16,2	160,6	-89,9%	23,8	235,6	-89,9%
Variações nos ativos e passivos						
(Aumento) redução em depósitos vinculados	19,2	(1,7)	n/a	5,7	1,8	n/a
(Aumento) redução em contas a receber de clientes	(128,8)	(291,7)	-55,8%	117,8	(49,5)	n/a
(Aumento) redução nos estoques	(58,2)	163,8	n/a	(170,5)	49,7	n/a
(Aumento) redução nas aplicações financeiras	0,5	0,3	66,7%	0,9	0,6	50,0%
(Aumento) redução nos impostos a recuperar	(47,6)	(44,4)	7,2%	(40,7)	(54,1)	-24,8%
(Aumento) redução em depósitos judiciais, líquidos das provisões para riscos	(29,0)	(21,8)	33,0%	(44,5)	(36,3)	22,6%
(Aumento) redução em despesas antecipadas	11,2	10,3	8,7%	1,6	2,3	-30,4%
(Aumento) redução em ativos de indenização	(0,5)	5,4	n/a	20,7	6,0	n/a
(Aumento) redução em outros ativos	(14,8)	0,7	n/a	(14,6)	11,0	n/a
Aumento (redução) em fornecedores	110,3	167,3	-34,1%	80,3	98,9	-18,8%
Aumento (redução) nos impostos e contribuições	11,2	6,2	80,6%	(19,1)	9,3	n/a
Aumento (redução) em obrigações sociais e trabalhistas	69,8	57,6	21,2%	41,1	112,0	-63,3%
Aumento (redução) em subvenções governamentais	(0,5)	(7,3)	-93,2%	(0,7)	(7,5)	-90,7%
Aumento (redução) em outros passivos	14,6	38,1	-61,7%	13,9	42,1	-67,0%
Juros pagos	(13,2)	(37,0)	-64,3%	(54,6)	(70,1)	-22,1%
Variações cambiais pagas	0,0	(7,2)	-100,0%	0,0	(7,2)	-100,0%
Imposto de renda e contribuição social pagos	0,0	(2,8)	-100,0%	(25,5)	(11,5)	n/a
Recebimentos (pagamentos) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(5,8)	(60,2)	-90,4%	(44,7)	(83,0)	-46,1%
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	321,8	416,0	-22,6%	516,3	696,4	-25,9%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS						
Aquisição de imobilizado e intangível	(96,0)	(68,6)	39,9%	(199,2)	(138,5)	43,8%
Amortização de dívida da aquisição de empresas	-	(0,8)	-100,0%	(8,4)	(15,8)	-46,8%
Aplicação financeira a longo prazo	-	-	n/a	(0,1)	(0,1)	0,0%
Resgate de aplicação financeira a longo prazo	0,0	-	n/a	0,1	0,1	0,0%
Disponibilidades líquidas (aplicadas) nas atividades de investimentos	(96,0)	(69,4)	38,3%	(207,6)	(154,3)	34,5%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS						
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(30,1)	(124,1)	-75,7%	(60,3)	(145,1)	-58,4%
Financiamentos tomados	26,6	1,9	n/a	28,4	28,8	-1,4%
Pagamentos de financiamentos	(9,4)	(331,0)	-97,2%	(14,2)	(384,8)	-96,3%
Pagamentos de arrendamento	(35,3)	(26,9)	31,2%	(63,9)	(54,3)	17,7%
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamentos	(48,2)	(480,1)	-90,0%	(110,0)	(555,4)	-80,2%
Efeitos das oscilações de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa	3,0	0,2	-	(0,2)	(1,4)	-85,7%
Demonstração do aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	180,6	(133,3)	n/a	198,5	(14,7)	n/a
No início do período	1.906,2	2.271,2	-16,1%	1.888,3	2.152,6	-12,3%
No final do período	2.086,8	2.137,9	-2,4%	2.086,8	2.137,9	-2,4%
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	180,6	(133,3)	n/a	198,5	(14,7)	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

DELICIOSOS

Estrela

finna

FIT FOOD

ff
FORTALEZA

FRONTERA

isabela

Jasmine

ALIMENTOS
Las Acacias

Medalha de Ouro

Pelaggio

PILAR

piraquê

Predileto
Vem do Coração

Puro
Sabor

Richester

Salsitos

smart

VITARELLA