M. Dias Branco

Resultados 3T26 | 9M26

MDIA3

13 de novembro de 2026

20 Anos de capital aberto



As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas da administração sobre os negócios da M. Dias Branco são meramente tendências e, como tais, são baseadas exclusivamente nas perspectivas da administração sobre a continuidade de ações do passado e presente, e em fatos já ocorridos. Essas tendências não se constituem em projeções e nem estimativas, e podem ser alteradas substancialmente por mudanças nas condições de mercado e nos desempenhos da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais.



Receita Líquida
(R$ Bilhões)

3T26

2,7

-2% vs. 3T25
+1% vs. 2T26

9M26

7,7

-1% vs. 9M25

Volume
(Mil ton.)

493

+2% vs. 3T25
+3% vs. 2T26

1.378

+3% vs. 9M25

EBITDA
(R$ Milhões)

256

-20% vs. 3T25
-10% vs. 2T26

736

-11% vs. 9M25

Lucro Líquido
(R$ Milhões)

158

-27% vs. 3T25
-7% vs. 2T26

433

-14% vs. 9M25

Geração de Caixa
(R$ Milhões)

589

+11% vs. 3T25
+83% vs. 2T26

1.106

-10% vs. 9M25





MERCADO & RECEITA LÍQUIDA

M. Dias Branco

INFORMAÇÕES DOS MERCADOS DE BISCOITOS E MASSAS



BISCOITOS

	3T26 vs. 3T25	3T26 vs. 2T26
Valor Vendido	+4%	+3%
Volume Vendido	-2%	+2%
Unidades Vendidas	0%	+3%
Preço Médio (R$/Kg)	+6%	+1%



MASSAS

	3T26 vs. 3T25	3T26 vs. 2T26
Valor Vendido	-2%	+1%
Volume Vendido	-2%	+2%
Unidades Vendidas	-2%	+2%
Preço Médio (R$/Kg)	-1%	-1%

Fonte: Biscoitos: Jul-set/26 vs. abr-jun/26 e vs. jul-set/25. Nielsen – Market Track. Total Brasil INA+C&C;
Massas: Jul-ago/26 vs. mai-jun/26 e vs. jul-ago/25. Nielsen – Retail. Total Brasil INA+C&C.



Quinto trimestre consecutivo de expansão dos volumes!

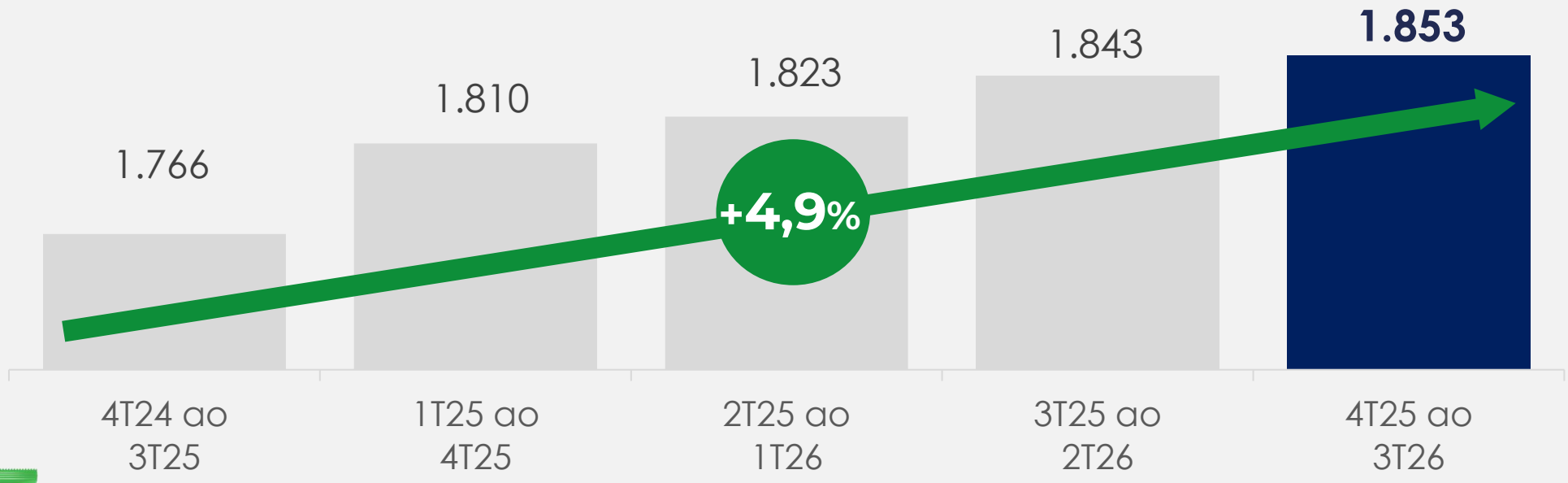
Receita, volume e preço	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume de vendas (mil ton.)	**493**	**483**	**+2%**	**477**	**+3%**	**1.378**	**1.334**	**+3%**
Preço médio (R$/kg)	**5,6**	**5,8**	**-4%**	**5,7**	**-2%**	**5,6**	**5,8**	**-4%**
Receita Líquida (R$ milhões)	**2.738**	**2.784**	**-2%**	**2.699**	**+1%**	**7.655**	**7.717**	**-1%**
Produtos Principais*	2.094	2.160	-3%	2.089	0%	5.850	5.969	-2%
Moinhos de Trigo e Refino de óleos vegetais**	490	483	+1%	452	+8%	1.371	1.356	+1%
Adjacências***	154	141	+9%	159	-3%	434	391	+11%

*Biscoitos, Massas e Margarinas;
**Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;
***Saudáveis, snacks, bolos, misturas para bolos, torradas, molhos e temperos.



Crescimento consistente dos volumes, resultado das ações em curso

Volume de Vendas (Mil Ton.)
12 meses acumulados





ADRIA

Há 75 anos nas mesas da sua vida



M. Dias Branco APRESENTA:

PROMOÇÃO

SABOR QUE VALE OURO

MAIS DE 1 MILHÃO DE REAIS EM PRÊMIOS



COMPRE R$25 EM PRODUTOS DAS MARCAS PARTICIPANTES

Jasmine piraquê VITARELLA

CADASTRE-SE E DESCUBRA

TODA HORA, UM COFRE PREMIADO COM ATÉ 700 REAIS[1] EM CARTÃO PREMIAÇÃO

E CONCORRA A UM CERTIFICADO DE OURO NO VALOR DE 1 MILHÃO DE REAIS

NO SORTEIO DO COFRE FINAL!

Participe da promoção através do site
saborquevaleouro.com.br ou pelo Whatsapp®

PROMOÇÃO
“SABOR QUE VALE OURO”







Investimentos em marketing

Ações como Coala Festival, com distribuição de brindes e degustação



Lançamento

Leite maltado caramelizado coberto



Moinho Dias Branco
Profissional
soluções para suas receitas

A escolha que otimiza SEUS PROCESSOS e multiplica SUA MARGEM.









COMPRE FINNA PARA SEU NEGÓCIO.

finna

Adjacências crescem dois dígitos de forma consistente

Receita Líquida Adjacências* (R$ Milhões)
12 meses acumulados





*Saudáveis, snacks, bolos, misturas para bolos, torradas, molhos e temperos

**Fonte: Nielsen – ScanTrack. Total Brasil. Granolas



GRESPAN
Pães congelados

Entrada no mercado de pães congelados

- Aquisição de 80% anunciada em outubro/2026;
- Referência em panificação congelada, fundada em 2009 em Marília (SP);
- Solução completa: produção, logística refrigerada própria, equipamentos e suporte técnico.

GRESPAN EM NÚMEROS (2025)

R$ 139
milhões
receita bruta

+1.100
clientes
no varejo

+60
SKUs no
portfólio

Grespan: pão fresco o dia todo, com solução completa



Produção

Mais de 60 produtos, com destaque para o pão francês



Transporte

Entrega com logística própria, direto no cliente



Freezer na loja

O produto chega congelado e armazenado em embalagem



Forno na loja

A loja assa ao longo do dia, com o suporte da Grespan



Venda

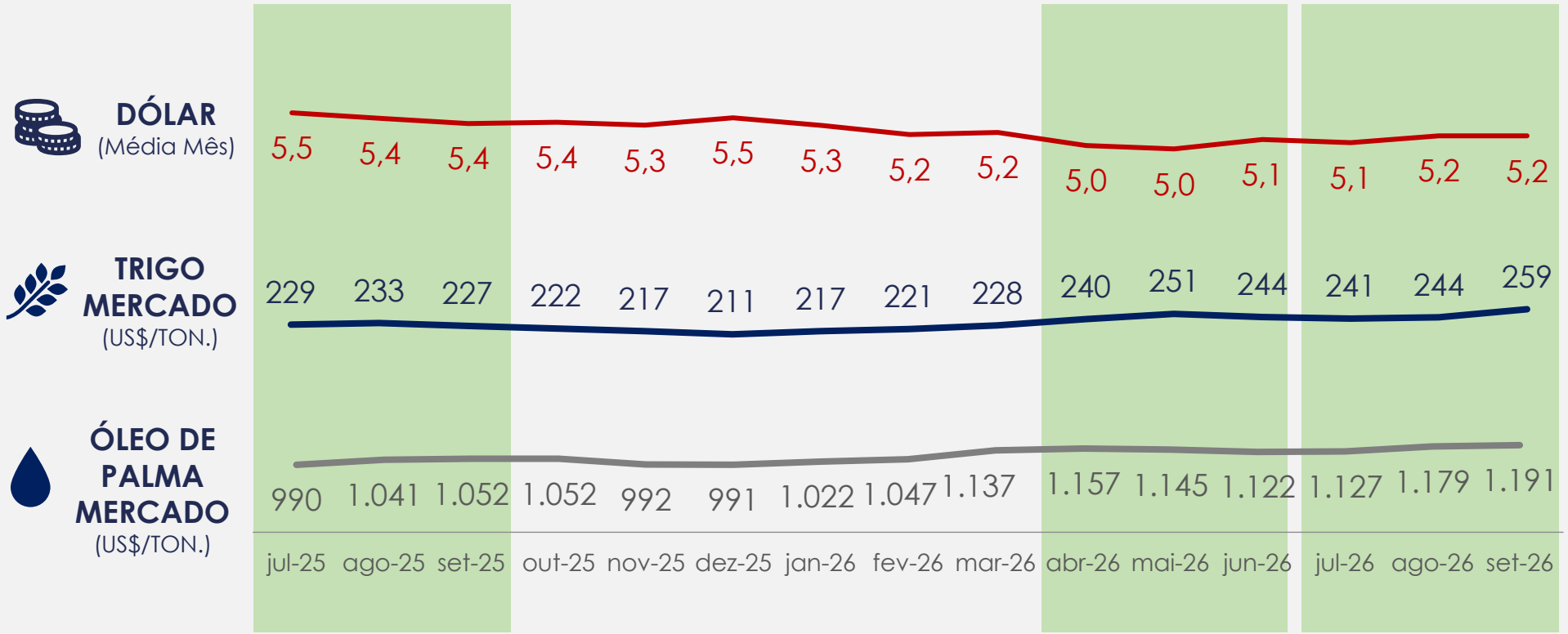
Produto fresco disponível na padaria



CUSTOS & DESPESAS

M. Dias Branco

Pressão nos custos pela alta das *commodities* em Dólar.
No curto prazo, impacto da desvalorização do Real frente ao Dólar

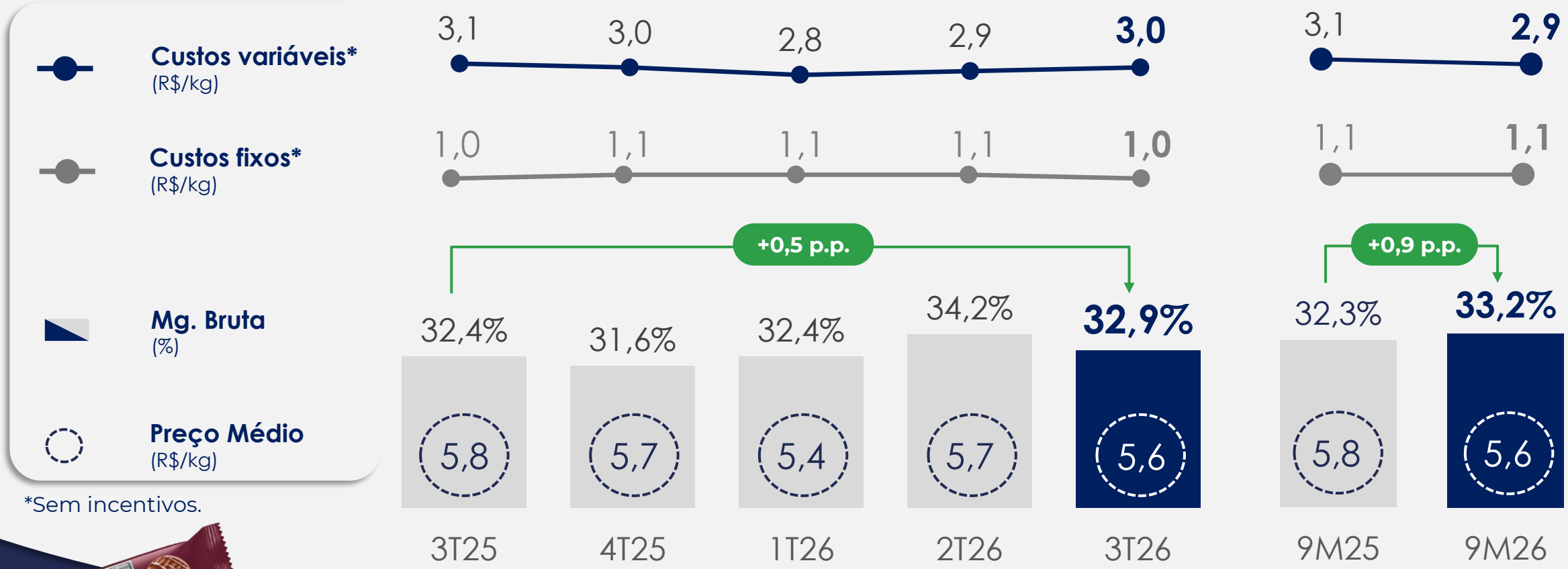


	3T26 vs. 3T25	3T26 vs. 2T26
DÓLAR (Média Mês)	-6%	+2%
TRIGO MERCADO (US$/TON.)	+8%	+1%
ÓLEO DE PALMA MERCADO (US$/TON.)	+13%	+2%

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



Margem bruta de 32,9% no 3T26, acima do 3T25, refletindo a redução dos custos variáveis. No curto prazo, a redução da margem deu-se pelo menor preço médio



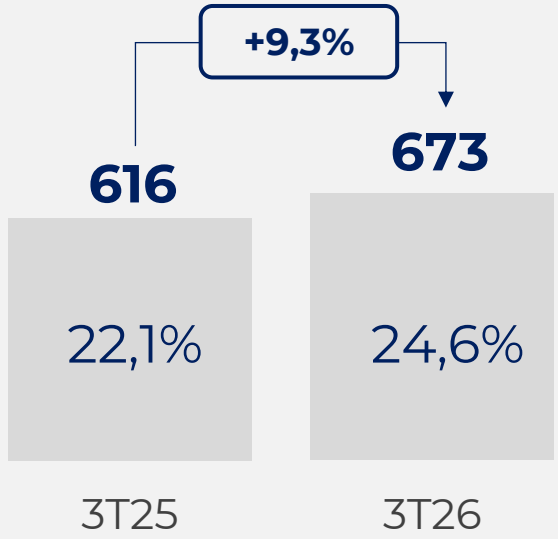
*Sem incentivos.



No 3T26, aumento do SG&A pelo maior volume de vendas, despesas logísticas, marketing, além de despesas não recorrentes

SG&A (R$ milhões)

SG&A/ Receita Líquida (%)

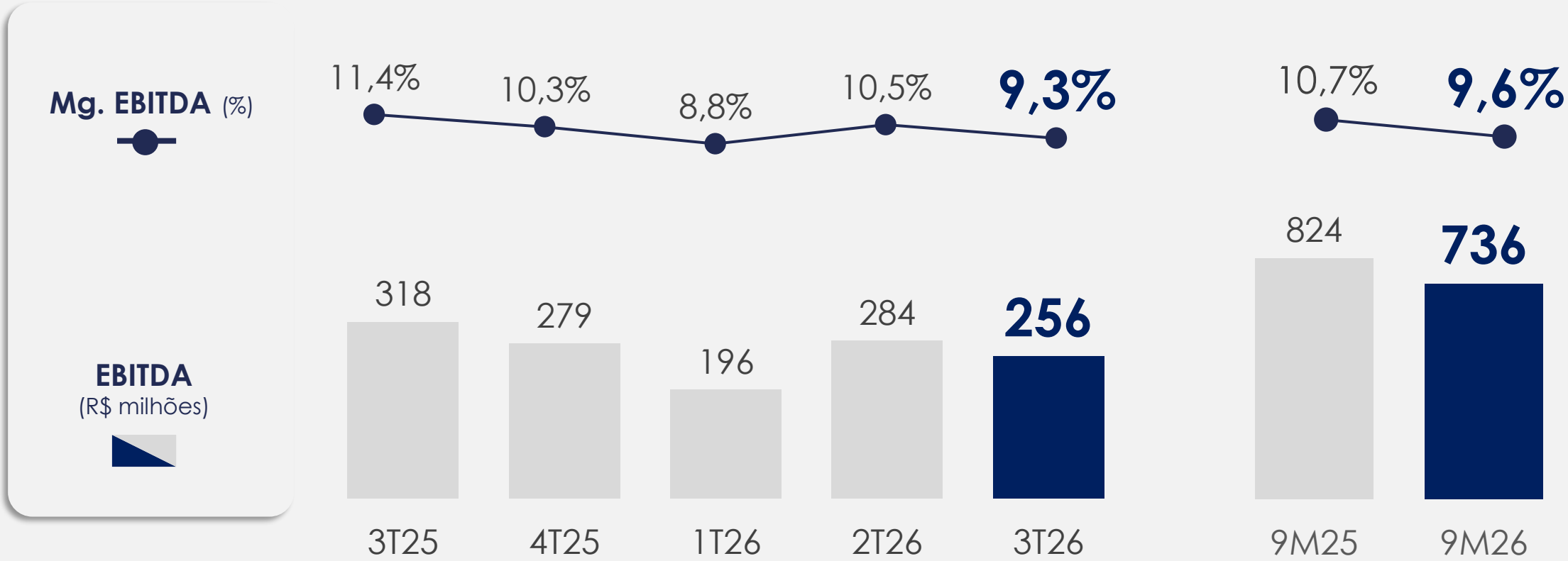


	3T25	3T26	
Vendas	**523**	**556**	+ 6,6%
Adm.	**94**	**102**	+ 9,0%
Não recorrentes	**0**	**15**	

- Aumento dos volumes de 2,1%
- Ativações comerciais
- Aumento do frete
- Inflação acumulada
- Eventos não recorrentes de R$ 15,0 MM com reestruturação



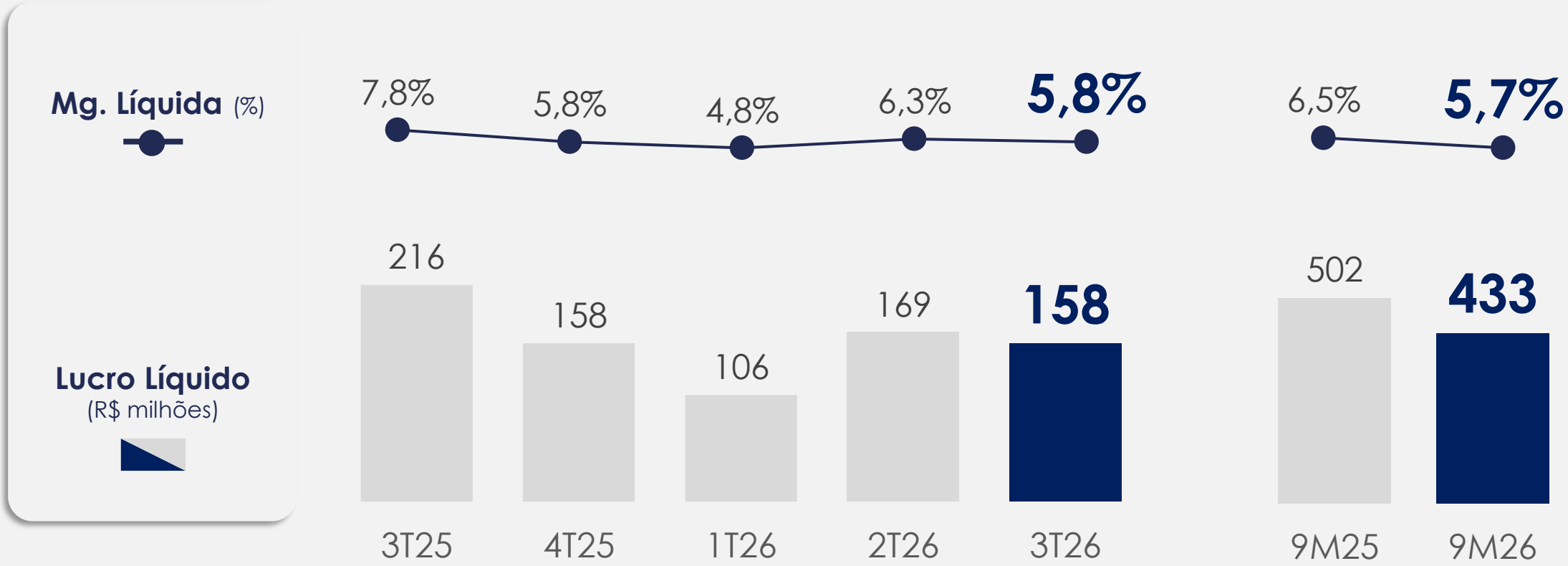
No 3T26, EBITDA de R$ 256 milhões, com Mg. EBITDA de 9,3%





Lucro Líquido de R$ 158 milhões no 3T26







GERAÇÃO DE CAIXA, DÍVIDA E INVESTIMENTOS

M. Dias Branco

Geração de caixa de R$ 589 milhões no 3T26

	3T25	vs.	3T26	9M25	vs.	9M26
Geração de Caixa Operacional*	530		589	1.227		1.106
EBITDA	318		256	824		736
Variação dos Ativos e Passivos	205		287	391		279
Outros	7		47	12		91

** Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades operacionais*



Melhora do ciclo financeiro, com aumento no prazo médio de fornecedores

Prazo Médio em Dias

	3T25		2T26		3T26
Fornecedores	62	+17 dias	75	+4 dias	79
Clientes	57	0 dia	57	-3 dias	54
Estoques	75	+18 dias	88	-2 dias	86
Ciclo financeiro	**70** dias		**70** dias		**61** dias

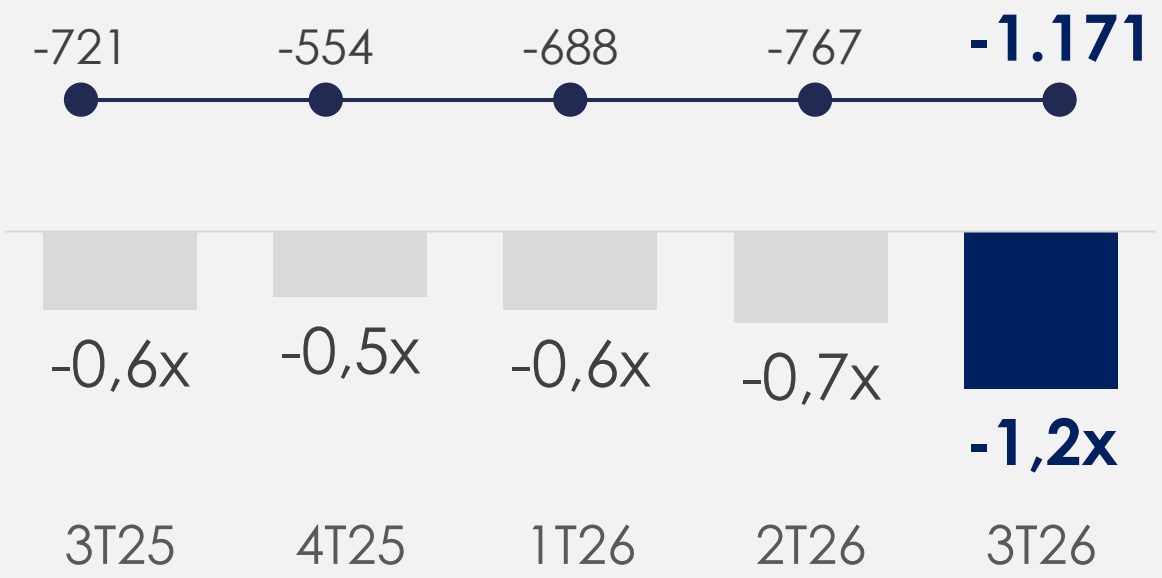


Encerramos o 3T26 com R$ 2,5 bilhões em caixa e R$ 1,2 bilhão de caixa líquido (caixa maior que a dívida)

Dívida Líquida
(R$ milhões)

Alavancagem
(Dívida/EBITDA últ. 12 meses)

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



RATING NACIONAL
FITCH RATINGS

AAA

Rating Perspectiva
Estável
Reafirmado

PELO 9º ANO
CONSECUTIVO



95,4% da dívida no longo prazo e manutenção do Rating AAA Perspectiva Estável pela Fitch pelo 9° ano consecutivo

R$ 1.480
R$ MM

Dívida Total

R$ 68
R$ MM

5%
Vencimento
Curto prazo

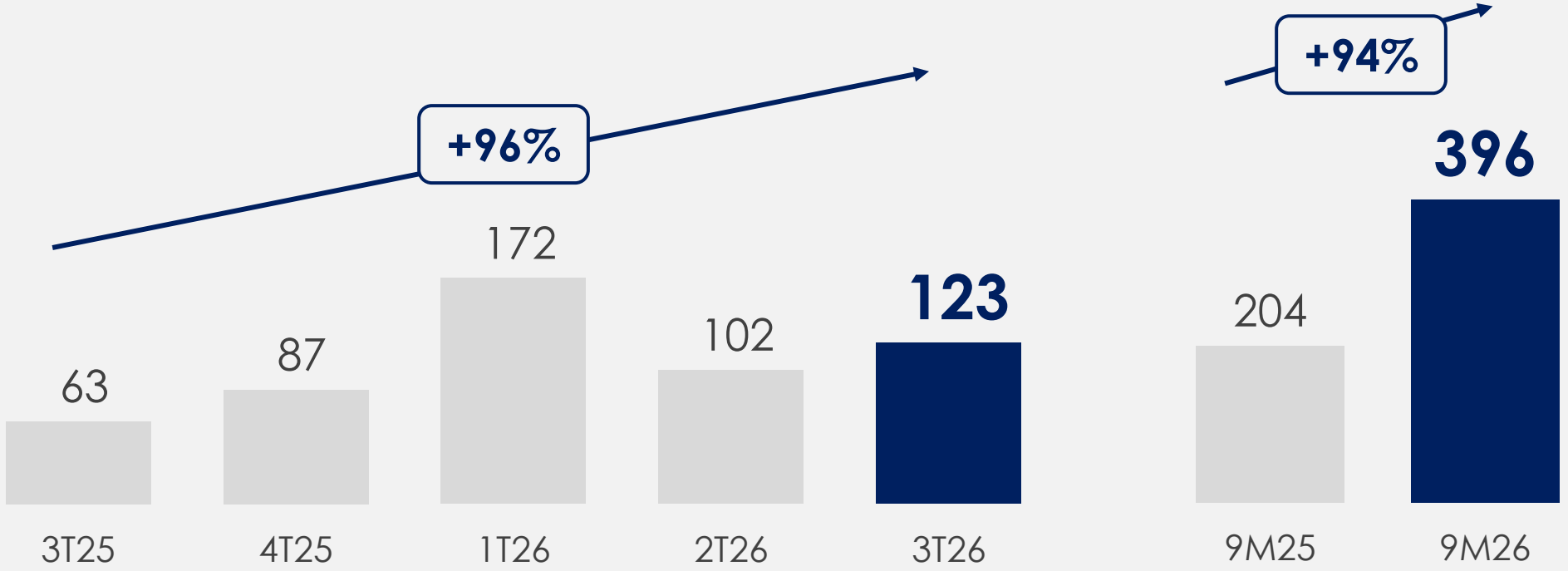
R$ 8	R$ 432	R$ 972
R$ MM	R$ MM	R$ MM
1%	**29%**	**65%**
Vencimento **2027**	Vencimento **2028**	Vencimento **2029** em diante



R$ 123 milhões investidos no 3T26, com a continuidade de projetos de otimização industrial

Investimentos

(R$ Milhões)





Estratégia de crescimento com rentabilidade

1 NEGÓCIO ATUAL



2 OUTRAS CATEGORIAS

3 INTERNACIONAL

PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA





ESG

M. Dias Branco

ESG – 3T26 vs. 3T25



Índice de consumo de água (m^3/t)

0,40 ↓ -3%



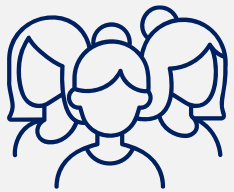
Utilização de energia renovável do escopo 2 (%)

99,5% ↑ +4 p.p.



Utilização de água de reuso e de chuva (%)

27% = 0 p.p.



Mulheres na liderança (%)

31% ↑ +2 p.p.



Resíduos enviados para aterros (t)

62,5 ↓ -69%

A Agenda Estratégica ESG é acompanhada por um conjunto amplo de indicadores que refletem os compromissos nos pilares ambiental, social e de governança divulgados no site: https://mdiasbranco.com.br/agenda-estrategica-esg/.

Lançamos a Carta de Governança Corporativa 2026

Iniciativa **voluntária e inovadora** alinhada às melhores práticas de governança corporativa







Objetivos:

- Ampliar a prestação de contas e reforçar a transparência;
- Descrever a estrutura de governança, os papéis, responsabilidades e mecanismos de controle e supervisão; e
- Fortalecer o reconhecimento da governança e integridade como instrumentos de gestão e maximização de valor ao negócio.

Obrigado!



GUSTAVO THEODOZIO

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

gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br



FABIO CEFALY

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

fabio.cefaly@mdiasbranco.com.br



RODRIGO ISHIWA

Gerente Executivo de Relações com Investidores

ri@mdiasbranco.com.br



EVERLENE PESSOA

Especialista de Relações com Investidores

ri@mdiasbranco.com.br



LUCAS LAPORT

Analista de Relações com Investidores

ri@mdiasbranco.com.br

ri.mdiasbranco.com.br

youtube.com/rimdias

ri@mdiasbranco.com.br

M. Dias Branco

Q&A

20 Anos de capital aberto



ri.mdiasbranco.com.br

youtube.com/rimdias

ri@mdiasbranco.com.br

M. Dias Branco

Results 3Q26 | 9M26

MDIA3

November 13th, 2026

20 Years Publicly Listed



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



Net Revenue
(R$ Billion)

3Q26

2.7

-2% vs. 3Q25
+1% vs. 2Q26

9M26

7.7

-1% vs. 9M25

Sales Volume
(Thousand tons)

493

+2% vs. 3Q25
+3% vs. 2Q26

1,378

+3% vs. 9M25

EBITDA
(R$ million)

256

-20% vs. 3Q25
-10% vs. 2Q26

736

-11% vs. 9M25

Net Income
(R$ million)

158

-27% vs. 3Q25
-7% vs. 2Q26

433

-14% vs. 9M25

Cash Flow
(R$ million)

589

+11% vs. 3Q25
+83% vs. 2Q26

1,106

-10% vs. 9M25





MARKET & NET REVENUE

M. Dias Branco

COOKIES & CRACKERS AND PASTA MARKETS INFORMATION



COOKIES & CRACKERS

	3Q26 vs. 3Q25	3Q26 vs. 2Q26
Sales Value	+4%	+3%
Sales Volume	-2%	+2%
Units Sold	0%	+3%
Average price (R$/kg)	+6%	+1%



PASTA

	3Q26 vs. 3Q25	3Q26 vs. 2Q26
Sales Value	-2%	+1%
Sales Volume	-2%	+2%
Units Sold	-2%	+2%
Average price (R$/kg)	-1%	-1%

Source: Cookies & Crackers: Jul-Sep/26 vs. Apr-Jun/26 and vs. Jul-Sep/25. Nielsen – Market Track. Total Brazil INA+C&C; Pasta: Jul-Aug/26 vs. May-Jun/26 and vs. Jul-Aug/25. Nielsen – Retail. Total Brazil INA+C&C.



Fifth consecutive quarter of sales volume growth!

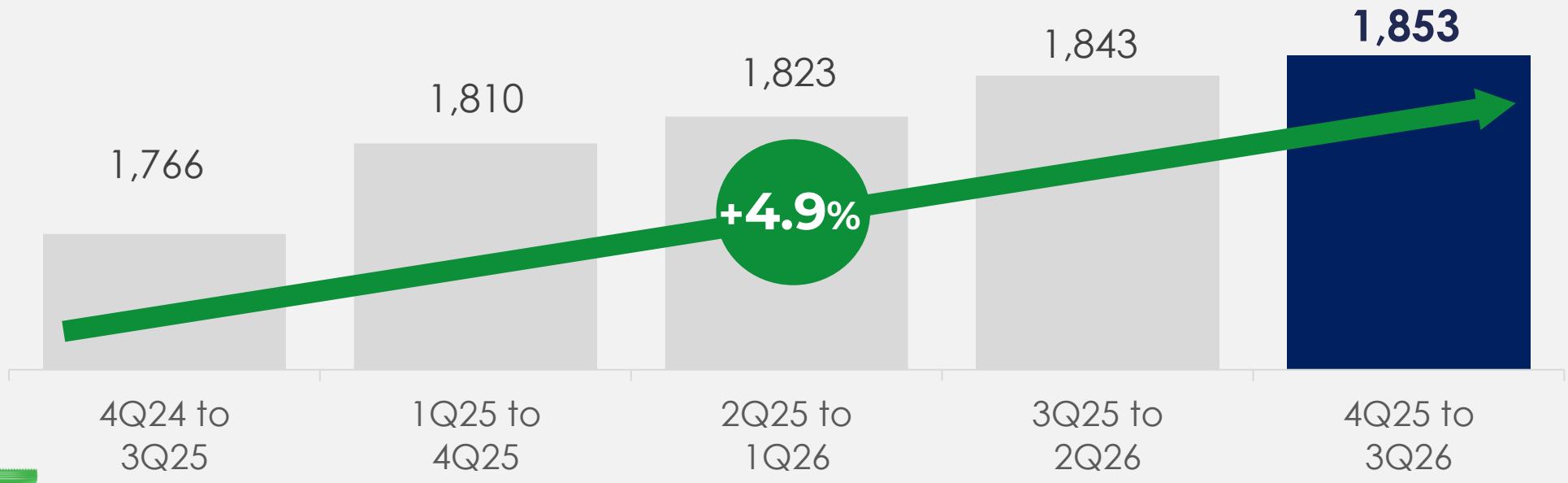
Revenue, volume and price	3Q26	3Q25	Var. %	2Q26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Sales volume (thousand tons)	**493**	**483**	**+2%**	**477**	**+3%**	**1,378**	**1,334**	**+3%**
Average price (R$/kg)	**5.6**	**5.8**	**-4%**	**5.7**	**-2%**	**5.6**	**5.8**	**-4%**
Net Revenue (R$ million)	**2,738**	**2,784**	**-2%**	**2,699**	**+1%**	**7,655**	**7,717**	**-1%**
Core Products*	2,094	2,160	-3%	2,089	0%	5,850	5,969	-2%
Wheat Mills and Refining of Vegetable Oils**	490	483	+1%	452	+8%	1,371	1,356	+1%
Adjacencies***	154	141	+9%	159	-3%	434	391	+11%

* Cookies & Crackers, Pasta and Margarines;
**Flour, Bran and Industrial vegetable shortening;
***Healthy products, snacks, cakes, cake mixes, toasts, sauces and seasonings.



Consistent growth in sales volume, as a result of ongoing actions

Sales Volume (Thousand Tons)
Last 12 months





ADRIA

75 years at the tables of your life



M. Dias Branco PRESENTS:

THE PROMOTION

A TASTE WORTH GOLD

OVER R$ 1 MILLION IN PRIZES



BUY R$25 IN PRODUCTS
FROM THE PARTICIPATING BRANDS

Jasmine piraquê VITARELLA

SIGN UP AND FIND OUT

EVERY HOUR, A PRIZE BOX WORTH
UP TO R$700 IN REWARD CARD

AND GET A CHANCE TO WIN
A GOLD CERTIFICATE WORTH

R$1 MILLION

IN THE FINAL DRAWING!

Participate in the promotion through the website
saborquevaleouro.com.br or via WhatsApp®

“SABOR QUE VALE OURO” PROMOTIONAL CAMPAIGN







piraquê

Marketing Investments

Actions such as Coala Festival, with distribution of gifts and tasting



Launch

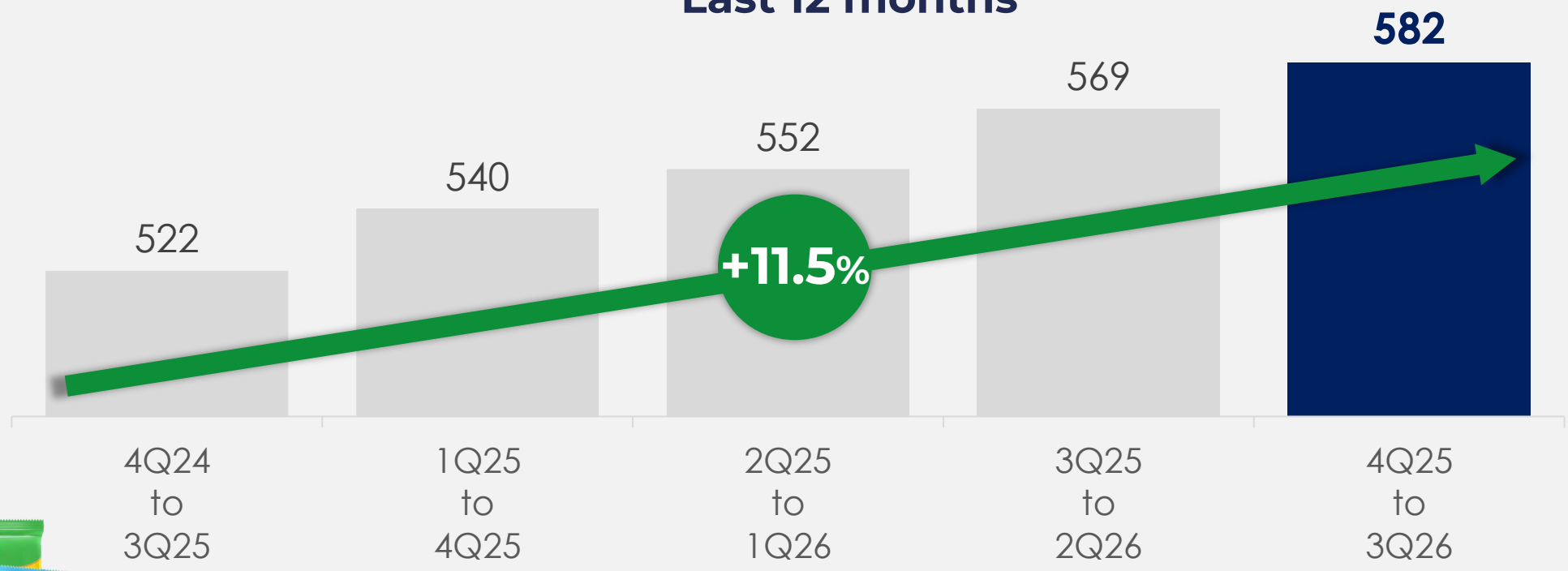
Caramelized malted milk covered




Moinho Dias Branco
Profissional
Soluções para seus resultados
The choice that
STREAMLINES YOUR PROCESSES
and boosts
YOUR MARGINS.
Nova Embalagem
finna
FARINHA DE TRIGO
ESPECIAL PARA
Pizza
• longa fermentação •
MASSA CLARA • MASSA UNIFORME
FÁCIL MANUSEIO • ESTENDE NO PONTO IDEAL
FARINHA DE TRIGO
Tradicional
IDEAL PARA TODO TIPO DE RECEITA
FÁCIL MANUSEIO • ALTO RENDIMENTO
5 kg
FARINHA DE TRIGO ENRIQUECIDA COM FERRO E ÁCIDO FÓLICO - TIPO 1
FARINHA DE TRIGO
ESPECIAL PARA
Pastel
IDEAL PARA PASTEL E MASSA FRESCA
RESULTADO CROCANTE
ALTO RENDIMENTO • COLORAÇÃO CLARA
5 kg
FARINHA DE TRIGO ENRIQUECIDA COM FERRO E ÁCIDO FÓLICO - TIPO 1
BUY FINNA FOR
YOUR BUSINESS.
finna

Adjacencies grow consistently by double digits

Net Revenue Adjacencies*(R$ Million)
Last 12 months





*Healthy products, snacks, cakes, cake mixes, toasts, sauces and seasonings.

**Source: Nielsen – ScanTrack. Total Brazil. Granolas



GRESPAN
Pães congelados

Entry into the frozen bread market

- Acquisition of 80% announced in October/2026;
- A benchmark in frozen bakery, founded in 2009 in Marília (SP);
- Complete solution: production, own refrigerated logistics, equipment and technical support.

GRESPAN IN NUMBERS (2025)

R$ 139
million
Gross revenue

+1,100
customers
in retail

+60
SKUs in the
portfolio

Grespan: fresh bread all day, with complete solution



Production

More than 60 products, with emphasis on French bread



Transportation

Delivery with its own logistics, direct to the customer



In-store freezer

The product arrives frozen and stored in packaging



In-store oven

The store bakes throughout the day, with the support of Grespan



Sales

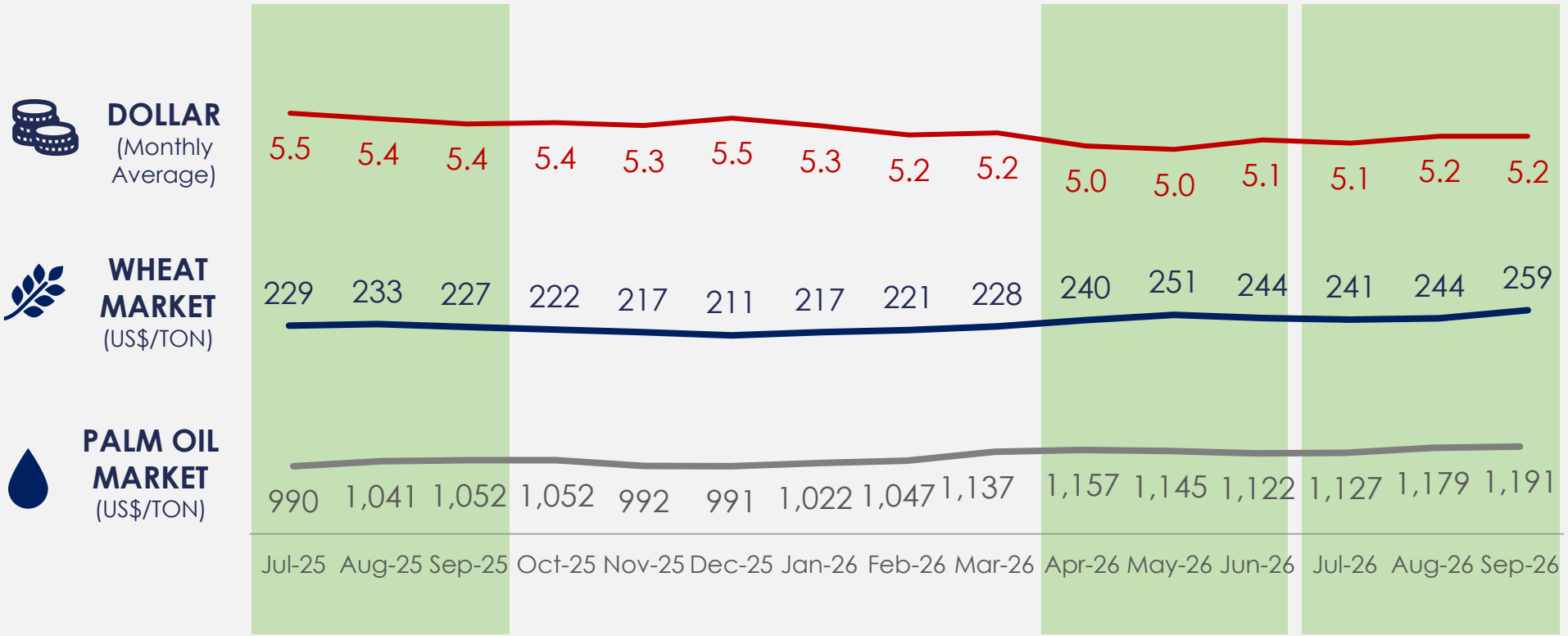
Fresh product available at the bakery



COSTS & EXPENSES

M. Dias Branco

Pressure on costs due to the rise in commodity prices in Dollar. In the short term, impact from the devaluation of the Real against the Dollar

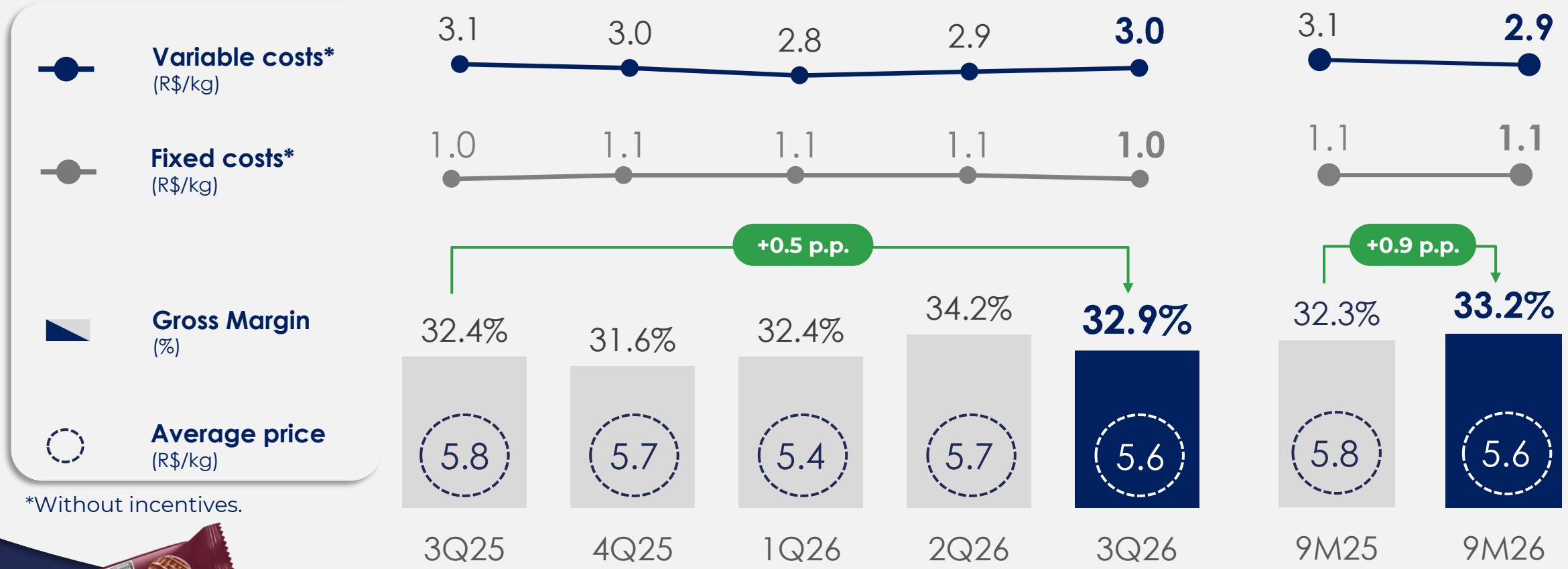


	3Q26 vs. 3Q25	3Q26 vs. 2Q26
DOLLAR (Monthly Average)	-6%	+2%
WHEAT MARKET (US$/TON)	+8%	+1%
PALM OIL MARKET (US$/TON)	+13%	+2%

Source: Average dollar - Central Bank; Wheat - SAFRAS & Mercado; Palm oil - Bursa.



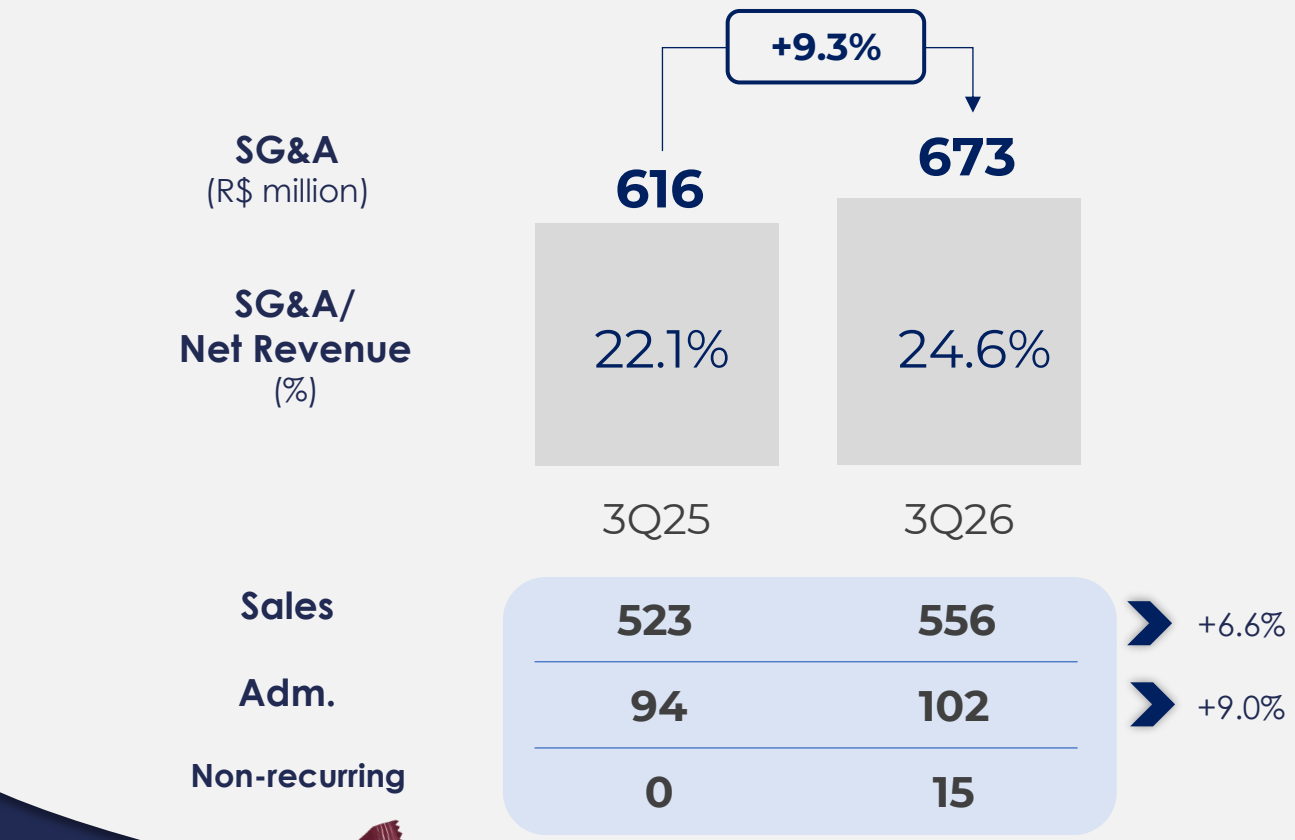
Gross margin of 32.9% in 3Q26, up from 3Q25, reflecting the reduction in variable costs. In the short term, the reduction in margin was due to the lower average price



*Without incentives.



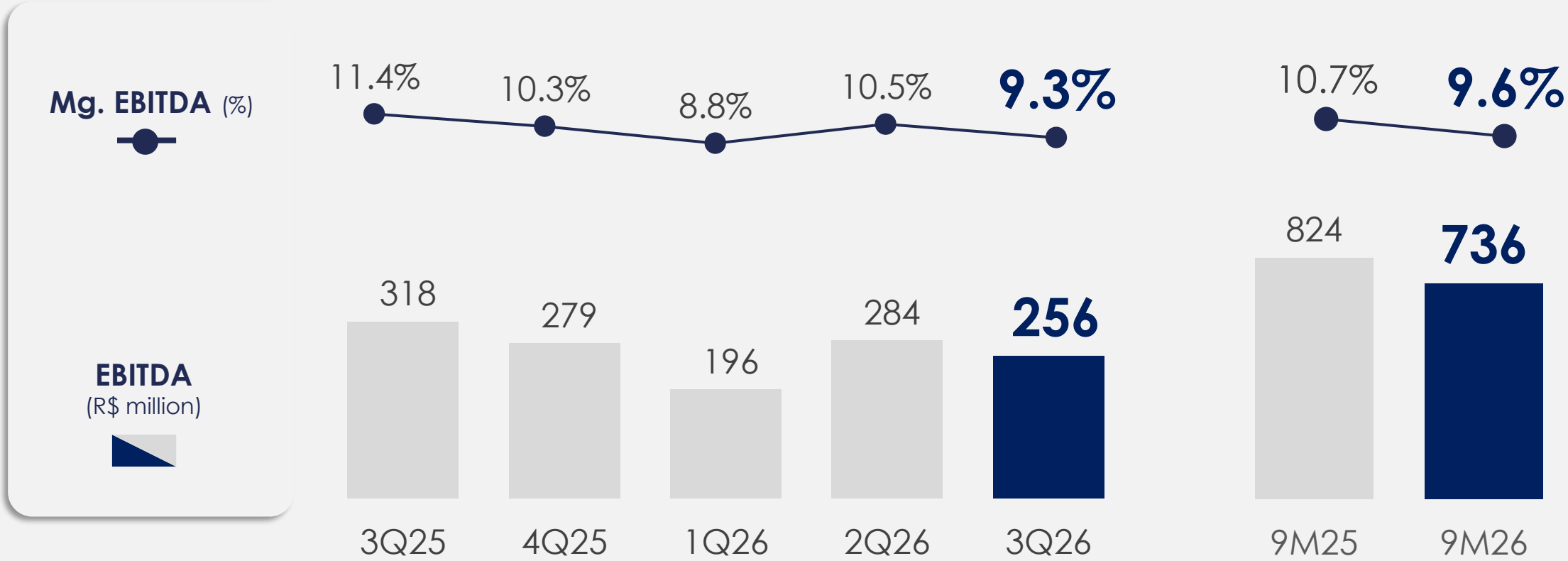
In 3Q26, SG&A increased due to higher sales volume, logistics expenses, marketing, and non-recurring expenses



- 2.1% increase in sales volume
- Trade activations
- Increased freight
- Accumulated Inflation
- R$ 15,0 MM in non-recurring restructuring adjustments

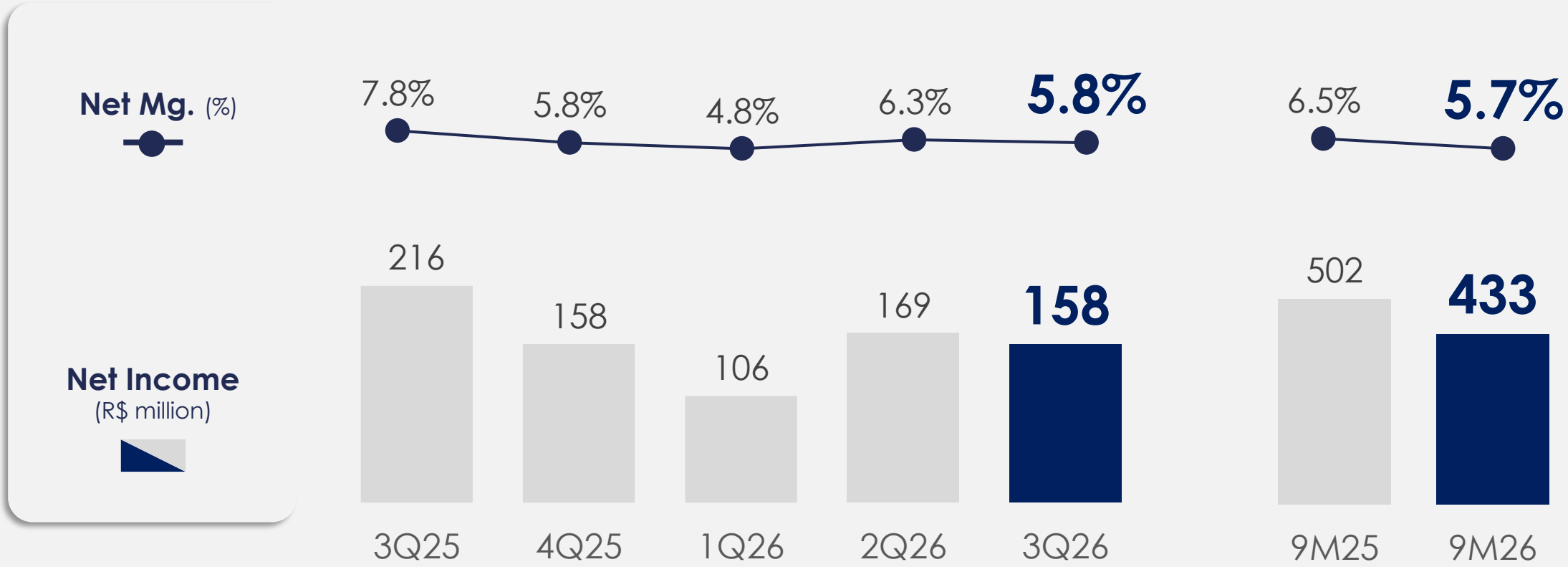


In 3Q26, EBITDA was R$ 256 million, with Mg. EBITDA of 9.3%





Net Income of R$ 158 million in 3Q26







CASH FLOW, DEBT AND INVESTMENTS

M. Dias Branco

Cash generation of R$589 million in 3Q26

	3Q25	vs.	3Q26	9M25	vs.	9M26
Cash Flow from Operating Activities*	530		589	1.227		1.106
EBITDA	318		256	824		736
Assets and Liabilities Variation	205		287	391		279
Others	7		47	12		91

** Net Cash provided by (used in) operating activities*



Improvement of the financial cycle, with an increase in the average term of suppliers

Average Term in Days

	3Q25		2Q26		3Q26
Suppliers	62	+17 days	75	+4 days	79
Customers	57	0 day	57	-3 days	54
Stocks	75	+18 days	88	-2 days	86
Financial cycle	**70** days		**70** days		**61** days

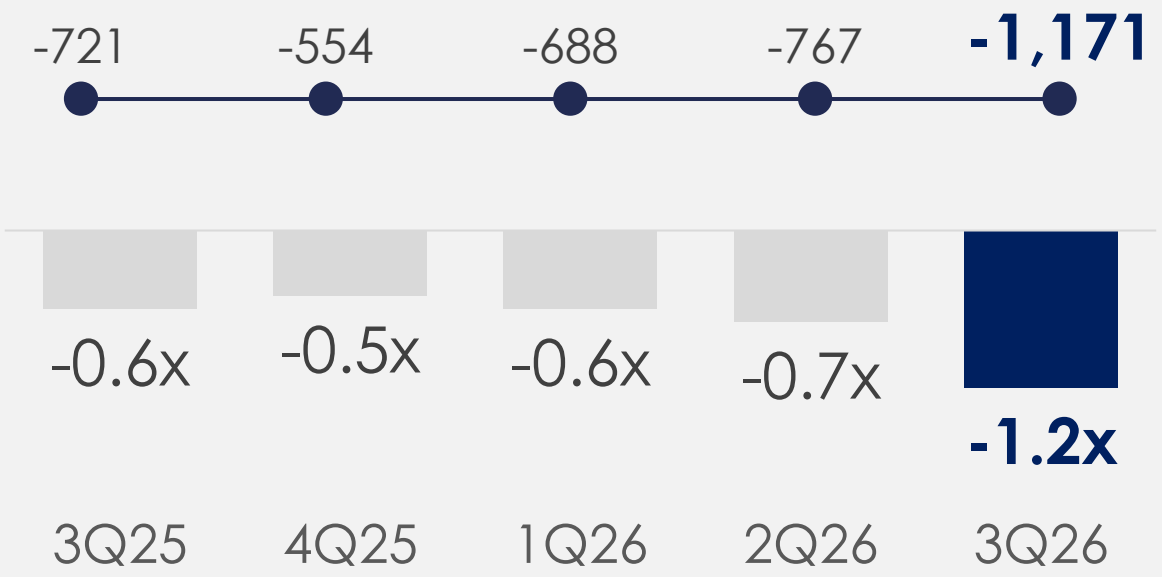


We ended 3Q26 with R$2.5 billion in cash and R$1.2 billion in net cash (cash exceeds debt)

Net Debt
(R$ million)

Leverage
(Net Debt/EBITDA last 12 months)

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



NATIONAL RATING
FITCH RATINGS

AAA

Rating Outlook
Stable
Reaffirmed

FOR THE 9TH
CONSECUTIVE YEAR



95.4% long-term debt and maintenance of Fitch's AAA Rating Outlook stable for the 9th consecutive year

R$ 1,480
R$ MM

Debt Total

R$ 68
R$ MM

5%
Due date
Short term

R$ 8
R$ MM

1%
Due date
2027

R$ 432
R$ MM

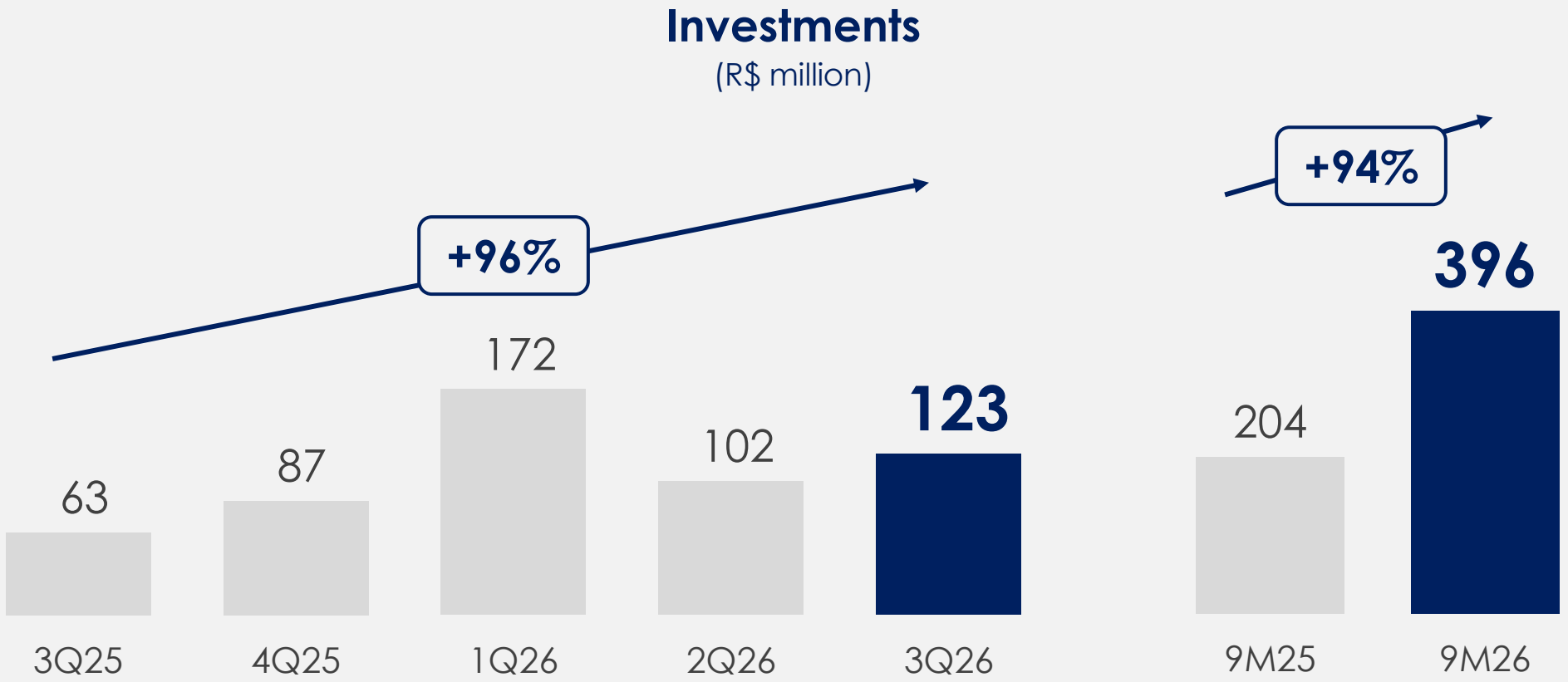
29%
Due date
2028

R$ 972
R$ MM

65%
Due date
2029
onwards



R$ 123 million invested in 3Q26, with the continuity of industrial optimization projects





Profitable growth strategy

CURRENT BUSINESS

1



OTHER CATEGORIES

2

INTERNATIONAL

3

PRODUCTIVITY AND EFFICIENCY PROGRAM





ESG

M. Dias Branco

ESG – 3Q26 vs. 3Q25



Water consumption index (m^3/t)

0.40 ↓ -3%



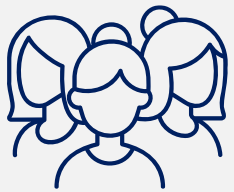
Scope 2 renewable energy use (%)

99.5% ↑ +4 p.p.



Use of reuse and rainwater (%)

27% = 0 p.p.



Women in leadership (%)

31% ↑ +2 p.p.



Waste sent to landfills (t)

62.5 ↓ -69%

The ESG Strategic Agenda is monitored by a broad set of indicators that reflect the commitments in the environmental, social and governance pillars, published on the website: https://mdiasbranco.com.br/agenda-estrategica-esg/.

We launched the 2026 Corporate Governance Charter

Voluntary and innovative initiative aligned with the best corporate governance practices







Objectives:

- Expand accountability and strengthen transparency;
- Describe the governance structure, roles, responsibilities and control and oversight mechanisms; and
- Strengthen the recognition of governance and integrity as tools for managing and maximizing business value.

Thank you!



GUSTAVO THEODOZIO
Vice President of Investments and Controllership and Investor Relations Officer
gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br



FABIO CEFALY
Officer of New Business and Investor Relations
fabio.cefaly@mdiasbranco.com.br



RODRIGO ISHIWA
Executive Investor Relations Manager
ri@mdiasbranco.com.br



EVERLENE PESSOA
Investor Relations Specialist
ri@mdiasbranco.com.br



LUCAS LAPORT
Investor Relations Analyst
ri@mdiasbranco.com.br

ri.mdiasbranco.com.br

youtube.com/rimdias

ri@mdiasbranco.com.br

M. Dias Branco

Q&A

20 Years Publicly Listed



ri.mdiasbranco.com.br

youtube.com/rimdias

ri@mdiasbranco.com.br