



*M. Dias Branco*

# Divulgação dos Resultados 4T25 | 2025

---

**MDIA3**

26 de fevereiro de 2026

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



RECEITA  
LÍQUIDA

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



VOLUME  
VENDIDO

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



EBITDA

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



LUCRO  
LÍQUIDO

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



GERAÇÃO  
DE CAIXA

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

MDIA3

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

### WEBINAR 4T25

27 de fevereiro de 2026

11h (Brasília) | 09h (Nova York)

Zoom Meetings: [Clique Aqui](#)

Youtube: [Clique Aqui](#)

### MDIA3

Fechamento em 30/12/2025

Cotação: R\$ 23,96 por ação

Valor de Mercado: R\$ 8,1 bilhões

### CONTATOS RI

**Gustavo Lopes Theodozio**

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria

**Fabio Cefaly**

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

**Rodrigo Ishiwa**

Gerente de Relações com Investidores

**Everlene Pessoa**

Especialista de Relações com Investidores

**Lucas Laport**

Assistente de Relações com Investidores

Contato: [ri@mdiasbranco.com.br](mailto:ri@mdiasbranco.com.br)



## DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

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

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

\* Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais.



## Receita Líquida

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

\*Biscoitos, Massas e Margarinas;

\*\*Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;

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

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

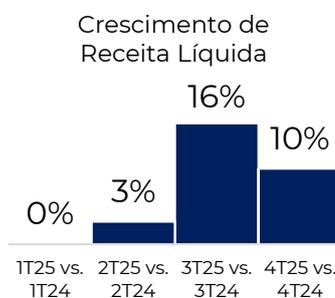
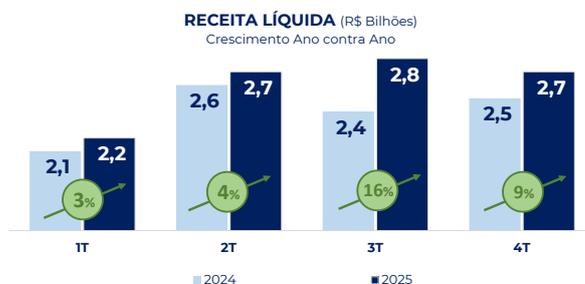


Essa reestruturação criou as condições para que as decisões de negócio sejam centradas nos consumidores e equilibrou a alocação de investimentos entre Marketing e Trade Marketing.

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

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

**PRODUTOS PRINCIPAIS:** fortalecemos nossa presença nos pontos de vendas (PDV) através da execução do Loja Perfeita<sup>1</sup>, da redistribuição dos investimentos em marketing e trade marketing e da recuperação dos resultados em mercados chave e com alto potencial de crescimento, como o Estado de São Paulo.



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

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



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



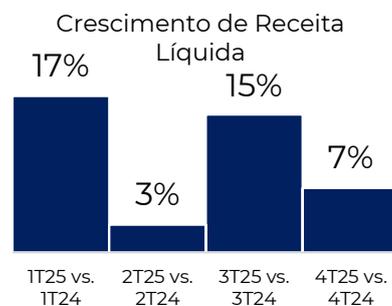
Em dez/25, realizamos a ação “Heróis do PDV” com mais de 800 colaboradores em todo o Brasil, de todos os níveis hierárquicos, reforçando a cultura de colaboração, foco no consumidor e integração entre áreas. A iniciativa aproximou as equipes corporativas à rotina dos pontos de venda, com atividades que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



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

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

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



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

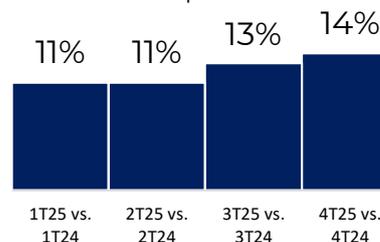
Esse conjunto de iniciativas, aliado a um portfólio amplo e diferenciado que inclui a linha de Granola Premium *Low Carb*, pães sem glúten e cookies da marca Jasmine, além da linha de chocolates Fit Food com proposta mais saudáveis, com maior teor de cacau e redução ou ausência de adição de açúcar, atendendo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

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

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

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

Crescimento de Receita Líquida



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

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

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

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

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

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

## Market share

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



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

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

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

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

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

## Custos

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

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

<sup>2</sup> Mídia fora do ambiente doméstico como espaços públicos ou locais de grande circulação.

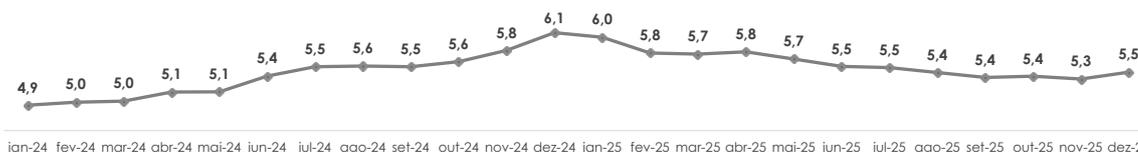
de mão de obra refletiram uma base de comparação desfavorável, uma vez que, em 2025, houve o provisionamento de participação nos lucros (PLR), ante estorno registrado em 2024 (no 4T24).

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

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

**Preço de Mercado - Trigo e Óleo de Palma**

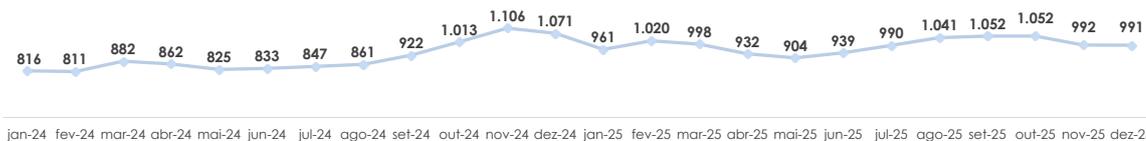
**DÓLAR**  
(Média Mês)



**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/>.

## Mercado - TRIGO

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

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

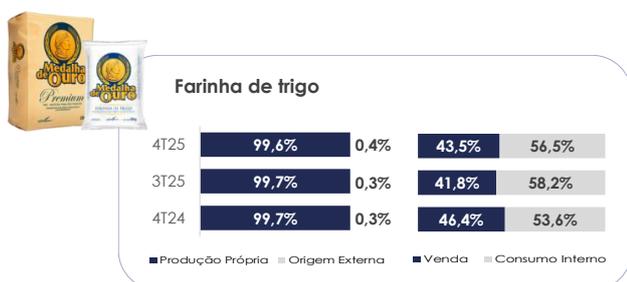
## Mercado – ÓLEO DE PALMA

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

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

## Verticalização

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



## Nível de utilização da capacidade de produção

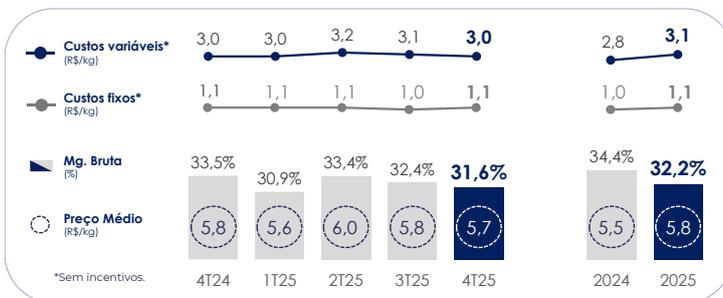
Encerramos 2025 com um nível de utilização da capacidade de 60,4%, maior que 2024, dado o crescimento dos volumes vendidos.

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

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

## Lucro Bruto e Margem Bruta

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



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

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

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

## Despesas Operacionais

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

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

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

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

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

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

## Resultado Financeiro

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

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

## Tributos sobre o Resultado

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

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

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

## Ágio

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

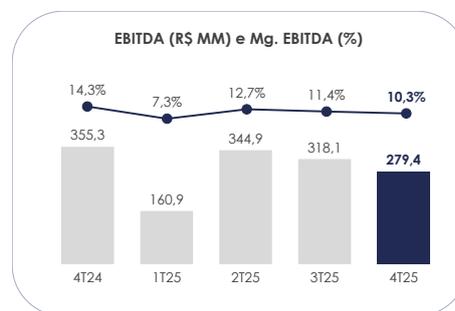
Com a incorporação da Latinex pela Jasmine, aprovada em 01 de agosto de 2023, a Jasmine iniciou, a partir de setembro, a amortização fiscal do ágio apurado na operação de aquisição, no valor de R\$ 156,1 milhões. A amortização se dará em um prazo mínimo de dez anos.

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

## EBITDA e Lucro Líquido

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

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



### EBITDA A PARTIR DO LUCRO LÍQUIDO

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

### EBITDA A PARTIR DA RECEITA LÍQUIDA

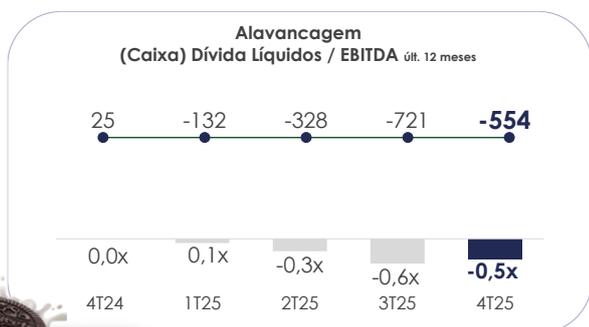
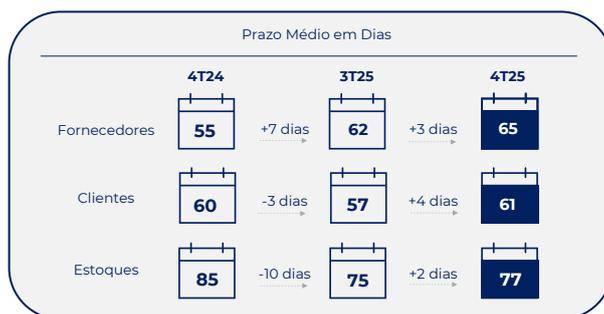
CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.720,9</b>	<b>2.489,0</b>	<b>9,3%</b>	<b>2.784,4</b>	<b>-2,3%</b>	<b>10.437,6</b>	<b>9.662,9</b>	<b>8,0%</b>
Custos dos produtos vendidos - CPV	(1.966,5)	(1.793,7)	9,6%	(2.004,4)	-1,9%	(7.544,0)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

## Dívida, Capitalização e Caixa

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

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

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



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

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

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

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

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

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

## Investimentos

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

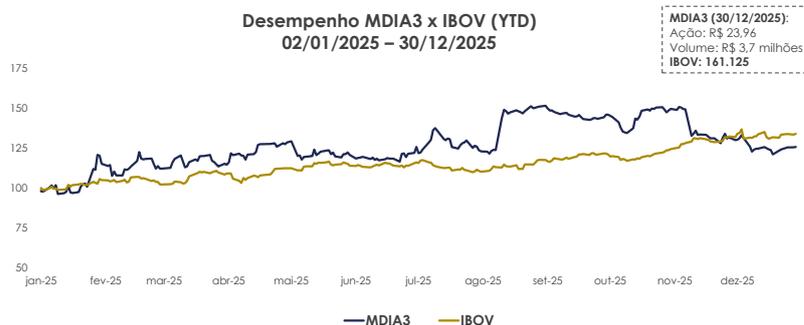
No 4T25, 77,9% dos investimentos foram para manutenção e 22,1% destinados à expansão.

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

## MERCADO DE CAPITAIS

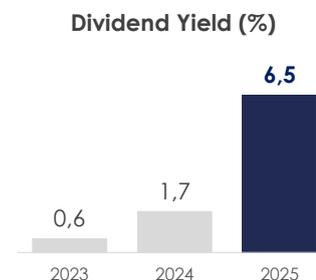
Em 2025, as ações emitidas pela Companhia (MDIA3) valorizaram 26%.

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



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

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



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

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

## DESEMPENHO SOCIOAMBIENTAL

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

### Principais Indicadores – 4T25 vs. 4T24



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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Compras de fornecedores locais<sup>4</sup>:** redução em virtude da necessidade de aquisição de óleo de palma fora do mercado nacional, dada a limitação da oferta local;

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

### Compartilhamos, a seguir, os destaques de 2025:



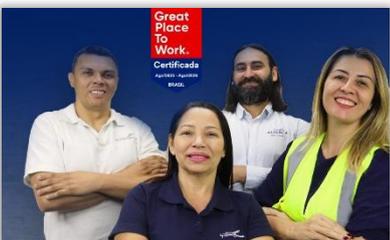
**Nosso Programa de Relações com Investidores foi reconhecido como o melhor do segmento de alimentos e bebidas do ranking América Latina Midcap**, pela Institutional Investor, pelo segundo ano consecutivo, colocando a M. Dias Branco entre as 50 melhores desta região – *Most Honored Company*. Além disso,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



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



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



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

<sup>4</sup> O resultado do indicador não contempla trigo.

## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

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

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

### Demonstração do Resultado

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

## Balanço Patrimonial

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

**Demonstração do Fluxo de Caixa**

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

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

DELICIOS

Estrela

finna

FIT FOOD

ff  
FORTALEZA

FRONTERA

isabela

Jasmine

ALIMENTOS  
Las Acacias

Medalha de OURO

Pelaggio

PILAR  
DESDE 1975

piraquê

Predileto  
Vinhos de Qualidade

Puro Sabor

Richester

SAISTOS

smart

TASTE&CO

VITARELLA



*M. Dias Branco*

**Earnings Release**  
**4Q25 | 2025**

---

**MDIA3**

February 26<sup>th</sup>, 2026

## 2025 | Net Revenue of R\$ 10.4 billion (+8%), Net Income of R\$ 660 million (+2%) and Operational Cash Generation of R\$ 1.4 billion (+138%)



**R\$ 2.7 billion** in 4Q25, +9% vs. 4Q24;  
**R\$ 10.4 billion** in 2025, +8% vs. 2024;



**475 thousand tons** sold in 4Q25, +10% vs. 4Q24;  
**1,810 thousand tons** sold in 2025, +3% vs. 2024;



**R\$ 279 million** in 4Q25, -21% vs. 4Q24 (R\$ 79 million of positive extraordinary items in 4Q24);  
**R\$ 1.1 billion** in 2025, -8% vs. 2024;



**R\$ 158 million** in 4Q25, -11% vs. 4Q24;  
**R\$ 660 million** in 2025, +2% vs. 2024;



**R\$ 181 million** in 4Q25, +4% vs. 4Q24;  
**R\$ 1.4 billion** in 2025, +138% vs. 2024;



**In 2025, MDIA3 appreciated 26%, with R\$ 439 million paid in dividends.**

### WEBINAR 4Q25

February 27<sup>th</sup>, 2026

11 AM (Brasília time) | 09 AM (New York time)

Zoom Meetings: [Clique Aqui](#)

Youtube: [Clique Aqui](#)

### MDIA3

Closing on 12/30/2025

Share price: R\$ 23.96 per share

Market cap: R\$ 8.1 billion

### IR CONTACT

**Gustavo Lopes Theodozio**

Vice-President of Investments and Controllershship

**Fabio Cefaly**

New Business and Investor Relations Officer

**Rodrigo Ishiwa**

Executive Investor Relations Manager

**Everlene Pessoa**

Investor Relations Specialist

**Lucas Laport**

Investor Relations Assistant

Contact: [ri@mdiasbranco.com.br](mailto:ri@mdiasbranco.com.br)



## ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

**MDIA3**, the leader in the Brazilian cookies and crackers, pasta, granolas and healthy cookies markets releases the results for the **fourth quarter of 2025 (4T25) and for the year (2025)**.

Financial and Operating Results	4Q25	4Q24	Var. %	3Q25	Var. %	2025	2024	Var. %
Net Revenue (R\$ million)	2,720.9	2,489.0	9.3%	2,784.4	-2.3%	10,437.6	9,662.9	8.0%
Total Sales Volume (thousand tonnes)	475.4	431.4	10.2%	482.9	-1.6%	1,809.7	1,754.8	3.1%
Net Income (R\$ million)	157.9	176.5	-10.5%	216.1	-26.9%	659.8	646.0	2.1%
EBITDA (R\$ million)	279.4	355.3	-21.4%	318.1	-12.2%	1,103.3	1,198.3	-7.9%
EBITDA Margin	10.3%	14.3%	-4 p.p	11.4%	-1.1 p.p	10.6%	12.4%	-1.8 p.p
Net (Cash) Debt (R\$ million)	-554.1	24.6	n/a	-720.6	-23.1%	-554.1	24.6	n/a
Net (Cash) Debt / EBITDA (last 12 months)	-0.5	0.0	n/a	-0.6	-16.7%	-0.5	0.0	n/a
Capex (R\$ million)	86.8	106.8	-18.7%	62.7	38.4%	291.2	304.4	-4.3%
Net Cash generated from operating activities*	181.3	175.0	3.6%	530.2	-65.8%	1,407.9	591.7	137.9%

\*Net Cash generated from operating activities.



## Net Revenue

Net revenue, volume and price	4Q25	4Q24	Var. %	3Q25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Volume</b>	<b>475.4</b>	<b>431.4</b>	<b>10.2%</b>	<b>482.9</b>	<b>-1.6%</b>	<b>1,809.7</b>	<b>1,754.8</b>	<b>3.1%</b>
<b>Price</b>	<b>5.7</b>	<b>5.8</b>	<b>-0.9%</b>	<b>5.8</b>	<b>-0.9%</b>	<b>5.8</b>	<b>5.5</b>	<b>4.7%</b>
<b>Net Revenue</b>	<b>2,720.9</b>	<b>2,489.0</b>	<b>9.3%</b>	<b>2,784.4</b>	<b>-2.3%</b>	<b>10,437.6</b>	<b>9,662.9</b>	<b>8.0%</b>
Core Products*	2,100.2	1,916.7	9.6%	2,160.2	-2.8%	8,069.6	7,521.9	7.3%
Wheat Mills and Refining of Vegetable Oils**	472.1	441.7	6.9%	483.4	-2.3%	1,827.9	1,659.1	10.2%
Adjacencies***	148.6	130.6	13.8%	140.8	5.5%	540.1	481.9	12.1%

\*Cookies and Crackers, Pasta and Margarine;

\*\*Wheat Flour, Bran and Industrial Vegetable Shortening;

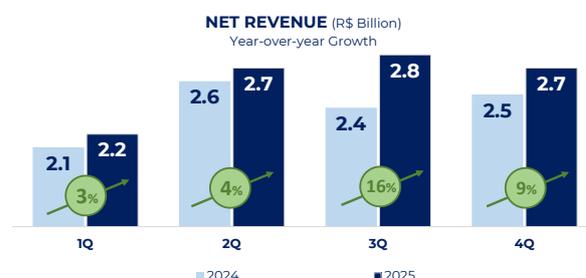
\*\*\*Cakes, snacks, cake mix, packaged toast, healthy products, sauces and seasonings.

The year 2025 marked a profound transformation in our Commercial area. We implemented a comprehensive restructuring, which involved the creation of four key growth drivers, with greater clarity of roles and processes, stronger execution discipline, and focus on sell-out.



This restructuring created the conditions for business decisions to be centered on consumers and balanced the allocation of investments between Marketing and Trade Marketing.

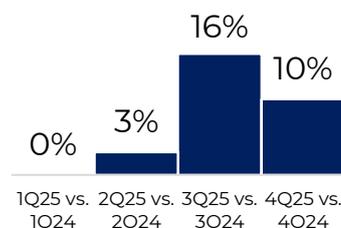
We returned the volumes growth and net revenue increased in all quarters compared to the previous year, initiating the recovery of market share in the main categories. Therefore, we reached R\$ 10.4 billion of net revenue, an 8,0% increase, supported by a 3.1% expansion in volumes.



Below, we present the key growth drivers, and the key initiatives carried out throughout 2025.

**CORE PRODUCTS:** we strengthened our presence at points of sale (POS) through the execution of Perfect Store<sup>1</sup>, the reallocation of investments between marketing and trade marketing, and the recovery of results in key high growth potential markets, such as the State of São Paulo.

Net Revenue Increase



<sup>1</sup> Perfect Store is M. Dias Branco's commercial execution model that ensures ideal product visibility, availability, and pricing at the point of sale, guided by the consumer journey.

The Piraquê brand maintained consistent growth, expanding in Bahia and Pernambuco by replicating the successful model implemented in other States. With a focus on higher value-added segments, the Piraquê Ambassadors strategy, built on key accounts and targeted investments, has strengthened the brand's position as a regional reference and accelerated its expansion across Brazil.



At the same time, the unit was strengthened by product launches and increased investments in trade marketing. With Vitarella, we invested in seasonal events such as Carnival and São João. For Piraquê, we invested in digital media, samples distribution, with influencers and campaigns such as “Leite Maltado Coberto” and “Try the Original – Goiabinha”, in addition to launching the Chocowafer Pack, limited edition for Easter. In pasta, we enhanced visibility for non-fried ramen through various campaigns in the South and Southeast, as well as the Adria's Pasta Battle reality show, focused on brand building and generating over 5.5 million views on YouTube.



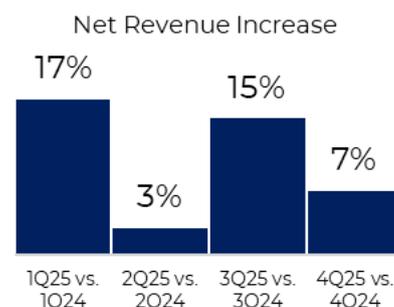
In December 2025, we carried out the “PDV Heroes” initiative with more than 800 employees across Brazil, from all hierarchical levels, reinforcing a culture of collaboration, consumer focus, and integration across areas. The initiative brought corporate teams closer to the routine operations at points of sale, with activities including promoter support, shelf organization, application of merchandising materials, and direct interaction with consumers. The high leadership participation highlighted the strategic relevance of the initiative, reinforcing the Company's purpose of building results through teamwork and hands-on retail experience.



**FOOD SERVICE:** the unit presented consistent increase throughout the year, with new products, such as the wheat flour Boulanger and Medalha de Ouro, which expanded the portfolio for specific applications, as well as the strengthening of consolidated brands, such as Finna Mix.

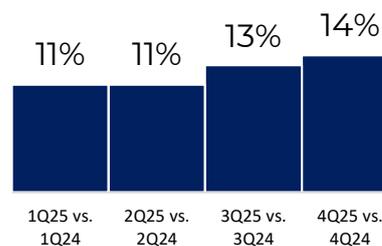
The launch of the M. Dias Branco Professional brand reinforced the Company's positioning among customers by offering integrated solutions, specialized technical support, and stronger commercial proximity.

In parallel, initiatives were implemented to boost the flour category in the South region, with emphasis on the relaunch and expansion of the Do Padeiro brand and the development of a plan to attract new industrial clients. These actions contributed to improving the operational efficiency of the mills.



**HEALTHY PRODUCTS AND SNACKS:** the unit maintained its focus on capturing the accelerated growth of the categories, which have been expanding at double-digit rates annually, through product launches and strong operational execution. In 2025, we relaunched the Frontera brand, now produced locally and featuring a new visual identity, with a consumption proposition suited for any occasion. Additionally, the unit implemented a new commercial distribution model structured around a single Hub operating with Cross Docking, which brought greater agility to market service levels.

Net Revenue Increase



This set of initiatives, combined with a broad and differentiated portfolio, including the Premium Low Carb Granola line, Jasmine's gluten-free breads and cookies, and Fit Food chocolates offering healthier propositions with higher cocoa content and reduced or no added sugar, supporting the growing demand from consumers seeking balance between pleasure and well-being.



**INTERNATIONALIZATION:** focus on international growth, regional portfolio development, and strengthening our international presence. In 2025, we began selling cookies in Uruguay under the Las Acacias brand, produced in Brazil, representing a significant synergy with our first international acquisition.



In Uruguay, considering all M. Dias Branco brands, we consolidated our leadership position in the cookies market and achieved second place in the pasta market, reinforcing our competitiveness and expansion capacity.

Gross international revenue in 2025 declined by 5% vs. 2024, reflecting lower exports to the United States as a result of higher tariffs.

**Cookies & Crackers and Pasta Markets (the information below represents the market and not M. Dias Branco results)**

The pasta market closed 2025 with 2% growth. The Cookies & Crackers market recorded a 3% increase in value sold, with volumes declining by 3%. This movement was primarily driven by higher average prices, which increased above official inflation (IPCA)\*.

	COOKIES & CRACKERS	
	4Q25 vs. 4Q24	2025 vs. 2024
Value Sold	+3%	+3%
Volume Sold	-4%	-3%
Units Sold	-4%	-3%
Average Price (R\$/Kg)	+7%	+7%

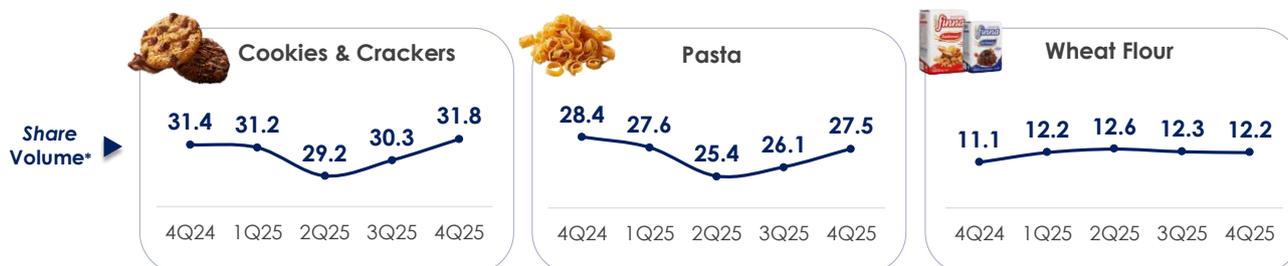
	PASTA	
	4Q25 vs. 4Q24	2025 vs. 2024
Value Sold	-3%	+2%
Volume Sold	-3%	0%
Units Sold	-3%	+1%
Average Price (R\$/Kg)	+1%	+2%

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

\*Source: Brazilian Institute of Geography and Statistics - IBGE.

## Market share

In our two main categories, Cookies and Pasta, we delivered sequential market share recovery starting in the second half of the year, driven by the improvements previously mentioned. The Wheat Flour (retail) category closed the year with a market share higher than the previous year.



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

In Cookies, there was a gain in market share in the South and Southeast regions, especially in the maria/maizena and sandwich cookie subcategories, with a positive impact on the performance of the Piraquê brand. The brand grew in the Northeast and Southeast, driven by structured communication initiatives such as the “Try the Original – Goiabinha Piraquê” campaign, supported by Out-of-Home (OOH) <sup>2</sup> media, digital channels, sample distribution, and influencers.

Additionally, higher value-added items such as cookies and personal cracker were boosted by the national Trade Marketing campaign “Piraquê Original na Lata,” which strengthened in-store visibility and contributed to the recovery of market share.

In Pasta, growth was driven by regular pasta in the Northeast, egg pasta in the Southeast, and semolina pasta in the South.

In flour, market share increased, supported by Food Service growth initiatives, closing the year with market share higher than the previous year.

## Costs

COGS (R\$ million)	4Q25	% Net Rev.	4Q24	% Net Rev.	Var. %	3Q25	% Net Rev.	Var. %	2025	% Net Rev.	2024	% Net Rev.	Var. %
Raw material	1,250.2	45.9%	1,147.6	46.1%	8.9%	1,307.3	47.0%	-4.4%	4,869.3	46.7%	4,314.4	44.6%	12.9%
Packages	192.0	7.1%	167.3	6.7%	14.8%	194.2	7.0%	-1.1%	713.7	6.8%	633.1	6.6%	12.7%
Labor	268.8	9.9%	223.6	9.0%	20.2%	249.0	8.9%	8.0%	984.2	9.4%	890.8	9.2%	10.5%
Indirect costs	191.7	7.0%	185.4	7.4%	3.4%	192.4	6.9%	-0.4%	727.4	7.0%	706.7	7.3%	2.9%
Depreciation and amortization	58.7	2.2%	59.9	2.4%	-2.0%	56.2	2.0%	4.4%	222.1	2.1%	210.7	2.2%	5.4%
Other	5.1	0.2%	9.9	0.4%	-48.5%	5.3	0.2%	-3.8%	27.3	0.3%	13.8	0.1%	97.8%
<b>Total</b>	<b>1,966.5</b>	<b>72.3%</b>	<b>1,793.7</b>	<b>72.1%</b>	<b>9.6%</b>	<b>2,004.4</b>	<b>72.0%</b>	<b>-1.9%</b>	<b>7,544.0</b>	<b>72.3%</b>	<b>6,769.5</b>	<b>70.1%</b>	<b>11.4%</b>

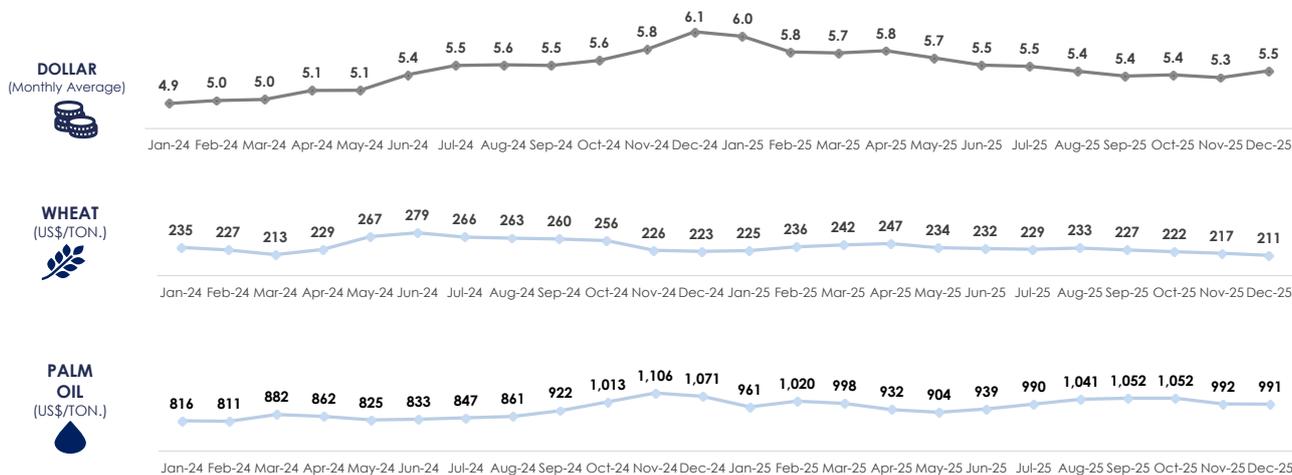
In 2025, Cost of Goods Sold (COGS) increased by 11.4%, mainly pressured by higher raw material costs (+12.9%), packaging costs (+12.7%), and labor cost (+10.5%). In raw materials, the increase was primarily due to higher palm oil costs, influenced by a 9% rise in the commodity’s market price in dollars, the 4% average depreciation of the Brazilian real against the dollar, and the higher sales volume of margarine and industrial vegetable shortening, which grew 21.4% over the period. In packaging, the combination of the real’s depreciation and stronger demand for cardboard resulted in higher prices. Labor costs reflected an unfavorable comparison base, as 2025 included provision expenses related to profit-sharing (PLR), whereas 2024 (4Q24) recorded a reversal.

Compared with 3Q25, COGS decreased by 1.9%, driven by a 1.6% decline in volumes sold.

<sup>2</sup> Media outside the home environment, such as public spaces or high-traffic locations.

Compared with 4Q24, the increase in COGS reflects mainly the 10% growth in volumes sold and the increase in labor costs, which in 4Q24 had been positively impacted by the PLR reversal, creating an unfavorable comparison base against 4Q25. Raw materials also increased, although at a slower pace than volume growth, reflecting the decline in commodity prices in Brazilian reais.

**Market Price - Wheat and Palm Oil**



\*Source: Wheat - SAFRAS & Mercado; Palm Oil - Bursa; Dollar - Central Bank of Brazil.

**Note:** In line with the information used by the market, we have started to disclose, for palm oil, the price traded on the Bursa Malaysia Derivatives Exchange (BMD), the world's leading exchange for crude palm oil futures contracts. The historical series is available on our Investor Relations website: <https://ri.mdiasbranco.com.br/en/>.

**Market - WHEAT**

**In 4Q25**, the average wheat price in dollar declined by 5.7% compared to 3Q25, driven by the arrival of the Southern hemisphere harvest, the confirmation of record global crops, and strong global supply.

**Throughout 2025**, the commodity experienced a downward price cycle in dollar starting in May 2025, driven by Argentine production and the confirmation of record global harvests.

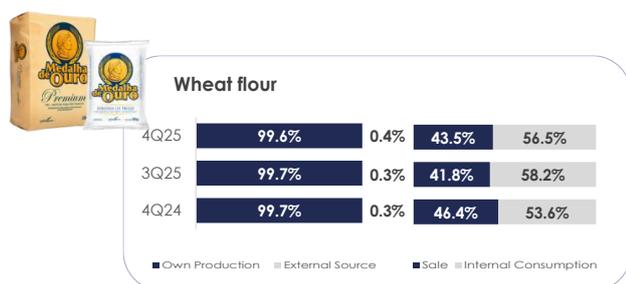
**Market – PALM OIL**

**In 4Q25**, the average palm oil price in dollar remained stable, reflecting the balance between supply and demand in global markets. The stronger production recorded in 3Q25 contributed to the establishment of comfortable inventory levels for 4Q25 which, combined with stable demand supported by the continuation of biodiesel policies and industrial consumption, limited significant price fluctuations during the period.

**Throughout 2025**, the commodity traded at a higher level than in 2024, supported by strong biodiesel demand, constrained supply due to structural challenges in Indonesia and Malaysia, and the fact that palm oil remained more expensive than soybean oil throughout the year.

## Vertical Integration

In 4Q25, flour verticalization was 99.6% and shortening was 100%.



## Production Capacity Utilization Rate

We finished 2025 with a production capacity utilization rate of 60.4%, higher than 2024, given the increase in volumes sold.

Production Capacity Utilization	2025	2024	Var.
Total Production	2,649.8	2,565.4	3.3%
Total Production Capacity	4,383.8	4,364.8	0.4%
<b>Capacity Utilization</b>	<b>60.4%</b>	<b>58.8%</b>	<b>1.6 p.p.</b>

Positive highlight for Cookies & Crackers and Snacks, whose installed capacity supported the recovery of volumes and market share. The Food Service unit played a key role in raising the overall utilization rate, contributing significantly through higher volumes of Flour and Bran, as well as Margarine and Industrial Vegetable Shortening.

## Gross Profit and Gross Margin

Gross profit totaled R\$ 3,357.0 million in 2025, with gross margin declining from 34.4% in 2024 to 32.2% in 2025, reflecting primarily the increase in variable costs. Among the main factors, we highlight the 9% increase in the market price of palm oil in dollars and the depreciation of the Brazilian real.



Although the average selling price of products increased, the adjustment was not sufficient to fully offset the rise in total costs. Additionally, inventory positions, highlighting wheat, and foreign-exchange hedge instruments contributed to a time lag in the full recognition of market fluctuations in the results.

In 4Q25, gross profit totaled R\$ 861.0 million, with a reduction in gross margin compared with 4Q24, reflecting an unfavorable comparison base. This movement is driven by extraordinary effects recorded in 4Q24, which totaled R\$ 81.7 million, equivalent to 3.3 p.p. of gross margin, related to tax credit recognition, reversal of the provision of annual bonus, and restructuring initiatives carried out during that period.

Gross profit includes state investment subsidies totaling R\$ 106.6 million in 4Q25 (R\$ 138.4 million in 4Q24) and R\$ 463.4 million in 2025 (R\$ 432.7 million in 2024), recognized in accordance with CPC 07 – Government Grants.

## Operating Expenses

We report sales and administrative expenses (SG&A) and, separately, the other operating expenses (donations, taxes, depreciation and amortization and others):

Operating Expenses (R\$ million)	4Q25	% NR	4Q24	% NR	Var. %	3Q25	% NR	Var. %	2025	% NR	2024	% NR	Var. %
Selling	522.0	19.2%	413.7	16.6%	26.2%	522.6	18.8%	-0.1%	1,944.8	18.6%	1,843.0	19.1%	5.5%
Administrative	96.7	3.5%	66.8	2.7%	44.8%	93.5	3.4%	3.4%	371.7	3.6%	323.6	3.3%	14.9%
<b>(SG&amp;A)</b>	<b>618.7</b>	<b>22.7%</b>	<b>480.5</b>	<b>19.3%</b>	<b>28.8%</b>	<b>616.1</b>	<b>22.1%</b>	<b>0.4%</b>	<b>2,316.5</b>	<b>22.2%</b>	<b>2,166.6</b>	<b>22.5%</b>	<b>6.9%</b>
Donations	2.8	0.1%	12.7	0.5%	-78.0%	3.0	0.1%	-6.7%	23.1	0.2%	33.2	0.3%	-30.4%
Taxes	10.5	0.4%	8.3	0.3%	26.5%	10.6	0.4%	-0.9%	38.2	0.4%	33.4	0.3%	14.4%
Depreciation and amortization	53.6	2.0%	42.4	1.7%	26.4%	45.1	1.6%	18.8%	190.0	1.8%	158.2	1.6%	20.1%
Other operating expenses/(revenue)	8.1	0.3%	35.2	1.4%	-77.0%	10.3	0.4%	-21.4%	96.7	0.9%	100.3	1.0%	-3.6%
<b>TOTAL</b>	<b>693.7</b>	<b>25.5%</b>	<b>579.1</b>	<b>23.2%</b>	<b>19.8%</b>	<b>685.1</b>	<b>24.6%</b>	<b>1.3%</b>	<b>2,664.5</b>	<b>25.5%</b>	<b>2,491.7</b>	<b>25.8%</b>	<b>6.9%</b>

In 2025, SG&A totaled R\$ 2.3 billion, a growth of 6.9%, representing 22.2% of Net Revenue. The increase reflects the 3.1% growth in sales volume. It is worth highlighting that there was no provision for annual bonus in 2024, which created an unfavorable basis for comparison with 2025.

In 4Q25, SG&A reached R\$ 618.7 million, an increase of 19.3% compared to 4Q24, representing 22.7% of net revenue. In 4Q24, we had R\$ 44 million in favorable extraordinary effects, mainly due to the reversal and non-accrual of the provision of annual bonus (PLR). Of this total, R\$ 25 million were related to PLR within administrative expenses. Excluding these effects, administrative expenses would have shown growth in line with inflation. Additionally, the increase in selling expenses reflects the 10.2% rise in sales volumes and the resumption of marketing investments.

In relation to 3Q25, SG&A recorded a slight increase of 0.4%, remaining stable on a proportional basis.

We highlight that expenses remain under control, as a result of management discipline and we continue to advance in initiatives aimed at expense optimization, with a focus on operational efficiency and strict management of discretionary expenses.

## Financial Result

Financial Result (R\$ million)	4Q25	4Q24	Var. %	3Q25	Var. %	2025	2024	Var. %
Financial Revenue	132.4	104.4	26.8%	144.3	-8.2%	596.1	421.7	41.4%
Financial Expenses	-114.4	-100.9	13.4%	-132.5	-13.7%	-579.1	-427.9	35.3%
<b>TOTAL</b>	<b>18.0</b>	<b>3.5</b>	<b>414.3%</b>	<b>11.8</b>	<b>52.5%</b>	<b>17.0</b>	<b>-6.2</b>	<b>-374.2%</b>

The Company recorded a positive financial result of R\$ 18.0 million in 4Q25 and R\$ 17.0 million in 2025. This performance reflects our net cash position of 0.5x.

## Taxes on Income

We ended 4Q25 and 2025 with a provision of R\$ 27.2 million and R\$ 48.4 million for income tax and CSLL, respectively.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ million)	4Q25	4Q24	Var. %	3Q25	Var. %	2025	2024	Var. %
Income and Social Contribution Taxes	92.8	111.9	-17.1%	8.1	n/a	141.3	209.1	-32.4%
Income Tax Incentive	-65.6	-31.9	105.6%	4.4	n/a	-92.9	-31.9	191.2%
<b>TOTAL</b>	<b>27.2</b>	<b>80.0</b>	<b>-66.0%</b>	<b>12.5</b>	<b>117.6%</b>	<b>48.4</b>	<b>177.2</b>	<b>-72.7%</b>

We closed the year with an effective tax rate of 6.8%, favorably impacted by deferred income tax.

## Goodwill

As of 2020, due to the merger of Piraquê, approved on December 27, 2019, the Company began the tax amortization of goodwill arising from the acquisition, currently totaling R\$294.2 million, which will be amortized over a minimum period of five years. This amount considers the effectively paid portion of the acquisition price (acquisition price of R\$1.5 billion, less the retained portion of the acquisition price of R\$97.8 million). However, we expect to fully use the transaction goodwill, in the amount of R\$361.6 million.

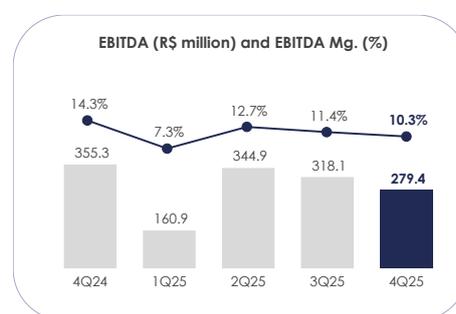
Latinex was incorporated by Jasmine on August 1, 2023. As of September, Jasmine initiated the tax amortization of goodwill arising from the acquisition, in the amount of R\$156.1 million. Amortization will occur over a minimum period of ten years.

In 4Q25, the Company recorded R\$3.5 million in tax benefit from amortization.

## EBITDA and Net Income

In 4Q25, EBITDA was R\$ 279.4 million, and EBITDA margin was 10,3%. The decrease vs. 4Q24 was due to extraordinary items that positively influenced the EBITDA that quarter (4Q24 EBITDA without extraordinary items: R\$ 277 million).

The net income was R\$ 157.9 million in 4Q25, a decline of 10.5% vs. 4Q24. In 2025, net income was R\$ 659.8 million, a growth of 2.1% vs. 2024.



### EBITDA – NET INCOME

EBITDA CONCILIATION (R\$ million)	4Q25	4Q24	Var. %	3Q25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Net Profit</b>	<b>157.9</b>	<b>176.5</b>	<b>-10.5%</b>	<b>216.1</b>	<b>-26.9%</b>	<b>659.8</b>	<b>646.0</b>	<b>2.1%</b>
Income Tax and Social Contribution	92.8	111.9	-17.1%	8.1	n/a	141.3	209.1	-32.4%
Income Tax Incentive	-65.6	-31.9	n/a	4.4	n/a	-92.9	-31.9	n/a
Financial Revenue	-132.4	-104.4	26.8%	-144.3	-8.2%	-596.1	-421.7	41.4%
Financial Expenses	114.4	100.9	13.4%	132.5	-13.7%	579.1	427.9	35.3%
Depreciation and Amortization of cost of goods	58.7	59.9	-2.0%	56.2	4.4%	222.1	210.7	5.4%
Depreciation and Amortization of expenses	53.6	42.4	26.4%	45.1	18.8%	190.0	158.2	20.1%
<b>EBITDA</b>	<b>279.4</b>	<b>355.3</b>	<b>-21.4%</b>	<b>318.1</b>	<b>-12.2%</b>	<b>1103.3</b>	<b>1198.3</b>	<b>-7.9%</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>10.3%</b>	<b>14.3%</b>	<b>-4 p.p</b>	<b>11.4%</b>	<b>-1.1 p.p</b>	<b>10.6%</b>	<b>12.4%</b>	<b>-1.8 p.p</b>

### EBITDA – NET REVENUE

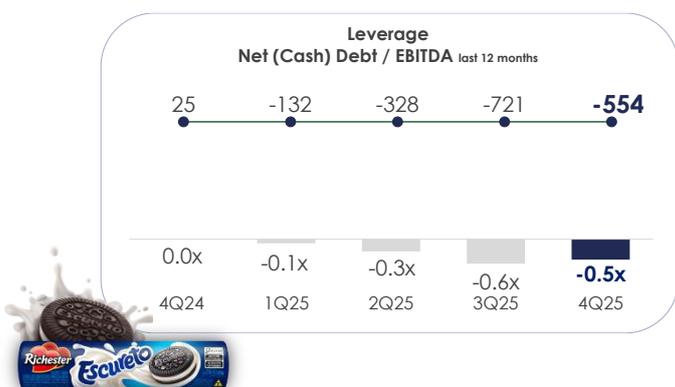
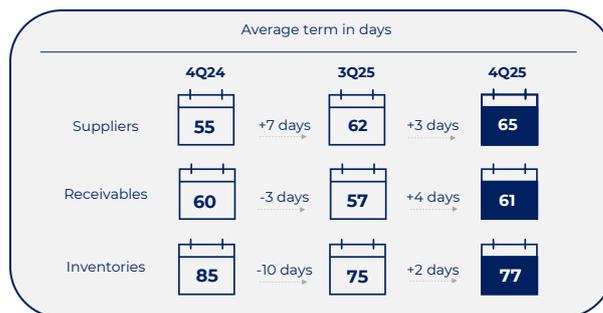
EBITDA CONCILIATION (R\$ million)	4Q25	4Q24	Var. %	3Q25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Net Revenue</b>	<b>2,720.9</b>	<b>2,489.0</b>	<b>9.3%</b>	<b>2,784.4</b>	<b>-2.3%</b>	<b>10,437.6</b>	<b>9,662.9</b>	<b>8.0%</b>
Cost of goods sold	-1,966.5	-1,793.7	9.6%	-2,004.4	-1.9%	-7,544.0	-6,769.5	11.4%
Depreciation and Amortization of cost of goods	58.7	59.9	-2.0%	56.2	4.4%	222.1	210.7	5.4%
Tax Incentive (ICMS)	106.6	138.4	-23.0%	122.8	-13.2%	463.4	432.7	7.1%
Operating Expenses	-693.7	-579.1	19.8%	-685.1	1.3%	-2,664.5	-2,491.7	6.9%
Equity in net income of subsidiaries	-0.2	-1.6	-87.5%	-0.9	-77.8%	-1.3	-5.0	-74.0%
Depreciation and Amortization of expenses	53.6	42.4	26.4%	45.1	18.8%	190.0	158.2	20.1%
<b>EBITDA</b>	<b>279.4</b>	<b>355.3</b>	<b>-21.4%</b>	<b>318.1</b>	<b>-12.2%</b>	<b>1103.3</b>	<b>1198.3</b>	<b>-7.9%</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>10.3%</b>	<b>14.3%</b>	<b>-4 p.p</b>	<b>11.4%</b>	<b>-1.1 p.p</b>	<b>10.6%</b>	<b>12.4%</b>	<b>-1.8 p.p</b>

## Debt, Capitalization and Cash

In 2025, our cash generation was R\$ 1.4 billion, of which R\$ 181 million was recorded in 4Q25.

Highlight to the release of R\$ 240 million of working capital in 2025, due to the advance in operational management, with efficiency in raw material acquisition resulting in an increase in the average supplier term, as shown in the chart on the right.

We closed the year with R\$ 1.9 billion in cash and cash equivalents and net cash position of R\$ 554 million (cash exceeds debt).



Capitalization (R\$ million)	12/31/2025	12/31/2024	Var. %
Cash	-1888.3	-2152.6	-12.3%
Linked deposits	-14.3	-6.4	123.4%
Financial Investments Short Term	-16.4	-17.1	-4.1%
Financial Investments Long Term	-4.6	-1.2	283.3%
<b>Total Indebtedness</b>	<b>1,420.0</b>	<b>2,389.6</b>	<b>-40.6%</b>
(-) Short Term	69.7	1103.5	-93.7%
(-) Long Term	1,350.3	1,286.1	5.0%
<b>(-) Derivatives Financial Instruments</b>	<b>-50.5</b>	<b>-187.7</b>	<b>-73.1%</b>
<b>(=) (Cash) Net Debt</b>	<b>-554.1</b>	<b>24.6</b>	<b>n/a</b>
Shareholder's Equity	8,238.2	7,998.0	3.0%
<b>Capitalization</b>	<b>9,658.2</b>	<b>10,387.6</b>	<b>-7.0%</b>

In addition, we closed 4Q25 with 95.1% of the debt in the long-term and we maintained the Rating AAA Stable Outlook, reaffirmed by Fitch for the 8<sup>th</sup> consecutive year.

Consolidated Debt (R\$ million)	Index	Interest (year)	12/31/2025	% Debt	12/31/2024	% Debt	Var. %
<b>Domestic Currency</b>			<b>1,405.4</b>	<b>99.0%</b>	<b>1,327.0</b>	<b>55.5%</b>	<b>5.9%</b>
FINEP	TR	3.30%	136.4	9.6%	68.6	2.9%	98.8%
(PROVIN) Financing of state taxes	100% TJLP	-	47.1	3.3%	40.7	1.7%	15.7%
(FUNDOPEM) Financing of state taxes	IPCA/IBGE	-	25.8	1.8%	17.8	0.7%	44.9%
Investment of assignment of Pilar's shares	100% CDI	-	1.4	0.1%	2.8	0.1%	-50.0%
Investment of assignment of Estrela's shares	100% CDI	-	8.8	0.6%	8.0	0.3%	10.0%
Investment of assignment of Piraquê's shares	100% CDI	-	123.2	8.7%	115.0	4.8%	7.1%
Investment of assignment of Latinex's shares	100% CDI	-	105.4	7.5%	95.6	4.0%	10.3%
Investment of assignment of Las Acacias' shares	100% CDI	-	6.0	0.4%	19.1	0.8%	-68.6%
Debentures	IPCA	3.7992% and 4.1369%	951.3	67.0%	959.4	40.1%	-0.8%
<b>Foreign Currency</b>			<b>14.6</b>	<b>1.0%</b>	<b>1062.6</b>	<b>44.5%</b>	<b>-98.6%</b>
Working Capital (Law 4,131) and export	USD	3.24%	0.0	0.0%	1002.3	41.9%	-100.0%
FINIMP	USD	5.56%	0.0	0.0%	52.4	2.2%	-100.0%
Working Capital	UYU	8.33% (9.57% on 12/31/2024)	14.6	1.0%	7.9	0.3%	84.8%
<b>TOTAL</b>			<b>1,420.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,389.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>-40.6%</b>

We ended the quarter with total debt of R\$1,420.0 million (R\$2,389.6 million in 4Q24).

As of December 31, 2025, the Company had 42 swap contracts to hedge the debenture issues, all of which maturing until March 17, 2031, in which the long leg receives, on average, the IPCA plus 4.02% p.a., and the short leg pays, on average, the CDI plus 0.28% p.a. The notional reference values totaled R\$811.6 million for current contracts, and the gross fair value receivable of all these derivative instruments totaled R\$95.0 million on December 31, 2025.

At the end of 4Q25, debentures totaled R\$951.3 million net of the unamortized balance of transaction costs of R\$ 21.1 million.

## Investments

Investments totaled R\$86.8 million in 4Q25 and R\$291.2 million in 2025, highlighting the investments in logistic planning and technology aimed at enhancing efficiency, productivity, and energy transition.

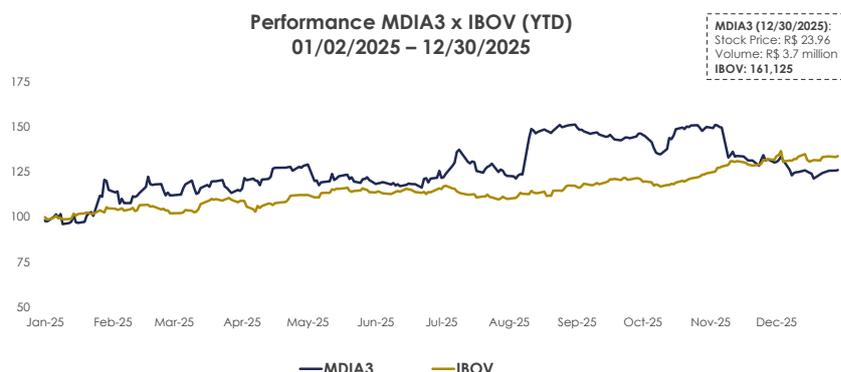
In 4Q25, 77.9% of investments were allocated to maintenance and 22.1% to expansion.

Investments (R\$ million)	4Q25	4Q24	Var. %	2025	2024	Var. %
Buildings	10.8	7.4	45.9%	26.1	17.1	52.6%
Machinery and equipment	40.2	54.1	-25.7%	143.3	129.3	10.8%
Construction in progress	15.4	14.9	3.4%	50.7	46.6	8.8%
Vehicles	0.0	0.1	-100.0%	0.0	0.1	-100.0%
IT Equipment	3.3	5.4	-38.9%	13.5	22.0	-38.6%
Furniture and Fixtures	2.8	1.2	n/a	7.3	6.0	21.7%
Land	0.0	7.2	-100.0%	0.0	7.2	-100.0%
Software Use License	14.1	16.2	-13.0%	48.7	75.4	-35.4%
Others	0.2	0.3	-33.3%	1.6	0.7	128.6%
<b>Total</b>	<b>86.8</b>	<b>106.8</b>	<b>-18.7%</b>	<b>291.2</b>	<b>304.4</b>	<b>-4.3%</b>

## CAPITAL MARKET

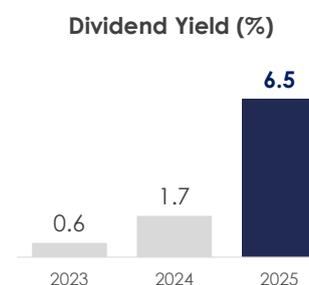
In 2025, the shares issued by the Company (MDIA3) appreciated 26%.

On **December 30, 2025**, there was 64,828,952 outstanding shares, representing 19,1% of the Company's capital stock, priced at **R\$ 23.96** each.



In 4Q25, the average trading volume was **2,756** (4,207 in 4Q24), and the average daily trading financial volume was **R\$ 18.3 million** (R\$26.0 million in 4Q24).

During the year, we enhanced our Shareholder Remuneration Policy, introducing monthly dividend payments of R\$0.03 per share starting in April 2025, totaling R\$0.09 per quarter (previously R\$0.06 per share per quarter). In addition, we made extraordinary distributions, totaling the payment of R\$ 439 million in dividends in 2025, resulting in a 6.5% annual dividend yield (0.6% in 2023 and 1.7% in 2024).



Below is the schedule for the monthly dividends distribution in 2026 in accordance with the Notice to Shareholders issued in Dec/2025 and in line with the Company's Shareholder Remuneration Policy.

Dividends 2026 (monthly)	Record Date	Ex-dividends Date	Payment Date	Value per Share
<b>Jan/26</b>	01/22/2026	01/23/2026	01/30/2026	R\$ 0.03
<b>Feb/26</b>	02/19/2026	02/20/2026	02/27/2026	R\$ 0.03
<b>Mar/26</b>	03/23/2026	03/24/2026	03/31/2026	R\$ 0.03
<b>Apr/26</b>	04/22/2026	04/23/2026	04/30/2026	R\$ 0.03
<b>May/26</b>	05/21/2026	05/22/2026	05/29/2026	R\$ 0.03
<b>Jun/26</b>	06/22/2026	06/23/2026	06/30/2026	R\$ 0.03
<b>Jul/26</b>	07/23/2026	07/24/2026	07/31/2026	R\$ 0.03
<b>Aug/26</b>	08/21/2026	08/24/2026	08/31/2026	R\$ 0.03
<b>Sep/26</b>	09/22/2026	09/23/2026	09/30/2026	R\$ 0.03
<b>Oct/26</b>	10/22/2026	10/23/2026	10/30/2026	R\$ 0.03
<b>Nov/26</b>	11/19/2026	11/23/2026	11/30/2026	R\$ 0.03
<b>Dec/26</b>	12/18/2026	12/21/2026	12/30/2026	R\$ 0.03

**MDIA**  
B3 LISTED NM

**IBRAB3**  
**IGCT B3**

**ISEB3**  
**INDX B3**

**ICO2B3**  
**ITAG B3**

**ICONB3**  
**SMLL B3**

**IGCB3**  
**IGC-NM B3**

**IAGRO-FFS B3**  
**IDIVERSA B3**

**MSCI**  
ESG RATINGS

**AA**

**CDP**  
A-  
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

## SOCIAL AND ENVIRONMENTAL PERFORMANCE

Caring for the Planet, Believing in People, and Strengthening Alliances: these are the objectives of the environmental, social, and governance pillars, respectively, of ESG Strategic Agenda of M. Dias Branco. The performance can be monitored on the Company's website <https://mdiasbranco.com.br/en/sustainability-agenda/>. Below are the **main indicators and highlights**<sup>3</sup> of 4Q25 and 2025.

### Main Indicators – 4Q25 vs. 4Q24 | 2025 vs. 2024



**Water consumption index:** improvement in water-use efficiency per ton both in the quarter and in the year, driven by continuous water-management initiatives and by the higher production level recorded during the period;

**Reclaimed water:** increase in reused-water consumption across our facilities, supported by ongoing initiatives such as reusing water generated by air-conditioning systems and repurposing treated wastewater (effluent) for use in restroom flushing;

**Waste sent to landfills:** three facilities achieved the goal of zero waste sent to landfills in 2025: Queimados (RJ), Rio de Janeiro (RJ) and Natal (RN). The development of new disposal alternatives for non-recyclable waste in Rio de Janeiro, Natal, Rolândia, and Salvador contributed to improved results;

**Input losses in the production process:** indicator improvement driven by fewer process interruptions, such as the installation of Uninterruptible Power Supply (UPS) systems on the lines in Rio de Janeiro (RJ), as well as process enhancements on cookie and snack lines in Queimados (RJ) and Jaboatão dos Guararapes (PE);

**Waste of finished products:** there was no significant variation in the indicator;

**Women in leadership positions:** continued improvement driven by initiatives aimed at strengthening our culture of diversity, equity, and inclusion, including internal promotion of corporate targets, training and awareness initiatives for all employees, and the women's career-acceleration mentoring program (*Conexão Mulher*);

**Frequency and severity of occupational accidents:** increase in accident frequency and severity rates in 2025, driven by a rise in incidents resulting in leave in both Industrial and Commercial areas.

<sup>3</sup> We highlight that the socio-environmental indicators do not include the Las Acacias subsidiary, and the ratio for input losses in the production process does not include the Jasmine and Las Acacias subsidiaries.

We remain focused on preventive actions, equipment adjustments, and reinforced safety guidance for employees;

**Local supplier purchases**<sup>4</sup>: reduction resulting from the need to purchase palm oil outside the domestic market due to limited local Supply;

**Goals of the 100% Transparency Movement:** The movement is a voluntary commitment fostered by the UN Global Pact in Brazil and aimed at combat corruption through five transparency goals to be achieved until 2030. The participating companies must meet at least two goals until 2025; to date, we have already disclosed three goals: 100% transparency in the Compliance and Governance structure, 100% transparency in the reporting channels and 100% transparency in interactions with the public administration. Monitoring can be done through the link <https://mdiasbranco.com.br/movimento-transparencia/>.

**Below, we share the 2025 highlights:**



**Our Investor Relations Program was recognized as the best in the food and beverage sector in the Latin America Midcap**, ranking by Institutional Investor for the second consecutive year, positioning M. Dias Branco among the region's 50 best companies – Most Honored Company. In addition, we received awards for Best CFO, Best Investor Relations Professional, Best Board of Directors, Best Investor Relations Team, and Best Financial Analyst Meeting.



We were awarded, for the 8th time, **the Anefac Transparency Trophy 2025**, in recognition of the best practices in the disclosure of our financial statements, highlighting our sound accounting and corporate governance practices and our ongoing commitment to transparency.



**The M. Dias Branco “Alliance for the Future” Program was recognized at the Inbrasc Award 2025**, which highlights high-impact initiatives in the areas of Procurement, Supply Chain, and Logistics in Brazil. The program is the Company's ESG strategy focused on its supplier base, aiming to engage partners, generate shared value, and build an increasingly ethical, sustainable, and resilient supply chain.



**For the third consecutive year, we received the international Great Place to Work (GPTW) certification**, reinforcing our commitment to a positive, inclusive work environment that values people.

<sup>4</sup> The indicator result does not include wheat.

## FINANCIAL STATEMENTS

The consolidated financial statements were prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the accounting policies adopted in Brazil (BR GAAP).

Pursuant to CPC 26 – Presentation of Financial Statements, we classify expenses by function in the Income Statement. Depreciation and amortization expenses were included in selling and administrative expenses, and tax expenses were added to other expenses (income), net. For further information, please see note 28 of the Company's Financial Statements.

### Income Statement

INCOME STATEMENT (R\$ million)	4Q25	4Q24	Variation	3Q25	Variation	2025	2024	Variation
<b>NET REVENUES</b>	<b>2,720.9</b>	<b>2,489.0</b>	<b>9.3%</b>	<b>2,784.4</b>	<b>-2.3%</b>	<b>1,437.6</b>	<b>9,662.9</b>	<b>8.0%</b>
<b>COST OF GOODS SOLD</b>	<b>-1,966.5</b>	<b>-1,793.7</b>	<b>9.6%</b>	<b>-2,004.4</b>	<b>-1.9%</b>	<b>-7,544.0</b>	<b>-6,769.5</b>	<b>11.4%</b>
<b>TAX INCENTIVES (ICMS)</b>	<b>106.6</b>	<b>138.4</b>	<b>-23.0%</b>	<b>122.8</b>	<b>-13.2%</b>	<b>463.4</b>	<b>432.7</b>	<b>7.1%</b>
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>861.0</b>	<b>833.7</b>	<b>3.3%</b>	<b>902.8</b>	<b>-4.6%</b>	<b>3,357.0</b>	<b>3,326.1</b>	<b>0.9%</b>
<b>OPERATING REVENUES (EXPENSES)</b>	<b>-693.7</b>	<b>-579.1</b>	<b>19.8%</b>	<b>-685.1</b>	<b>1.3%</b>	<b>-2,664.5</b>	<b>-2,491.7</b>	<b>6.9%</b>
Sales expenses	-558.3	-439.7	27.0%	-551.1	1.3%	-2,067.4	-1,936.6	6.8%
Administrative and general expenses	-114.4	-94.1	21.6%	-110.6	3.4%	-452.1	-417.0	8.4%
Other net income (expenses)	-21.0	-45.3	-53.6%	-23.3	-9.9%	-145.0	-138.1	5.0%
<b>OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS</b>	<b>167.3</b>	<b>254.6</b>	<b>-34.3%</b>	<b>217.7</b>	<b>-23.2%</b>	<b>692.5</b>	<b>834.4</b>	<b>-17.0%</b>
Financial income	132.4	104.4	26.8%	144.3	-8.2%	596.1	421.7	41.4%
Financial expenses	-114.4	-100.9	13.4%	-132.5	-13.7%	-579.1	-427.9	35.3%
<b>OPERATING INCOME AFTER FINANCIAL RESULTS</b>	<b>185.3</b>	<b>258.1</b>	<b>-28.2%</b>	<b>229.5</b>	<b>-19.3%</b>	<b>709.5</b>	<b>828.2</b>	<b>-14.3%</b>
Equity in net income of subsidiaries	-0.2	-1.6	-87.5%	-0.9	-77.8%	-1.3	-5.0	-74.0%
<b>INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION</b>	<b>185.1</b>	<b>256.5</b>	<b>-27.8%</b>	<b>228.6</b>	<b>-19.0%</b>	<b>708.2</b>	<b>823.2</b>	<b>-14.0%</b>
Income tax and social contribution	-27.2	-80.0	-66.0%	-12.5	n/a	-48.4	-177.2	-72.7%
<b>NET INCOME</b>	<b>157.9</b>	<b>176.5</b>	<b>-10.5%</b>	<b>216.1</b>	<b>-26.9%</b>	<b>659.8</b>	<b>646.0</b>	<b>2.1%</b>

## Balance Sheet

BALANCE SHEET (R\$ million)	M. DIAS (Consolidated)		
	12/31/2025	12/31/2024	Variation
<b>ASSETS</b>			
<b>CURRENT</b>	<b>5,831.0</b>	<b>5,999.1</b>	<b>-2.8%</b>
Cash and cash equivalents	1,888.3	2,152.6	-12.3%
Linked deposits	14.3	6.4	n/a
Trade accounts receivable	1,843.6	1,667.9	10.5%
Inventories	1,675.4	1,687.6	-0.7%
Taxes recoverable	230.6	228.2	1.1%
Income tax and social contribution	83.8	61.3	36.7%
Financial investments	16.4	17.1	-4.1%
Derivatives financial instruments	17.4	118.6	-85.3%
Prepaid expenses	23.3	23.6	-1.3%
Other current assets	37.9	35.8	5.9%
<b>NON CURRENT</b>	<b>6,728.3</b>	<b>6,769.8</b>	<b>-0.6%</b>
<b>Long-term</b>	<b>655.6</b>	<b>677.6</b>	<b>-3.2%</b>
Financial investments	4.6	1.2	n/a
Judicial deposits	256.6	251.4	2.1%
Long-term receivables	0.0	2.2	-100.0%
Taxes recoverable	160.8	146.2	10.0%
Income tax and social contribution	53.6	49.2	8.9%
Derivatives financial instruments	63.1	91.3	-30.9%
Indemnity assets	94.6	101.1	-6.4%
Other non-current assets	22.3	35.0	-36.3%
Investments	29.7	31.1	-4.5%
Investments properties	55.4	55.9	-0.9%
Property, plant and equipment	3,571.0	3,590.7	-0.5%
Intangible	2,416.6	2,414.5	0.1%
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>12,559.3</b>	<b>12,768.9</b>	<b>-1.6%</b>
<b>LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY</b>			
<b>CURRENT</b>	<b>2,235.1</b>	<b>2,732.7</b>	<b>-18.2%</b>
Suppliers	1,418.6	1,095.1	29.5%
Financing and borrowings from financial institutions	21.4	1,063.2	-98.0%
Tax financing	20.3	10.5	93.3%
Direct financing	15.4	18.1	-14.9%
Debentures	12.6	11.7	7.7%
Lease	120.9	98.8	22.4%
Social security and labor liabilities	281.9	161.1	75.0%
Tax liabilities	130.5	101.8	28.2%
Income tax and social contribution	32.8	9.4	n/a
Government grant	8.7	11.1	-21.6%
Derivatives financial instruments	30.0	22.2	35.1%
Other current liabilities	142.0	129.7	9.5%
<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>	<b>2,086.0</b>	<b>2,038.2</b>	<b>2.3%</b>
Financing and borrowings from financial institutions	129.7	68.0	90.7%
Tax financing	52.6	48.0	9.6%
Direct financing	229.3	222.4	3.1%
Debentures	938.7	947.7	-0.9%
Lease	201.1	256.7	-21.7%
Deferred taxes	301.3	289.2	4.2%
Derivatives financial instruments	0.0	0.0	n/a
Provisions for civil, labor and tax risks	200.7	191.8	4.6%
Other non-current liabilities	32.6	14.4	n/a
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>8,238.2</b>	<b>7,998.0</b>	<b>3.0%</b>
Capital	2,597.7	2,597.7	0.0%
Capital reserves	55.5	46.4	19.6%
Accumulated conversion adjustments	4.0	4.5	-11.1%
Equity valuation adjustment	-6.1	-12.3	-50.4%
Revenue reserves	5,695.2	5,380.6	5.8%
(-) Treasury shares	-108.1	-112.8	-4.2%
Additional dividend	0.0	93.9	-100.0%
Accrued profit	-	0.0	n/a
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY</b>	<b>12,559.3</b>	<b>12,768.9</b>	<b>-1.6%</b>

## Cash Flow

CASH FLOW (R\$ million)	4Q25	4Q24	Variation	2025	2024	Variation
<b>CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES</b>						
<b>Net income before income tax and social contribution</b>	<b>185.3</b>	<b>256.5</b>	<b>-27.8%</b>	<b>708.3</b>	<b>823.2</b>	<b>-14.0%</b>
<b>Adjustments to reconcile net income with cash from operating activities:</b>						
Depreciation and amortization	112.3	102.4	9.7%	412.1	369.0	11.7%
Cost on sale of permanent assets	0.6	1.1	-45.5%	1.3	1.3	0.0%
Equity in net income of subsidiaries	0.2	1.6	-87.5%	1.3	5.0	-74.0%
Updated financing, debentures and exchange rate variations	65.9	201.3	-67.3%	-22.0	385.7	n/a
Updated financial investment in the long term	-0.1	0.0	n/a	-0.2	-0.1	100.0%
Tax credits and updates	-12.5	-27.7	-54.9%	-69.5	-80.4	-13.6%
Updated judicial deposits	-3.3	-3.4	-2.9%	-13.1	-8.8	48.9%
Appropriate interest on lease	10.1	10.7	-5.6%	41.8	39.0	7.2%
Provision and update for civil, labor and tax risks/others	14.9	22.7	-34.4%	84.6	66.0	28.2%
Provision (Reversion) for expenses/indemnity assets	2.2	-5.7	n/a	2.6	-8.6	n/a
Recognized shares granted	4.1	5.7	-28.1%	14.2	17.0	-16.5%
Provision (Reversion) for losses of clients	3.2	-2.0	n/a	21.1	23.8	-11.3%
Provision (Reversion) for reduction in the recoverable amount of taxes	0.0	0.0	n/a	5.7	-4.7	n/a
Provision for income tax of loans	0.4	0.5	-20.0%	1.6	2.6	-38.5%
Provision (Reversion) for losses in inventories	4.0	-1.2	n/a	16.3	11.4	43.0%
Losses (Gains) on derivative contracts	8.6	-136.8	n/a	301.5	-137.3	n/a
Gain on acquisition of equity interest	0.0	16.8	-100.0%	0.0	16.8	-100.0%
<b>Changes in assets and liabilities</b>						
(Increase) decrease in linked deposits	-11.7	-4.4	n/a	-7.9	-3.6	n/a
(Increase) decrease in trade accounts receivable	-84.6	-76.0	11.3%	-194.7	152.6	n/a
(Increase) decrease in inventories	-15.1	333.1	n/a	7.5	-404.4	n/a
(Increase) decrease in financial investments	0.0	-1.9	-100.0%	0.7	-1.9	n/a
(Increase) decrease in taxes recoverable	-8.4	-87.2	-90.4%	19.2	-58.0	n/a
(Increase) in judicial deposits, net of provisions for risks	-17.8	-17.0	4.7%	-67.7	-54.1	25.1%
(Increase) decrease in prepaid expenses	-4.7	6.2	n/a	0.3	-1.5	n/a
(Increase) decrease in indemnity assets	1.8	3.6	-50.0%	6.6	5.2	26.9%
(Increase) in other assets	-5.7	-3.7	54.1%	10.6	-11.5	n/a
Increase (decrease) in suppliers	28.3	-207.0	n/a	284.7	-181.2	n/a
Increase (decrease) in taxes and contributions	0.8	5.3	-84.9%	35.7	-11.4	n/a
Increase (decrease) in social and labor obligations	-24.7	-158.0	-84.4%	120.8	-87.3	n/a
Increase (decrease) in government grants	2.5	-6.3	n/a	-2.4	5.3	n/a
Increase (decrease) in other liabilities	-11.8	-27.8	-57.6%	26.5	-46.9	n/a
<b>Interests paid</b>	<b>-17.2</b>	<b>-18.4</b>	<b>-6.5%</b>	<b>-120.3</b>	<b>-126.8</b>	<b>-5.1%</b>
<b>Exchange variations paid</b>	<b>-41.6</b>	<b>0.0</b>	<b>n/a</b>	<b>-48.8</b>	<b>-36.2</b>	<b>34.8%</b>
<b>Income tax and social contributions paid</b>	<b>-3.6</b>	<b>0.0</b>	<b>n/a</b>	<b>-20.8</b>	<b>-0.1</b>	<b>n/a</b>
<b>Receipts of funds for settlement of derivative transactions</b>	<b>-1.1</b>	<b>-8.0</b>	<b>-86.3%</b>	<b>-149.7</b>	<b>-67.4</b>	<b>n/a</b>
<b>Net cash generated from operating activities</b>	<b>181.3</b>	<b>175.0</b>	<b>3.6%</b>	<b>1,407.9</b>	<b>591.7</b>	<b>n/a</b>
<b>CASH FLOWS FROM INVESTMENT ACTIVITIES</b>						
Purchase of property, plant, equipment and intangible	-82.7	-116.7	-29.1%	-276.2	-278.2	-0.7%
Payment of debt from purchase of company	-2.2	-2.5	-12.0%	-18.0	-49.2	-63.4%
Long-term financial investments	-5.7	0.0	n/a	-5.8	-0.1	n/a
Redemption of long-term financial investment	2.4	0.0	n/a	2.5	1.1	n/a
Dividends received	0.0	-0.7	n/a	0.0	0.0	n/a
<b>Net cash (used) in investment activities</b>	<b>-88.2</b>	<b>-119.9</b>	<b>-26.4%</b>	<b>-297.5</b>	<b>-326.4</b>	<b>-8.9%</b>
<b>CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES</b>						
Dividends paid	-230.2	-19.2	n/a	-439.0	-221.8	97.9%
Financing obtained	47.4	57.5	-17.6%	79.1	1,172.1	-93.3%
Payment of financing	-514.0	-4.2	n/a	-901.6	-1,185.8	-24.0%
Acquisition of treasury shares	0.0	0.0	n/a	0.0	-50.5	-100.0%
Lease payments	-28.4	-26.3	8.0%	-112.8	-99.1	13.8%
<b>Net cash used in financing activities</b>	<b>-725.2</b>	<b>7.8</b>	<b>n/a</b>	<b>-1,374.3</b>	<b>-385.1</b>	<b>n/a</b>
<b>Effects of exchange rate fluctuations on cash and cash equivalents</b>	<b>1.9</b>	<b>2.8</b>	<b>0.0%</b>	<b>-0.4</b>	<b>4.6</b>	<b>n/a</b>
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>-630.2</b>	<b>65.7</b>	<b>n/a</b>	<b>-264.3</b>	<b>-115.2</b>	<b>n/a</b>
At the start of the period	2,518.5	2,086.9	20.7%	2,152.6	2,267.8	-5.1%
At the end of the period	1,888.3	2,152.6	-12.3%	1,888.3	2,152.6	-12.3%
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>-630.2</b>	<b>65.7</b>	<b>n/a</b>	<b>-264.3</b>	<b>-115.2</b>	<b>n/a</b>

The statements contained in this document related to the business prospects, projected operating and financial results and growth outlook of M. Dias Branco are merely forecasts and, as such, are based exclusively on the expectations of Management as to the future of the business. These expectations substantially depend on changes in market conditions, the performance of the Brazilian economy, as well as the sector and the international markets, and are thus subject to changes without prior notice.



M. Dias Branco

Dream, do, grow

Adorita

ADRIA

Bonsabor

DELICIOS

Estrela

finna

FIT FOOD

ff  
FORTALEZA

FRONTERA

isabela

Jasmine

ALIMENTOS  
Las Acacias

Medalha de OURO

Pelaggio

PILAR  
DESDE 1975

piraquê

Predileto  
Vinhos de Qualidade

Puro Sabor

Richester

SAISTOS

smart

TASTE&CO

VITARELLA