APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

ABRIL 2025



ri@mdiasbranco.com.br

ri.mdiasbranco.com.br

youtube.com/rimdias

LÍDER DE MERCADO

MDIA B3 LISTED NM

2006 IPO



2003 Primeira aquisição



1980 Nova sede



1951 Padaria em Fortaleza

SIMPLICIDADE
ATITUDE
COLABORAÇÃO
RESPEITO
EXCELÊNCIA

M. Dias Branco

COMPANHIA BRASILEIRA

+ 16.000 COLABORADORES

Great Place To Work. Certificada Mar/2023 - Mar/2024 BRASIL

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

+ 20 MARCAS

Biscoitos, Massas, Farinha de Trigo, Snacks, Margarina

ALGUMAS COM VENDAS ANUAIS ACIMA DE

R$ 1 BILHÃO

piraquê · VITARELLA · Richester · FORTALEZA

R$ 9,7
RECEITA LÍQUIDA (R$ bilhões)
2024

15,5%
Mg. EBITDA

0,5x
ALAVANCAGEM

Média histórica de 2006 a 2024

AAA
RATING

Perspectiva estável pela Fitch Ratings

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

1. NEGÓCIO ATUAL
2. OUTRAS CATEGORIAS
3. INTERNACIONAL

PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA

MDIA B3 LISTED NM

IBRA B3 · IBRX100 B3 · ICO2 B3 · ICON B3 · IGC-NM B3 · IDIVERSA B3 · IGCT B3 · INDX B3 · ISE B3 · ITAG B3 · SMLL B3 · IGC B3 · IGPTW B3

MSCI ESG RATINGS AA

CDP A
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

GOVERNAÇA

CONSELHO

08 MEMBROS

38% INDEPENDENTES

38% MULHERES

EXECUTIVOS

COMBINAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS INTERNAS E DE MERCADO

COMITÊS

COMITÊS PARA ASSESSORAMENTO DO CONSELHO

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

NOVO MERCADO

DESDE 2006, COM 100% AÇÕES ORDINÁRIAS E TAG ALONG

MDIA

B3 LISTED NM

ÁREAS SUPORTE

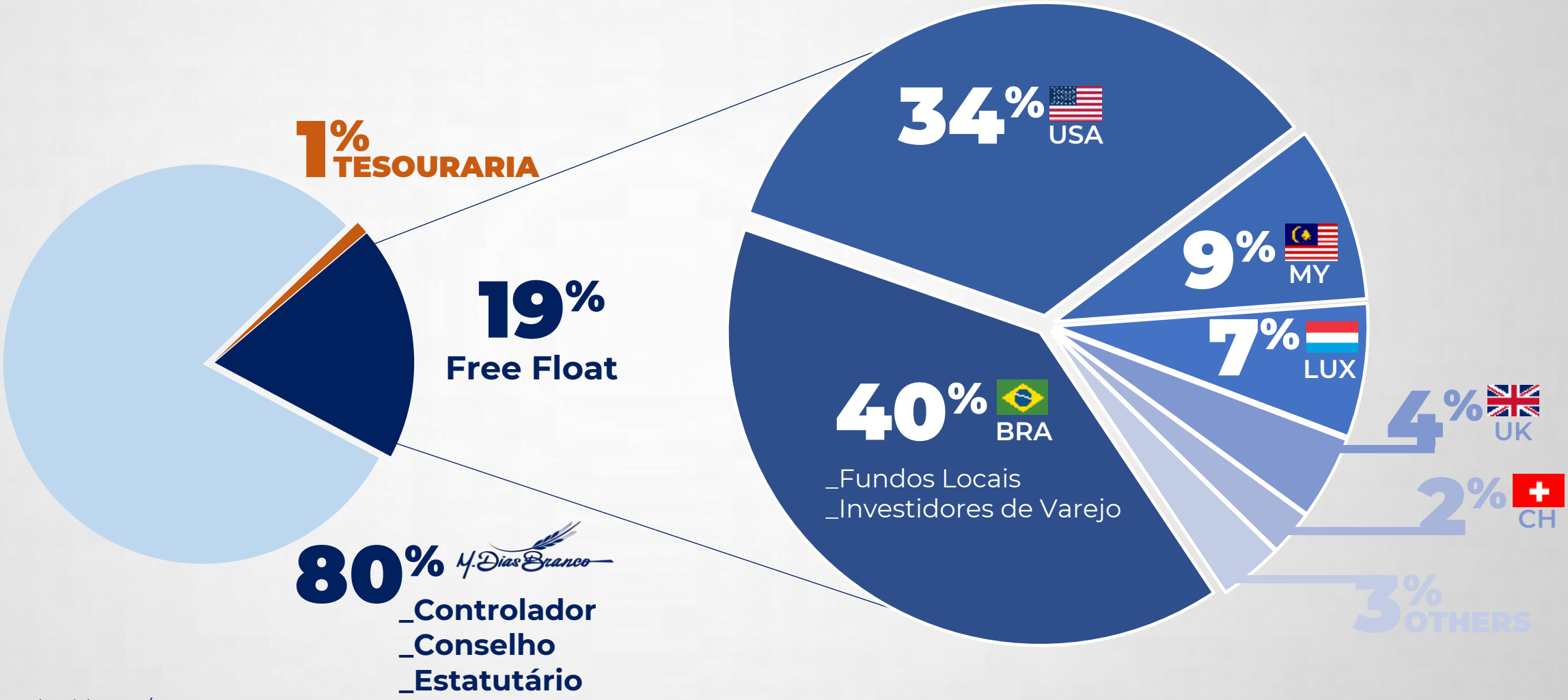
- Auditoria Interna
- Auditoria Externa
- Riscos
- Compliance

FÓRUNS DE GOVERNANÇA

FÓRUNS DE APOIO À TOMADA DE DECISÕES

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

BASE ACIONÁRIA



Fonte: *Base acionária Mar/25*

POSIÇÃO RELEVANTE NOS MERCADOS QUE OPERAMOS

PRODUTOS PRINCIPAIS

78% (% Receita Líquida)



Biscoitos 1st



Massas 1st



Margarinas

MOAGEM DE TRIGO & REFINO DE ÓLEOS

17% (% Receita Líquida)



Farinha e Farelo de Trigo



Gordura

OUTRAS CATEGORIAS

05% (% Receita Líquida)



Granolas 1st



Snacks



Chocolate



Torradas



Saudáveis



Bolos & Misturas

1st Líder de Mercado em Share Volume Brasil - Nielsen – Retail Index. Total Brasil. INA+C&C.

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

PREMIUM e NOVAS TENDÊNCIAS

FRONTERA

Jasmine

FIT FOOD

piraquê

T&C

smart

MAINSTREAM

ADRIA

VITARELLA

FORTALEZA

isabela

Richester

Medalha de Ouro

finna

Amorela

Las Acacias

Adorita

SALSITOS

MARCAS DE ENTRADA

Estrela

Puro Sabor

PILAR DESDE 1875

Predilleto Vem do Coração

Bonsabor

Pelaggio

Romanini

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

ACIMA DE
R$ 1 BILHÃO

piraquê

VITARELLA

FORTALEZA

Richester

ACIMA DE
R$ 500 MILHÕES

ADRIA

PILAR
DESDE 1875

Medalha de Ouro

isabela

finna

1 NO MERCADO DE BISCOITOS E MASSAS

(MARKET SHARE VOLUME BRASIL - NIELSEN)



BISCOITOS



M. DIAS BRANCO x CONCORRENTES

M. Dias Branco	5 principais concorrentes	Outros
32,0	31,2	36,8

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



MASSAS



M. DIAS BRANCO x CONCORRENTES

M. Dias Branco	5 principais concorrentes	Outros
28,8	39,9	31,3

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

NEGÓCIO ATUAL

1



OUTRAS CATEGORIAS

2



INTERNACIONAL

3



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


Margerine and Shortening


Rolandia Wheat Mill

SAP

Aquisição da Piraquê

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



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

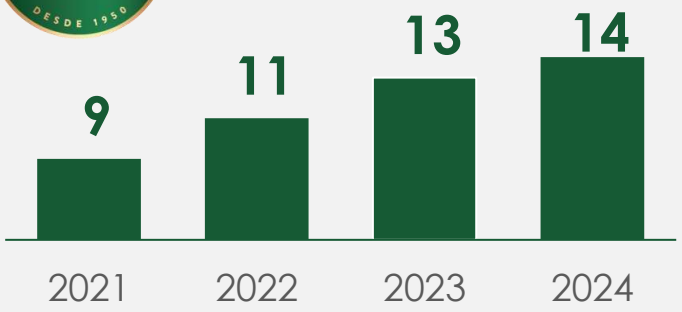


Cannes Lions 2023



TOP of MIND, pelo 5° 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





30 INTERNACIONAL

Exportamos para mais de 40 países

Crescimento de 33% a.a. desde 2015

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).



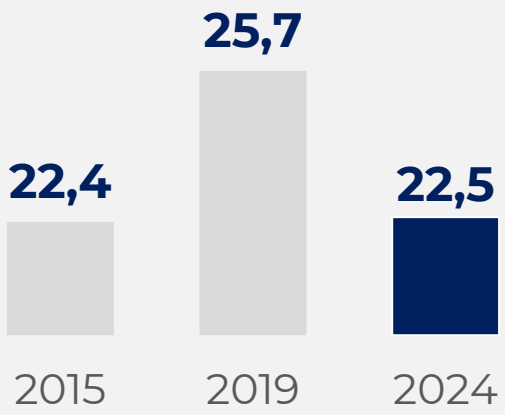
Foco em mercados estratégicos (85% da receita concentrada nas Américas).



4 PRODUTIVIDADE & EFICIÊNCIA

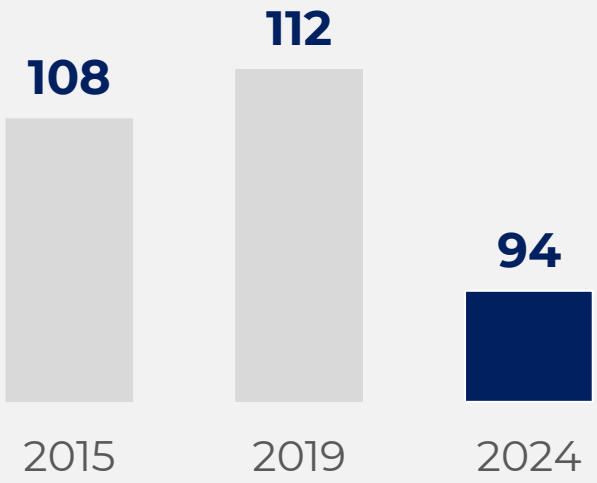
Em resposta ao aumento dos custos, mantemos uma agenda ativa para capturar ganhos de produtividade e eficiência

Ajuste do SG&A (%RL)



MULTI PLIQUE PERFORMANCE

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



Evolução dos processos

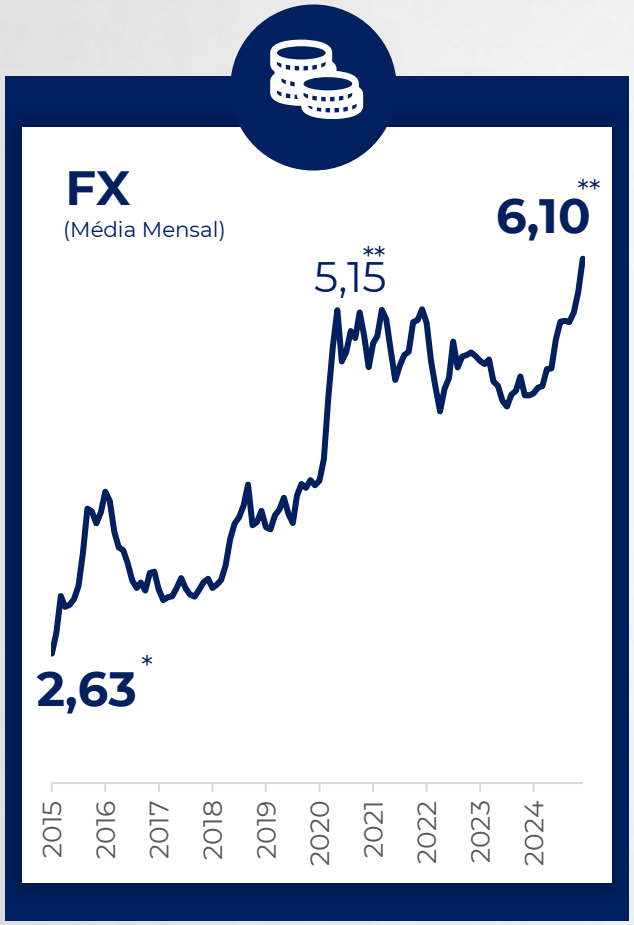
- Política de Hedge.
- Indústria 4.0
- Melhoria do nível de serviço (OTIF +CFR)

  OTIF → On-Time In Full
  CFR → Cost and Freight

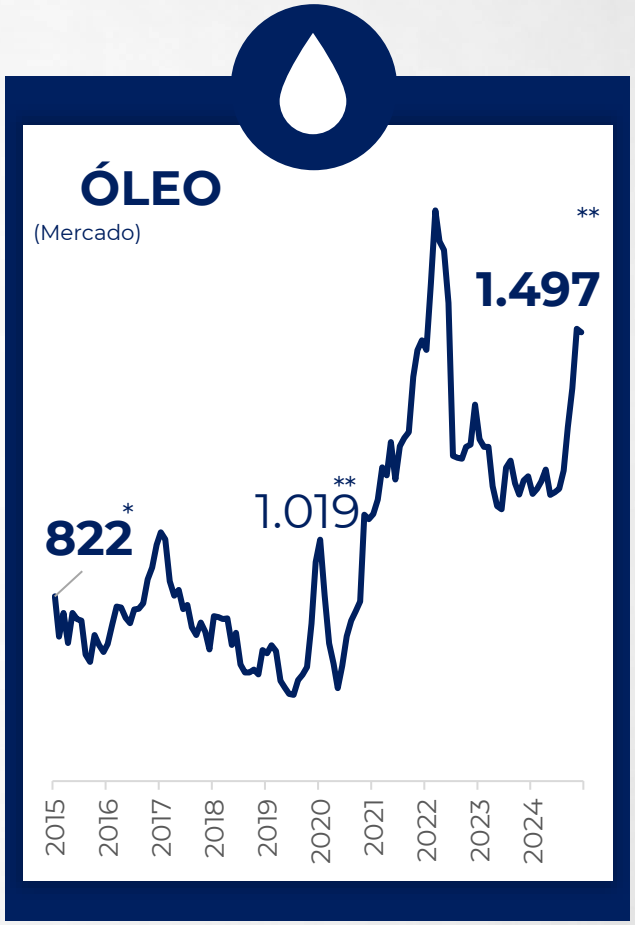
- Implantação do SAP

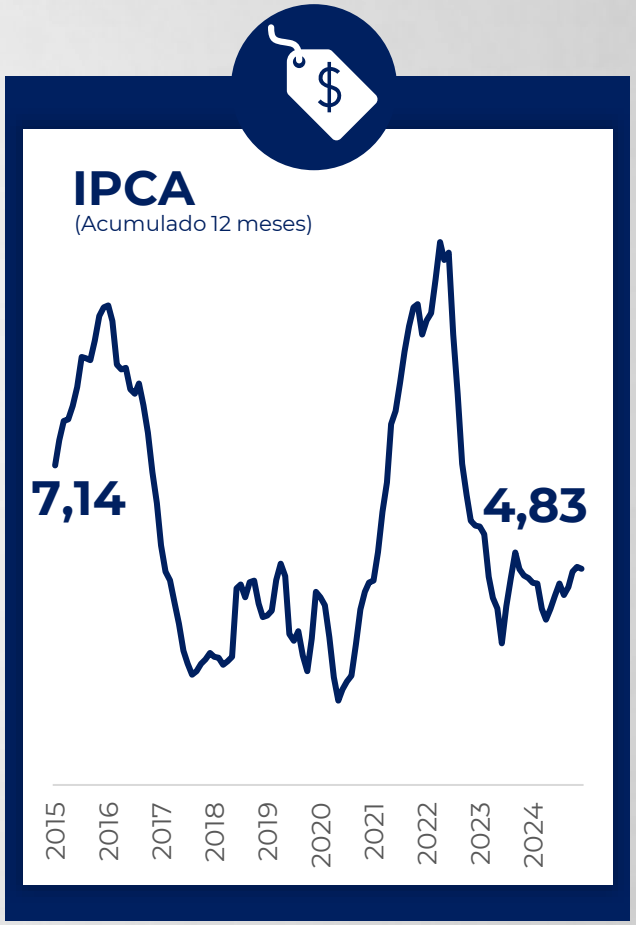
SAP

AMBIENTE MACROECONÔMICO COM CUSTOS CRESCENTES E VOLATILIDADE









* 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

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
VAR. DÓLAR (PTAX Venda)	-11%	-10%	-6%	9%	-12%	-5%	17%	10%	9%	42%	5%	-8%	14%	8%	31%	5%	-4%	-3%	8%
VAR. WHEAT (US$)	26%	58%	25%	-33%	10%	22%	6%	-9%	-14%	-14%	-14%	0%	14%	0%	11%	28%	28%	-28%	-11%
VAR. OIL (US$)	13%	73%	20%	-25%	33%	25%	-13%	-19%	-3%	-24%	14%	1%	-14%	-6%	28%	61%	9%	-29%	11%
Mg. EBITDA	19%	18%	17%	20%	19%	17%	18%	16%	17%	15%	17%	18%	15%	13%	13%	9%	9%	13%	12%

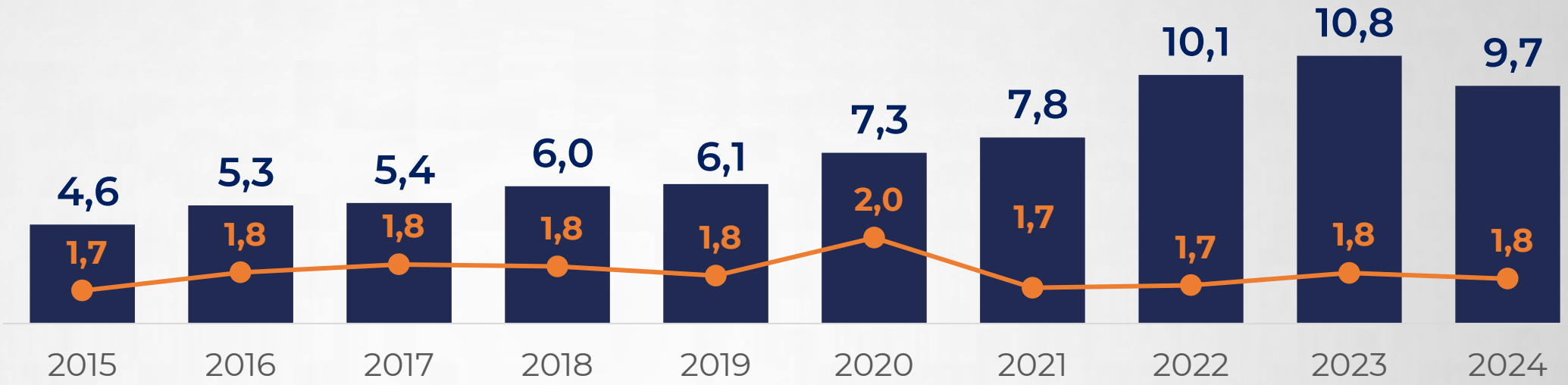
Fonte: Bloomberg (DÓlar - Ptax, Trigo - W 1 Comdty e Óleo - KO1 Comdty).

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

CAGR 9%
2015 – 2024

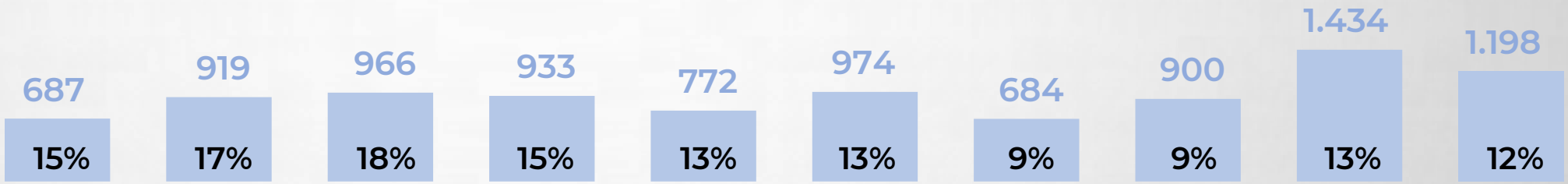
Receita líquida (R$ Bilhões)

Volume (Mil Ton.)



CAGR 6%
2015 – 2024

EBITDA (R$ MM)
Mg. EBITDA(%)



(Caixa) Dívida líquida / EBITDA (últimos 12 meses)	0,6x	-0,2x	-0,6x	0,8x	0,8x	0,4x	0,2x	1,8x	-0,1x	0,0x

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

2019

MSCI AA ESG RATINGS

RATING: BBB

2020

ISE B3

2020

SCORE: A

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

SCORE: D

2021

ICO2 B3

2022

TEVA Mulheres na Liderança

2023

IDIVERSA B3

2023

IGPTW B3

2º ANO CONSECUTIVO com rating AA

4º ANO CONSECUTIVO no portfólio

Evolução em ações que reduzam emissão de CO2

Compromisso de 40% de mulheres em cargos de liderança

Great Place to Work

Ações em andamento para recuperação de resultados e ajuste de 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

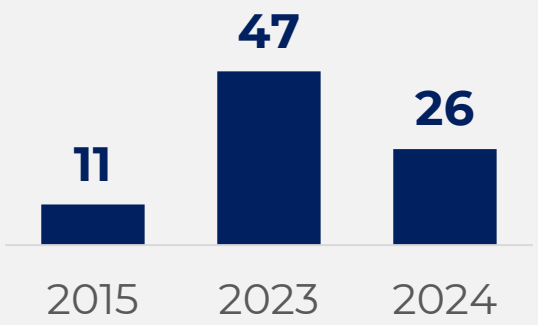
Relações com Investidores (Últimos 10 anos)

LIQUIDEZ

Aumento de

138%

(2015-2024)



RECOMPRA

2024 – Aberto

2023 – Encerrado

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

DIVULGAÇÃO

Transmissões:

ZOOM

YouTube

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

M. Dias Branco Profissional
soluções para suas receitas



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



Massa
Instantânea



M. Dias Branco

SHARE*

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

FIT FOOD

ATUALIZAÇÃO



Jasmine

NOVO





ATUALIZAÇÃO

NOVO





M. Dias Branco

RESULTADOS FINANCEIROS

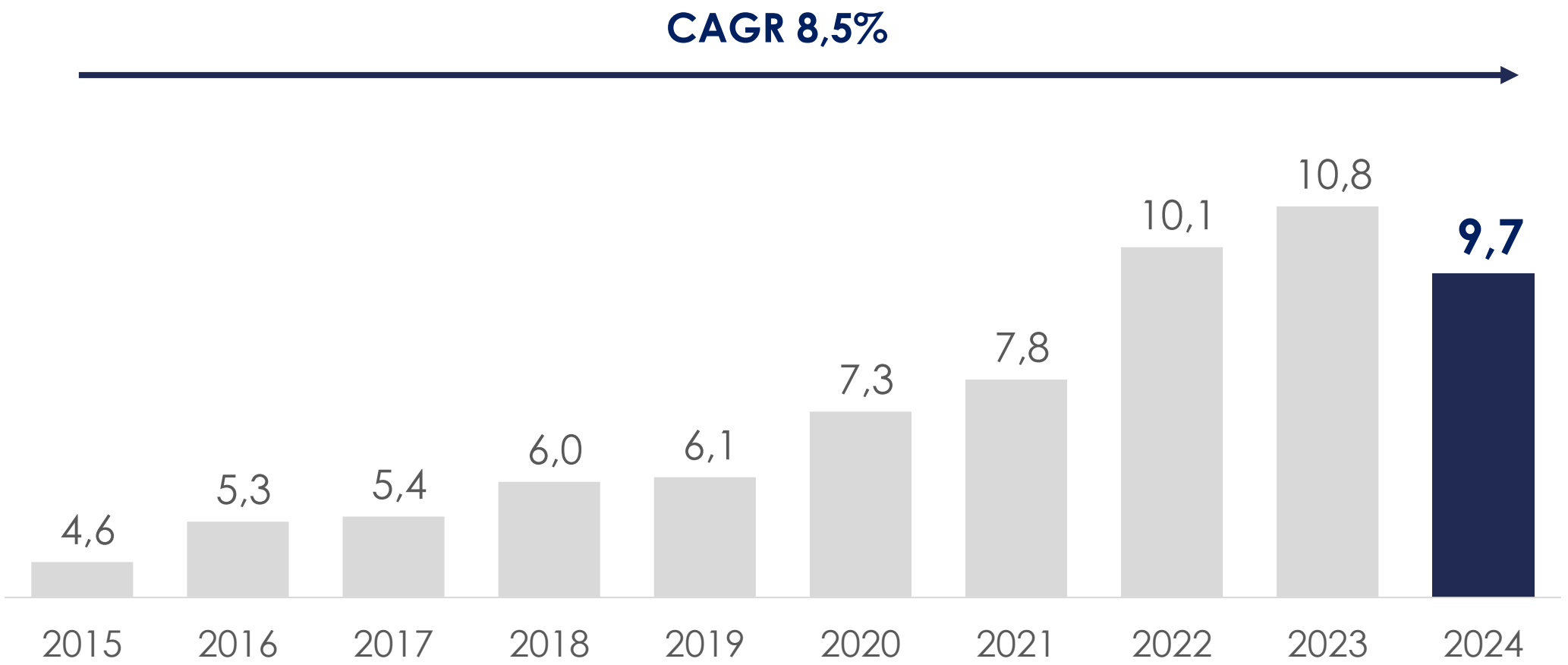
2015 - 2024

APRESENTAÇÃO

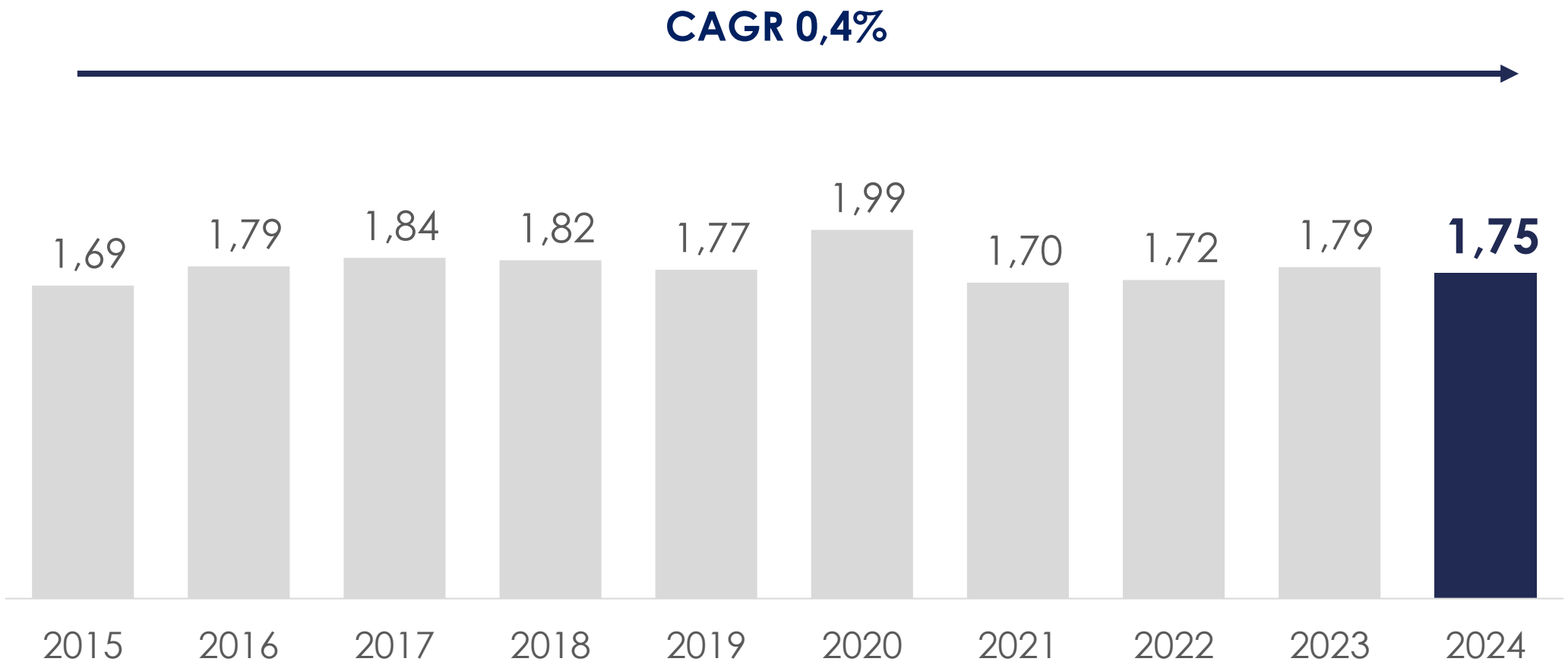
INSTITUCIONAL

RECEITA LÍQUIDA

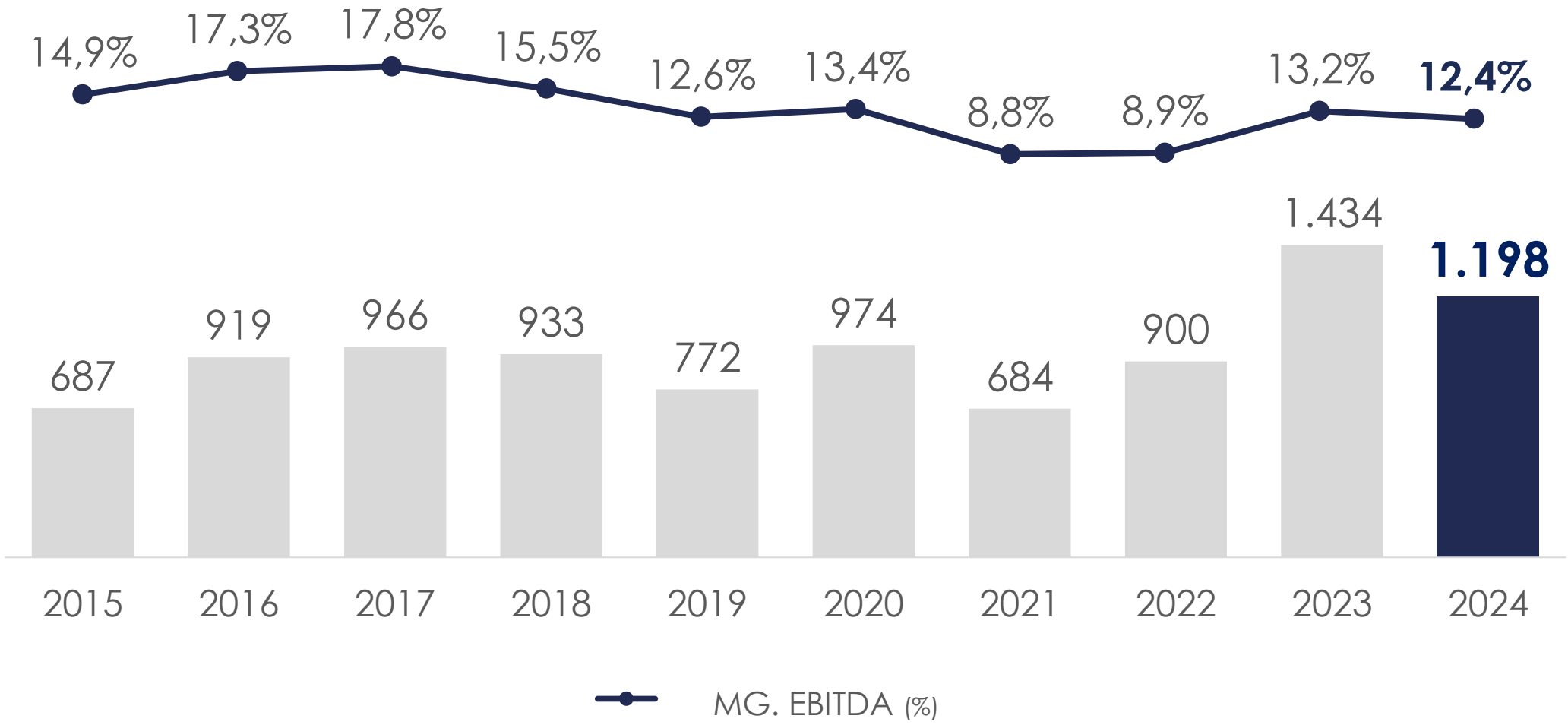
(R$ BILHÕES)



VOLUME
(MILHÕES DE TONELADAS)

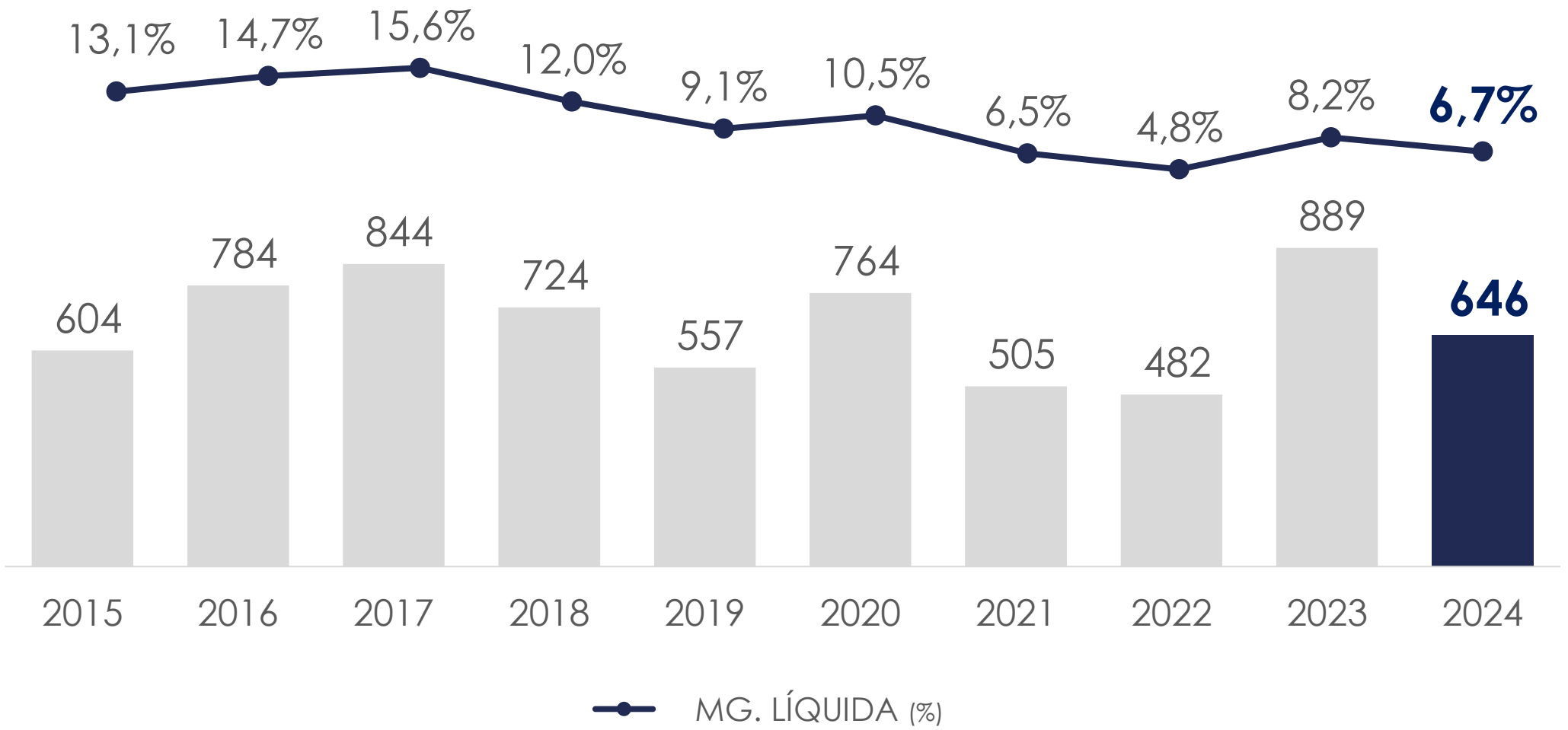


EBITDA
(R$ MILHÕES)



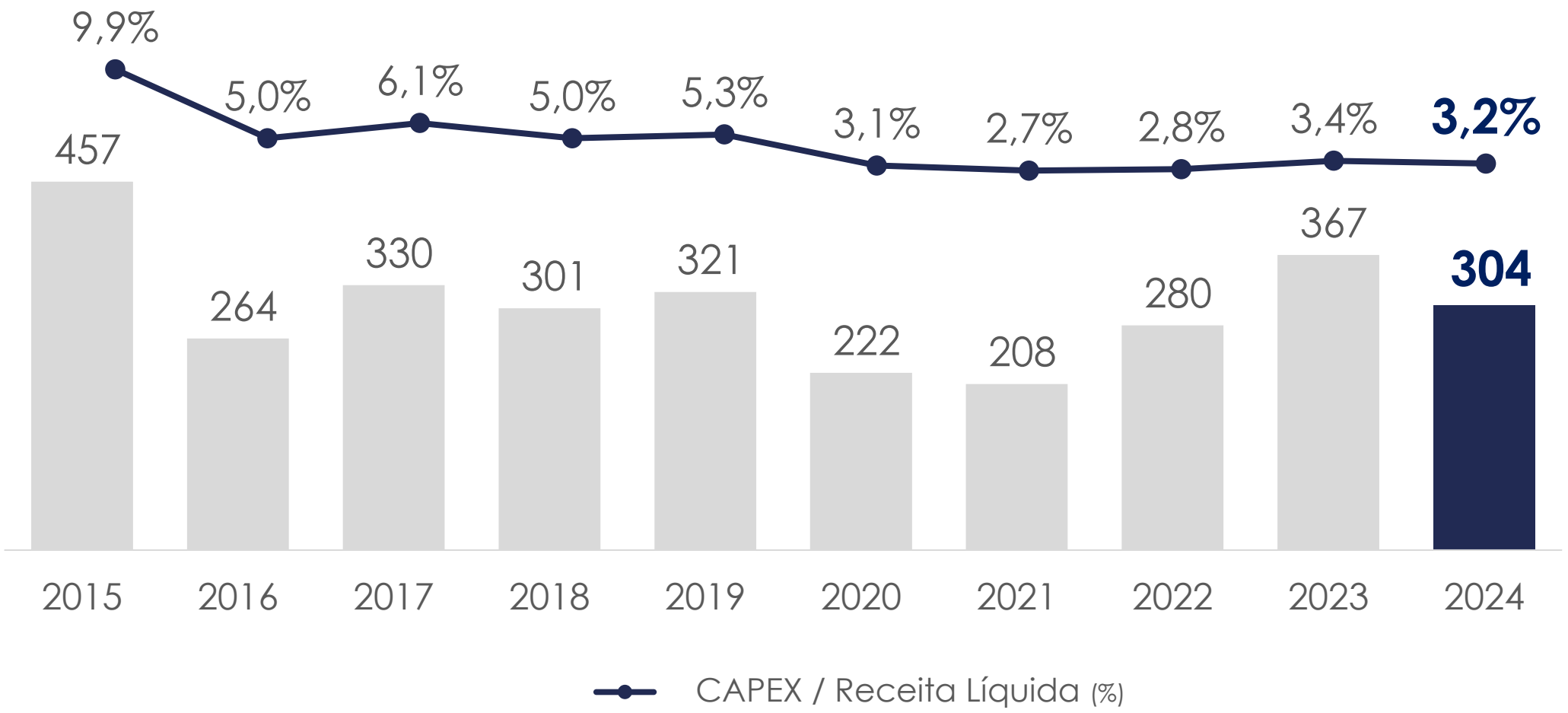
LUCRO LÍQUIDO

(R$ MILHÕES)



CAPEX

(R$ MILHÕES)



VERTICALIZAÇÃO

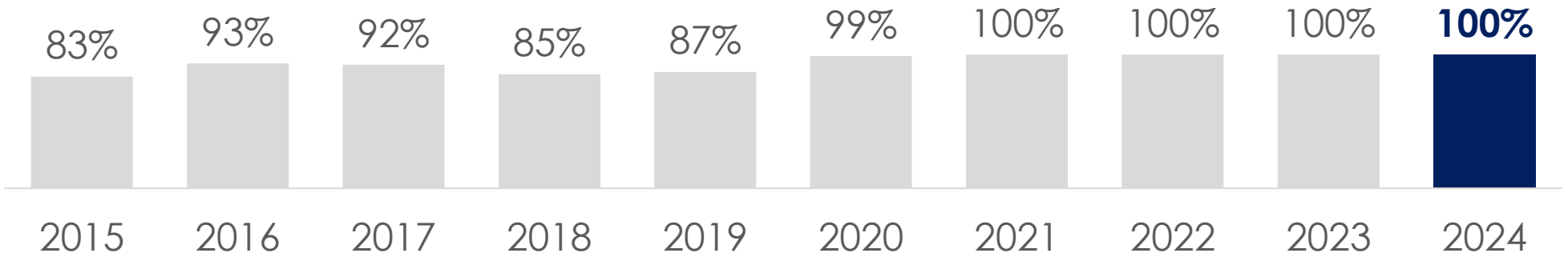
(%)

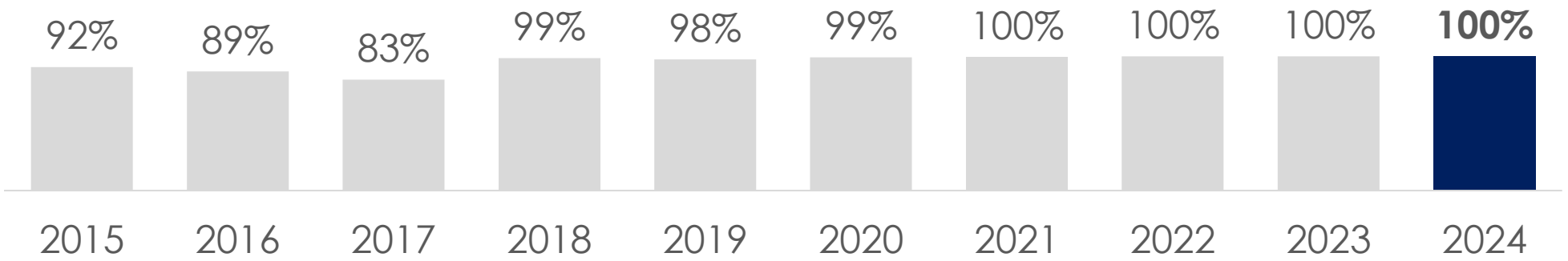


Farinha de Trigo



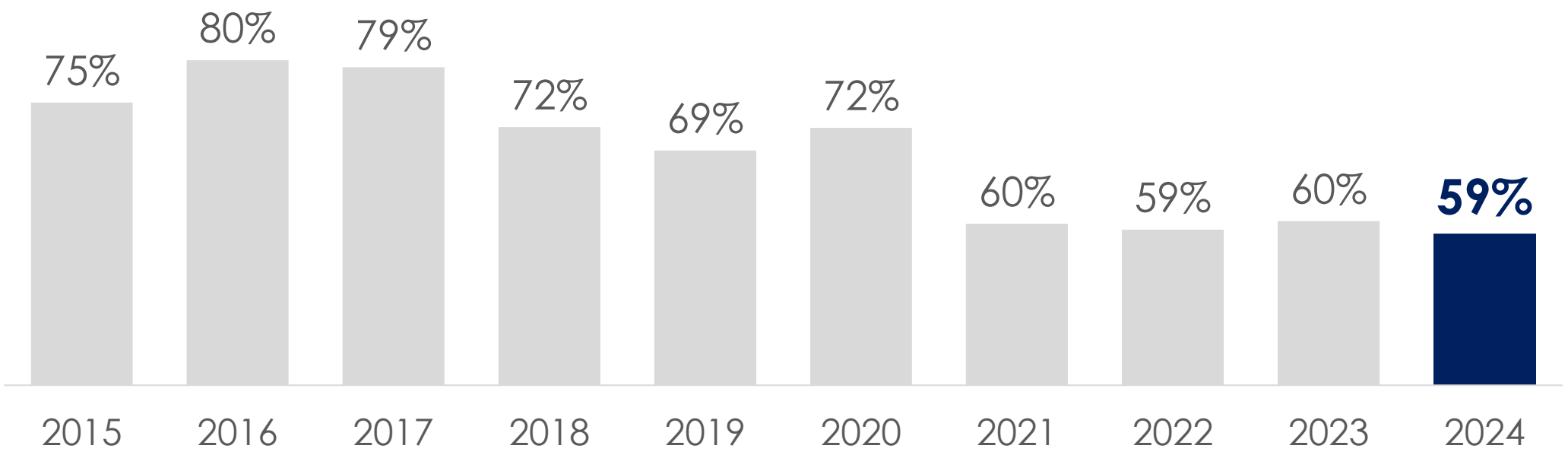
Gordura





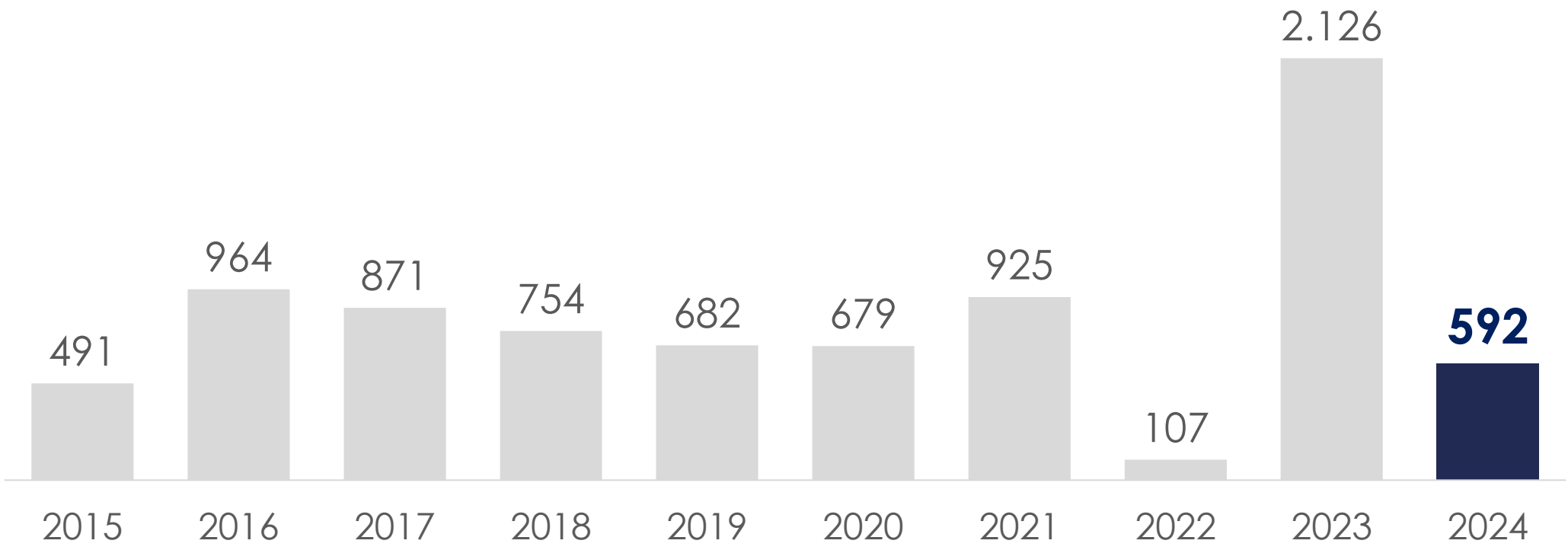
CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

(%)



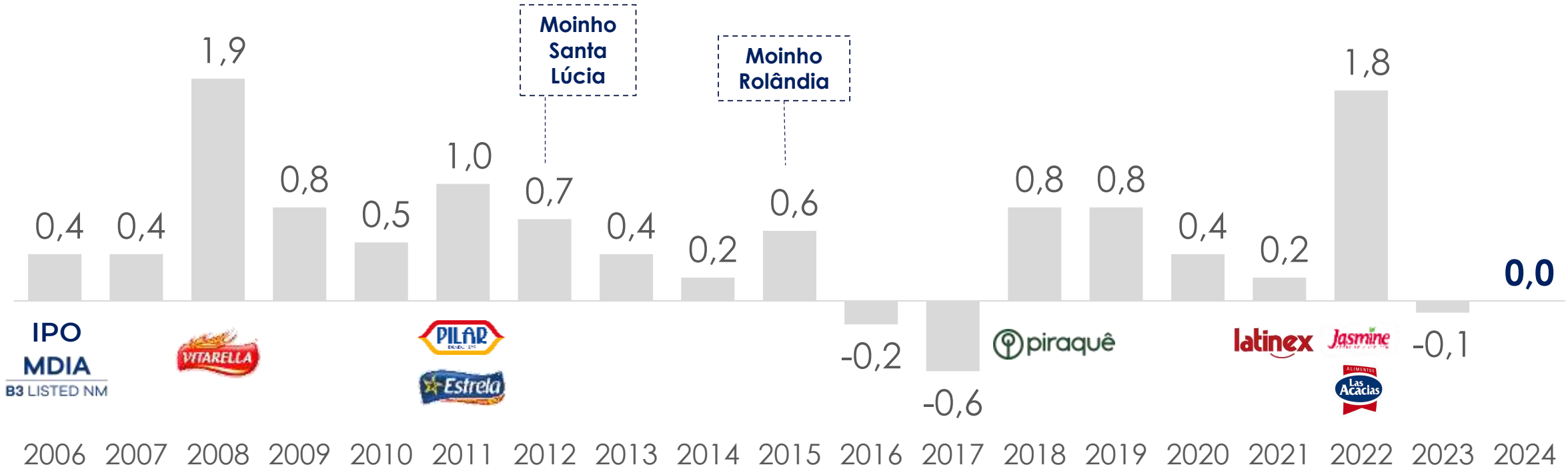
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

(R$ MILHÕES)



ALAVANCAGEM

DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA / EBITDA DOS ÚLTIMOS 12 MESES



ADRIA Adria: Adquirida em 2003



M. Dias Branco

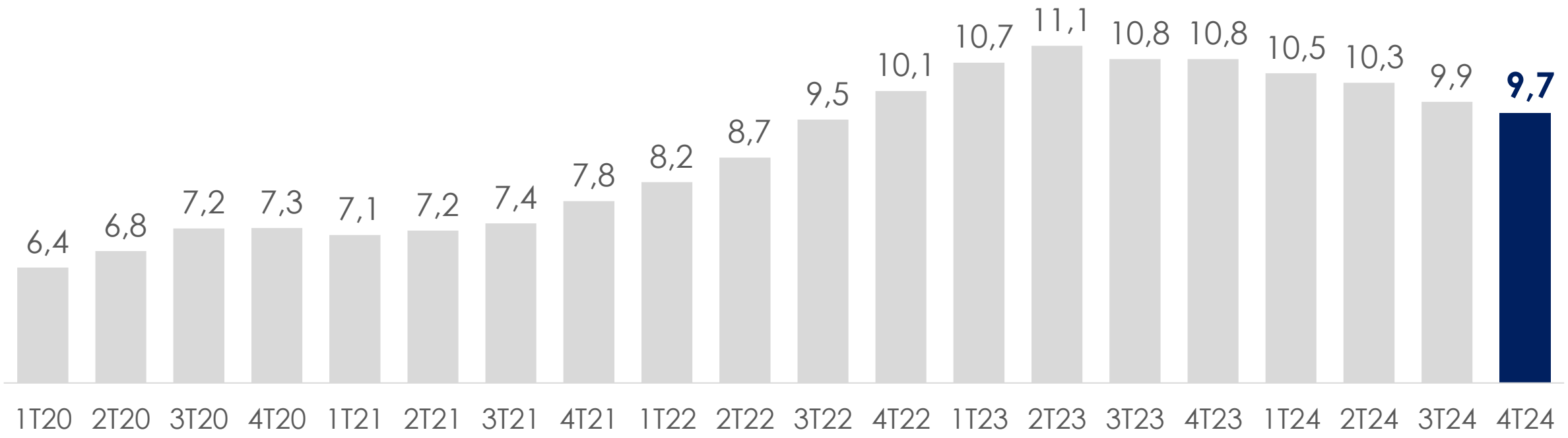
RESULTADOS FINANCEIROS

12 MESES

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

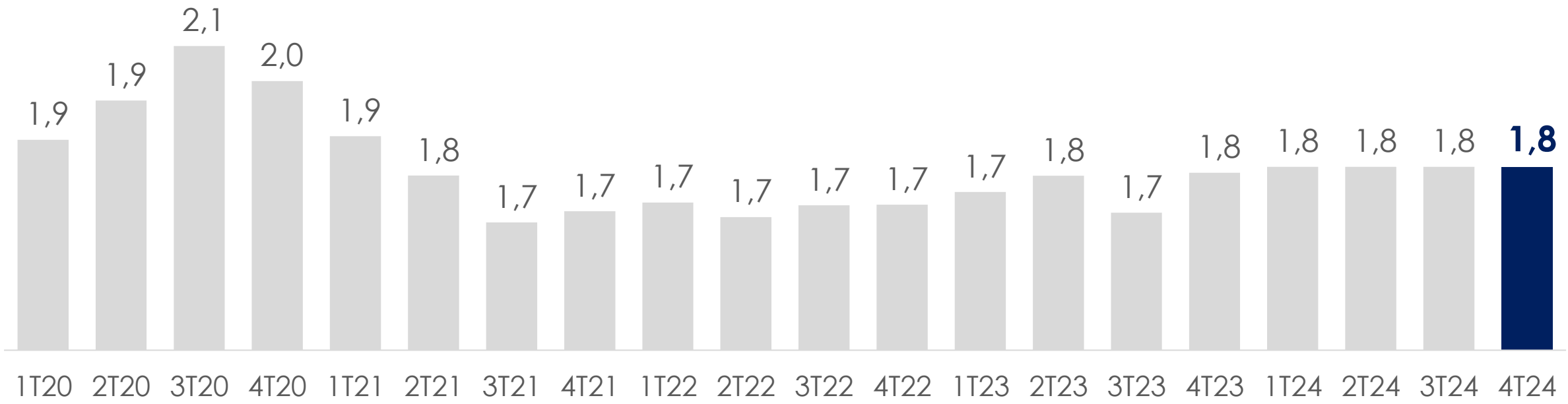
RECEITA LÍQUIDA

(12 meses acumulados R$ Bilhões)



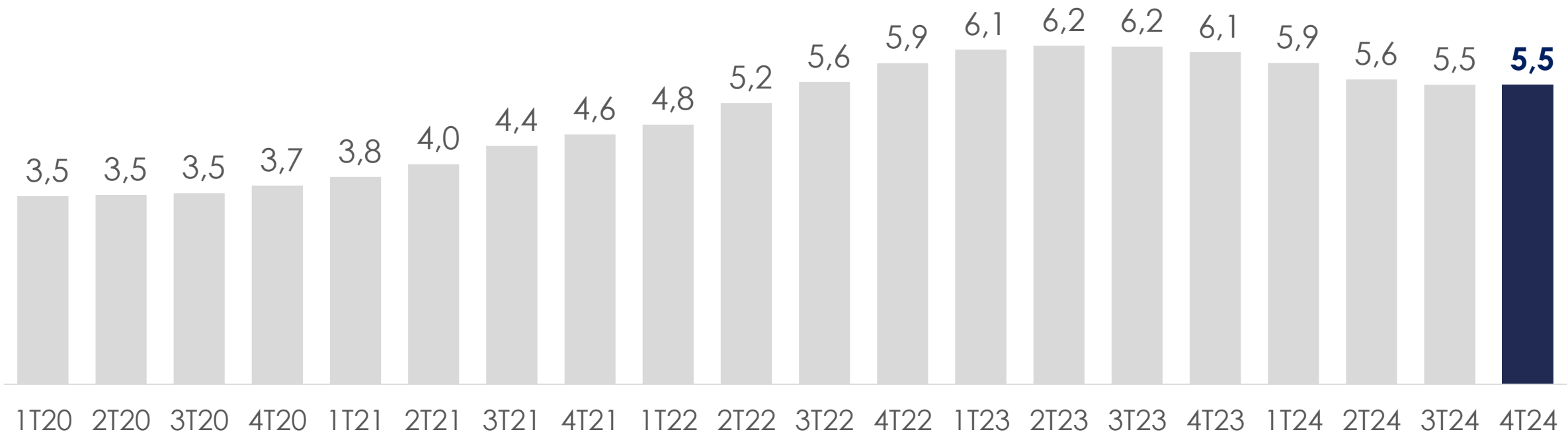
VOLUME

(12 meses acumulados Milhões de Toneladas)



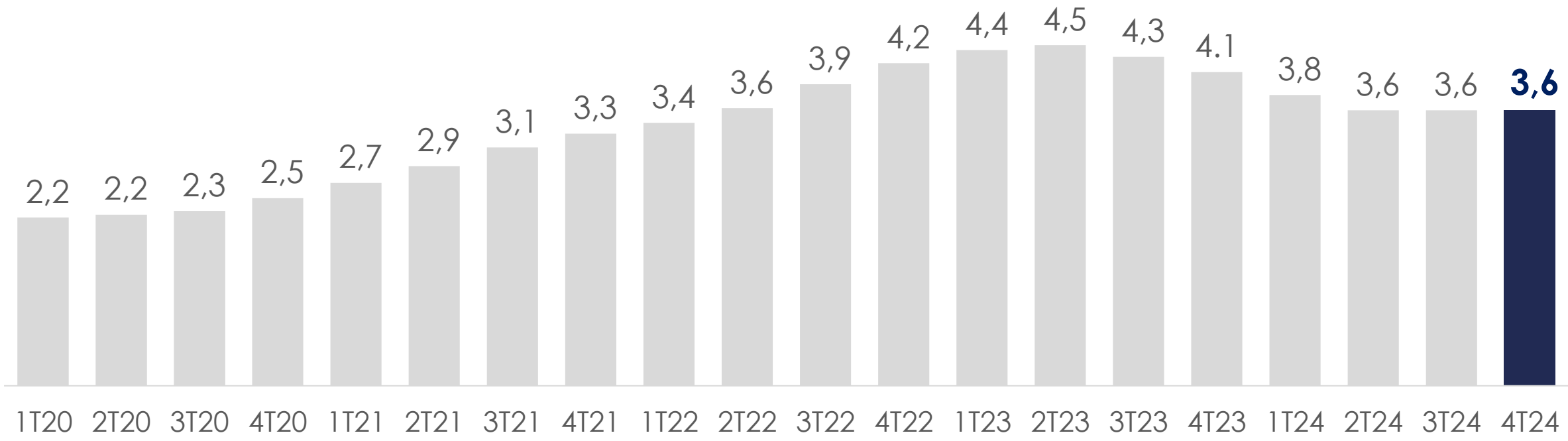
PREÇO MÉDIO R$/Kg

(12 meses acumulados)



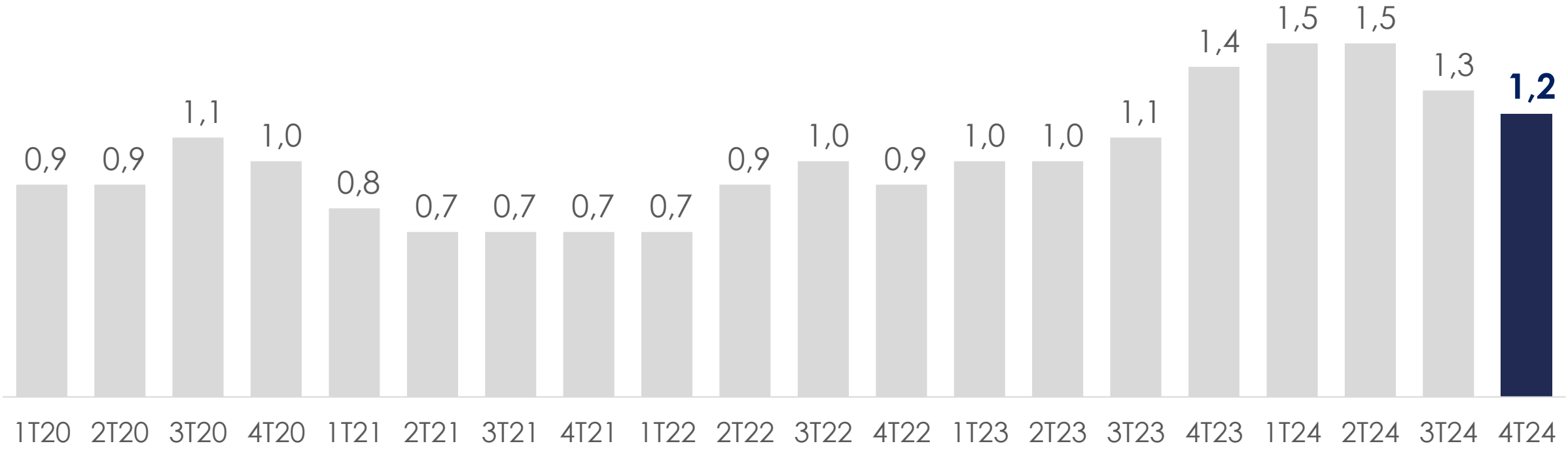
CUSTOS R$/Kg

(12 meses acumulados)



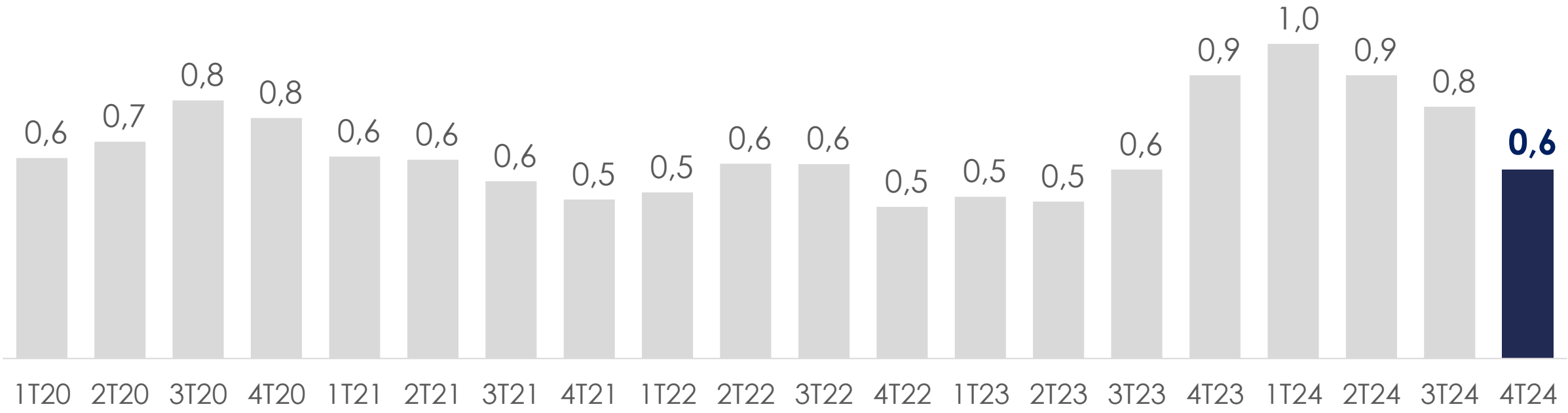
EBITDA

(12 meses acumulados R$ Bilhões)



LUCRO LÍQUIDO

(12 meses acumulados R$ Bilhões)



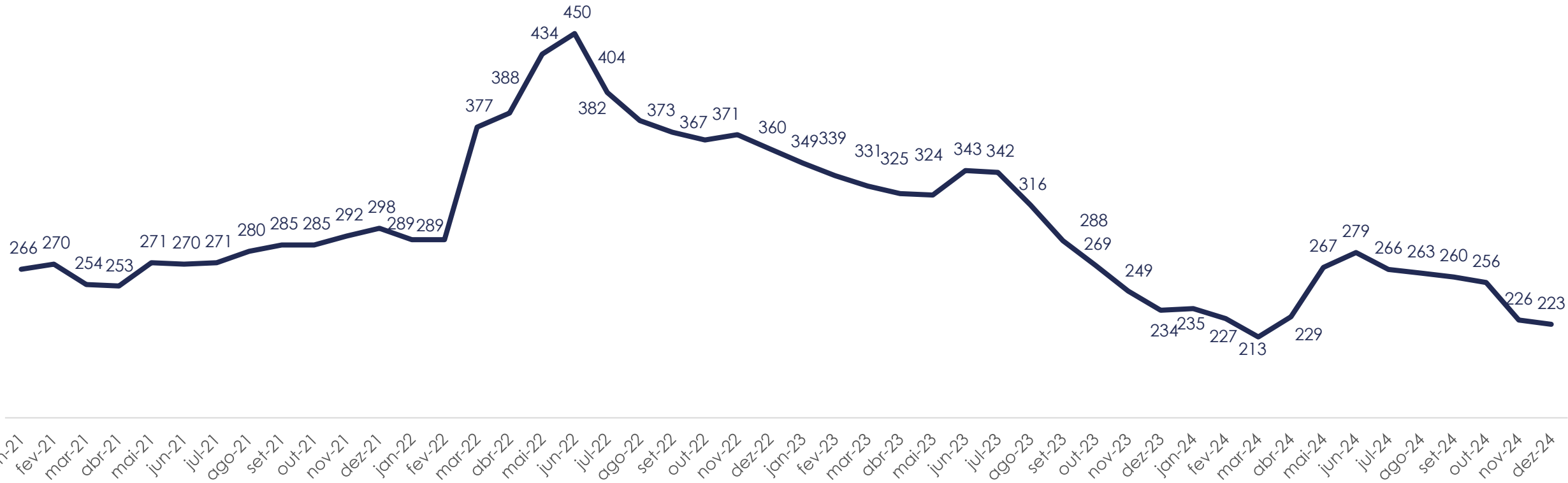


M. Dias Branco

BACKUP

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

TRIGO
(US$/TON.)
Mercado

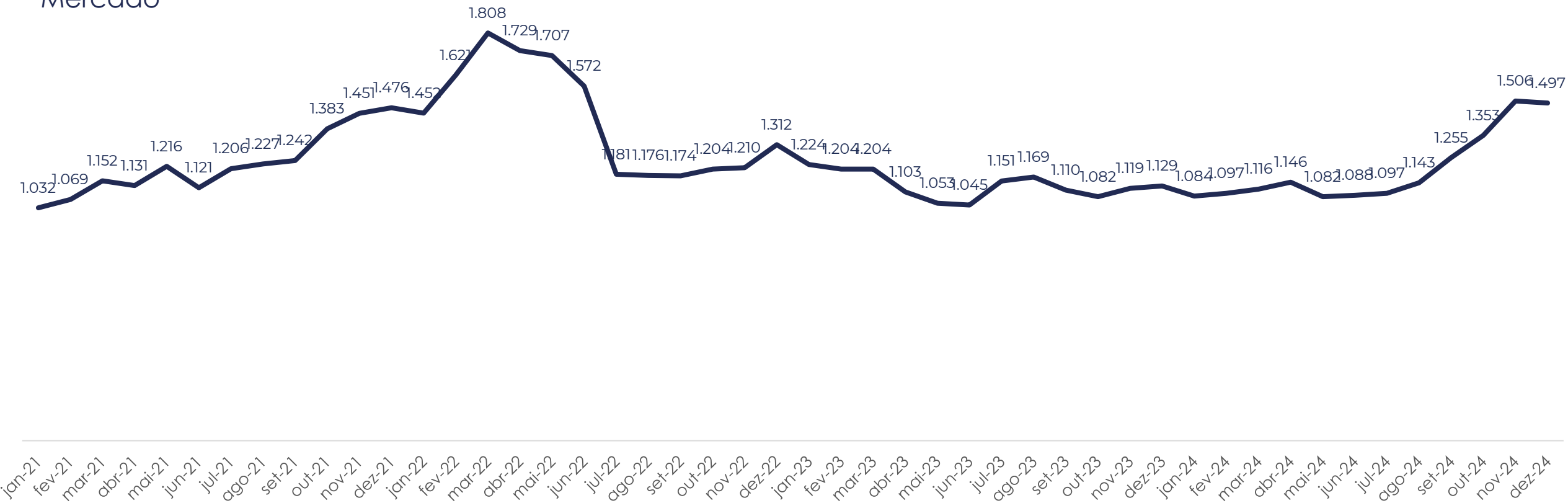


Fonte: Trigo - SAFRAS & Mercado.

ÓLEO DE PALMA

(US$/TON.)

Mercado

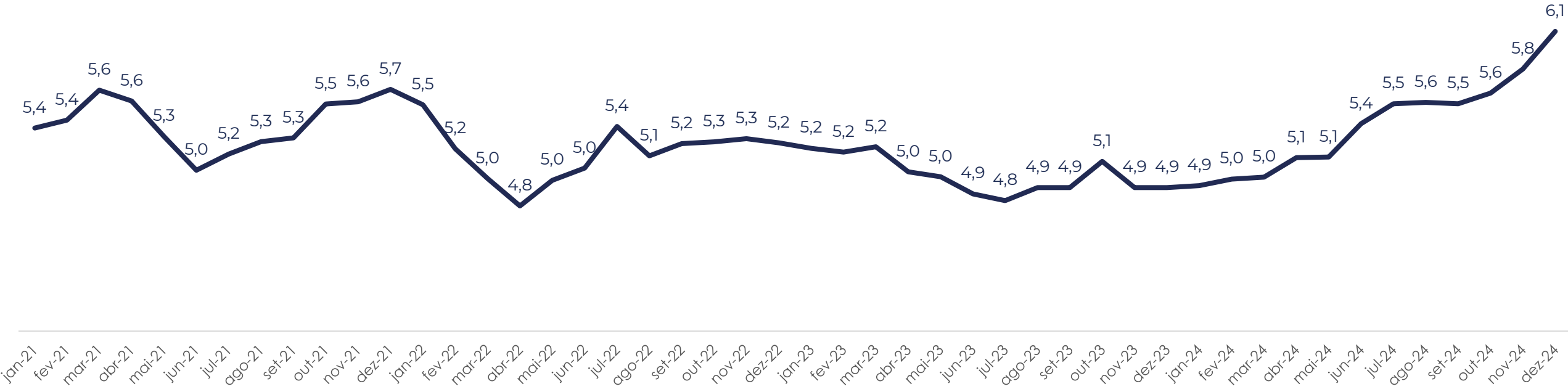


Fonte: Óleo de Palma - Rotterdam.

DÓLAR

(PTAX)

Dólar Médio

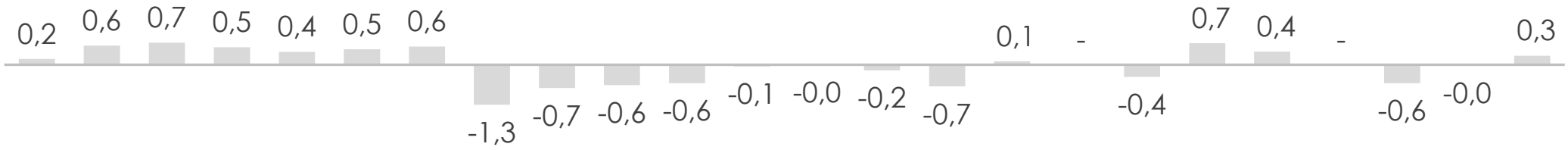


Fonte: Bloomberg (Dólar – Ptax)

INFLAÇÃO POR CATEGORIA



BISCOITOS



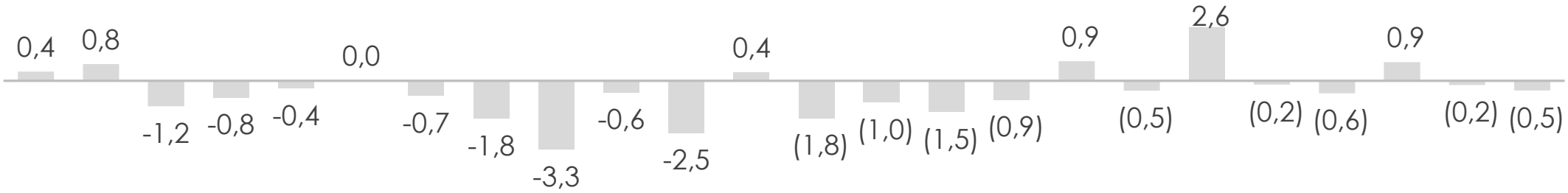


MASSAS



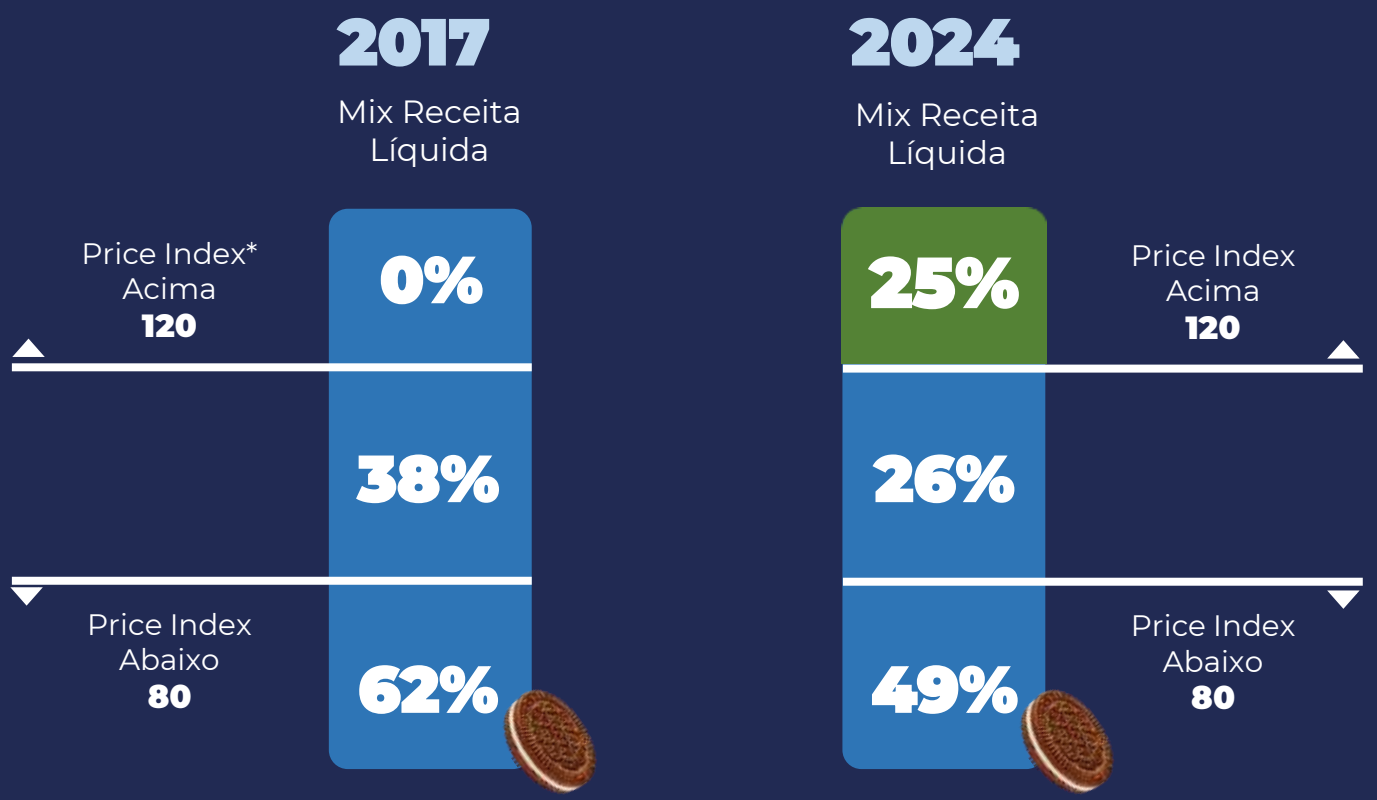


FARINHA DE TRIGO



Fonte: IBGE

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



piraquê FIT FOOD Jasmine

Fonte: Nielsen

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



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
STORE	FRANGOLANDIA- Ceará 1	FRANGOLANDIA- Ceará 2
SIZE	Large	Large
ASSORTMENT (4.0)	3.7	3.7
SHELF (2.5)	2.5	0.7
MERCHAN 2,5	2.5	1.4
PRICE (1.0)	0.1	0.1
NOTE	8.8	5.9
SELL OUT DEC	R$ 155,441	R$ 102,217

	LOJA PERFEITA	LOJA COM OPORTUNIDADE
STORE	BISTEK – COSTEIRA DO Santa Catarina 1	Santa Catarina 2
SIZE	MEDIUM	MEDIUM
ASSORTMENT (4.0)	3.1	3.3
SHELF (2.5)	1.9	0.3
MERCHAN 2,5	0.1	0
PRICE (1.0)	0.3	0.4
NOTE	5.2	3.6
SELL OUT DEC	R$ 56,899	R$ 33,366

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

piraquê | VITARELLA | ADRIA | FORTALEZA | isabela



Operações



GANHOS DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA 2020 E 2021

2020

MULTIPLIQUE PERFORMANCE

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

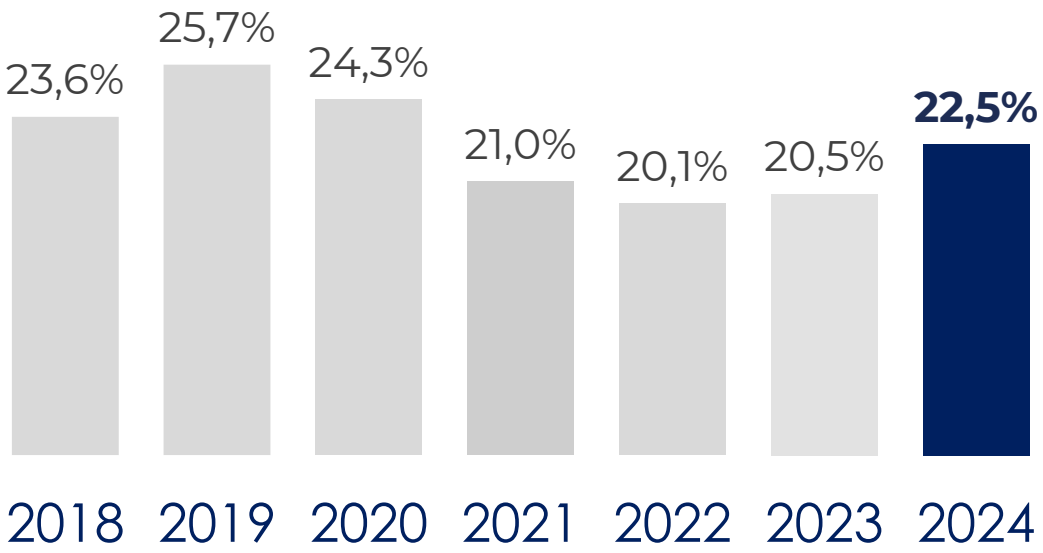
GANHOS RECORRENTES RECONHECIDOS

R$ 42 MM

GANHOS DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA 2020 E 2021

MULTIPLIQUE PERFORMANCE + CORPORATE RESTRUCTURING + NETWORK DESIGN

SG&A (% RL)



EXEMPLOS:

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

80
Sistemas Legados

2020



Desidratado

38
Novas Aplicações

80
Aplicações Legadas

2022

SAP S/4 HANA

8%
Customizado

33
Aplicações Descontinuadas

85
Aplicações

2024

IMPLEMENTADO EM JAN/24

+320
Processos de Negócios mapeados

92%
Nível de aderência da M. Dias ao SAP Standard

simplifique

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

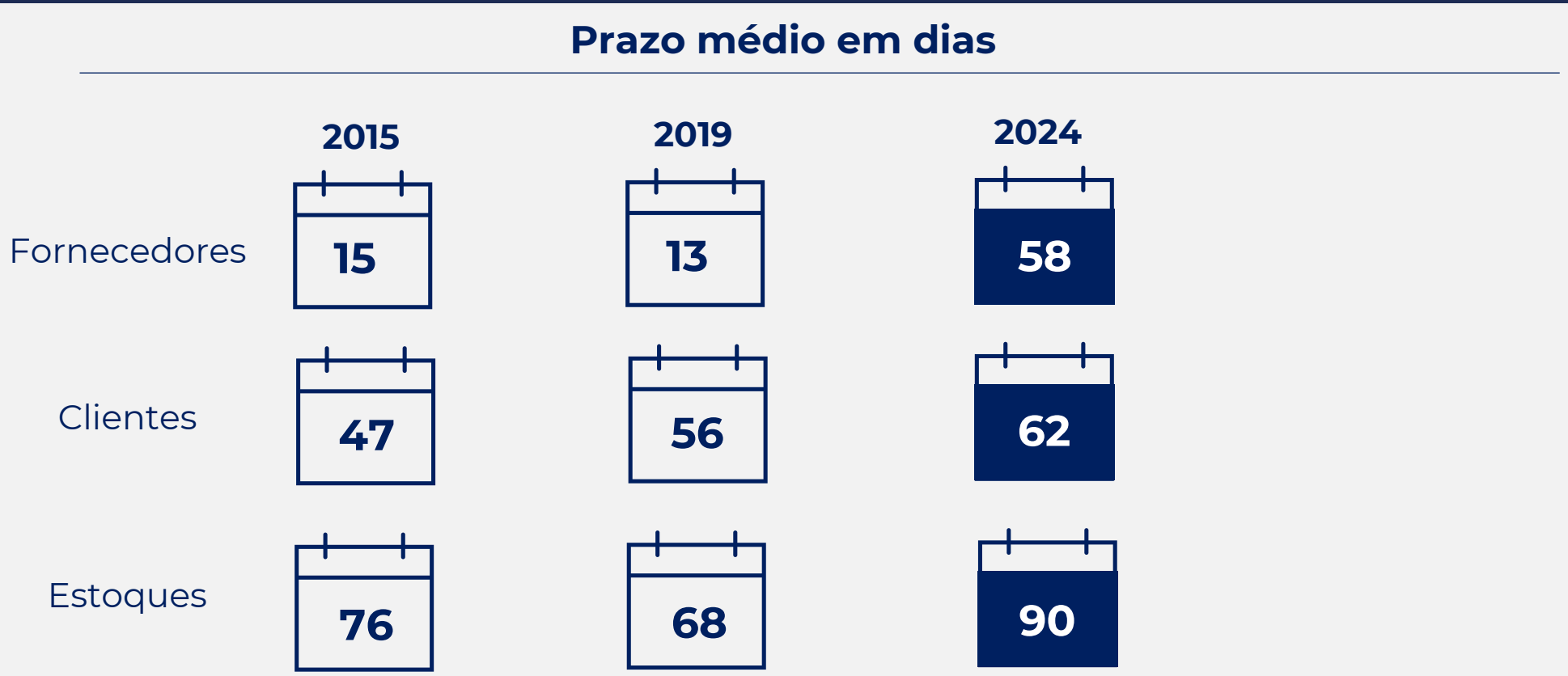
1ª Série

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



Aquisições



LAS ACACIAS

- Adquirida em outubro/2022 por R$ 105 milhões;
- Acelera nossa internacionalização (1 fábrica e 1 centro de distribuição em Montevidéu);
- 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.

piraquê FIT FOOD Jasmine smart



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.



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.

FIT FOOD

HEALTHY FOODS

FRONTERA

SNACKS

TASTE&CO

ACOMPANHAMENTOS E MOLHOS

smart

SAIS E TEMPEROS

Tyrrells
hand-cooked English crisps

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

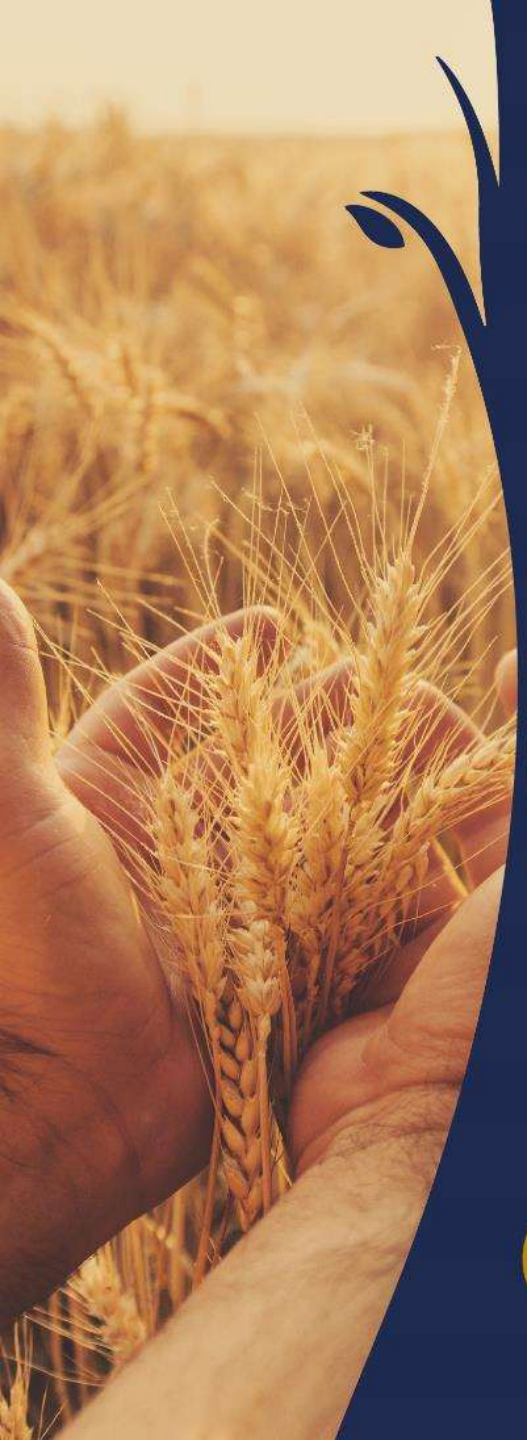
+75%

R$ 1,2 Bilhão 2024



ESG





NOSSOS COMPROMISSOS ATÉ 2030

E 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

S 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

G 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
Great Place To Work.
Certificada
Jun/2024 - Jun/2025
BRASIL
Desde 2023
IGPTWB3
Membro de um seleto grupo de empresas listadas na B3
M. Dias Branco

INPACTO
ALIANÇA PARA O FUTURO

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



AVALIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



MAPEAMENTO SOCIOAMBIENTAL



COALIZÕES E CERTIFICAÇÕES EXTERNAS



OUTRAS INICIATIVAS NOS MERCADOS FORNECEDORES

ESG em Inovação de Produto

CARBONO NEUTRO
POR COMPENSAÇAO
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



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



ADRIA

Biscoitos

Massas

Torradas







Biscoitos

Massas

Torradas







Massas



Outros



MARCAS EXCLUSIVAS

Predilleto







Pelaggio



Romanini



M. Dias Branco

ZERO FRITURA

MENOS SÓDIO

25% menos sódio vs frito

E MUITO SABOR

Lançamento







FARINHA DE TRIGO











MARGARINAS


Amorella
Amorella

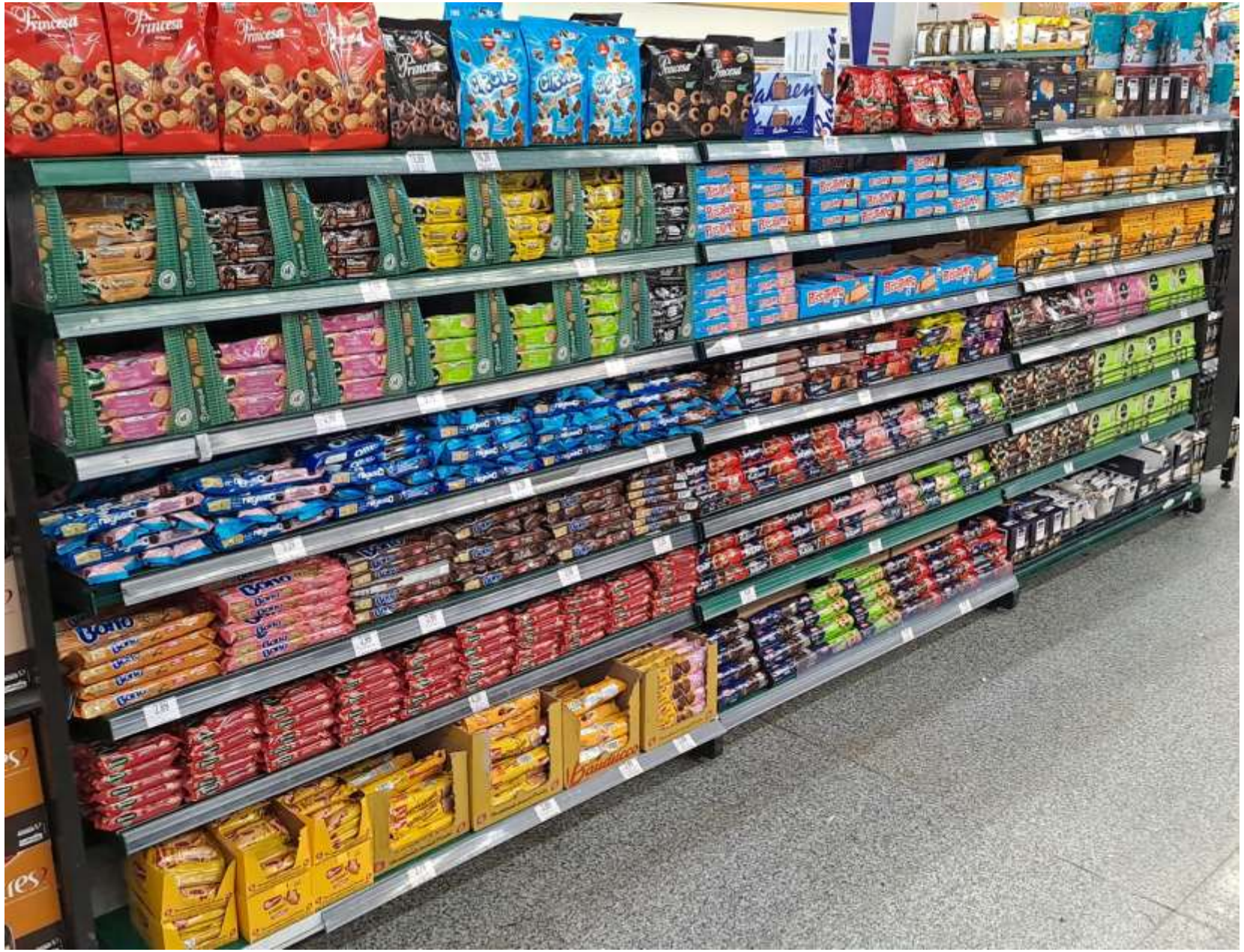

Adorita
Adorita


Puro Sabor
Puro Sabor
Puro Sabor
Puro Sabor
MARGARINA


Medalha de Ouro


VITARELLA
Namesa
VITARELLA


piraquê
UM Q DE PIRAQUÊ


Princesa
Bono




AMSTEL
LAGER


CRIAÇÃO
piraquê
ORIGINAL
piraquê
piraquê
piraquê




Treloso
Treloso
OFERTA
4L5
OFERTA
4L5
POSITTVAR



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



CABEDELO/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



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

M. Dias Branco

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

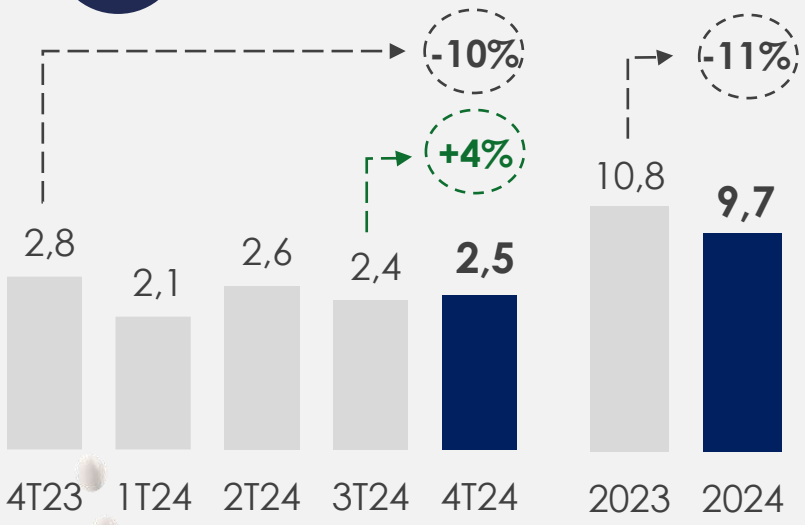
	4T24 vs. **4T23**	2024 vs. **2023**
Valor Vendido	**+1%**	**+2%**
Volume Vendido	**+3%**	**+5%**
Unidades Vendidas	**+3%**	**+7%**
Preço Médio (R$/Kg)	**-2%**	**-3%**

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

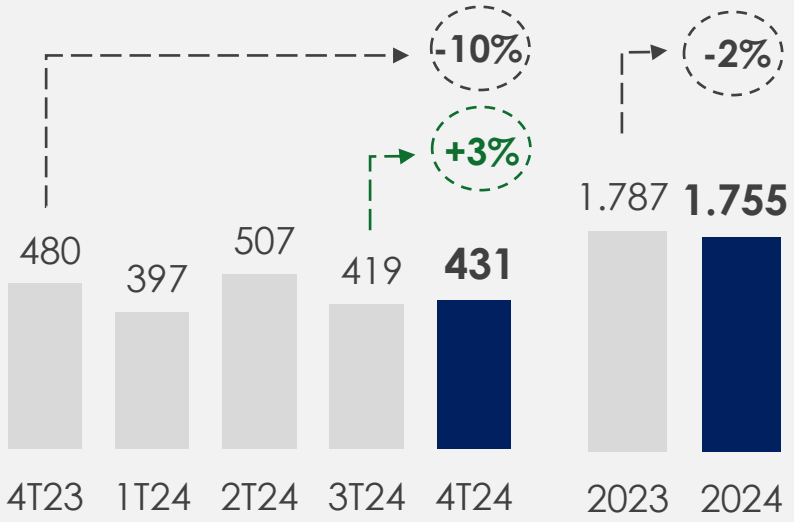


Melhora sequencial!!! No 4T24, a receita líquida cresceu 4% em relação ao 3T24, com aumento dos volumes (+3%) e do preço médio (+2%).

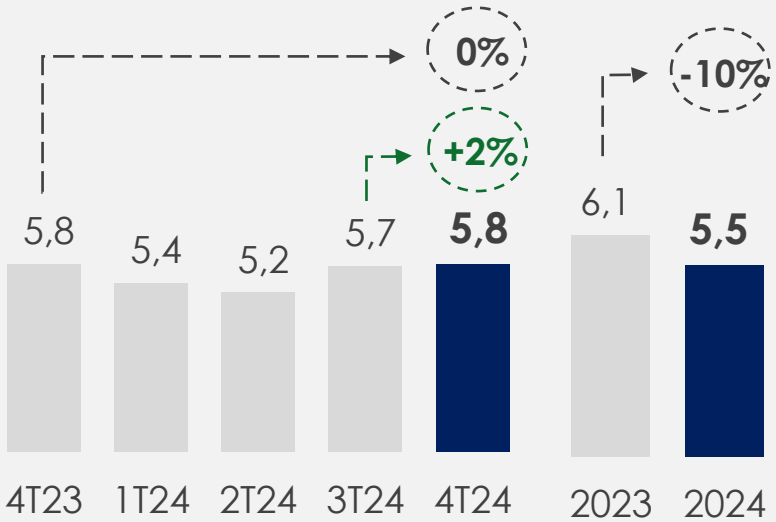
Receita Líquida
(R$ bilhões)



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

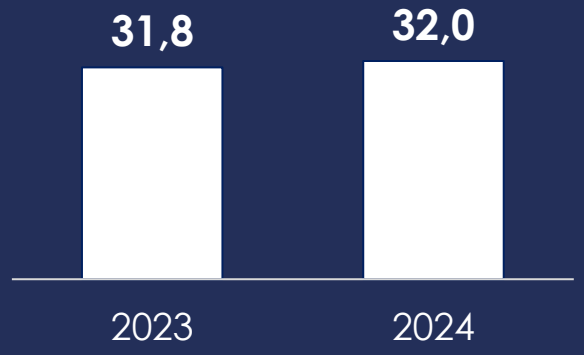


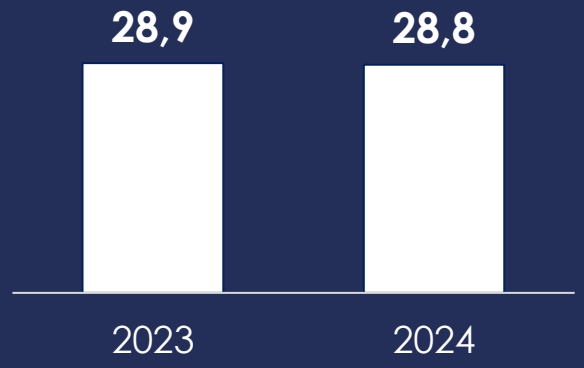
Massas

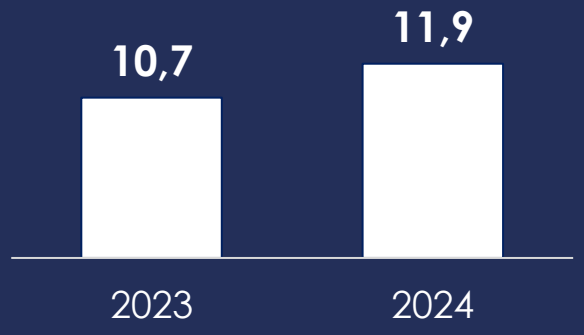


Farinha

Market share % volume Brasil











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

LANÇAMENTOS 2024

M. Dias Branco



Novo Lámen.

ZERO FRITURA. MUITO SABOR.




COOKIES
gòiabinha
ORIGINAL
PEDAÇOS DE GOIABADA DE VERDADE
piraquê
DESDE 1950
Peso Líq./ Neto/ Net Wt. 80 g
gòiabinha
ORIGINAL
Peso Líq./ Neto /Net Wt. 75 g
PEDAÇOS DE GOIABADA DE VERDADE
piraquê
EXPERIMENTE O ORIGINAL

Se joga no que é gostoso.

Conheça os **lançamentos.**




Jasmine
UM HABITINHO SAUDÁVEL LEVA A OUTRO.
VEGANO
VITAMINAS 11 &MINERAIS
CARBONO NEUTRO POR COMPENSAÇÃO
Conheça os lançamentos.
INTEGRAL
67,7% INGREDIENTES INTEGRAIS
GRANOLA CASTANHA-DE-CAJU
68,1% INGREDIENTES INTEGRAIS
Peso líq./ Neto 30g
Jasmine
UM HABITINHO SAUDÁVEL LEVA A OUTRO.
VEGANO
RICO EM FIBRAS
CARBONO NEUTRO POR COMPENSAÇÃO
Conheça os lançamentos.
GRANOLA PREMIUM
SALGADA | LOW CARB
CASTANHA DE CAJU, AMENDOIM E MIX DE SEMENTES (GIRASSOL, ABÓBORA, GERGELIM, LINHAÇA DOURADA E MARROM)
GRANOLA PREMIUM
CACAU | LOW CARB
AMENDOIM, COCO CHIPS, CASTANHA DO PARÁ, AMÊNDOAS, NIBS DE CACAU, CACAU

ITENS EXTRAORDINÁRIOS NO EBITDA 4T24 e 2024

M. Dias Branco



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

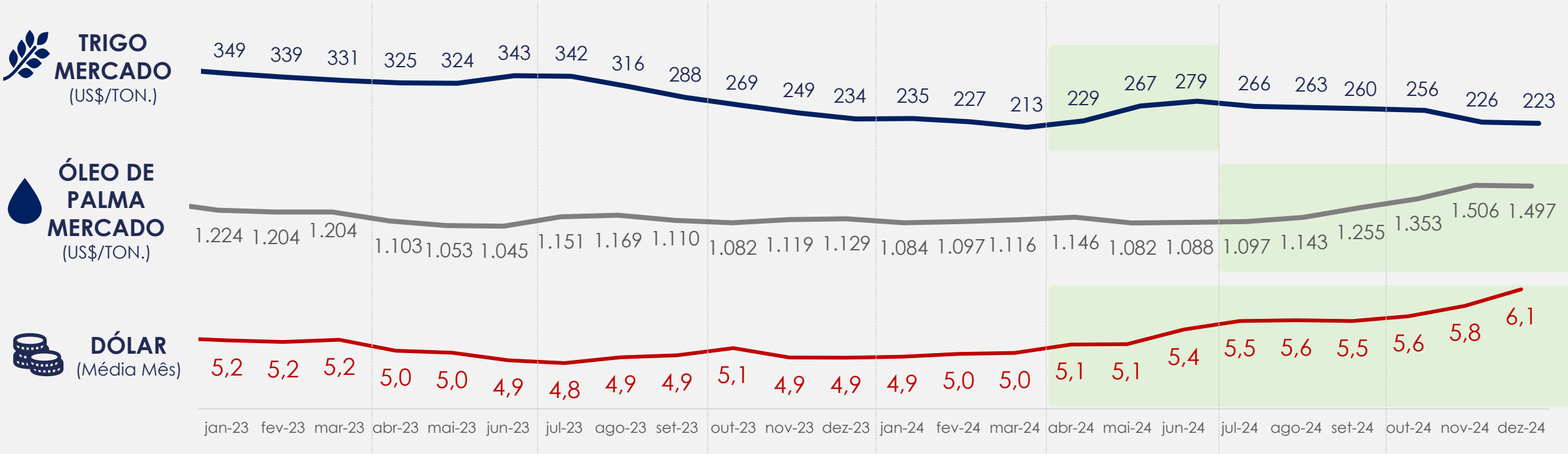
	Favoráveis	Desfavoráveis	Total
4T24	**R$ 131 milhões** • Créditos relacionados à tributação das subvenções; • Estorno da provisão de PLR.	**R$ 52 milhões** • Reestruturação no 4T24, entre outros fatores.	= **R$ 79 milhões**
2024	-	**R$ 112 milhões** • Reestruturação no 4T24, entre outros fatores; • Interrupções programadas para implementação do SAP em jan/24.	= **R$ 112 milhões**



CUSTOS & DESPESAS



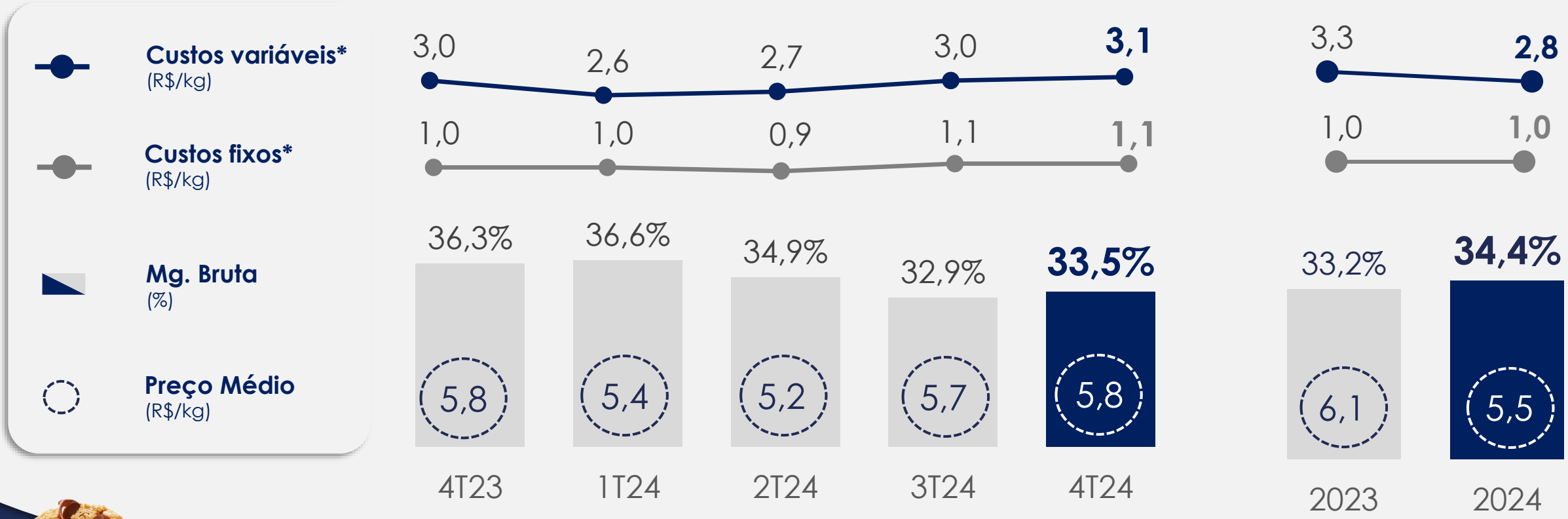
O preço do trigo apresentou alta acentuada no 2T24 devido à seca na Rússia, com queda posterior em função das menores importações pela Turquia e da melhora das expectativas para a safra americana. Quanto ao óleo, houve alta ao longo do 2S24 pelas condições climáticas adversas, especialmente na Malásia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



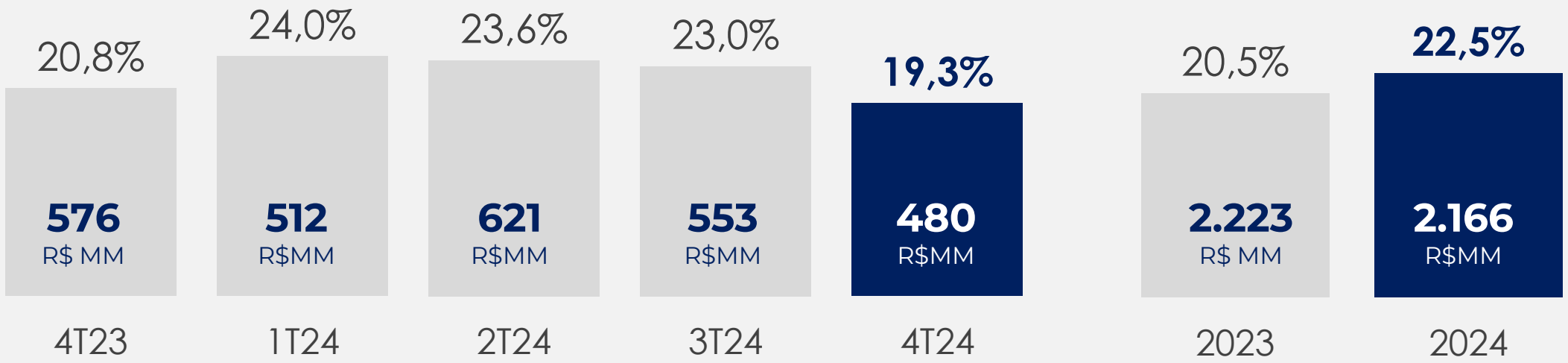
2024-2025: Em jan/24, desativamos o Centro de Distribuição de **Belford Roxo** (RJ), e em jan/25, desativamos os Centros de Distribuição de **Aracaju** (SE), e **São Luís** (MA), com foco na otimização da malha logística.



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.

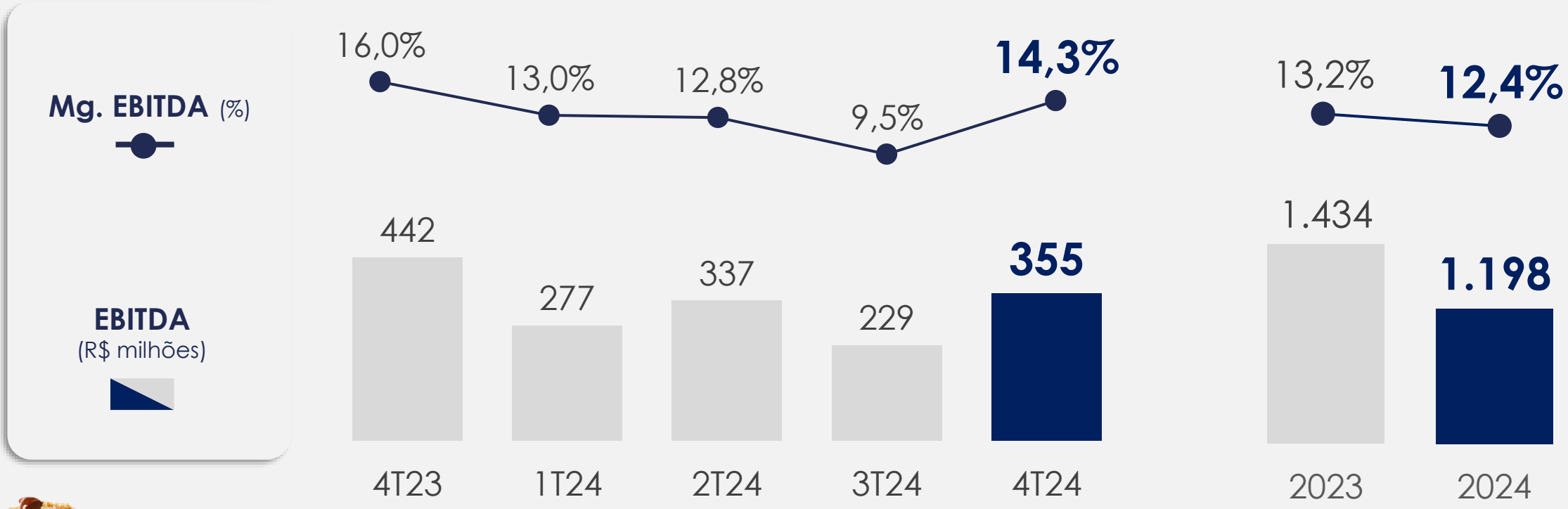
Despesas administrativas e com vendas (SG&A)

(% da Receita Líquida)



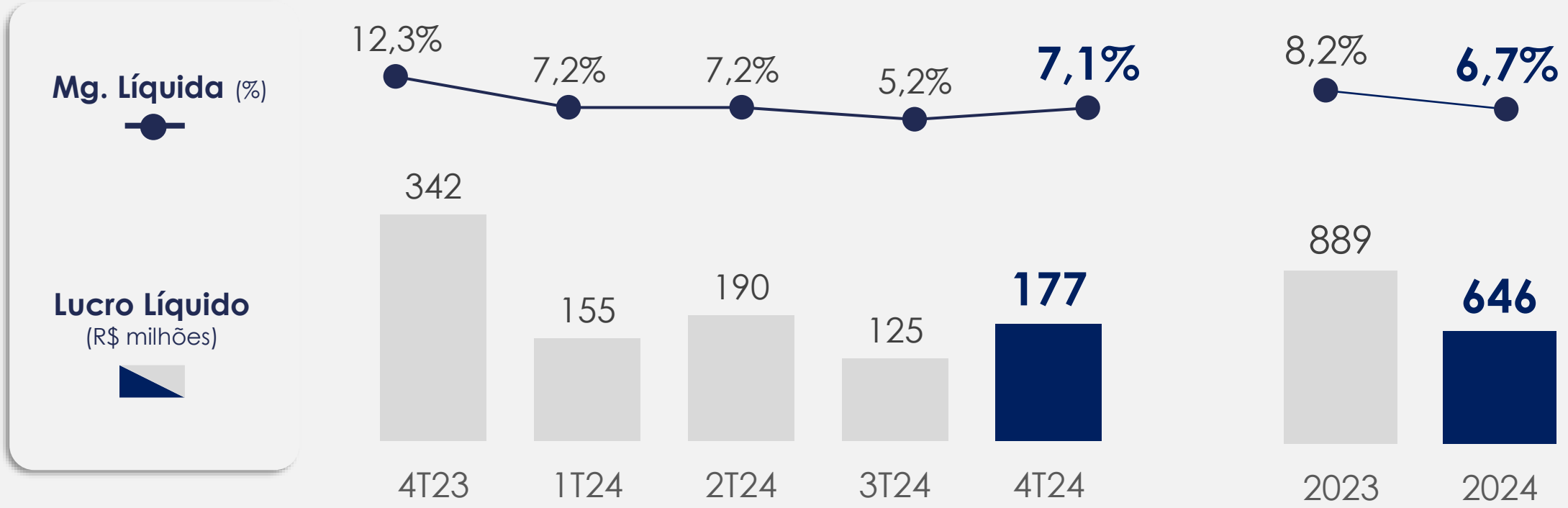


No 4T24, o EBITDA atingiu R$ 355,3 milhões, crescimento de 55% vs. 3T24, e Margem EBITDA de 14,3%. O trimestre foi impactado favoravelmente em R$ 79 milhões por itens extraordinários e o ano desfavoravelmente em R$ 112 milhões.





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

	4T23		3T24		4T24
Fornecedores	59	+10 dias	69	-14 dias	55
Clientes	60	-	60	-	60
Estoques	64	+44 dias	108	-23 dias	85

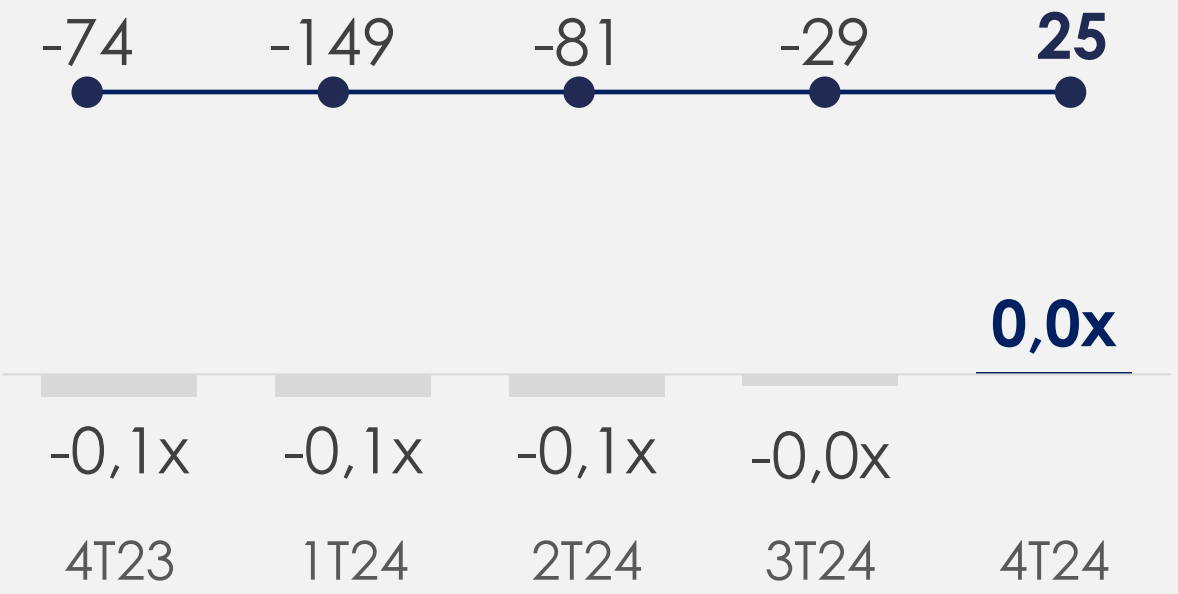


Encerramos o 4T24 com R$ 2,1 bilhões em caixa e com posição de dívida líquida de R$ 25 milhões.

Dívida Líquida
(R$ milhões)

Alavancagem
(Dívida/EBITDA últ. 12 meses)

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



RATING NACIONAL
FITCH RATINGS

AAA

Rating Perspectiva
Estável
Reafirmado

PELO 7° 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

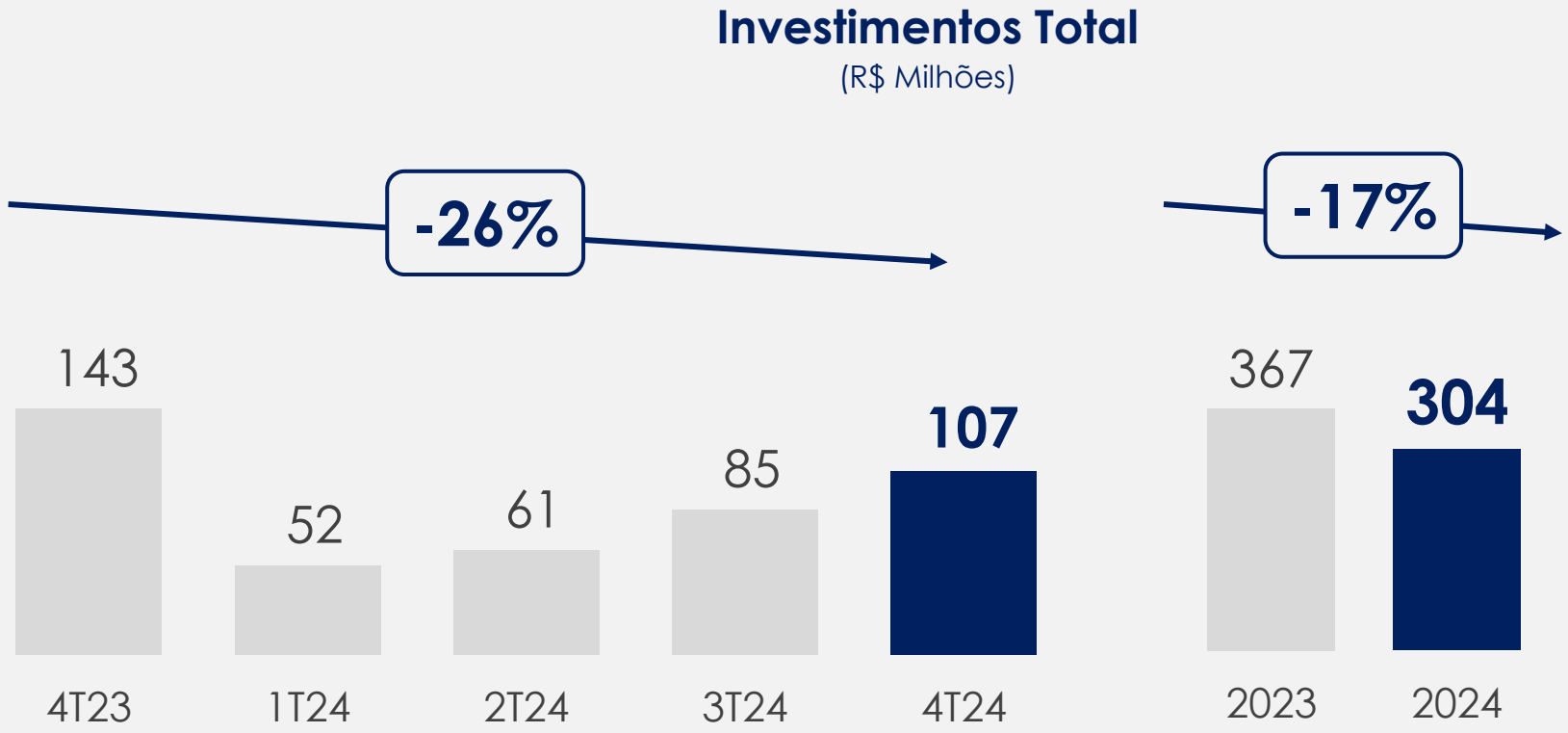
R$ 1.104
R$ MM

46%
Vencimento
Curto prazo

R$ 22	**R$ 19**	**R$ 1.245**
R$ MM	R$ MM	R$ MM
1%	**1%**	**52%**
Vencimento **2026**	Vencimento **2027**	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

1 NEGÓCIO ATUAL



2 OUTRAS CATEGORIAS

3 INTERNACIONAL

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 (m^3/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.

Destaques 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



CORPORATE
PRESENTATION

APRIL 2025

ri@mdiasbranco.com.br
ri.mdiasbranco.com.br
youtube.com/rimdias

MARKET LEADER

MDIA
B3 LISTED NM
2006 IPO



First Acquisition



New Headquarter



Bakery in Fortaleza

SIMPLICITY
ATTITUDE
COLLABORATION
RESPECT
EXCELLENCE

M. Dias Branco

BRAZILIAN COMPANY

+ 16.000 EMPLOYEES

Great Place To Work.
Certificada
Jun/2024 - Jun/2025
BRASIL ™

93% HOUSEHOLD PENETRATION

57% OF THE REVENUE FROM THE ACQUIRED BRANDS

21 INDUSTRIAL UNITS

27 DISTRIBUTION CENTERS

~ 300K POINTS OF SALES

+ 3.2K CITIES IN BRAZIL

+ 20 BRANDS

Cookies, Pasta, Wheat Flour, Snacks, Margarine

SOME WITH ANNUAL SALES OVER

R$ 1 BILLION

piraquê · VITARELLA · Richester · ff FORTALEZA

R$ 9.7
NET REVENUE
(R$ billion)
2024

15.5%
EBITDA MG.

0.5x
LEVERAGE

Average 2006 - 2024

AAA
RATING
Stable Outlook by Fitch Ratings

PROFITABLE GROWTH STRATEGY

1 CORE BUSINESS

2 OTHER CATEGORIES

3 INTERNATIONAL

EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY PROGRAM

MDIA B3 LISTED NM

IBRA B3 · ISE B3 · ICO2 B3 · ICON B3 · IGC B3 · IGC-NM B3 · IGPTW B3
IGCT B3 · INDX B3 · ITAG B3 · SMLL B3 · IDIVERSA B3 · IAGRO-FFS B3

MSCI ESG RATINGS AA

CDP A
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

GOVERNANCE

BOARD OF DIRECTORS

8 MEMBERS

38% INDEPENDENT

38% WOMEN

MANAGEMENT TEAM

COMBINING IN-HOUSE AND MARKET EXPERIENCE

COMMITTEES

COMMITTEES TO ADVISE THE BOARD OF DIRECTORS

- Audit Committee
- People and Management Committee
- ESG Committee

NOVO MERCADO

SINCE 2006, WITH 100% COMMON SHARES AND TAG ALONG

MDIA

B3 LISTED NM

SUPPORT AREAS

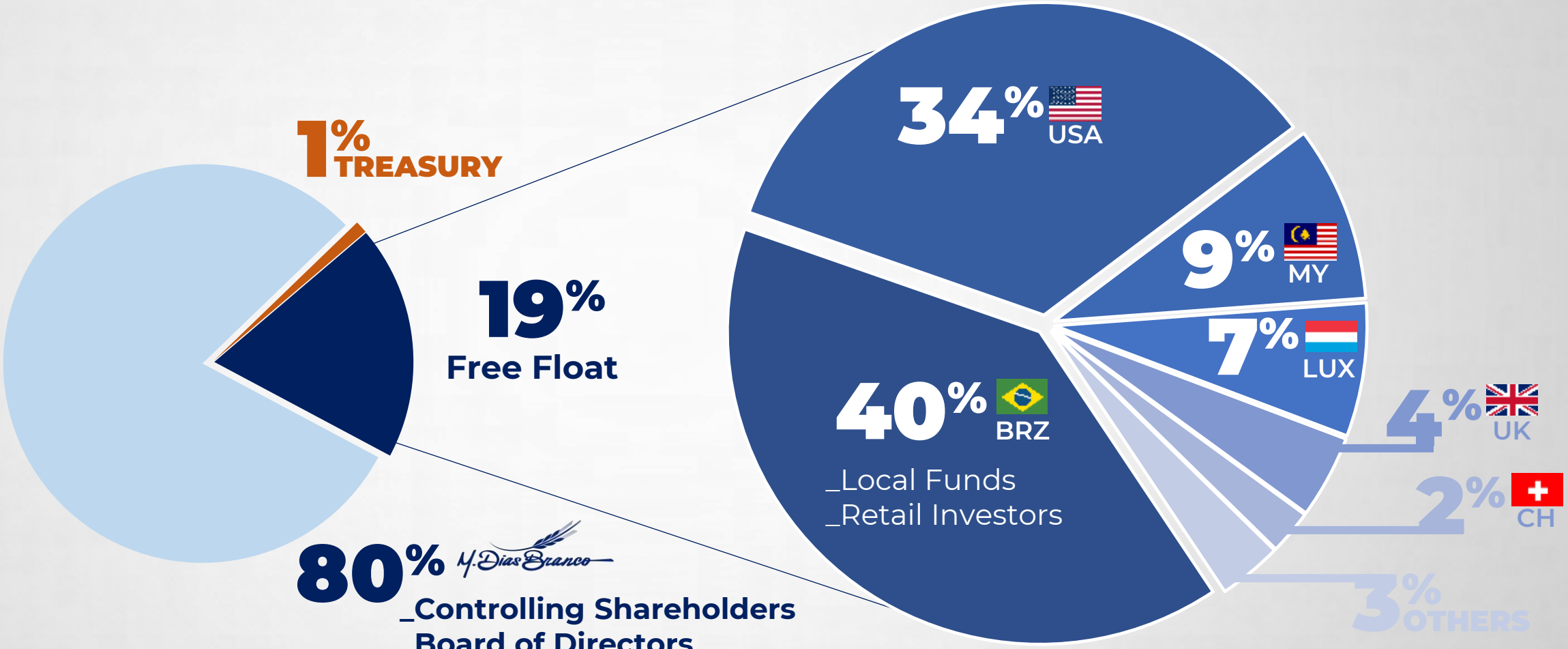
- Internal Audit
- External Audit
- Risks
- Compliance

GOVERNANCE FORUMS

FORUMS TO SUPPORT DECISION-MAKING

- Executive
- Ethics
- Health and workplace safety
- Sustainability
- Image Management

SHAREHOLDER BASIS



Source: *Shareholder base Mar/25*

RELEVANT POSITION IN THE MARKETS IN WHICH WE OPERATE

CORE PRODUCTS

78% (% Net Revenue)



Cookies & Crackers — 1st



Pasta — 1st



Margarine

WHEAT MILLING & REFINED OILS

17% (% Net Revenue)



Wheat Flour & Bran



Vegetable Shortening

OTHER CATEGORIES

05% (% Net Revenue)



Granolas — 1st



Snacks



Chocolate



Packaged Toast



Healthy



Cakes & Cake Mix

1st Leader Market Share Volume Brazil - Nielsen – Retail Index. All Brazil. INA+C&C.

MORE THAN 20 BRANDS IN DIFFERENT PRICE RANGES AND CONSUMPTION OCCASION

PREMIUM BRANDS AND NEW TRENDS

FRONTERA

Jasmine

FIT FOOD

piraquê

T&C

smart

MAINSTREAM

ADRIA

VITARELLA

FORTALEZA

isabela

Richester

Medalha de Ouro

finna

Amorela

ALIMENTOS Las Acacias

Adorita

SALSITOS

ENTRY BRANDS

Estrela

Puro Sabor

Predilleto Vem do Coração

PILAR DESDE 1875

Bonsabor

Pelaggio

Romanini

BRANDS WITH ANNUAL SALES OVER R$ 1 BILLION AND R$ 500 MILLION

OVER
R$ 1 BILLION

OVER
R$ 500 MILLION

piraquê

VITARELLA

FORTALEZA

Richester

ADRIA

PILAR
DESDE 1875

Medalha de Ouro

isabela

finna

1 IN COOKIES & CRACKERS AND #1 IN PASTA

(MARKET SHARE VOLUME BRAZIL - NIELSEN)



COOKIES & CRACKERS



M. DIAS BRANCO x COMPETITORS

M. Dias Branco	5 main competitors	Others
32.0	31.2	36.8

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



PASTA



M. DIAS BRANCO x COMPETITORS

M. Dias Branco	5 main competitors	Others
28.8	39.9	31.3

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

PRESENT ALL OVER BRAZIL WITH STRONG DISTRIBUTION AND INFRASTRUCTURE



+3,240

CITIES IN BRAZIL



~300K

POINTS OF SALES

100k DIRECT



27

DISTRIBUTION CENTERS

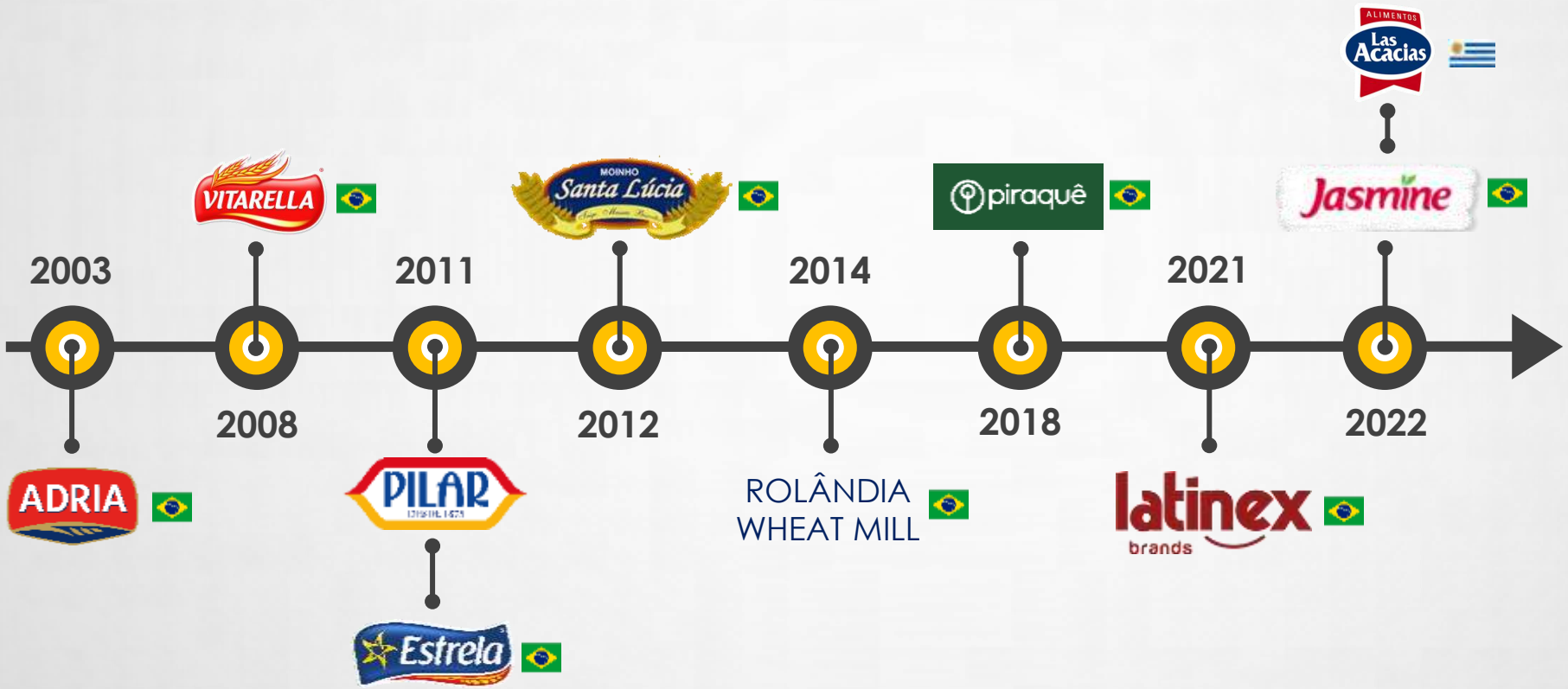


21

INDUSTRIAL UNITS



THE ACQUISITIONS HAVE LEVERAGED OUR GROWTH AND ENRICHED OUR PRODUCT PORTFOLIO



57%

OF THE REVENUE FROM THE ACQUIRED BRANDS

PROFITABLE GROWTH STRATEGY

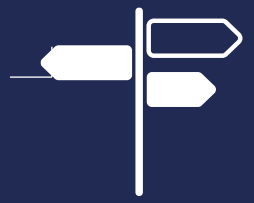
CORE BUSINESS

1



OTHER CATEGORIES

2



INTERNATIONAL

3



EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY PROGRAM

1 CORE BUSINESS

(COOKIES AND CRACKERS, PASTA, WHEAT MILLING & REFINED OILS)

In 10 years, we invested in the business and net revenue doubled

R$8.9bi (2024) vs. **R$4.5bi** (2015)
(8% CAGR)

R$ 3 billion invested

in growth and technology.



Margerine and Shortening



Rolandia Wheat Mill

SAP

Acquisition of Piraquê

in 2018. Net revenue doubled: R$ 1.2 billion in 2024 vs. R$ 684 million in 2017.



Launches to strengthen the core and add value



Process Evolution

- Revenue Management
- Demand Planning
- Innovation Cycle

1 CORE BUSINESS

(COOKIES AND CRACKERS, PASTA, WHEAT MILLING & REFINED OILS)

With strong brands, M. Dias Branco is **present in 93% of Brazilian households**

Award-winning and recognized brands



Cannes Lions 2023



TOP of MIND, for the 5th consecutive year

Brand preference



Source: IPSOS.

Top 5 food brands
Most present in brazilian households

KANTAR 2024
BRAND FOOTPRINT

Campaigns



2 OTHER CATEGORIES

Accelerated growth of higher value-added categories

Net Revenue grew **6x in 10 years**

Net Revenue
(R$ Million)

R$482
(2024)

R$80
(2015)

+22%
(CAGR)

Investment in New Categories





Acquisitions





Innovation





30 INTERNATIONAL

Exporting to more than 40 countries, the international business has

grown 33% annually since 2015

Net Revenue

(R$ Million)

R$232

(2024)

R$18

(2015)

+33%

(CAGR)

Acquisition



TOP 3 in Cookies & Crackers and Pasta in Uruguay.

Exports

Exclusive Products for export Private Label contracts (USA-focused).



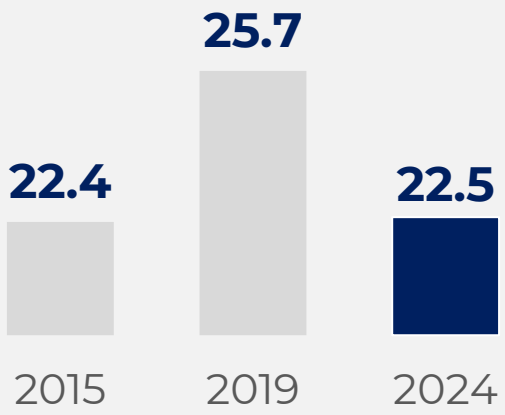
Focus on strategic markets (85% of revenue concentrated in Americas).



4 PRODUCTIVITY & EFFICIENCY

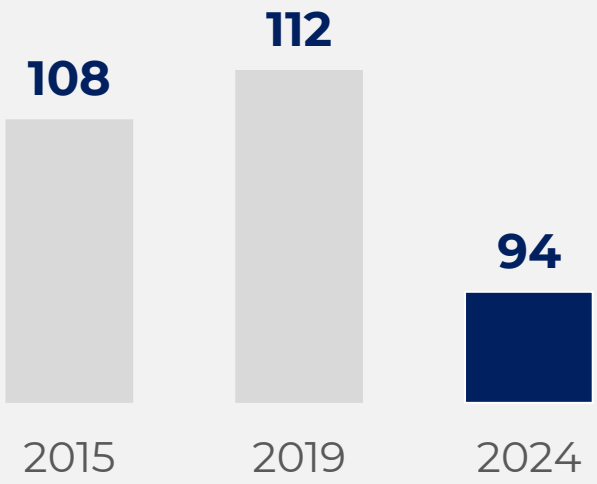
In response to the rising costs, we maintain an active agenda to capture productivity and efficiency gains

Adjustment of SG&A (%NR)



MULTI PLIQUE PERFORMANCE

Optimization of working capital cycle (highlight to suppliers)



Process Evolution

- Hedge policy.
- 4.0 Industry
- Improvement in service level (OTIF +CFR)

  OTIF → On-Time In Full
  CFR → Cost and Freight

- SAP implementation SAP

MACROECONOMIC ENVIRONMENT WITH RISING COSTS AND VOLATILITY

FX
(Monthly Average)



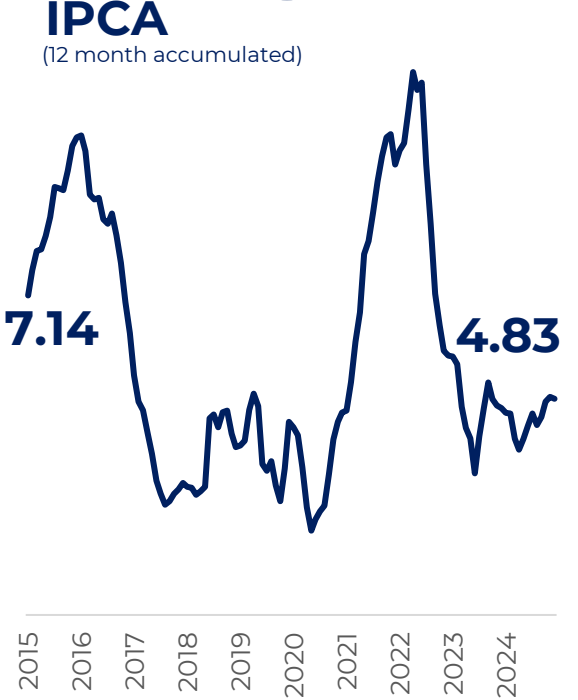
WHEAT
(Market)



PALM OIL
(Market)



IPCA
(12 month accumulated)



* Average Jan/25
** Average december each year

Atypical situation in the dynamics of commodities and FX in 2020 and 2021, with cost increase in USD and depreciation of BRL, leading to a decline in margins

Good for the result

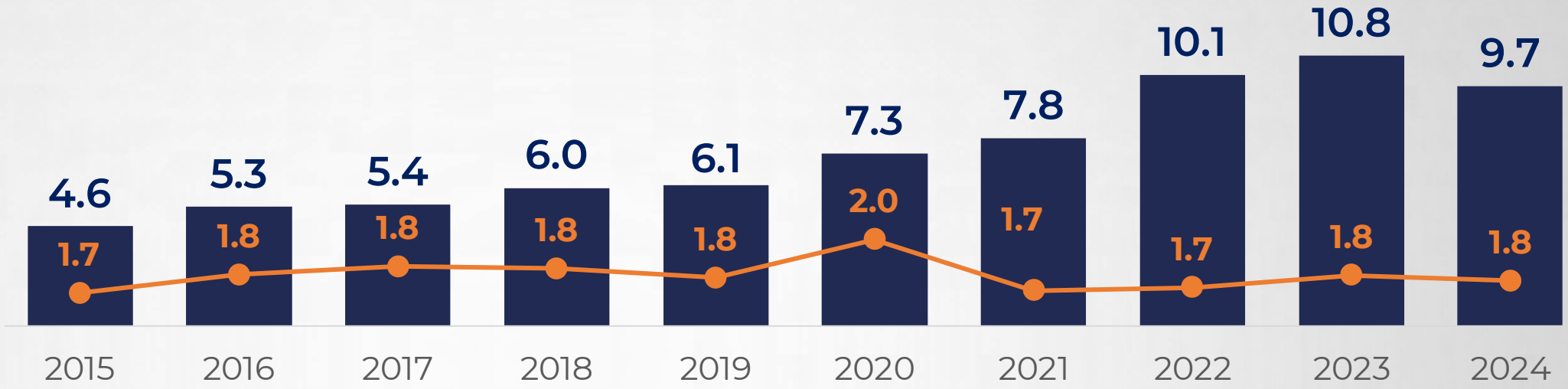
Bad for the result

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
VAR. DÓLAR (PTAX Venda)	-11%	-10%	-6%	9%	-12%	-5%	17%	10%	9%	42%	5%	-8%	14%	8%	31%	5%	-4%	-3%	8%
VAR. WHEAT (US$)	26%	58%	25%	-33%	10%	22%	6%	-9%	-14%	-14%	-14%	0%	14%	0%	11%	28%	28%	-28%	-11%
VAR. OIL (US$)	13%	73%	20%	-25%	33%	25%	-13%	-19%	-3%	-24%	14%	1%	-14%	-6%	28%	61%	9%	-29%	11%
Mg. EBITDA	19%	18%	17%	20%	19%	17%	18%	16%	17%	15%	17%	18%	15%	13%	13%	9%	9%	13%	12%

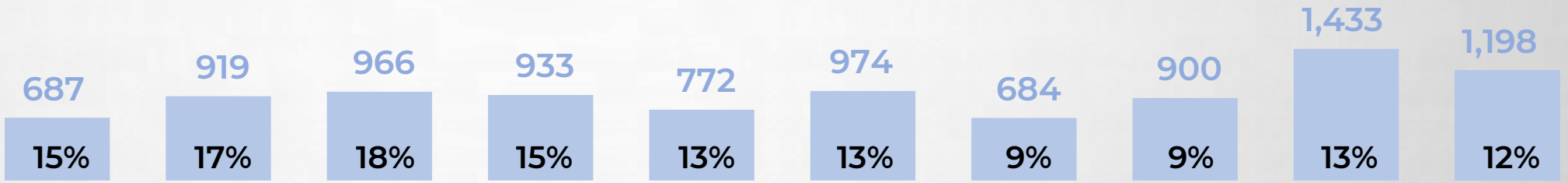
Source: Bloomberg (Dollar - Ptax, Wheat - W 1 Comdty and Oil - KO1 Comdty).

Top Line and EBITDA Doubled in 10 Years, ending 2024 with zero leverage

CAGR 9%
2015 – 2024
Net Revenue (R$ Billion)
Sales volume (Million Ton.)



CAGR 6%
2015 – 2024
EBITDA (R$ MM)
EBITDA Mg. (%)



Net (Cash) Debt / EBITDA (last 12 months)

0.6x	-0.2x	-0.6x	0.8x	0.8x	0.4x	0.2x	1.8x	-0.1x	0.0x

Evolution in the Shareholder Remuneration Policy:

MONTHLY DIVIDEND PAYMENTS

NEW **2025** **80%** Payout*

MONTHLY PAYMENTS OF R$ 0.03/share, totaling R$**0.09**/share IN THE QUARTER + Residual in the following year

2023 **80%** R$0.06/share IN THE QUARTER + Residual in the following year

2021 **60%** R$0.05/share IN THE QUARTER + Residual in the following year

Until 2020 **40%** Payment in the following year

*percentage of distributable net profit

ESG



2019

RATING: BBB

2020

2020

SCORE: D

2021

2022

2023

2023

2ND CONSECUTIVE YEAR w/ AA rating

4TH CONSECUTIVE YEAR in the portfolio

Evolution in actions that reduce CO2 emissions

Commitment of 40% women in leadership

Great Place to Work

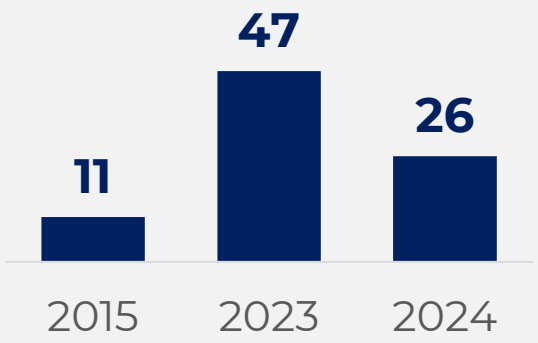
Ongoing actions to recover results and adjust our structure

- Consolidation of the commercial team in a single national leadership, discontinuing the approach of Attack and Defense
- Optimization of the organizational structure
- Creation of a team focused entirely on Food Service
- Adjustments of the logistics, production and distribution network
- Allocation of the Revenue Management team to the Finance Team and review of the pricing policy
- Strengthening of exports
- Consolidation of a team dedicated entirely to commercial excellence, including the Go To Market
- Coordinated effort to reduce SG&A

INVESTOR RELATIONS (Last 10 Years)

LIQUIDITY

Increase 138%
(2015-2024)



BUYBACK

2024 – Open

2023 – Terminated

3.7 million shares in treasury (March 2025)

EARNINGS

Broadcast on:

ZOOM

YouTube

With 9.5 thousand views in 2024

AWARDS (2024)

Anefac Transparency
(National Association of Executives)

Institutional Investor food and Beverage in LATAM Midcap

- Best CEO
- Best CFO
- Best IR Professional
- Best Board of Directors
- Best ESG Program
- Best IR Team
- Best Meeting with Analysts



M. Dias Branco

HIGH GROWTH OPPORTUNITIES

CORPORATE
PRESENTATION

FOOD Service

M. Dias Branco Profissional soluções para suas receitas



MARKET SIZE*
(Wheat Flour, Shortening and Pasta)

R$21.9 Billion

M. Dias Branco

SHARE VOLUME*

8%



*Internal Estimate

1. NEW MANAGEMENT AND DEDICATED TEAM

2. OPEN DOORS TO CLIENTS



3. MARKETING & TRADE MARKETING

4. INNOVATION



PASTA
Instant Noodle



M. Dias Branco

SHARE*

6%
VALUE

10%
VOLUME

HIGHEST R$/Kg IN THE CATEGORY

NEW VALUE PROPOSITION

- Zero Frying
- Less Sodium

2025 PRIORITIES

- PDVs (Point of Sales)
- Shelf Space
- Trade Marketing

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

SNACKS

R$ 20 BI
Market Size*

0.3%
Share Value*

*Internal Estimate

Tortilla



Potato Snack



Wheat



HEALTHY PRODUCTS

Brand Evolution and Innovation

Jasmine

UPGRADE



NEW



FIT FOOD



UPGRADE

NEW





M. Dias Branco

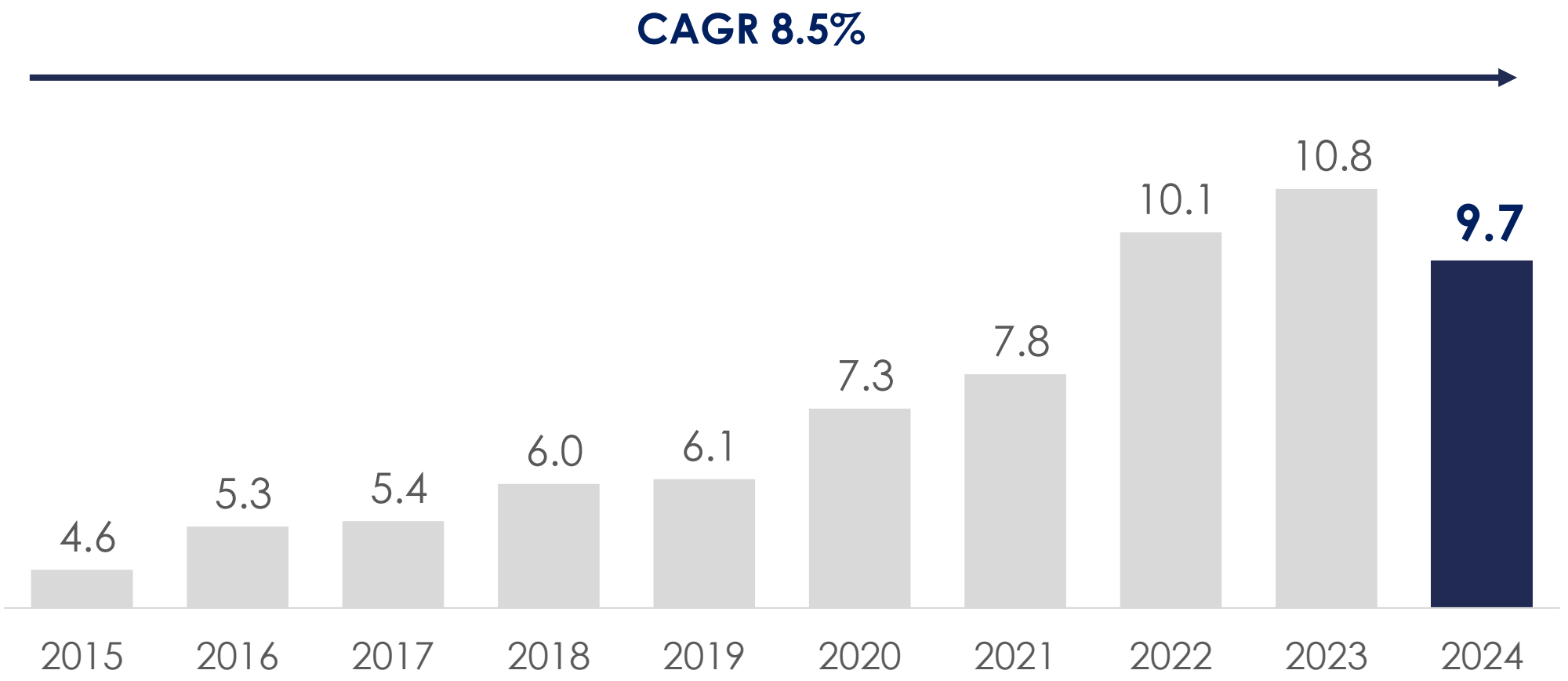
FINANCIAL RESULTS

2015 - 2024

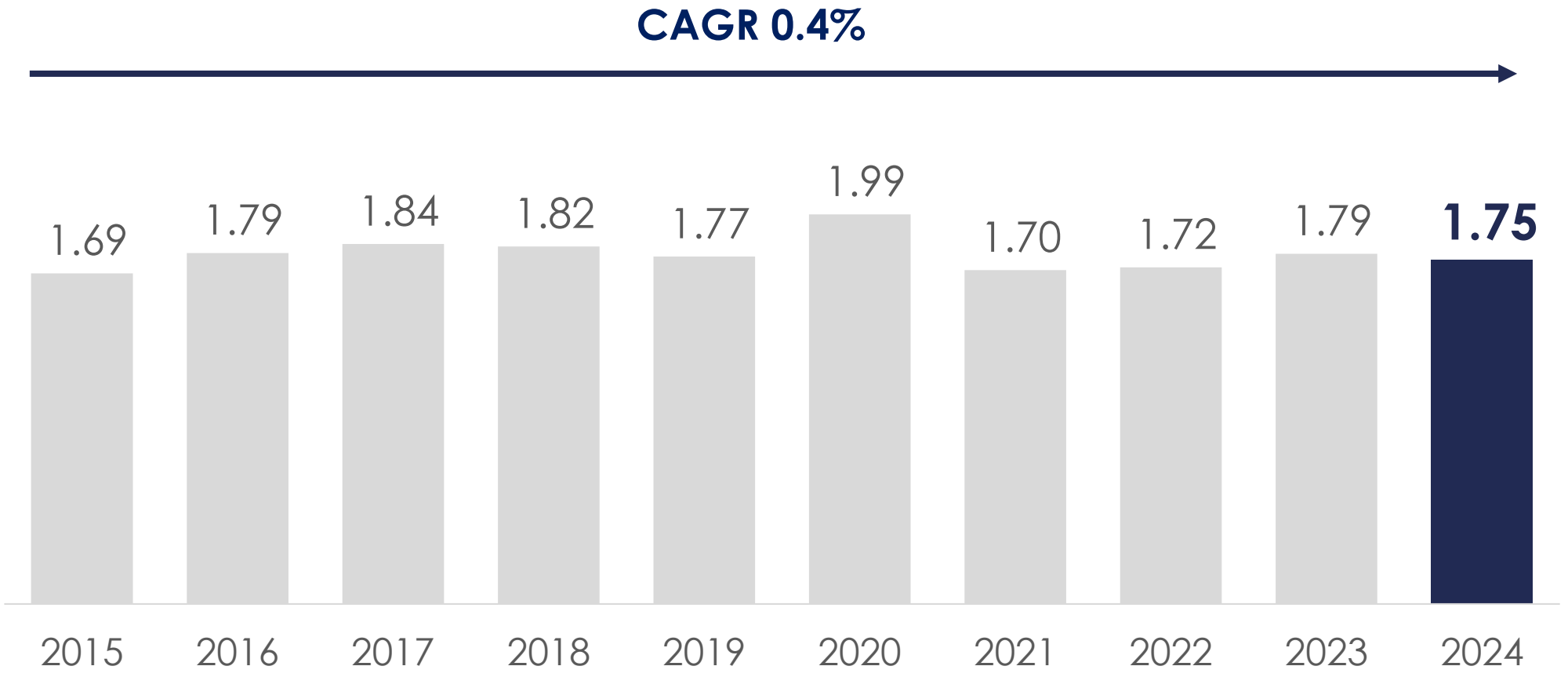
CORPORATE
PRESENTATION

NET REVENUE

(R$ BILLION)

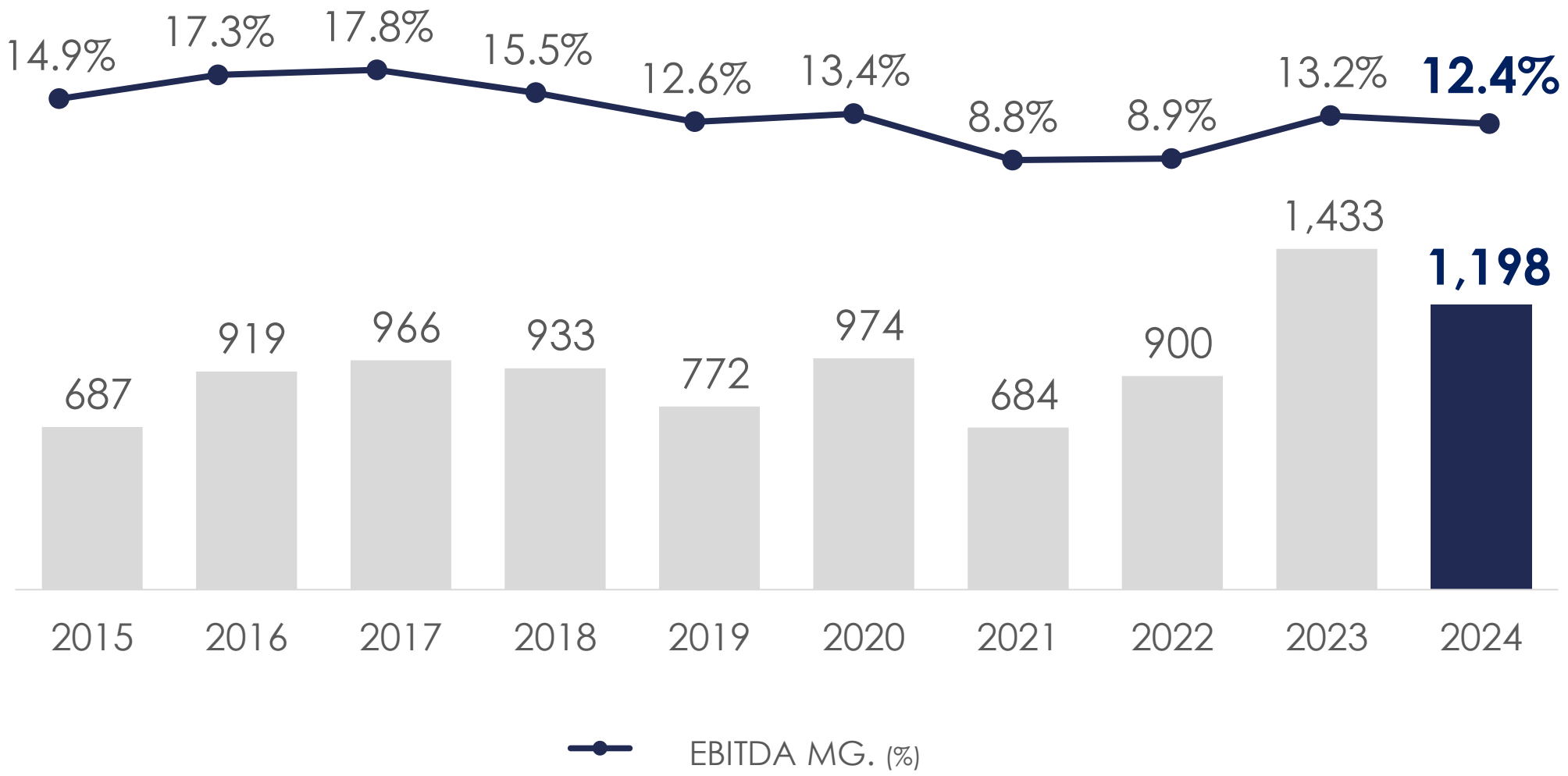


VOLUME
(MILLION TON.)



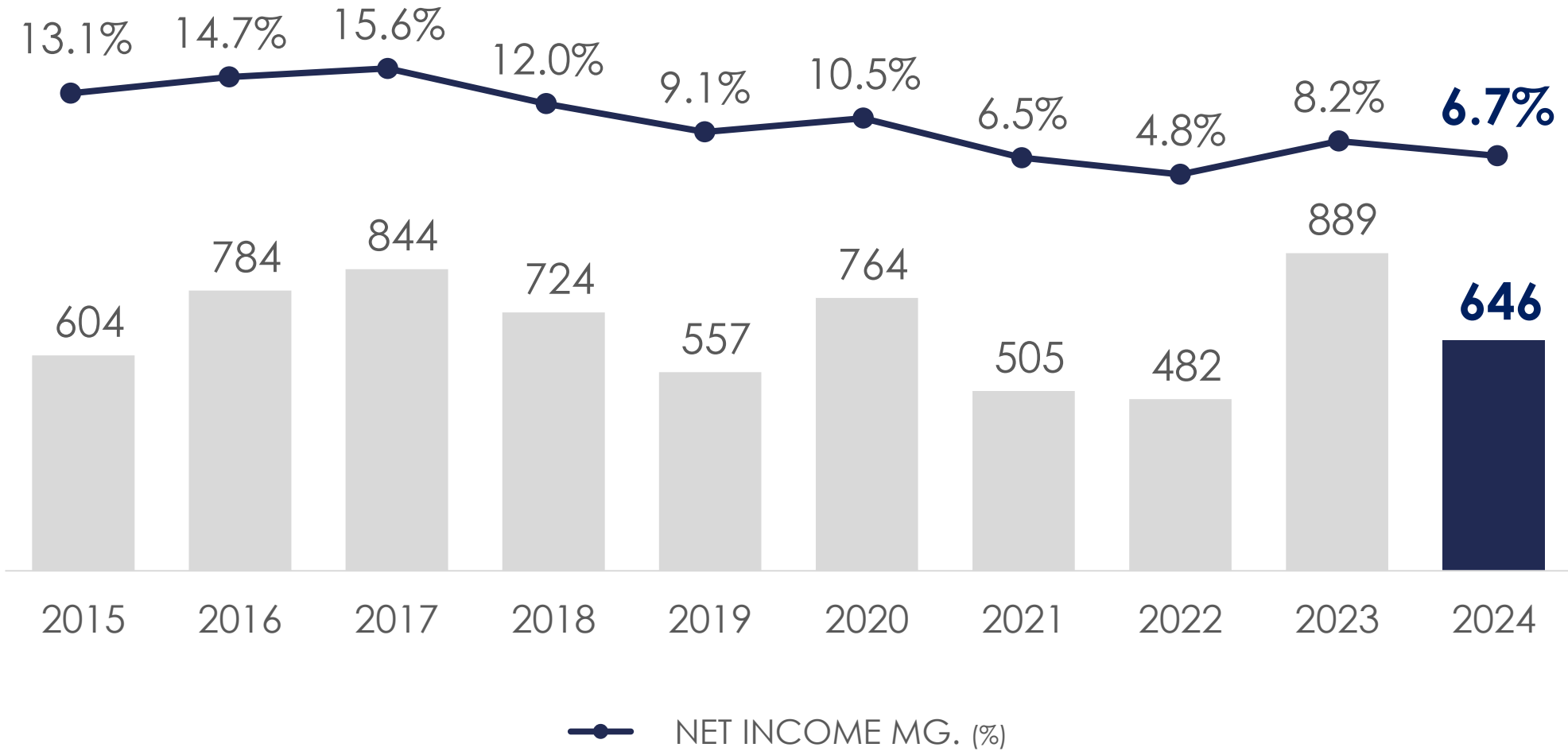
EBITDA

(R$ MILLION)



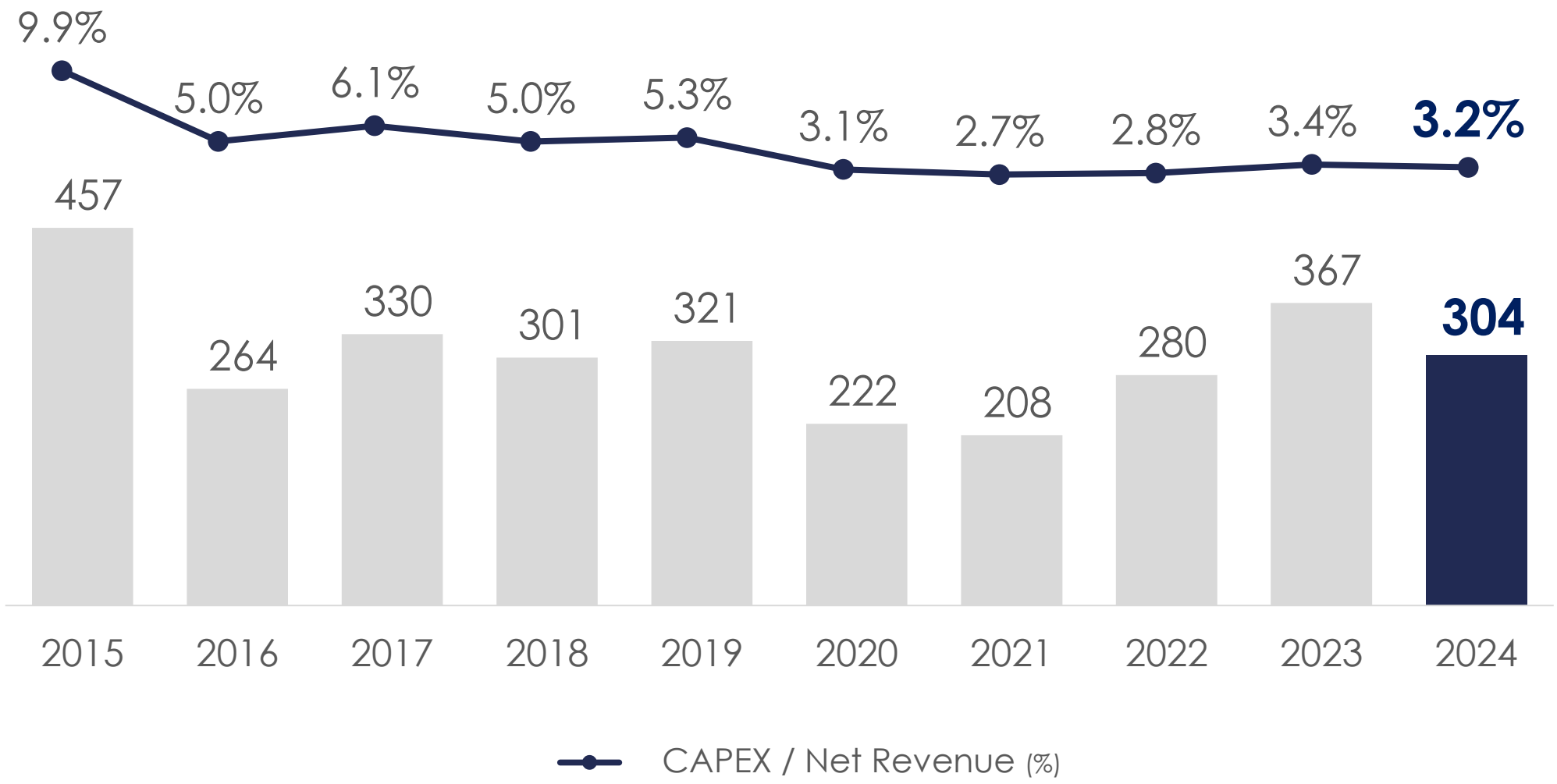
NET INCOME

(R$ MILLION)



CAPEX

(R$ MILLION)

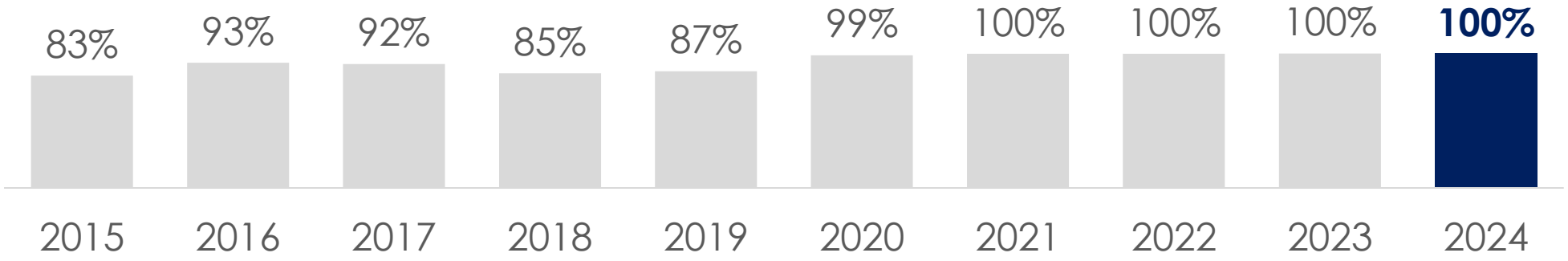


VERTICAL INTEGRATION

(%)

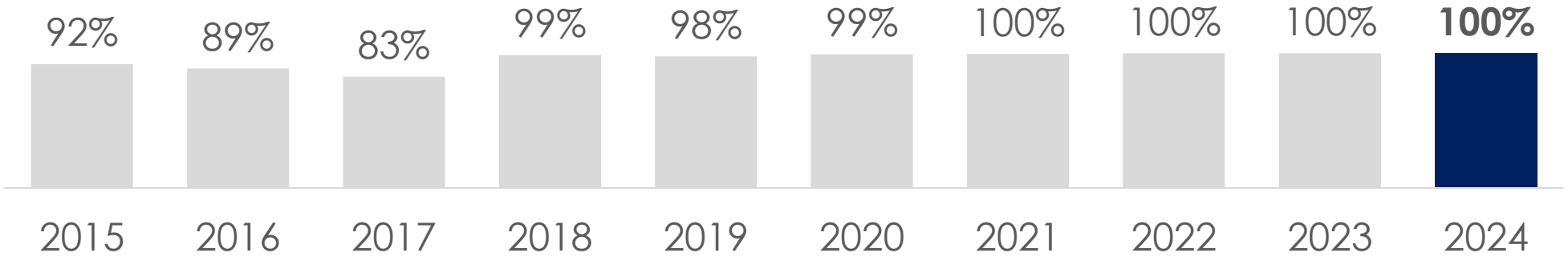


Wheat Flour



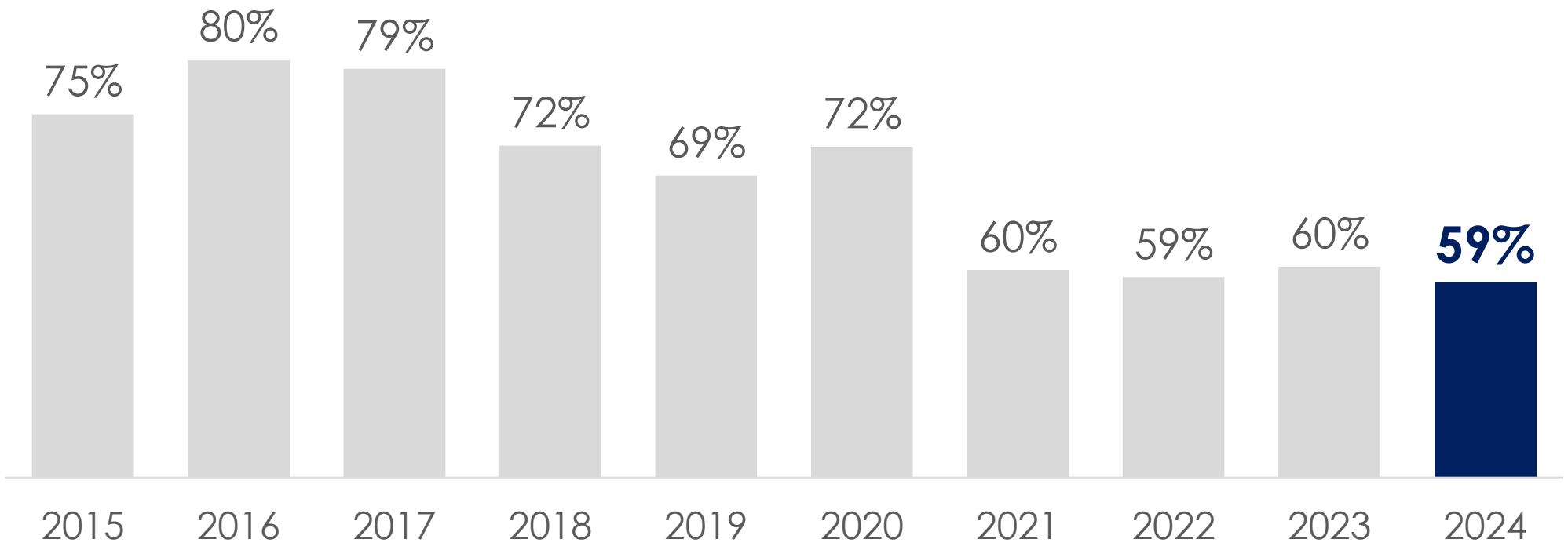


Vegetable shortening



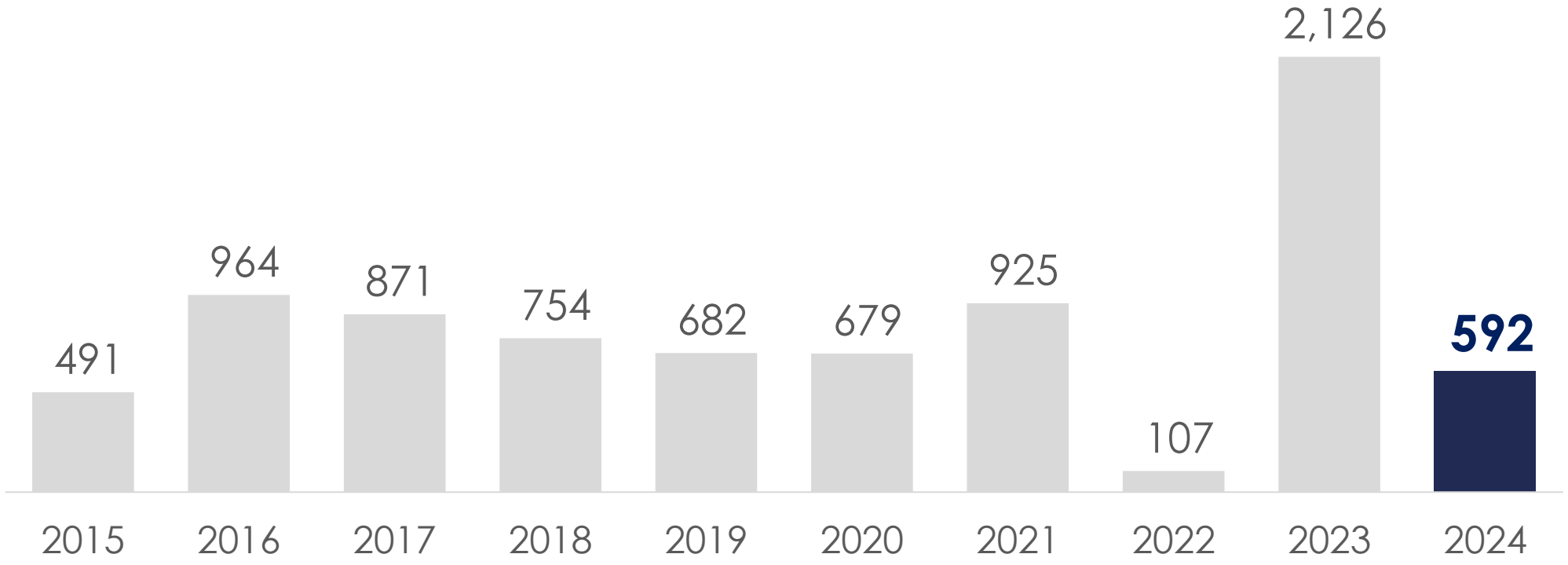
PRODUCTION CAPACITY UTILIZATION

(%)



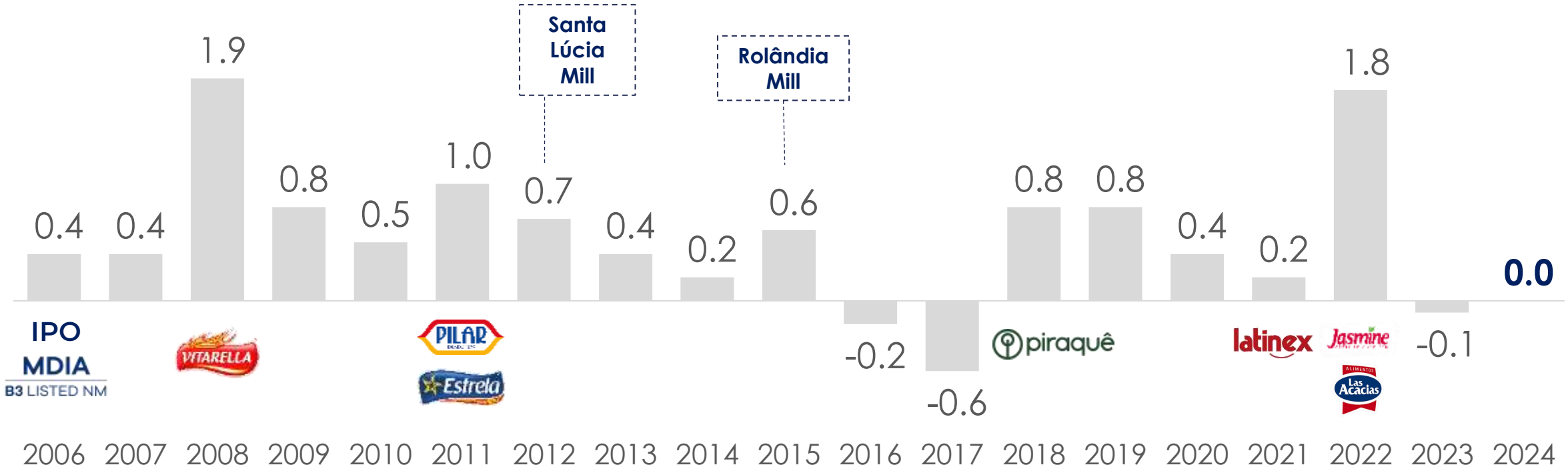
OPERATIONAL CASH GENERATION

(R$ MILLION)



LEVERAGE

NET DEBT (CASH) / EBITDA LAST 12 MONTHS



ADRIA Adria: Acquired in 2003



M. Dias Branco

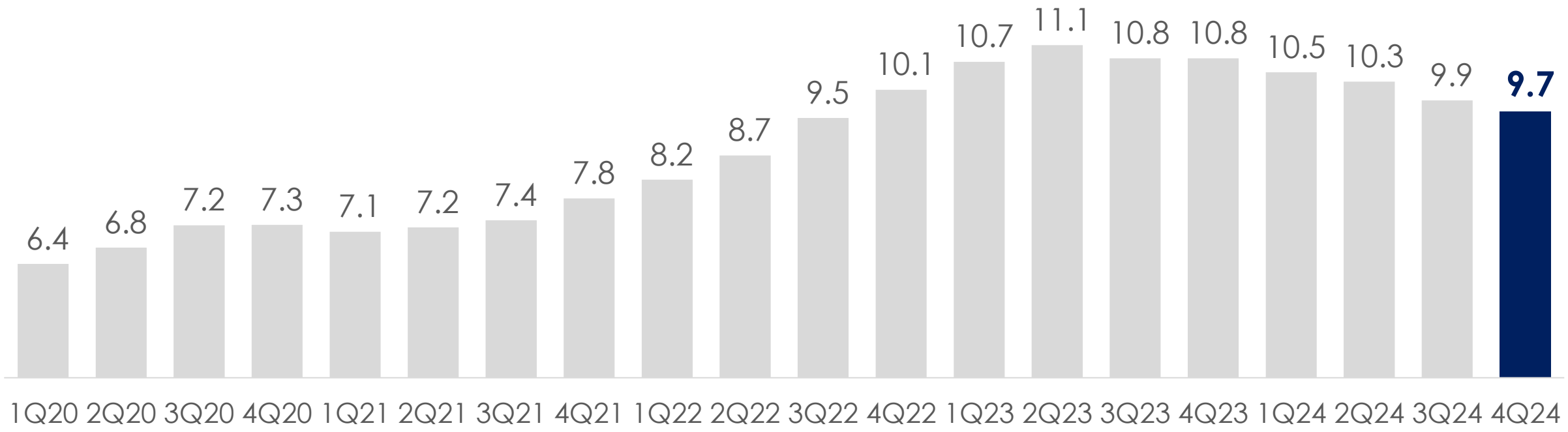
FINANCIAL RESULTS

LAST 12 MONTHS

CORPORATE
PRESENTATION

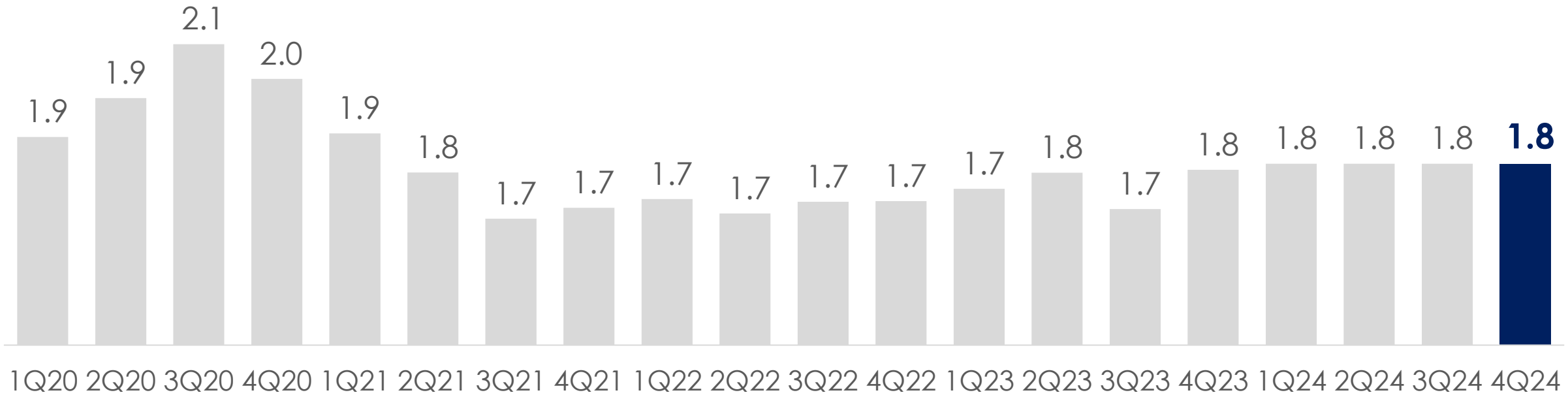
NET REVENUE

(Last 12 months R$ Billion)



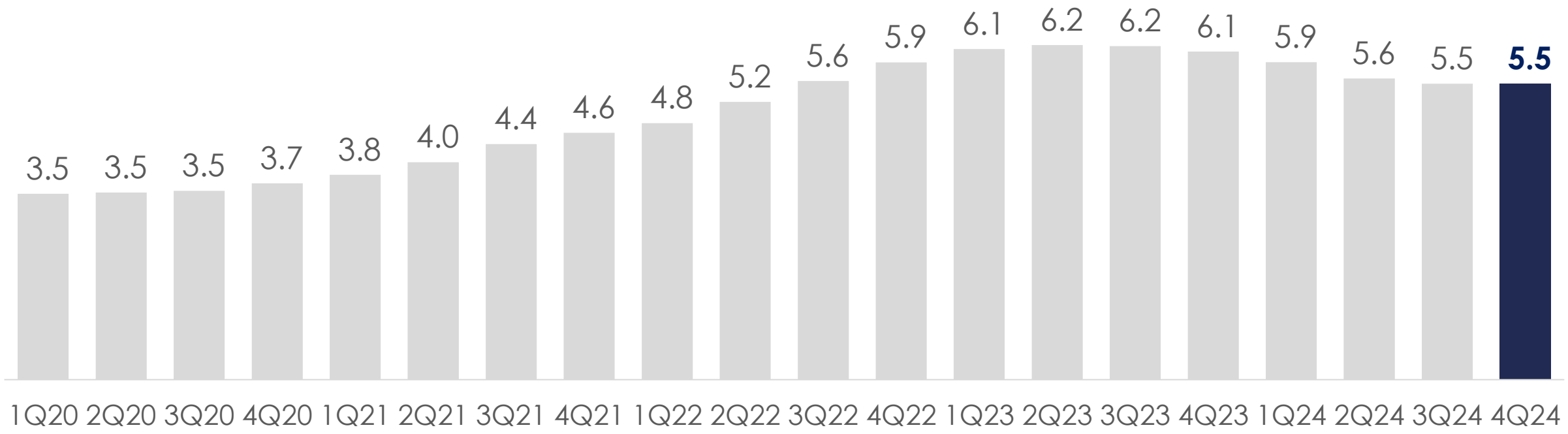
VOLUME

(Last 12 months Million Ton.)



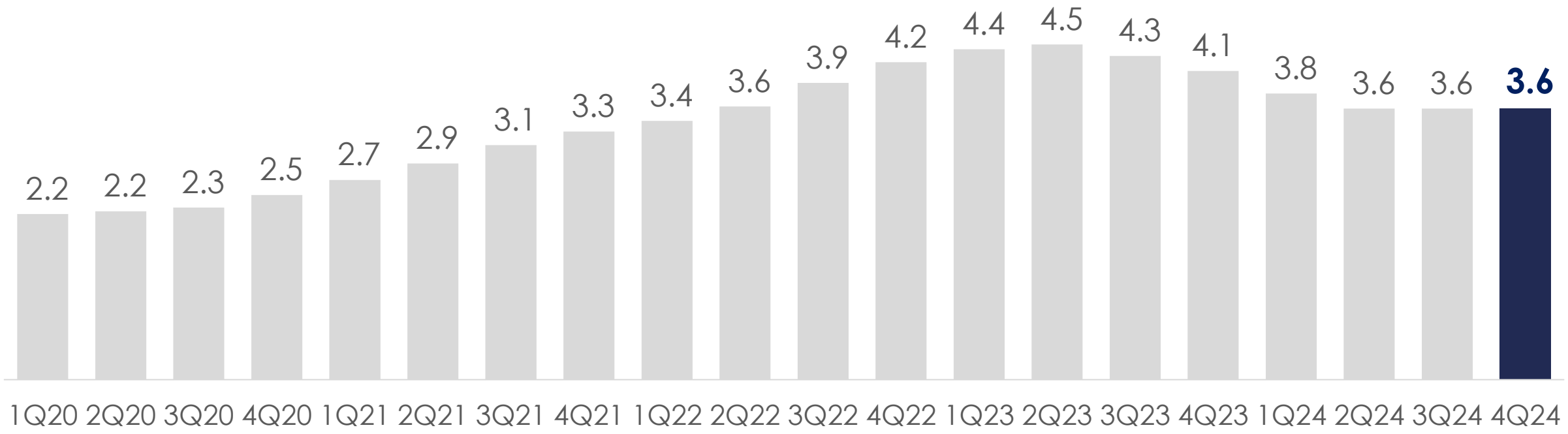
AVERAGE PRICE R$/Kg

(Last 12 months)



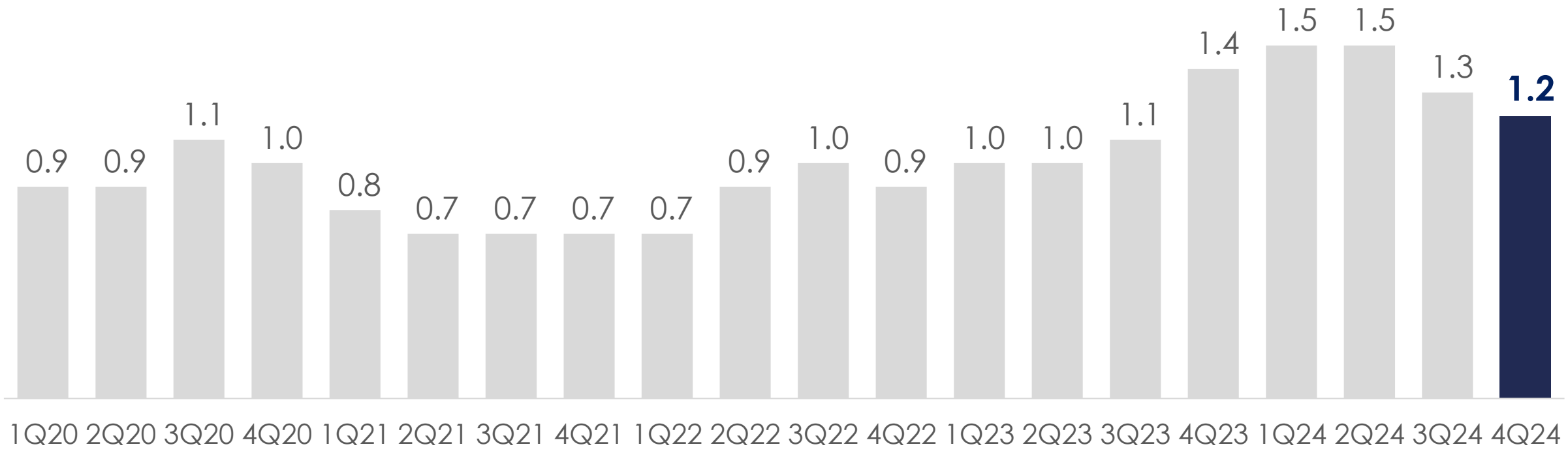
COGS R$/Kg

(Last 12 months)



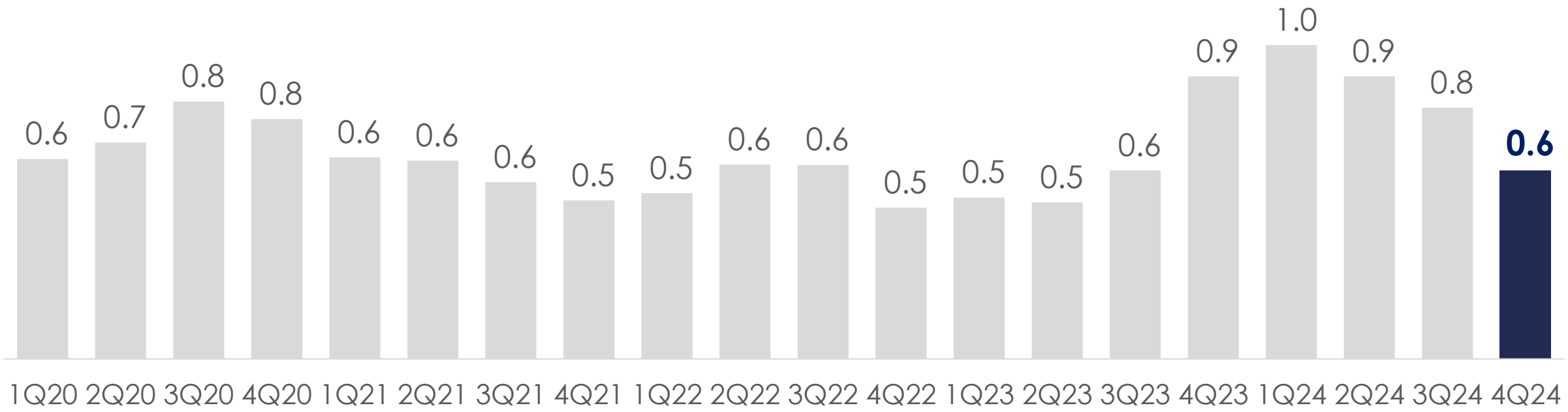
EBITDA

(Last 12 months R$ Billion)



NET INCOME

(Last 12 months R$ Billion)





M. Dias Branco

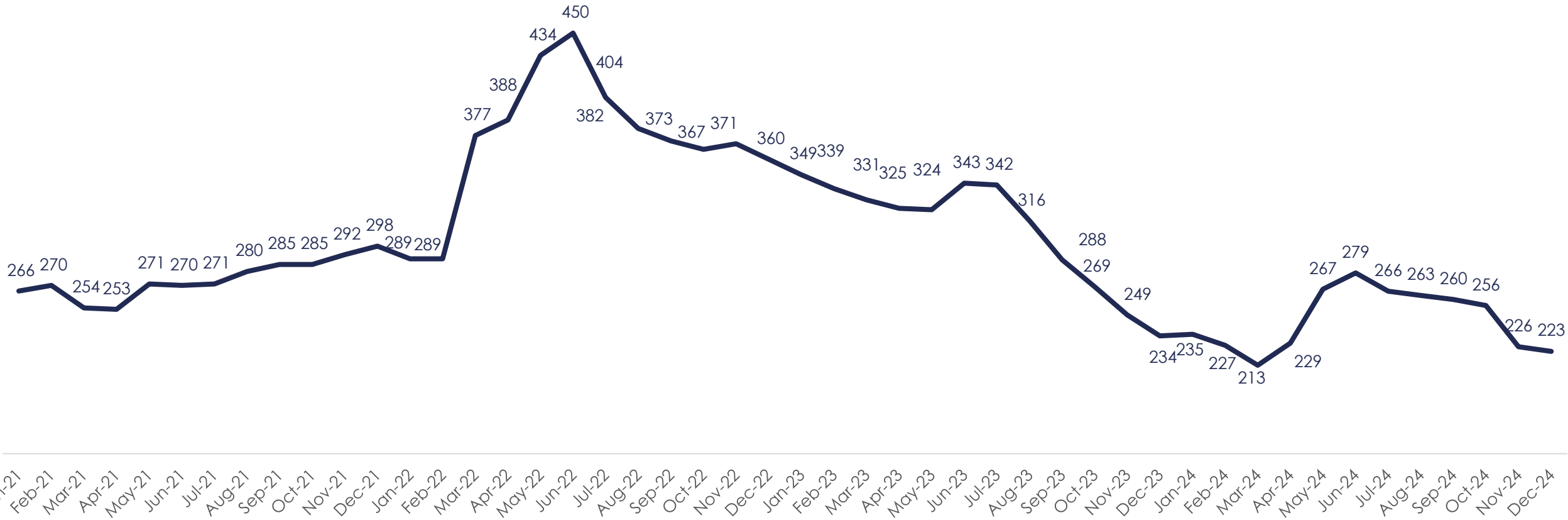
BACKUP

CORPORATE
PRESENTATION

WHEAT

(US$/TON.)

MARKET

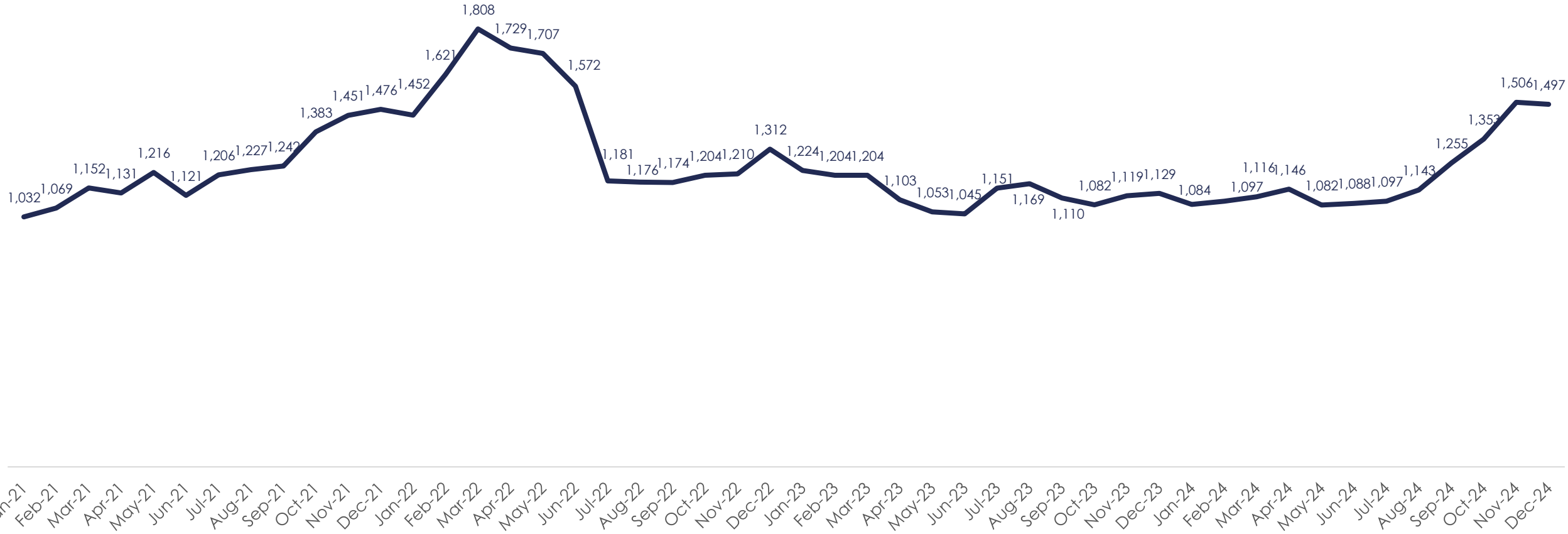


Source: Wheat - SAFRAS & Mercado.

PALM OIL

(US$/TON.)

MARKET

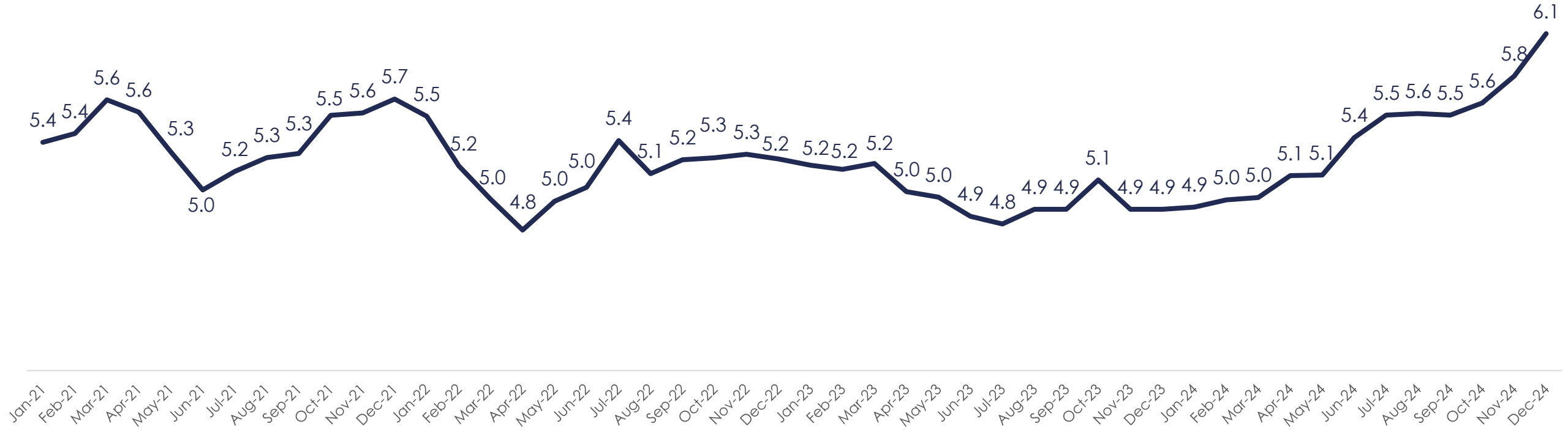


Source: Palm oil - Rotterdam.

DOLLAR

(PTAX)

Average Dollar



Source: Bloomberg (Dollar – Ptax)

CATEGORY INFLATION



COOKIES & CRACKERS



PASTA

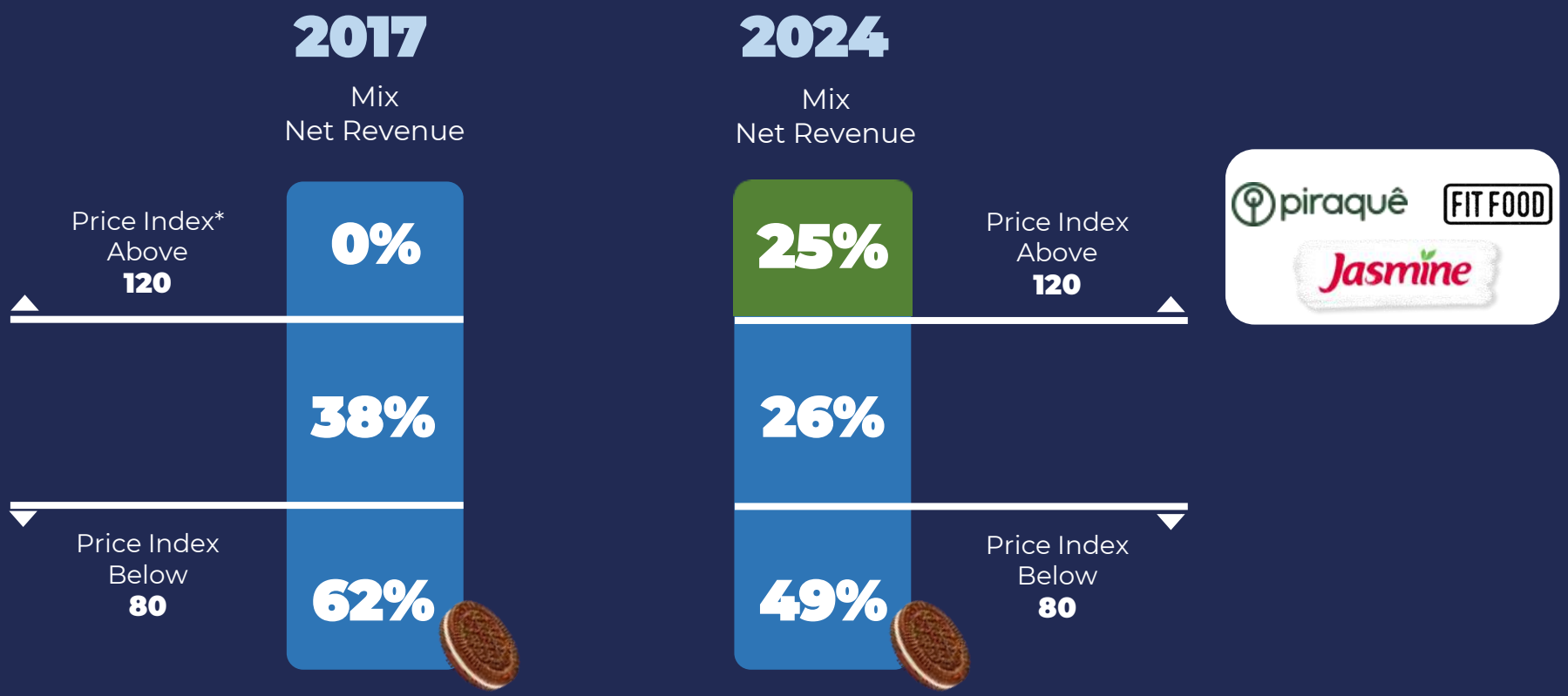


FLOUR



Source: IBGE (Brazilian Institute of Geography and Statistics)

In crackers and cookies, we complemented the portfolio with higher added-value items



Source: Nielsen

The average price has increased, with the contribution of innovation higher added-value items and smart pricing



Marketing & Commercial



INNOVATIONS WITH HIGHER ADDED VALUE, DIFFERENTIATION AND HIGH POTENTIAL

Develop new categories



Cookies covered with chocolate



Innovations with increased differentiation

Gluten-free tapioca snacks



Baked Potato Snacks



Nationwide expansion of Piraquê, Latinex and Jasmine







IMPROVING COMMERCIAL EXECUTION AT POINT OF SALE

Strategy based on 4 key pillars (4 Ps)



Which unfolds into 5 indicators

Pillar	Indicator	Score
Assortment	Priority Presence and Launches	40%
	Strategic Families	
Shelf	Shelf share	25%
Merchandising	# Extra Points	25%
Price	Average Price	10%

And it results in the Store Score



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

IMPROVING COMMERCIAL EXECUTION AT POINT OF SALE

By breaking down the Pillars, we were able to draw up action plans and direct investments

The higher the score, the higher our sell out

	PERFECT STORE	STORE WITH OPPORTUNITY
STORE	FRANGOLANDIA- Ceará 1	FRANGOLANDIA- Ceará 2
SIZE	Large	Large
ASSORTMENT (4.0)	3.7	3.7
SHELF (2.5)	2.5	0.7
MERCHAN 2,5	2.5	1.4
PRICE (1.0)	0.1	0.1
NOTE	8.8	5.9
SELL OUT DEC	R$ 155,441	R$ 102,217

	PERFECT STORE	STORE WITH OPPORTUNITY
STORE	BISTEK – COSTEIRA DO Santa Catarina 1	Santa Catarina 2
SIZE	MEDIUM	MEDIUM
ASSORTMENT (4.0)	3.1	3.3
SHELF (2.5)	1.9	0.3
MERCHAN 2,5	0.1	0
PRICE (1.0)	0.3	0.4
NOTE	5.2	3.6
SELL OUT DEC	R$ 56,899	R$ 33,366

Investments in marketing to speed up sales and strengthen brands



Operations



PRODUCTIVITY AND EFFICIENCY GAINS 2020 AND 2021

2020

MULTIPLIQUE PERFORMANCE

More than 200 initiatives to capture structural savings in costs and expenses, in all areas and processes, with the support of external consultancy

RECURRING SAVINGS RECOGNIZED IN 2020

R$ 184 MM

ANNUALIZED RECURRING SAVINGS

R$ 438 MM

2021



CORPORATE RESTRUCTURING

ANNUALIZED RECURRING SAVINGS **R$ 80 MM**

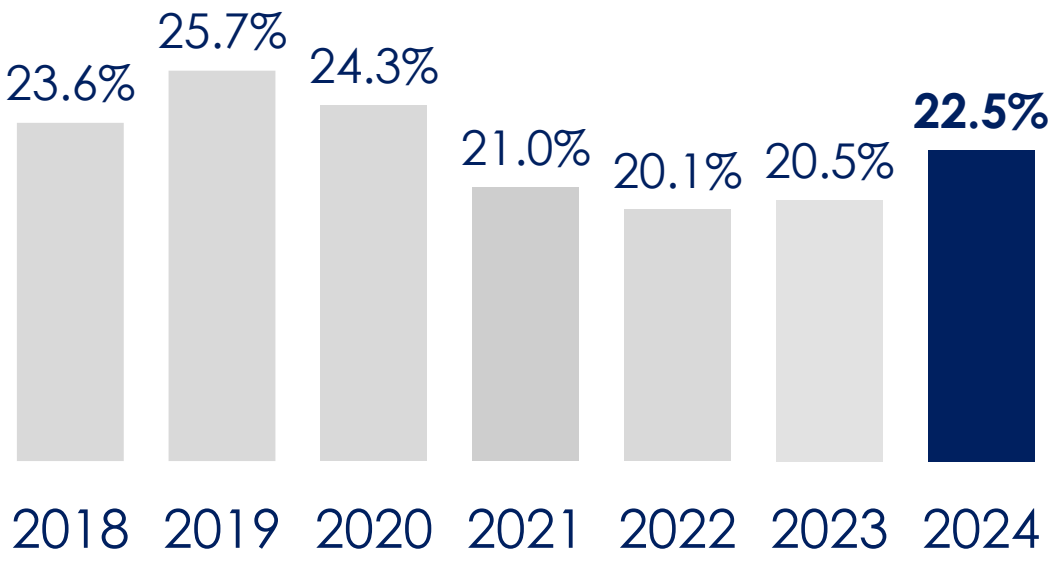


LOGISTIC/PRODUCTION NETWORK DESIGN

ANNUALIZED RECURRING SAVINGS **R$ 42 MM**

PRODUCTIVITY AND EFFICIENCY GAINS 2020 AND 2021

MULTIPLIQUE PERFORMANCE + CORPORATE RESTRUCTURING + NETWORK DESIGN



EXAMPLES:

COMMERCIAL
- ✓ Adequacy of the number of promoters
- ✓ Renegotiation of marketing contracts

LOGISTICS AND INDUSTRY
- ✓ Direct shipment from the factory to clients
- ✓ Temporary interruption of production lines (i.e. pasta from Maracanaú plant of Fábrica Fortaleza)
- ✓ Closure of 4 CDs

ADMINISTRATIVE
- ✓ Payroll Outsourcing
- ✓ Optimization in the hiring of general services

CORPORATE RESTRUCTURING
- ✓ Fewer Director position. (Ex: Internal Audit and Risks combined with Legal and Governance and extinction of Administrative Director position
- ✓ Extinction of one of the three management levels of the factories

SIMPLIFY BEYOND ERP

2020

ORACLE E-BUSINESS SUITE

75%
Customized

80
Legacy Systems

2022

ORACLE E-BUSINESS SUITE

Dehydrated

38
New Applications

80
Legacy Applications

2024

SAP S/4 HANA

8%
Customized

33
Discontinued Applications

85
Applications

SAP

IMPLEMENTED IN JAN/24

+320
Mapped Business Processes

92%
Level of adhesion of M. Dias to SAP Standard

simplifique

8%
Level of mapped customization

NEW HEDGE **POLICY** (JUL/20)

Our policy aims to establish general rules and guidelines to protect and optimize results against fluctuations in exchange rates and commodity prices

MODALITIES

FOREIGN EXCHANGE HEDGE
Cash Flow Protection
(NDF and Options)

COMMODITY HEDGE
Commodity Futures Contract

DEBT HEDGE
Foreign Currency Debt Protection
(Swap Contracts)

1ST ISSUE OF CRAs BY M. DIAS BRANCO

(SETTLEMENT ON MARCH 24, 2021)

R$ 811.6
(million)

TOTAL CAPTURED

R$ 2.3
(billion)

TOTAL DEMAND
2.9x above the initial value

Green Bond

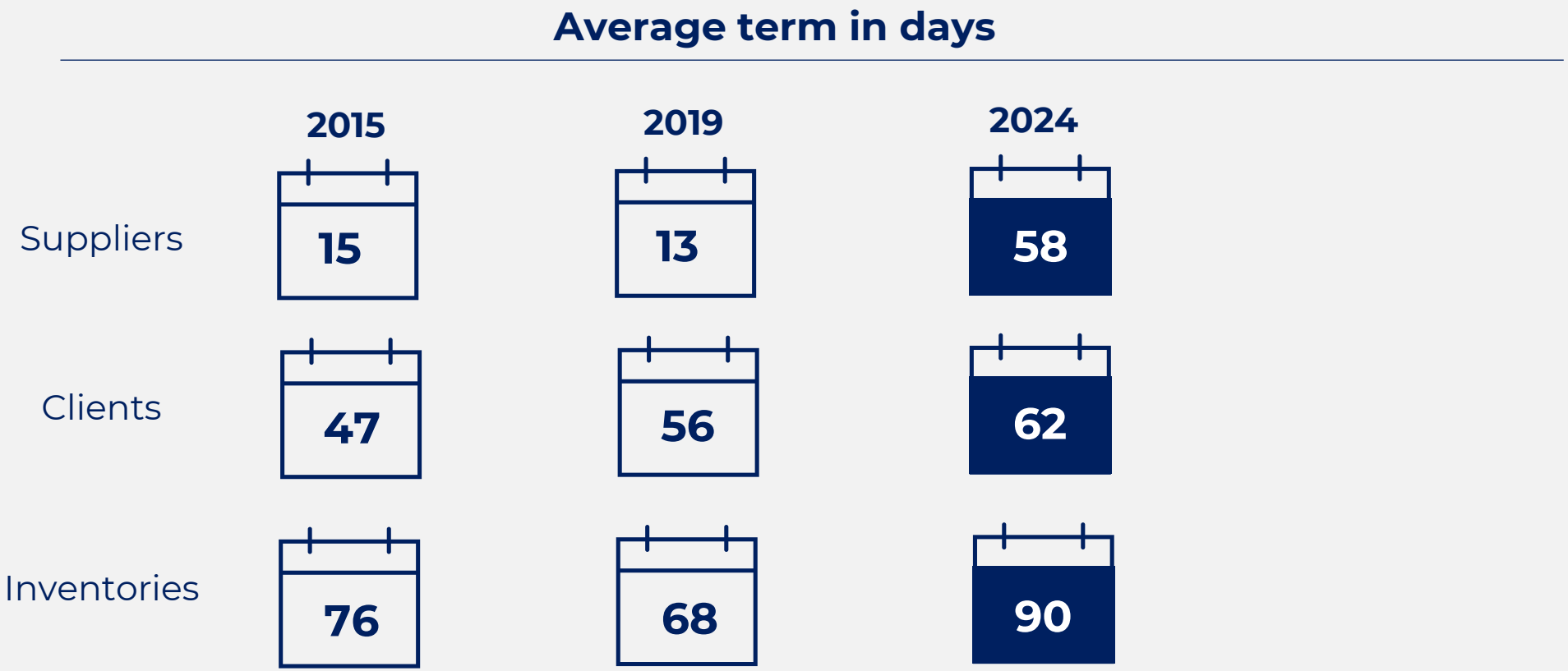
National Long-Term Rating 'AAA' (bra)
Stable Outlook (Fitch Rating)

REMUNERATION

1st Series
Maturity: 7 years
Rate: 3.79% + IPCA

2nd Series
Maturity: 10 years
Rate: 4.13% + IPCA

WORKING CAPITAL RELEASE WITH IMPROVEMENT IN AVERAGE SUPPLIER AND LOWER INVENTORY DAYS IN 2023



Acquisitions



LAS ACACIAS

- Acquired in October/2022 for R$ 105 million;
- Accelerate our internationalization strategy (1 factory and 1 distribution center in Montevideo);
- It is among the top three pasta brands in Uruguay.

INITIATIVES:

① Replacement of suppliers;

② Insertion of Las Acacias products in M. Dias portfolio;

③ Evaluate M. Dias products to incorporate Las Acacias portfolio.



JASMINE

- Acquired in August/2022 for R$ 344 million;
- Reference brand and leader in the market of granolas and healthy cookies;
- Consolidates M. Dias Branco's positioning in the healthy foods market.



LATINEX

- Acquired in March/2021;
- Initial price of R$ 180 million reaching up to R$ 272 million;
- Reinforces our presence in healthy foods and snacks, seasoning, sauces and condiments segments.

FIT FOOD

HEALTHY FOODS

FRONTERA

SNACKS

TASTE&CO

SALTS AND SPICES

smart

SAUCES AND CONDIMENTS

Tyrrells
hand-cooked English crisps

HANDCRAFT CRISPS
(LICENSE DISTRIBUTION)



PIRAQUÊ

- Acquired in May/2018 for R$ 1.5 billion;
- The brand, which has high added value, is already the second largest in our portfolio;
- Since the acquisition, Piraquê has grown rapidly throughout Brazil, improving our mix and average price.

NET REVENUE

TOTAL BRAZIL

R$ 684 Million
2017
Pre-acquisition

→

R$ 1.2 Billion
2024



ESG





OUR PUBLIC COMMITMENTS UNTIL 2030

Caring for the planet (environmental)

Water consumption reduction to 0.40 m3/t product

Use of renewable energy of 90%

Reutilization of 30% of the water consumed

Adoption of two carbon neutral seal product brands

Absolute greenhouse gas (GHG) emissions reduction by 20%

Water capture in areas of water stress reduction by 30%

Zero waste sent to landfills

Recovery of 38% of post-consumption packaging

Use of 100% recyclable and/or postable and/or biodegradable finished product plastic packaging

Reduced input losses in the production process to 0.94% (reduction by 25%)

Reduced finished product waste by 50%

Believing in people (social)

150,000 people impacted by the program to promote entrepreneurship and professional training

80% in employee satisfaction index evaluated in an external survey

40% women in leadership

10 million people impacted by the nutrition education program for the population

Accident frequency rate no higher than 0.5 (own employees)

Severity rate at no more than 8% (own employees)

Market share leadership in four categories with health and nutrition attractions

Strengthening alliances (governance)

80% of purchases from local suppliers

Clean Energy

Partnership with the company Serena, specialized in generating and distributing energy.

_R$ 9 million invested

_3 wind farms in Paulino Neves/MA

_Installed capacity: 97.2 MW

Total redirected to M. Dias Branco: 18 MW (50% of the Company´s need). Target of using 90% renewable by 2030



Here we believe in people

Great Place To Work®
Certificada
Jun/2024 - Jun/2025
BRASIL ™

Since 2023

IGPTWB3

Member of a select group of companies listed on B3

M. Dias Branco

INPACTO

PROGRAM

ALLIANCE FOR THE FUTURE

The project seeks the sustainable development of our supply chain through the M. Dias Branco green seal.

Launched in 2023, our goal is to have 100% critical suppliers evaluated and monitored by 2030.

Program Pillars



ASSESSMENT AND DEVELOPMENT



SOCIAL AND ENVIRONMENTAL MAPPING



COALITIONS AND EXTERNAL CERTIFICATIONS



OTHER INITIATIVES IN SUPPLY MARKETS

ESG and Product Innovation

NET ZERO
CATEGORY
(Granola)





Social Product, with a portion of sales donated to AACD (Association for Assistance to Children with special needs), a non-profit organization that provides rehabilitation and orthopedic services



M. Dias Branco

PRODUCTS

CORPORATE
PRESENTATION

FRONTERA



FIT FOOD



smart



Jasmine



The Maltado Family has grown!



Classic Cookies and Snacks



Cookies

Pasta

Toasts







VITARELLA

Cookies

Pasta

Toasts



Richester

Cookies

Pasta

Cakes







Cookies

Pasta

Toasts







Cookies

Pasta

Toasts







Pasta



Others



EXCLUSIVE BRANDS

Predilleto







Pelaggio



Romanini



M. Dias Branco

LAUNCH

ZERO FRYING

LESS SODIUM

25% less sodium vs fried

AND SO MUCH TASTE







WHEAT FLOUR


Farinha de Trigo
finna
Com Fermento
6 vitaminas
Farinha de Trigo
finna
Tradicional
6 vitaminas


FARINHA
ADRIA
Premium
EXTRA CLARA
Super fina
TIPO 1 • 1kg


isabela
Farinha de Trigo
Tradicional


Medalha de Ouro
PASTEL
Medalha de Ouro


GMT
Adorita
IMPERIAL
DE PADEIRO
MONARCA
MOINHO DIAS BRANCO
FARINHA DE TRIGO INTEGRAL

MARGARINES


Amorella
Amorella

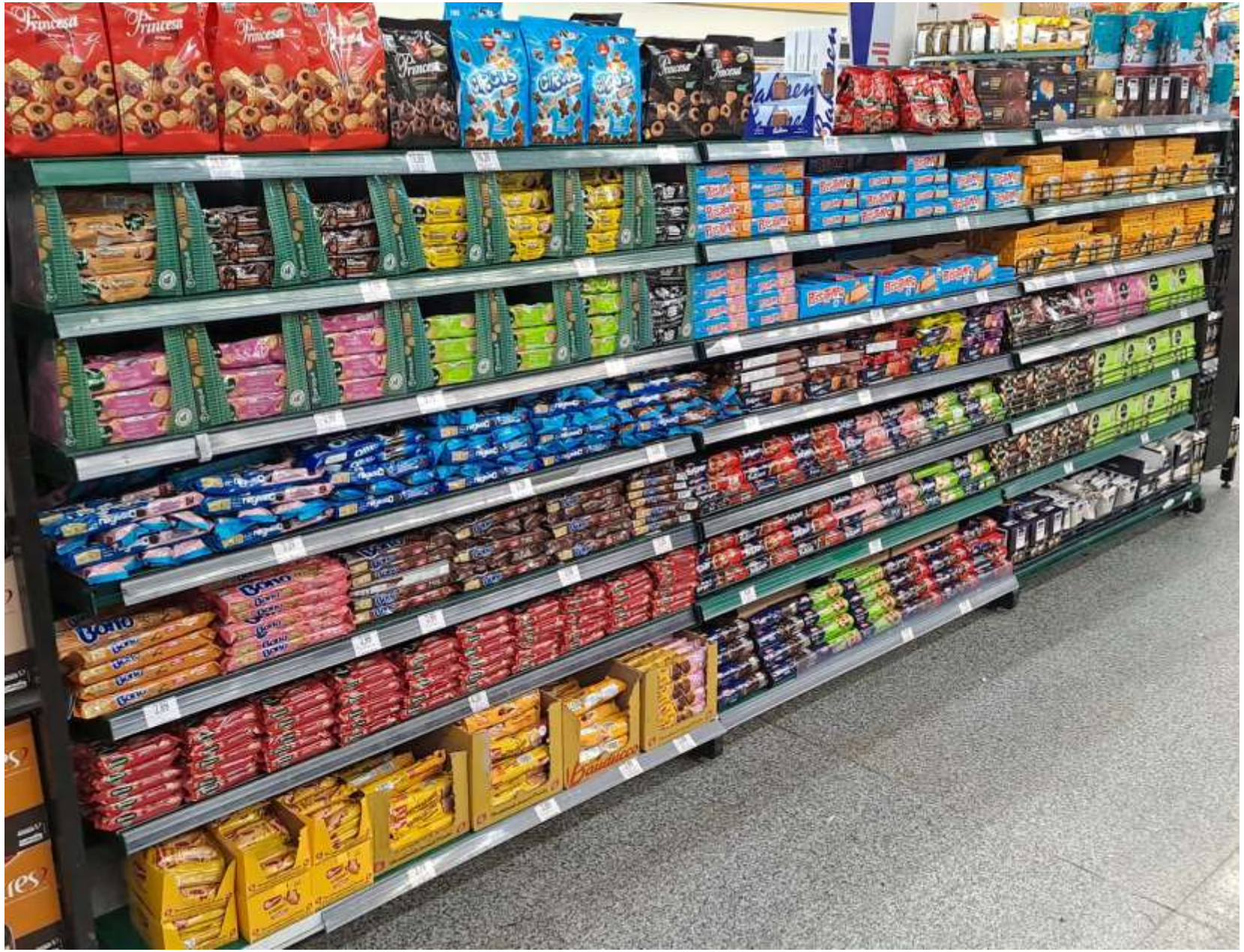

Adorita
Adorita


Puro Sabor
Puro Sabor
Puro Sabor
Puro Sabor
MARGARINA


Medalha de Ouro


VITARELLA
Namesa
VITARELLA


piraquê
UM Q DE PIRAQUÊ


Princesa
Bono




piraquê
AMSTEL
LAGER


CRIAÇÃO
piraquê
ORIGINAL
NATAL
2.59
3.35
piraquê
piraquê




Treloso
Treloso
OFERTA
4L5
OFERTA
4L5
POSITTVAR



M. Dias Branco

PRODUCTION
FACILITIES

CORPORATE
PRESENTATION

PRODUCTION FACILITIES



EUSÉBIO/CE

Cookies & Crackers, Pasta, Toasts, and Wheat Flour and Bran

PRODUCTION FACILITIES



JABOTÃO DOS GUARARAPES/PE

Cookies & Crackers, Chocolate-covered Cookies, and Pasta

PRODUCTION FACILITIES



SALVADOR/BA

Cookies & Crackers, Pasta, Cake Mixes, and Wheat Flour and Bran

PRODUCTION FACILITIES



QUEIMADOS/RJ

Cookies & Crackers and
Potato Snacks

PRODUCTION FACILITIES



RIO DE JANEIRO/RJ

Cookies & Crackers

PRODUCTION FACILITIES



CAMPINA GRANDE DO SUL/PR

Granolas, Cookies & Crackers, Gluten-free Breads, and Grain Processing

PRODUCTION FACILITIES



SÃO CAETANO DO SUL/SP

Pasta

PRODUCTION FACILITIES



ROLÂNDIA/PR

Wheat Flour and Bran

PRODUCTION FACILITIES



BENTO GOLÇALVES/RS

Cookies & Crackers, Pasta,
and Wheat Flour and Bran

PRODUCTION FACILITIES



LAS ACACIAS/URUGUAY

Pasta

PRODUCTION FACILITIES



FORTALEZA/CE

Wheat Flour and Bran

PRODUCTION FACILITIES



FORTALEZA (GME) /CE

Special Margarines and
Vegetable Shortening

PRODUCTION FACILITIES



MARACANAÚ/CE

Cookies & Crackers, Pasta, Cakes, and Snacks

PRODUCTION FACILITIES



CABEDELO/PB

Wheat Flour and Bran, and Pasta

PRODUCTION FACILITIES



NATAL/RN

Wheat Flour and Bran, and Pasta

Results Presentation 4Q24 | 2024

MDIA3

February 24, 2025



The statements contained in this document related to the management's perspectives on M. Dias Branco's business are merely trends and, as such, are based exclusively on the management's perspectives on the continuity of past and present actions, and on facts that have already occurred. These trends do not constitute projections or estimates and can be substantially altered by changes in market conditions and in the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets.



Evolution in the Shareholder Remuneration Policy:

MONTHLY DIVIDEND PAYMENTS

NEW	2025	80% Payout*	**MONTHLY PAYMENTS** OF R$ 0.03/share, totaling R$0.09/share IN THE QUARTER + Supplement in the following year
	2023	80%	R$0.06/share IN THE QUARTER + Supplement in the following year
	2021	60%	R$0.05/share IN THE QUARTER + Supplement in the following year
	Until 2020	40%	Payment in the following year

*percentage of distributable net profit

Net Revenue
(R$ Billion)

4Q24

2.5

-10% vs. 4Q23

+4% vs. 3Q24

2024

9.7

-11% vs. 2023

Volume
(Thousand ton.)

431

-10% vs. 4Q23

+3% vs. 3Q24

1,755

-2% vs. 2023

EBITDA
(R$ Million)

355

-20% vs. 4Q23

+55% vs. 3Q24

1,198

-16% vs. 2023

Net Income
(R$ Million)

177

-48% vs. 4Q23

+42% vs. 3Q24

646

-27% vs. 2023

Cash Flow
(R$ Million)

175

-70% vs. 4Q23

+160% vs. 3Q24

592

-72% vs. 2023



MARKET
&
NET REVENUE

M. Dias Branco



The markets (*sell-out*) for cookies and pasta grew in volume and value.

COOKIES & CRACKERS



	4Q24 vs. 4Q23	2024 vs. 2023
Value Sold	+4%	+2%
Volume Sold	+1%	+2%
Units Sold	+4%	+4%
Average Price (R$/Kg)	+3%	0%

PASTA



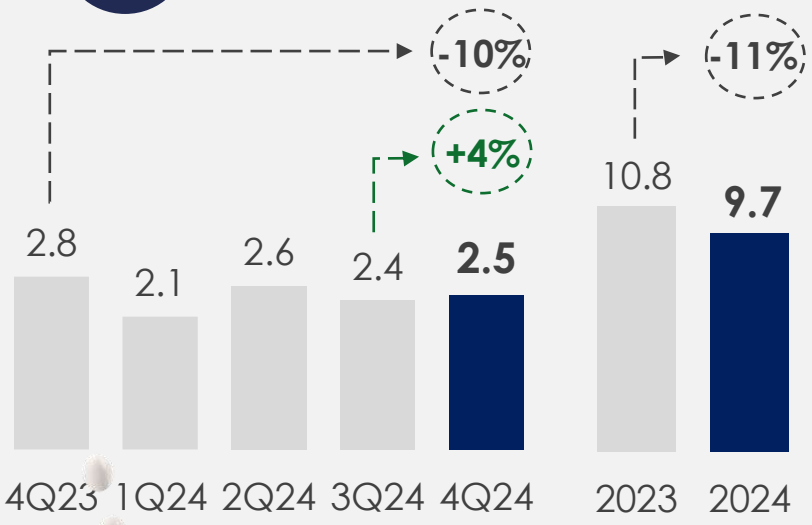
	4Q24 vs. 4Q23	2024 vs. 2023
Value Sold	+1%	+2%
Volume Sold	+3%	+5%
Units Sold	+3%	+7%
Average Price (R$/Kg)	-2%	-3%

Source: Nielsen – Retail Index. Total Brazil. INA+C&C.

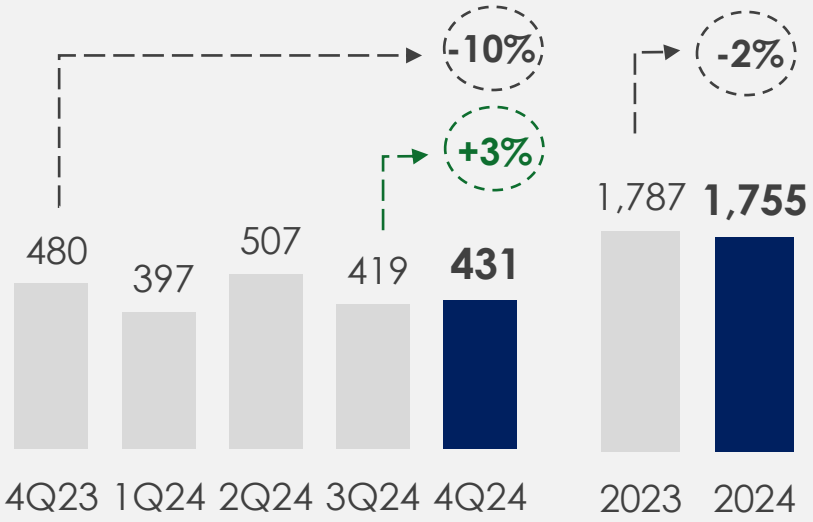


Sequential improvement!!! In 4Q24, net revenue increased by 4% compared to 3Q24, with an increase in sales volumes (+3%) and average price (+2%).

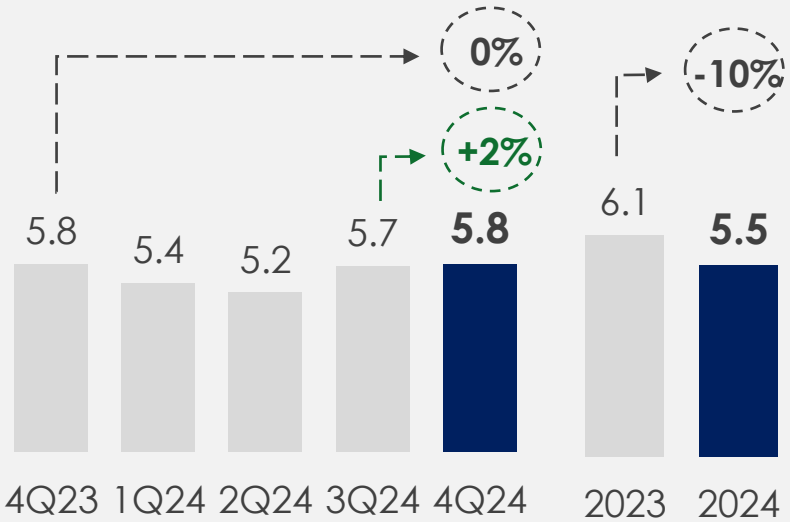
Net Revenue
(R$ billion)



Sales Volume
(Thousand Ton.)



Average Price
(R$/Kg)





Sequential improvement in Net Revenue in the three groups of categories

Net revenue, volume and price	4Q24	4Q23	Var. %	3Q24	Var. %
Sales volume (thousand ton.)	**431**	**480**	**-10%**	**419**	**+3%**
Average price (R$/kg)	**5.8**	**5.8**	**0%**	**5.7**	**+2%**
Net revenue (R$ million)	**2,489**	**2,771**	**-10%**	**2,404**	**+4%**
Core Products*	1,917	2,171	-12%	1,860	**+3%**
Wheat Milling and Refined Oils**	442	484	-9%	419	**+5%**
Adjacencies***	131	115	+13%	125	**+5%**

**Cookies and Crackers, Pasta and Margarine;
**Wheat Flour, Bran and Industrial Vegetable Shortening;
***Cakes, snacks, cake mix, packaged toast, healthy products, sauces and seasonings.



In 2024, gain in market share volume in domestic wheat flour, and cookies.



Cookies & Crackers

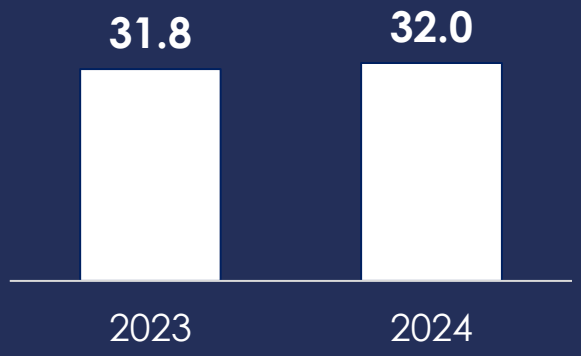


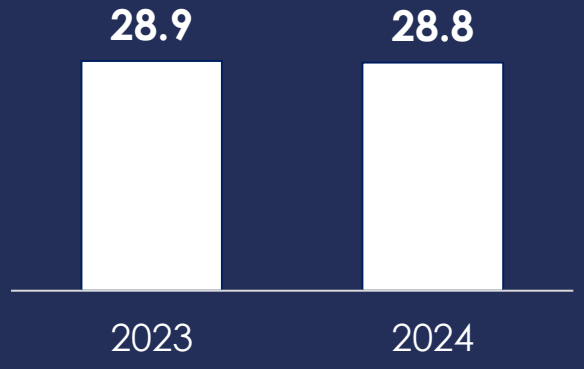
Pasta

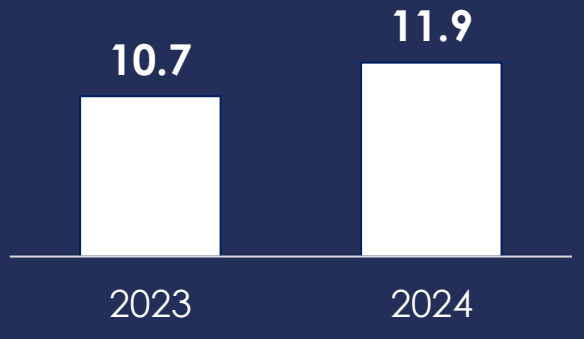


Wheat Flour

Market share % volume Brazil











Source: Nielsen – Retail Index. Total Brazil. INA+C&C.

2024 LAUNCHES

M. Dias Branco



New Ramen.

ZERO FRYING. FULL FLAVOR.




COOKIES
gòiabinha
ORIGINAL
PEDAÇOS DE GOIABADA DE VERDADE
piraquê
DESDE 1930
Peso Líq./ Neto/ Net Wt. 80 g
gòiabinha
ORIGINAL
piraquê
PIECES OF REAL GUAVA
piraquê
EXPERIMENTE O ORIGINAL

Dive into deliciousness.

Check out the **releases**.



Jasmine

ONE HEALTHY HABIT LEADS TO ANOTHER

VEGANO

VITAMINAS 11 &MINERAIS

CARBONO NEUTRO POR COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



Jasmine

ONE HEALTHY HABIT LEADS TO ANOTHER

VEGANO

RICO EM FIBRAS

CARBONO NEUTRO POR COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



EXTRAORDINARY ITEMS IN EBITDA 4Q24 AND 2024

M. Dias Branco



EBITDA in 4Q24 and 2024 was impacted by Extraordinary Items.

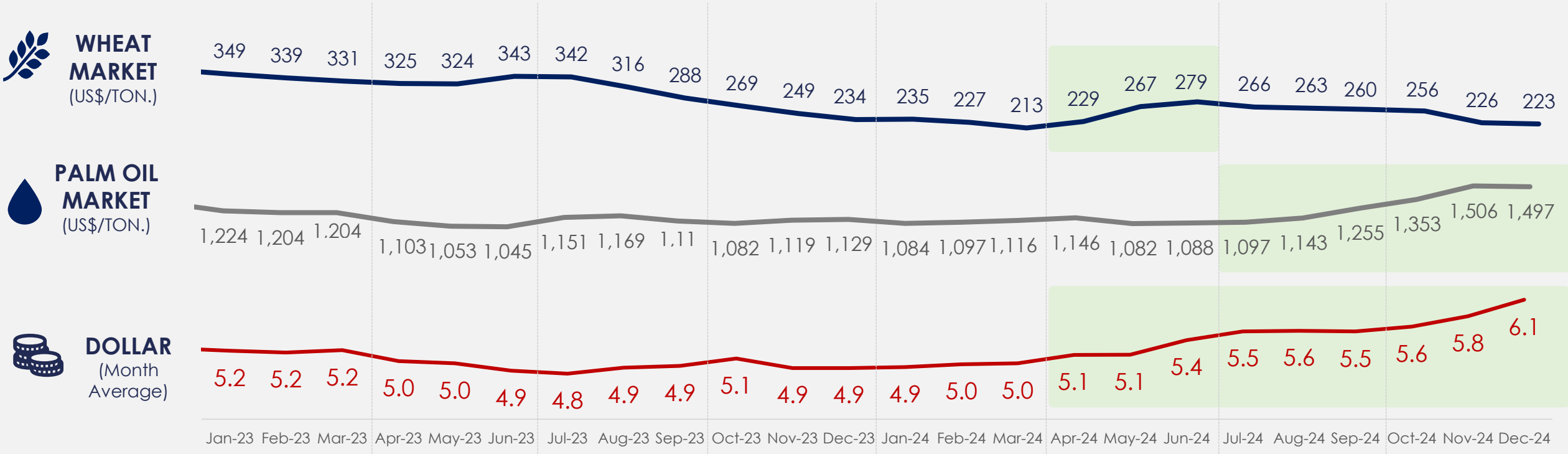
	Favorable	Unfavorable		Total
4Q24	R$ 131 million	R$ 52 million	=	R$ 79 million
	• Tax subsidy credits; • Reversal of the provision of profit-sharing.	• Restructuring carried out in 4Q24, among other factors.		
2024	-	R$ 112 million	=	R$ 112 million
		• Restructuring carried out in 4Q24, among other factors; • Scheduled interruptions for the implementation of SAP in Jan/24.		



COSTS & EXPENSES



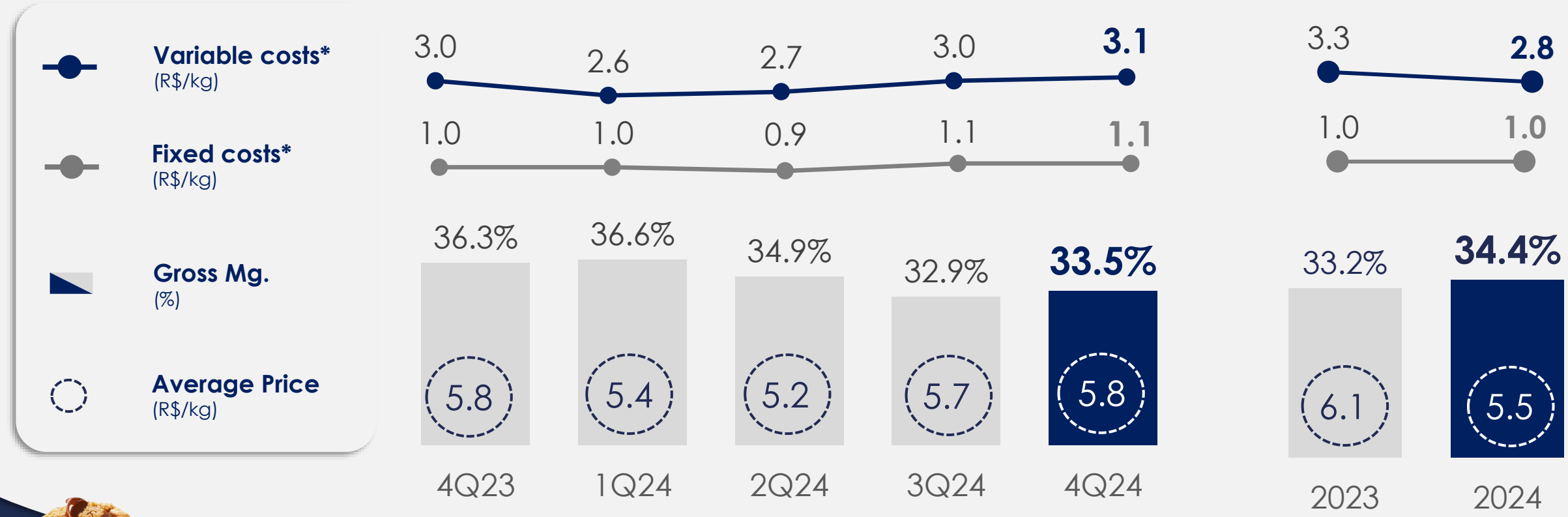
In wheat, after a rise in 2Q24 due to the drought in Russia, prices fell, due to the reduction in imports by Turkey and better expectations for the American harvest. Palm oil increased in 2H24 due to adverse weather conditions, especially in Malaysia and South America.



Source: Wheat - SAFRAS & Mercado; **Palm oil –** Rotterdam; **Dollar** - Banco Central.



Contraction of the gross margin over the course of 2024 due to the depreciation of the Real, the increase in wheat price in dollars in 2Q24 and palm oil price in 2H24. In 4Q24, the gross margin was favorably impacted by R$ 82 million from extraordinary items, equivalent to 3.3 p.p. in the gross margin.



*Without incentives



Adjustments in the logistics, production and distribution network to increase operational efficiency



Oct/24: We transferred the production of pasta from the **Madureira** plant in Rio de Janeiro to other units, ensuring greater operational efficiency and agility in product delivery.



Jan/25: We have deactivated the **Lençóis Paulista** plant, in the State of São Paulo, relocating production to other facilities.



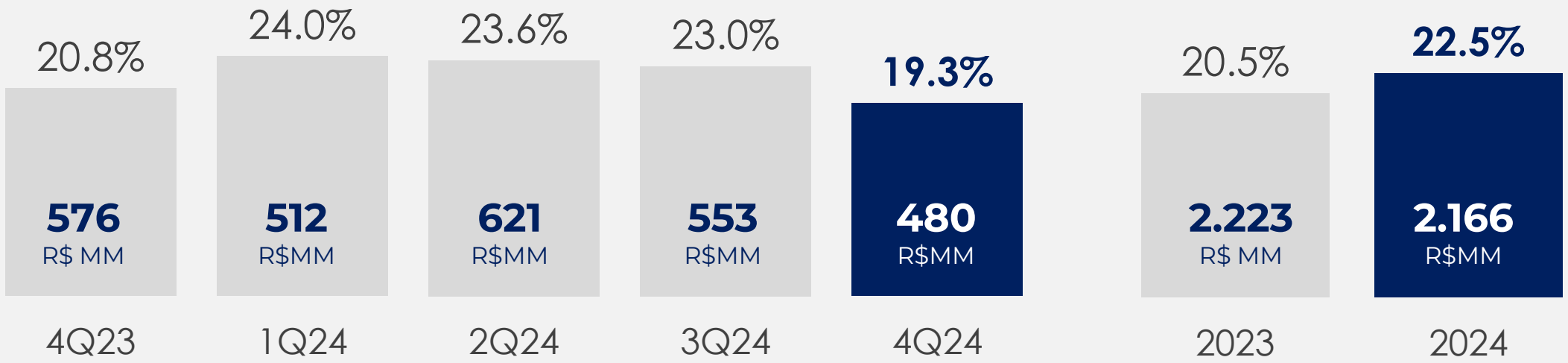
2024-2025: In January 2024 we closed the distribution center in **Belford Roxo** (RJ) and in January 2025, we closed the distribution centers of **Aracaju** (SE) and **São Luís** (MA), to optimize the logistics network.



In 4Q24, expenses as a percentage of Net Revenue decreased compared to 3Q24 and 4Q23, reflecting continuous efforts to reduce expenses, demonstrating our ability to respond to an adverse cost scenario. In 4Q24, extraordinary items added up R$ 25 million.

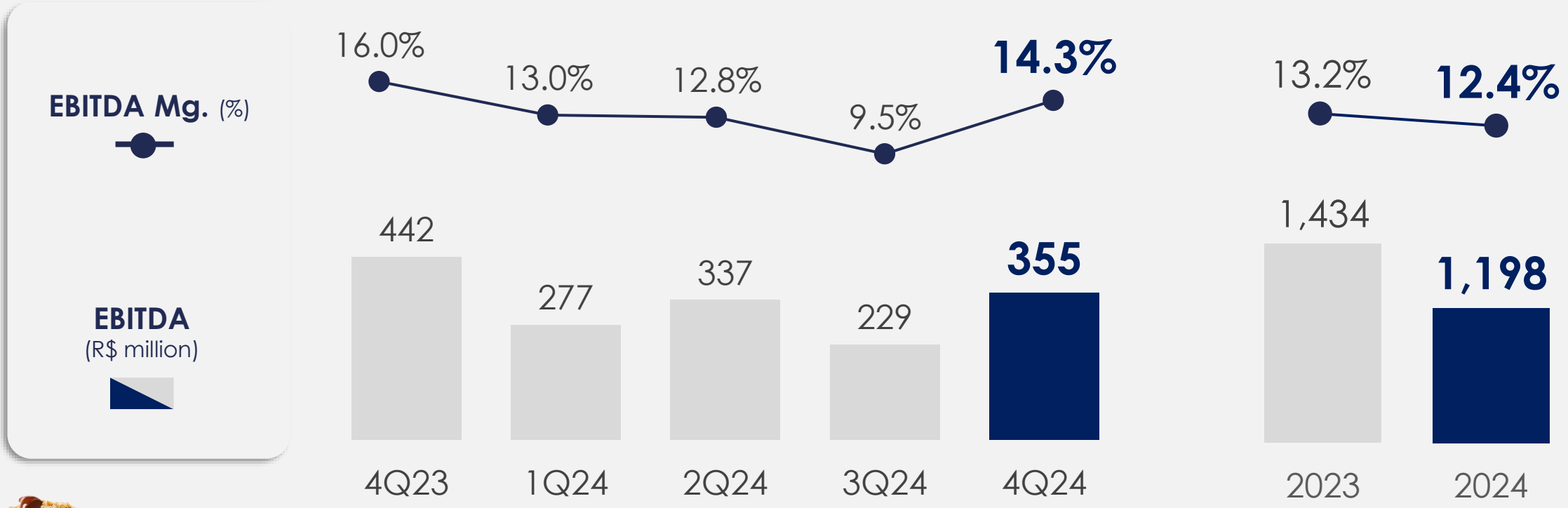
Selling and Administrative Expenses (SG&A)

(% of Net Revenue)



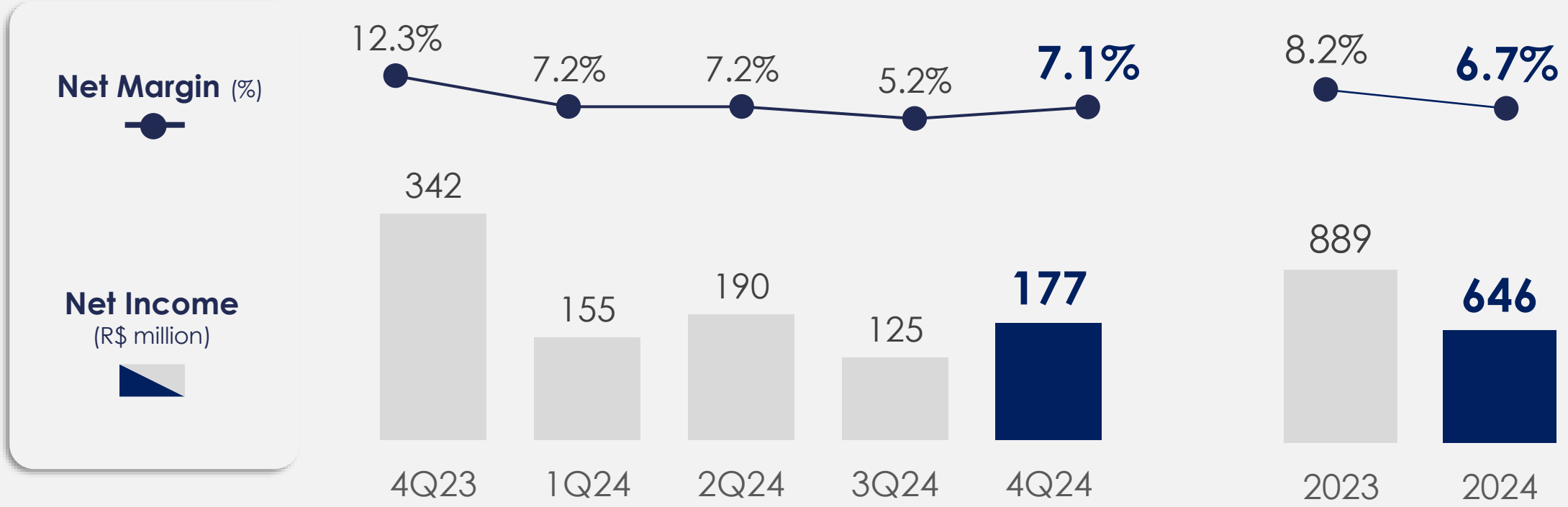


In 4Q24, EBITDA reached R$ 355.3 million, growth of 55% vs. 3Q24, and EBITDA Margin of 14.3%. The quarter was favorably impacted by R$ 79 million from extraordinary items and the year was negatively impacted by R$ 112 million.





Net Income of R$ 176.5 million in 4Q24, 41.5% higher than in 3Q24, as a result of the sequential improvement in sales and margins. In addition, Net Income for the year reflects the negative impact of the taxation of subsidies (Law 14,789/24).





CASH FLOW, DEBT AND INVESTMENTS

M. Dias Branco



R$ 175 million in operating cash generation in 4Q24, with working capital consumption of R$ 241 million.

4Q24	vs. 4Q23		2024	vs. 2023
175	584	Cash Flow from Operating Activities*	592	2,126
355	442	EBITDA	1,198	1,434
(241)	121	Assets and Liabilities Variation	(699)	825
60	19	Others	93	(133)

** Net Cash provided by operating activities*



In 4Q24, stability in receivables and decrease in suppliers and inventories.

Average term in days

	4Q23		3Q24		4Q24
Suppliers	59	+10 days	69	-14 days	55
Receivables	60	-	60	-	60
Inventories	64	+44 days	108	-23 days	85

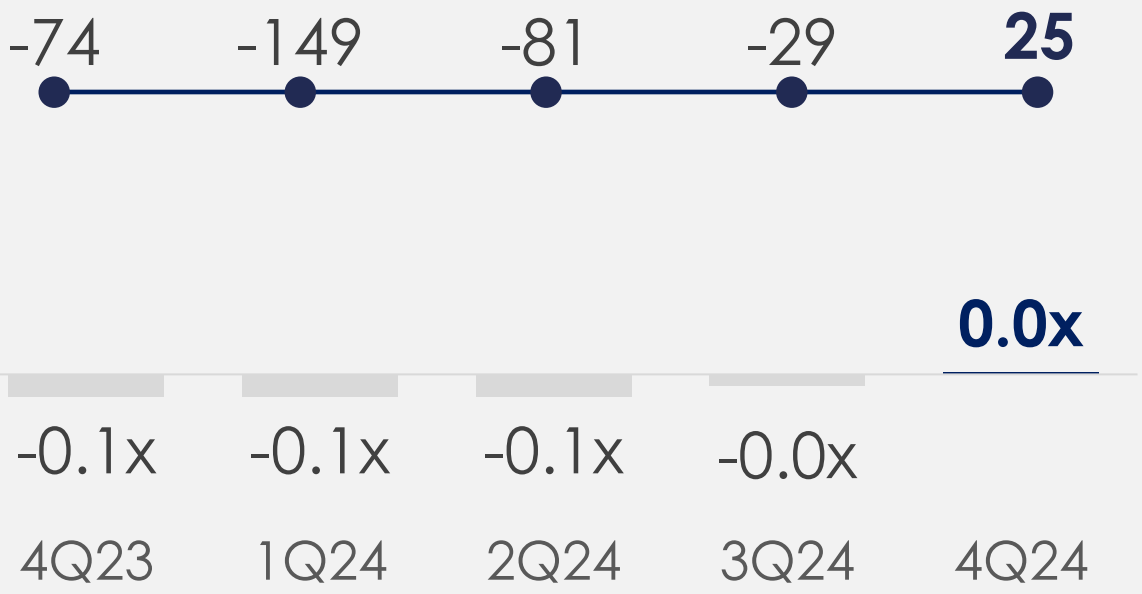


We ended 4Q24 with R$ 2.1 billion in cash and a net debt position of R$ 25 million.

Net Debt
(R$ Million)

Leverage
(Net Debt/EBITDA
last 12 months)

Leverage
Net (Cash) Debt / EBITDA (last 12 months)



NATIONAL RATING
FITCH RATINGS

AAA

Stable Outlook
Rating Reaffirmed

7th CONSECUTIVE
YEAR



We ended 4Q24 with 53.8% of the debt in the long-term and maintenance of the Rating AAA Stable Outlook, reaffirmed by Fitch for the 7th consecutive year.

R$ 2,390
R$ MM

Total Debt

R$ 1,104
R$ MM

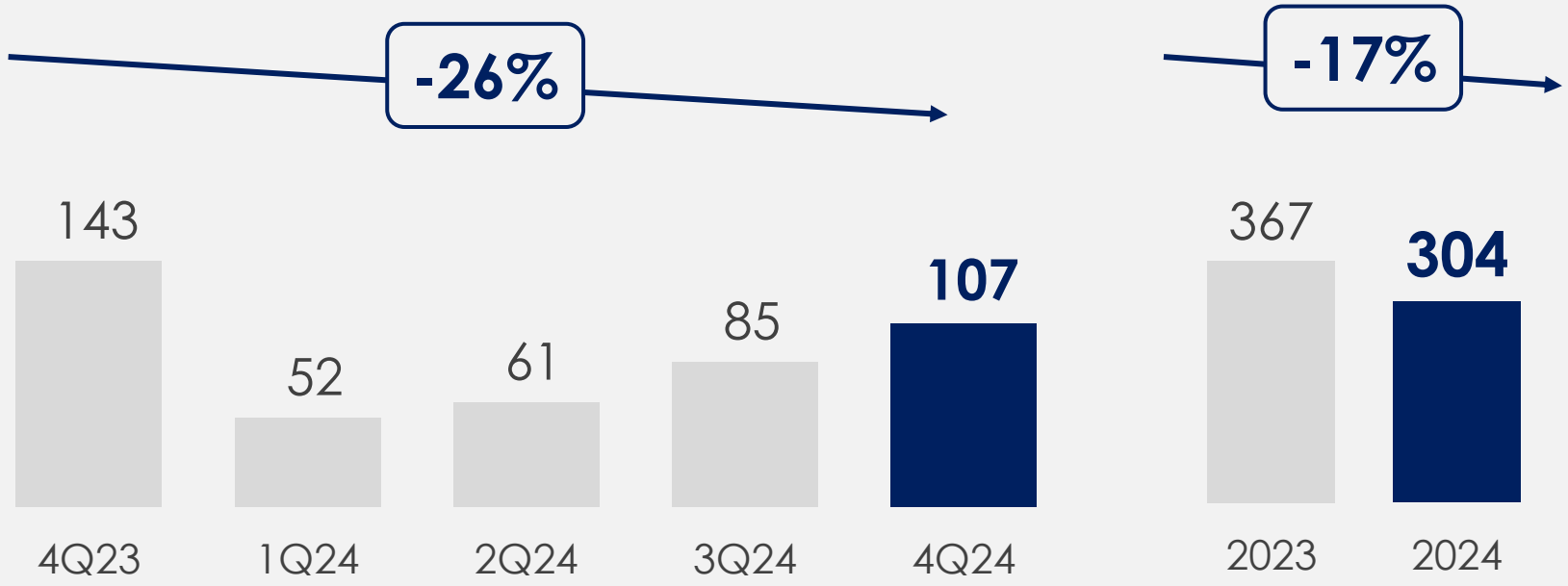
46%
Due date
Short term

R$ 22	**R$ 19**	**R$ 1,245**
R$ MM	R$ MM	R$ MM
1%	**1%**	**52%**
Due date **2026**	Due date **2027**	Due date **2028** on wards



R$ 107 million in investments in 4Q24. On year, decline of 17%, considering that the investments for the implementation of SAP were made mainly in 2023.

Total Investments
(R$ Million)





Profitable Growth Strategy

1 CORE BUSINESS

2 OTHER CATEGORIES

3 INTERNATIONAL

EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY PROGRAM



Ongoing actions to recover results and adjust our structure

- Consolidation of the commercial team in a single national leadership, discontinuing the approach of Attack and Defense
- Optimization of the organizational structure
- Creation of a team focused entirely on Food Service
- Adjustments of the logistics, production and distribution network
- Allocation of the Revenue Management team to the Vice-Presidency of Investments and Controllership and review of the pricing policy
- Strengthening of exports
- Consolidation of a team dedicated entirely to commercial excellence, including the Go To Market
- Coordinated effort to reduce SG&A



ESG

M. Dias Branco



Main Indicators – 4Q24 vs. 4Q23 | 2024 vs. 2023



CARING FOR THE PLANET

	4Q24 vs. 4Q23	2024 vs. 2023
Water consumption (m^3/Ton.)	+9.7%	-0.7%
Reclaim of water (%)	-2.1p.p.	-0.2p.p.
Waste send to landfills (%)	-0.9p.p.	-2.2p.p.
Input losses in the production process(%)	+0.6p.p.	+0.4p.p.
Finished product waste (%)	0.0p.p.	0.0p.p.



BELIEVING IN PEOPLE

	4Q4 vs. 4Q23	2024 vs. 2023
Women in leadership* (%)	+2.1p.p.	+2.1p.p.
Frequency of occupational accidents (rate)	+11.9%	-15.0%
Occupational accident severity (rate)	+59.2%	+13.1%

*** 26.7% in 4Q24 | 2024 (24.6% in 4Q23 | 2023)**



STRENGTHENING ALLIANCES

	4Q24 vs. 4Q23	2024 vs. 2023
Purchases from local suppliers (%)	+1.6p.p.	-0.8p.p.
Goals of the 100% Transparency Movement	(New indicator)*	

*In 2024, we announced three goals, exceeding the targets set by the Movement for this period.

M. Dias Branco

Highlights 2024



Institutional Investor:
Best IR Program
Food and Beverage
(ranking América Latina Midcap)



Anefac Transparency trophy:
Transparency trophy and award for Good ESG Practices



Great Place to Work:
For the second consecutive year, we received the international seal



Conexão Mulher:
Program to boost female leadership



We joined the 100% Transparency Movement, UN Global Compact Movement



Anti-Bribery ISO Certification
Acquisition of ISO 37001 certification



97.78% adherence to the CVM Governance Report



Gustavo Lopes Theodozio
Vice-President of Investments and Controllership
E-mail: gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br

Fabio Cefaly
New Business and Investor Relations Officer
E-mail: fabio.cefaly@mdiasbranco.com.br

Rodrigo Ishiwa
Investor Relations Manager
E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Everlene Pessoa
Investor Relations Specialist
E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Lucas Laport
Investor Relations Intern
E-mail: ri@mdiasbranco.com.br