

M. Dias Branco

**Apresentação dos
Resultados
4T24 | 2024**

MDIA3

24 de fevereiro de 2025

Richester[®]





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





Mais uma evolução na nossa Política de Remuneração aos Acionistas

PAGAMENTOS MENSAIS DE DIVIDENDOS

NOVO	2025	80% Payout*	PAGAMENTOS MENSAIS DE R\$ 0,03/ação, que totalizam R\$0,09/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	2023	80%	R\$0,06/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	2021	60%	R\$0,05/ação NO TRIMESTRE + Complemento no ano seguinte
	Até 2020	40%	Pagamento no ano seguinte

*percentual do lucro líquido distribuível



Receita Líquida
(R\$ Bilhões)

4T24

2,5

-10% vs. 4T23
+4% vs. 3T24

2024

9,7

-11% vs. 2023



Volume
(Mil ton.)

431

-10% vs. 4T23
+3% vs. 3T24

1.755

-2% vs. 2023



EBITDA
(R\$ Milhões)

355

-20% vs. 4T23
+55% vs. 3T24

1.198

-16% vs. 2023



Lucro Líquido
(R\$ Milhões)

177

-48% vs. 4T23
+42% vs. 3T24

646

-27% vs. 2023



Geração de Caixa
(R\$ Milhões)

175

-70% vs. 4T23
+160% vs. 3T24

592

-72% vs. 2023



MERCADO & RECEITA LÍQUIDA

M. Dias Branco



Os mercados (*sell-out*) de biscoitos e massas registraram crescimento tanto em volume quanto em valor.



BISCOITOS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
 Valor Vendido	+4%	+2%
 Volume Vendido	+1%	+2%
 Unidades Vendidas	+4%	+4%
 Preço Médio (R\$/Kg)	+3%	0%



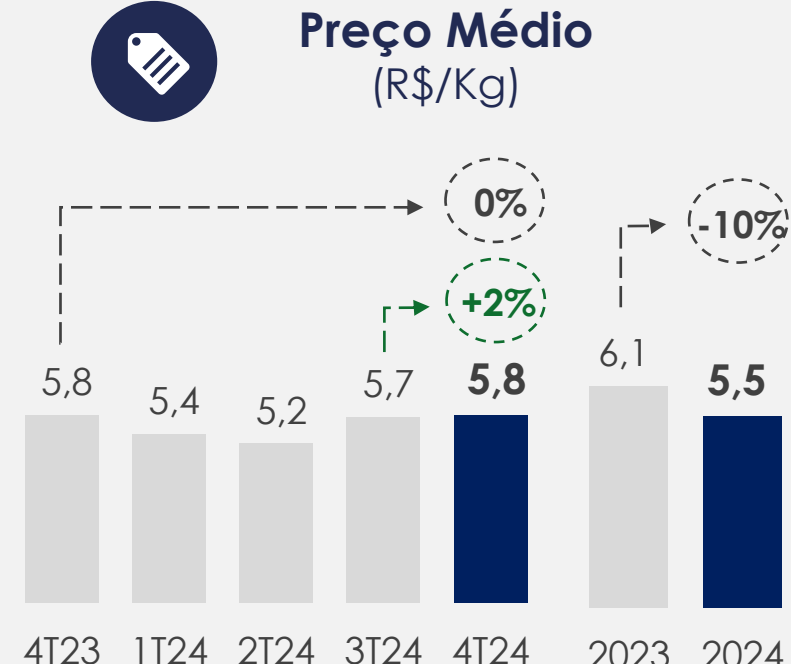
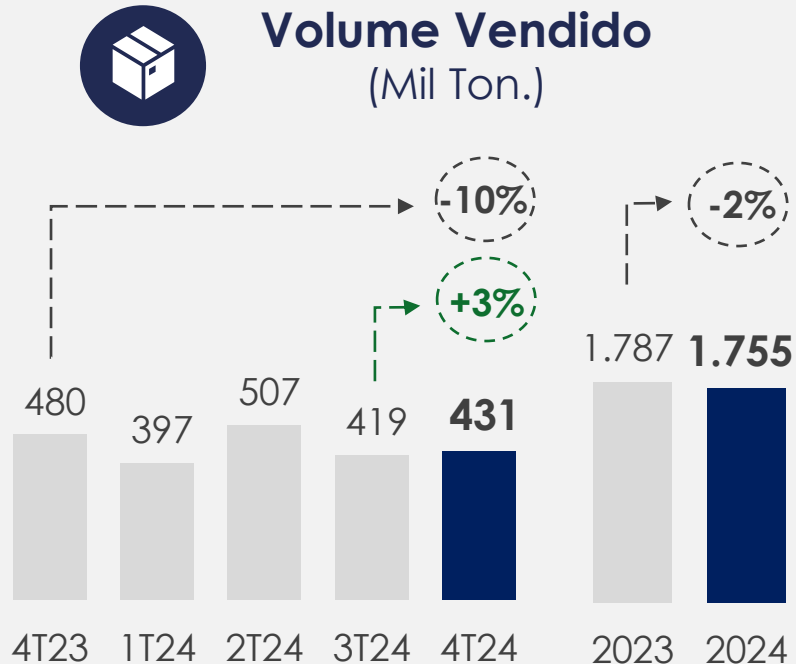
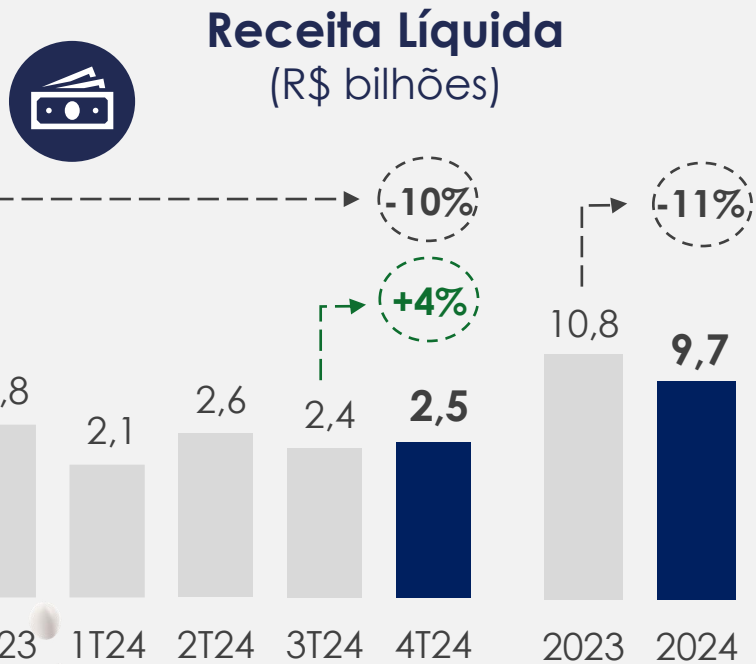
MASSAS

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

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



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



Houve melhora sequencial da Receita Líquida nos três grupos de categorias

Receita, volume e preço	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %
Volume de vendas (mil ton.)	431	480	-10%	419	+3%
Preço médio (R\$/kg)	5,8	5,8	0%	5,7	+2%
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.489	2.771	-10%	2.404	+4%
Produtos Principais*	1.917	2.171	-12%	1.860	+3%
Moagem e Refino de Óleos**	442	484	-9%	419	+5%
Adjacências***	131	115	+13%	125	+5%

*Biscoitos, Massas e Margarinas;

**Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;

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

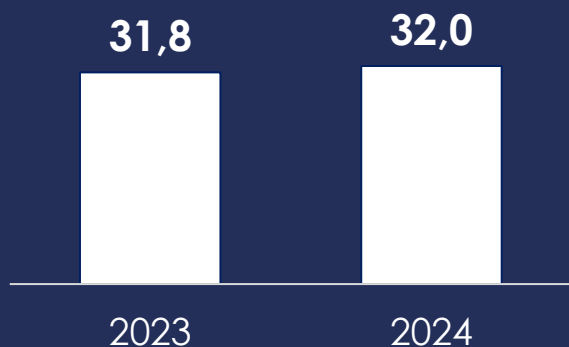


No ano, ganho de *market share* volume em farinha de trigo doméstica e biscoitos.

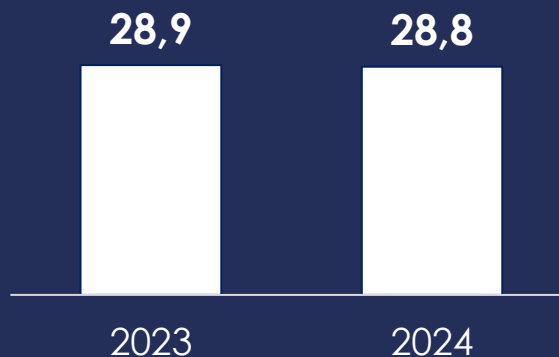


Biscoitos

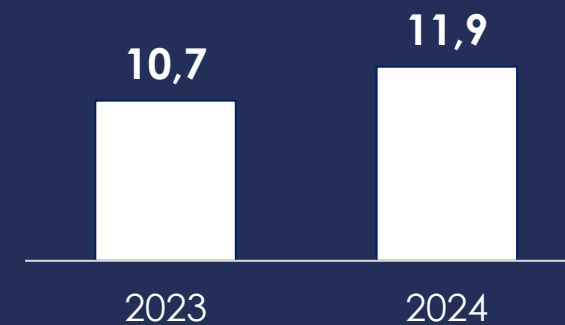
Market share % volume Brasil



Massas



Farinha



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

LANÇAMENTOS 2024

M. Dias Branco



Novo Lámen.

ZERO FRITURA. MUITO SABOR.





**PEDAÇOS DE
GOIABADA
DE VERDADE**

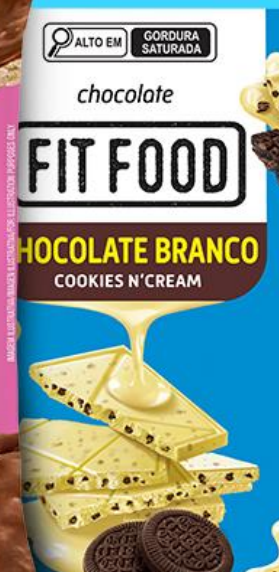
 **piraquê**

EXPERIMENTE O ORIGINAL

Se joga
no que é
gostoso.

Conheça os
lançamentos.

FIT FOOD



Peso liq. /

Jasmine

UM
HABITINHO
SAUDÁVEL
LEVA
A OUTRO.



CARBONO
NEUTRO POR
COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



Jasmine

UM
HABITINHO
SAUDÁVEL
LEVA
A OUTRO.



CARBONO
NEUTRO POR
COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



ITENS EXTRAORDINÁRIOS NO EBITDA 4T24 e 2024

M. Dias Branco





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

Favoráveis

Desfavoráveis

Total

4T24

R\$ 131
milhões

- Créditos relacionados à tributação das subvenções;
- Estorno da provisão de PLR.

R\$ 52
milhões

- Reestruturação no 4T24, entre outros fatores.

=

R\$ 79
milhões

2024

-

R\$ 112
milhões

- Reestruturação no 4T24, entre outros fatores;
- Interrupções programadas para implementação do SAP em jan/24.

=

R\$ 112
milhões



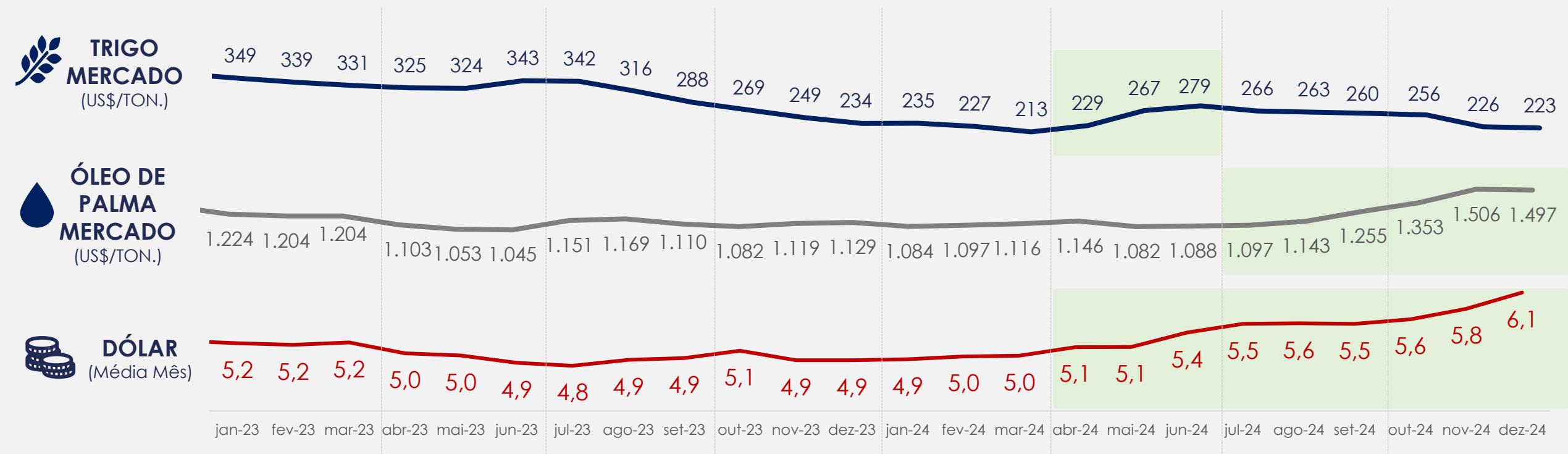
CUSTOS & DESPESAS

M. Dias Branco





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

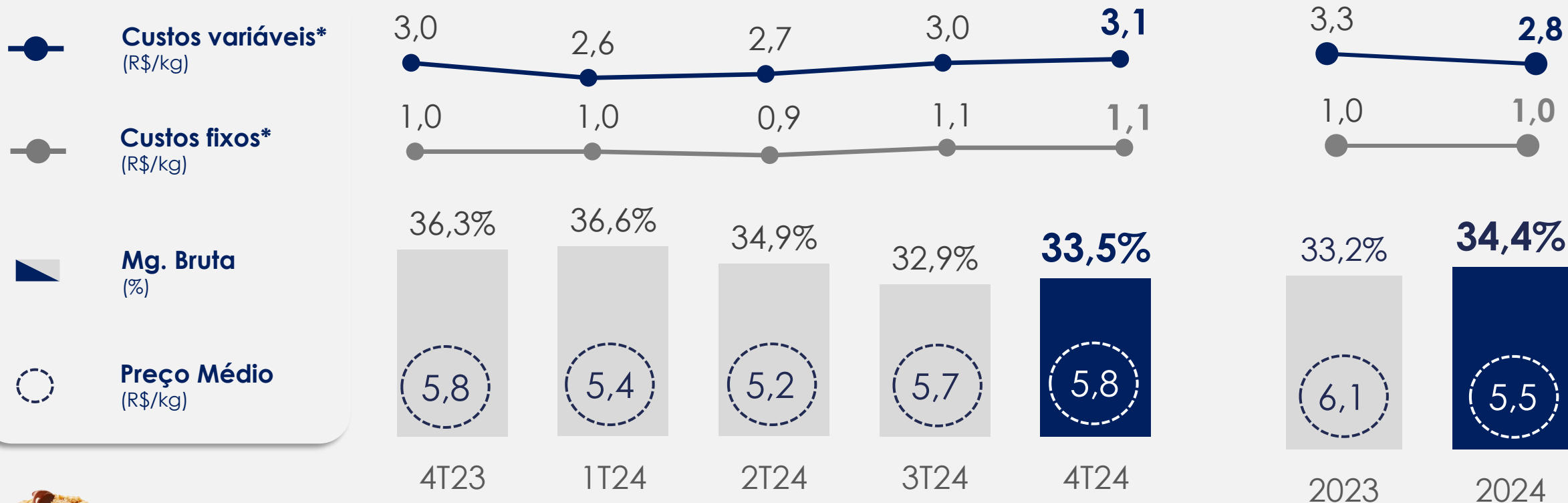


Fonte: Trigo - SAFRAS & Mercado; Óleo de palma – Rotterdam; Dólar médio - Banco Central.





Redução da margem bruta ao longo de 2024 em função da desvalorização do Real, do aumento do preço do trigo em dólares no 2T24 e do aumento óleo de palma no 2S24. No 4T24, a margem bruta foi favoravelmente impactada em R\$ 82 milhões por itens extraordinários, equivalentes a 3,3 p.p. na margem bruta.



*Sem incentivos.



Ajustes na malha logística, de produção e de distribuição para aumentar a eficiência operacional



Out/24: Transferimos a produção de massas da fábrica de **Madureira**, no Rio de Janeiro, para outras unidades, garantindo maior eficiência operacional e agilidade na entrega dos produtos.



Jan/25: Desativamos a fábrica de **Lençóis Paulista**, no Estado de São Paulo, remanejando a produção para outras unidades.



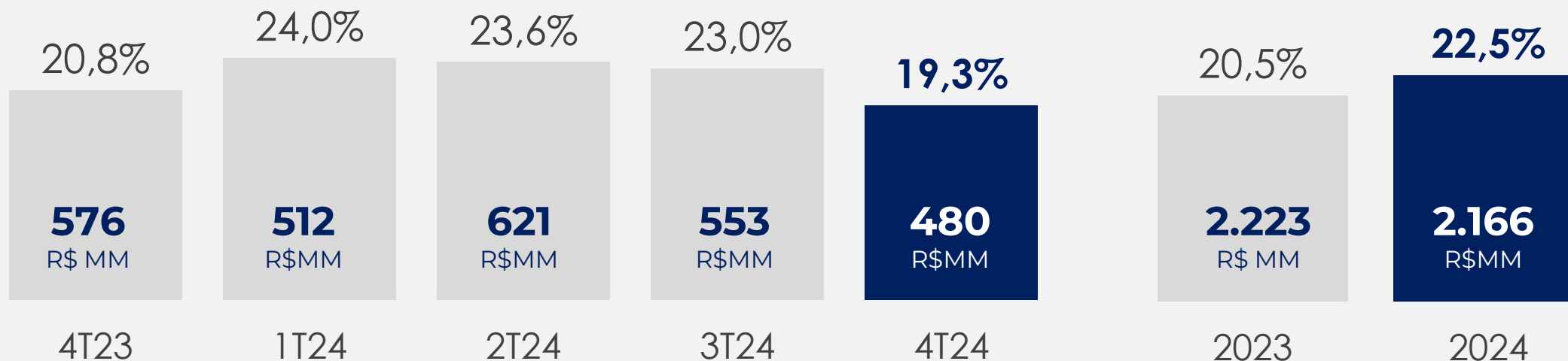
2024-2025: Em jan/24, desativamos o Centro de Distribuição de **Belford Roxo** (RJ), e em jan/25, desativamos os Centros de Distribuição de **Aracaju** (SE), e **São Luís** (MA), com foco na otimização da malha logística.





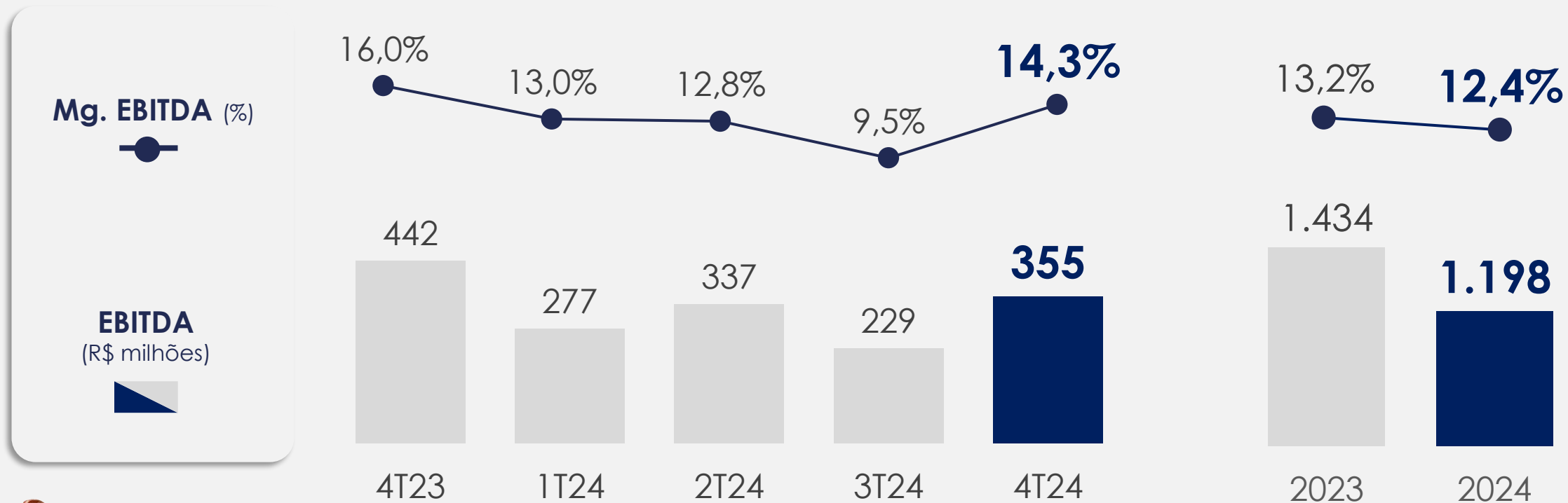
No 4T24, o SG&A como percentual da Receita Líquida retraiu vs. o 3T24 e o 4T23, reflexo dos esforços contínuos para racionalização das despesas, demonstrando assim nossa capacidade de reação diante de um cenário de custos adverso. No 4T24, os itens extraordinários somaram R\$ 25 milhões.

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



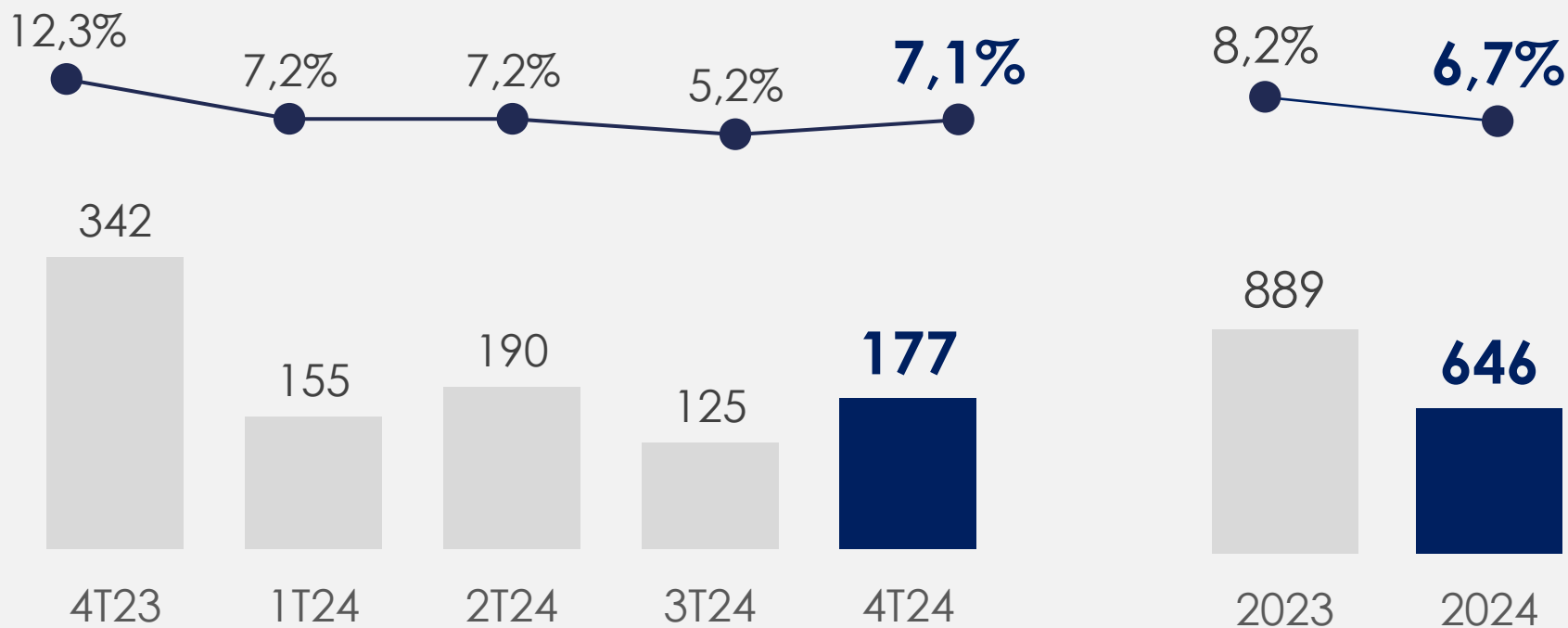
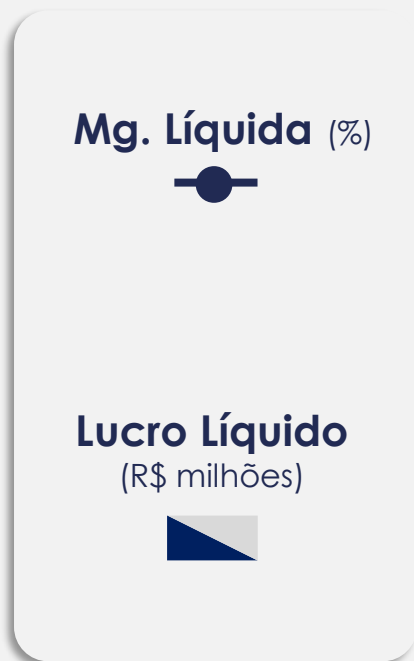


No 4T24, o EBITDA atingiu R\$ 355,3 milhões, crescimento de 55% vs. 3T24, e Margem EBITDA de 14,3%. O trimestre foi impactado favoravelmente em R\$ 79 milhões por itens extraordinários e o ano desfavoravelmente em R\$ 112 milhões.





Lucro Líquido de R\$ 176,5 milhões no 4T24, 41,5% maior que o 3T24, resultado da melhora sequencial das vendas e das margens. Adicionalmente, o Lucro Líquido do ano reflete o impacto negativo da tributação das subvenções (Lei 14.789/24).



GERAÇÃO DE CAIXA, DÍVIDA E INVESTIMENTOS

M. Dias Branco





R\$ 175 milhões de geração de caixa operacional no 4T24, com consumo de capital de giro de R\$ 241 milhões.

4T24	vs.	4T23		2024	vs.	2023
175		584	Geração de Caixa Operacional*	592		2.126
355		442	EBITDA	1.198		1.434
(241)		121	Variação dos Ativos e Passivos	(699)		825
61		21	Outros	93		(133)

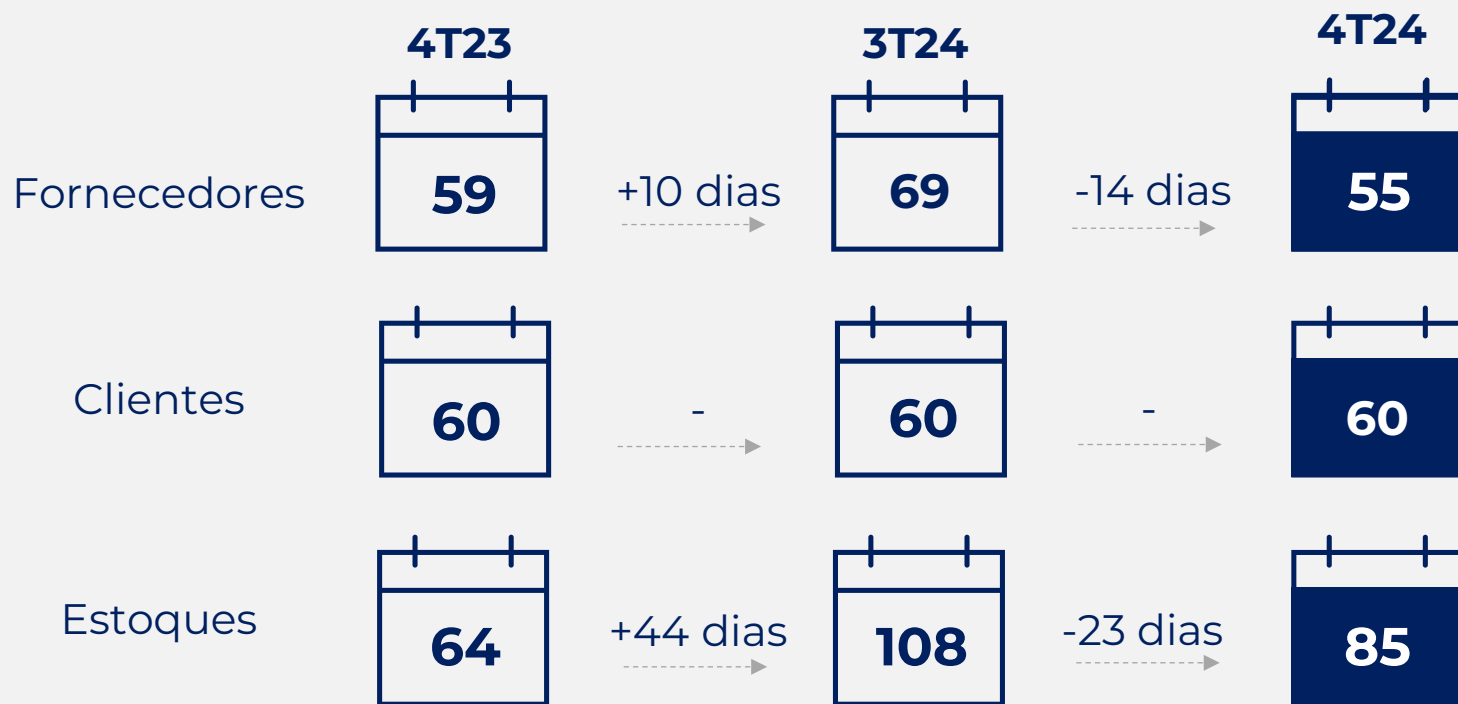
* Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades operacionais





No 4T24, estabilidade em clientes e redução em fornecedores e estoques.

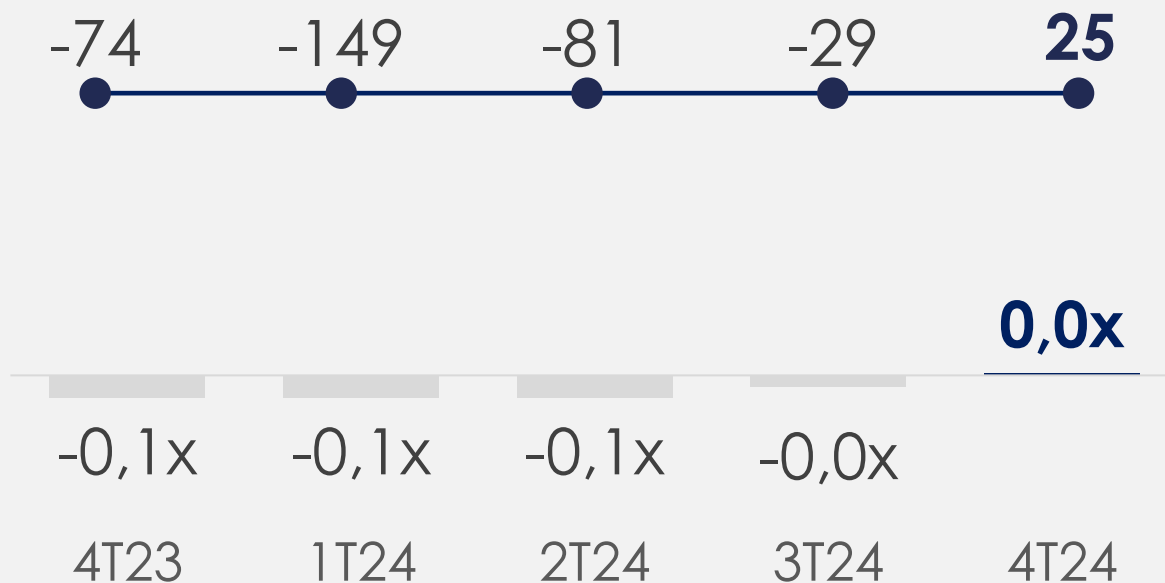
Prazo Médio em Dias





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

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



RATING NACIONAL
FITCH RATINGS

AAA

Rating Perspectiva
Estável
Reafirmado

PELO 7º ANO
CONSECUTIVO





Encerramos o 4T24 com 53,8% da dívida registrada no longo prazo e manutenção do Rating AAA Perspectiva Estável, reafirmado pela Fitch pelo 7º ano consecutivo.

R\$ 2.390

R\$ MM

**Dívida
Total**

R\$ 1.104

R\$ MM

46%
Vencimento
Curto prazo

R\$ 22

R\$ MM

1%

Vencimento
2026

R\$ 19

R\$ MM

1%

Vencimento
2027

R\$ 1.245

R\$ MM

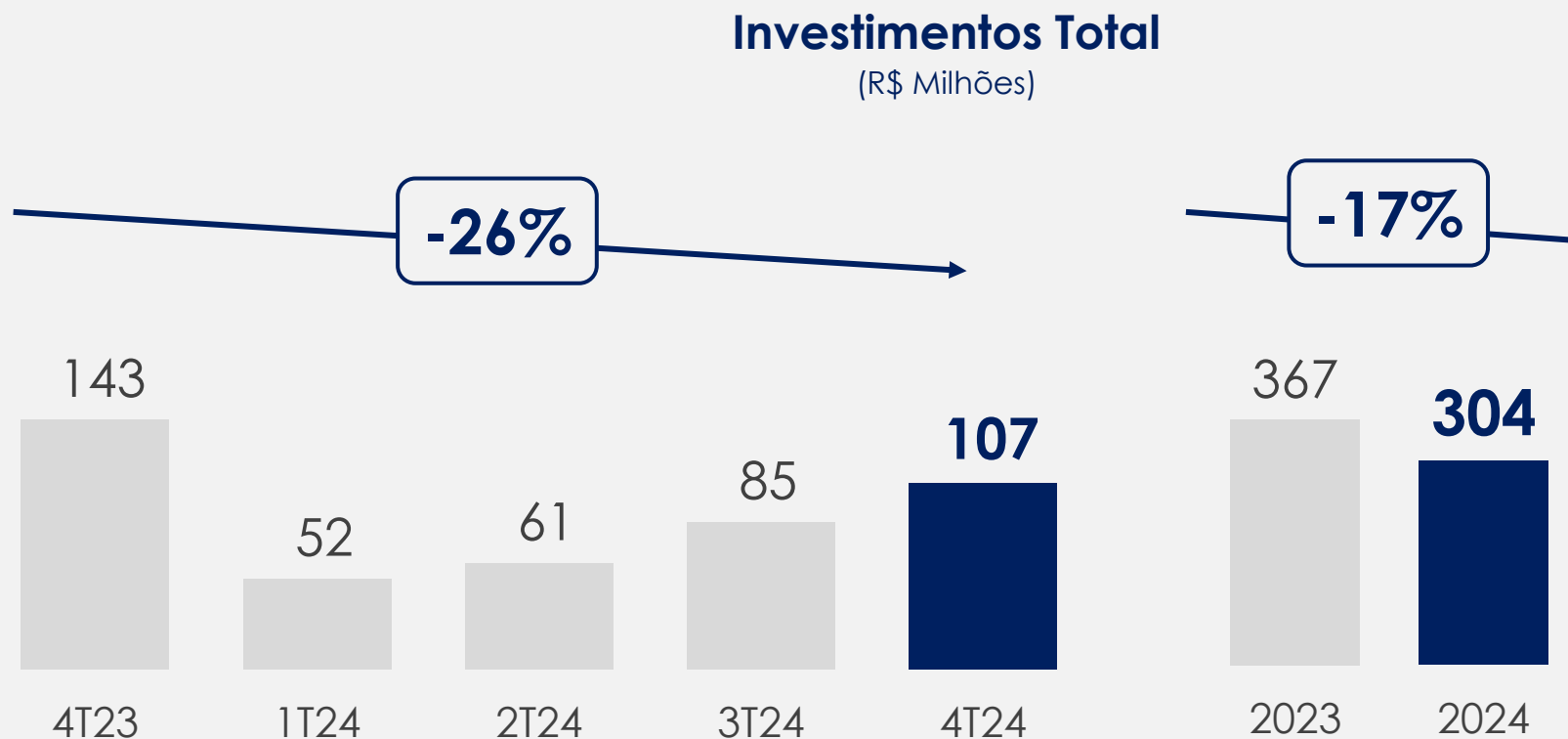
52%

Vencimento
2028
em diante





R\$ 107 milhões de investimentos no 4T24. No ano, queda de 17%, dado que os investimentos para implantação do SAP ocorreram principalmente em 2023.



Estratégia de crescimento com rentabilidade



PROGRAMA DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA



Ações em curso para a recuperação dos resultados e adequação da nossa estrutura



Consolidação do time comercial em uma única Diretoria nacional, descontinuando a abordagem de Ataque e Defesa



Otimização da estrutura organizacional



Criação de time focado integralmente em Food Service



Ajustes na malha logística, de produção e de distribuição



Alocação do time de Gestão de Receita na Vice-Presidência de Investimentos e Controladoria e revisão da política de preços



Fortalecimento das exportações



Consolidação de um time dedicado integralmente à excelência comercial, inclusive ao *Go To Market*



Esforço coordenado para a redução do SG&A



ESG

M. Dias Branco



Principais Indicadores – 4T24 vs. 4T23 | 2024 vs. 2023



CUIDAR DO PLANETA

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Consumo de água (m³/Ton.)	+9,7%	-0,7%
Reúso de água(%)	-2,1p.p.	-0,2p.p.
Resíduos enviados para aterros (%)	-0,9p.p.	-2,2p.p.
Perdas de insumos no processo produtivo (%)	+0,6p.p.	+0,4p.p.
Desperdício de produtos acabados (%)	0,0p.p.	0,0p.p.



ACREDITAR NAS PESSOAS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Mulheres na liderança* (%)	+2,1p.p.	+2,1p.p.
Frequência de Acidentes de Trabalho (taxa)	+11,9%	-15,0%
Gravidade de Acidentes de Trabalho (taxa)	+59,2%	+13,1%



*** 26,7% no 4T24 | 2024 (24,6% no 4T23 | 2023)**



FORTALECER ALIANÇAS

	4T24 vs. 4T23	2024 vs. 2023
Compras de fornecedores locais (%)	+1,6p.p.	-0,8p.p.
Metas do Movimento Transparência 100%	(Novo indicador)*	



*Em 2024, divulgamos três metas, superando o estabelecido pelo Movimento para esse período.

M. Dias Branco

Destques 2024



Institutional Investor:
Melhor Programa de RI
Alimentos e Bebidas
(ranking América Latina Midcap)

Troféu Transparência Anefac:
Troféu Transparência e
Premiação ANEFAC de Boas
Práticas ESG

Great Place to Work:
Recebemos, pelo segundo
ano consecutivo, o selo
internacional

Conexão Mulher:
Programa para
impulsionar Liderança
Feminina



**Aderimos ao Movimento
Transparência 100%,
movimento do Pacto
Global da ONU**



**Certificação ISO
Antissuborno**
Obtenção da
certificação ISO 37001



**Aderência de 97,78%
do Informe de
Governança da CVM**



Obrigado!



ri.mdiasbranco.com.br



youtube.com/rimdias



ri@mdiasbranco.com.br

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria

E-mail: gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br

Fabio Cefaly

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

E-mail: fabio.cefaly@mdiasbranco.com.br

Rodrigo Ishiwa

Gerente de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Everlene Pessoa

Especialista de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Lucas Laport

Estagiário de Relações com Investidores

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

M. Dias Branco

Q&A



ri.mdiasbranco.com.br



youtube.com/rimdias



ri@mdiasbranco.com.br



M. Dias Branco

**Results
Presentation
4Q24 | 2024**

MDIA3

February 24, 2025

Richester[®]





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





Evolution in the Shareholder Remuneration Policy: **MONTHLY DIVIDEND PAYMENTS**

NEW

2025

80%
Payout*

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

2023

80%

R\$0.06/share IN THE QUARTER + Supplement in the following year

2021

60%

R\$0.05/share IN THE QUARTER + Supplement in the following year

**Until
2020**

40%

Payment in the following year

*percentage of distributable net profit



Net Revenue
(R\$ Billion)



Volume
(Thousand ton.)



EBITDA
(R\$ Million)



Net Income
(R\$ Million)



Cash Flow
(R\$ Million)

4Q24

2.5

-10% vs. 4Q23
+4% vs. 3Q24

431

-10% vs. 4Q23
+3% vs. 3Q24

355

-20% vs. 4Q23
+55% vs. 3Q24

177

-48% vs. 4Q23
+42% vs. 3Q24

175

-70% vs. 4Q23
+160% vs. 3Q24

2024

9.7

-11% vs. 2023

1,755

-2% vs. 2023

1,198

-16% vs. 2023

646

-27% vs. 2023

592

-72% vs. 2023




MARKET & NET REVENUE

M. Dias Branco




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

COOKIES & CRACKERS



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

PASTA



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

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

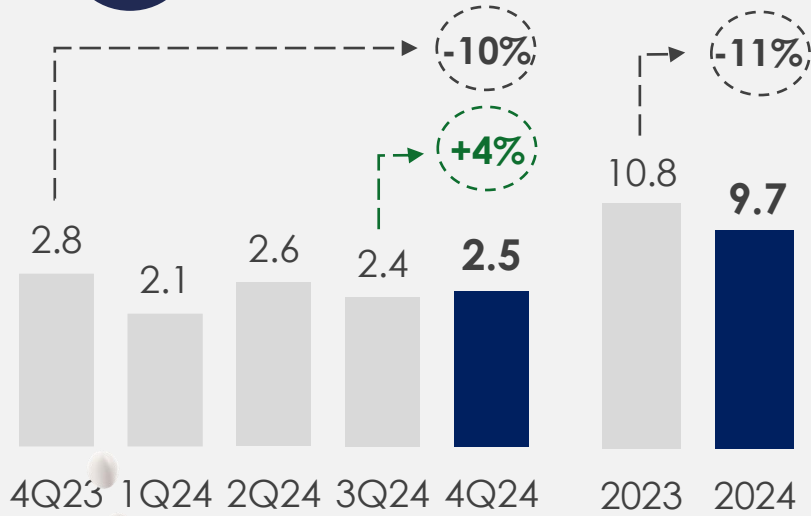




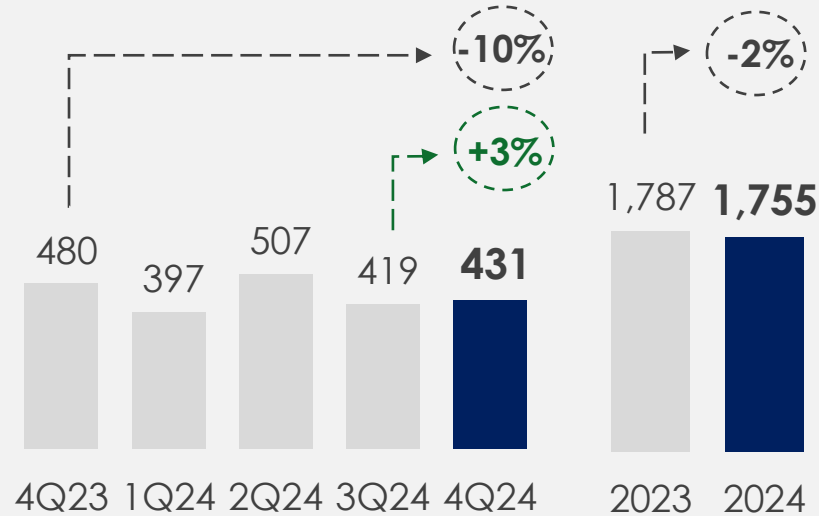
Sequential improvement!!! In 4Q24, net revenue increased by 4% compared to 3Q24, with an increase in sales volumes (+3%) and average price (+2%).



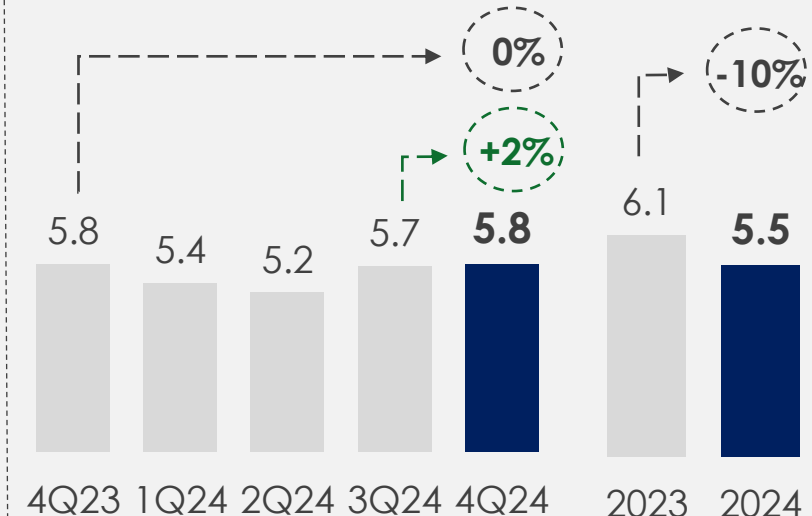
Net Revenue (R\$ billion)



Sales Volume (Thousand Ton.)



Average Price (R\$/Kg)



Sequential improvement in Net Revenue in the three groups of categories

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

**Cookies and Crackers, Pasta and Margarine;

**Wheat Flour, Bran and Industrial Vegetable Shortening;

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



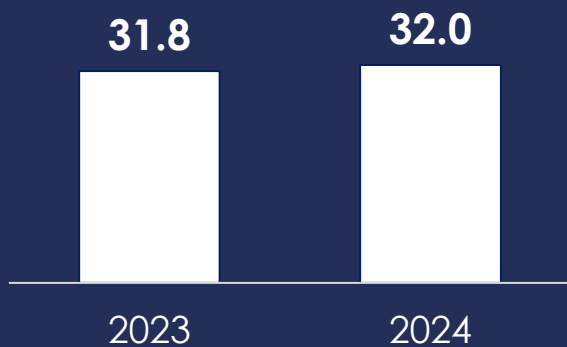


In 2024, gain in market share volume in domestic wheat flour, and cookies.

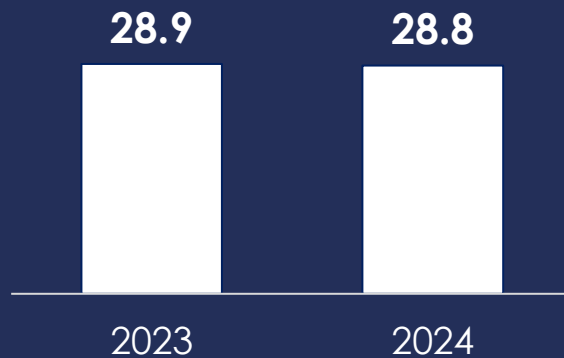


Cookies & Crackers

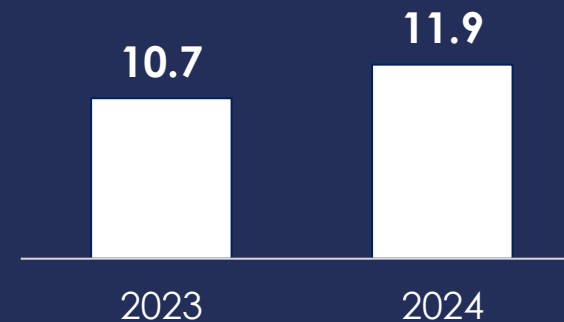
Market share % volume Brazil



Pasta



Wheat Flour



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

2024 LAUNCHES

M. Dias Branco



New Ramen.

ZERO FRYING. FULL FLAVOR.





**PEDAÇOS DE
GOIABADA
DE VERDADE**



 **piraquê**

EXPERIMENTE O ORIGINAL

FIT FOOD

Dive into
deliciousness.

Check out the
releases.



Jasmine

ONE
HEALTHY
HABIT
LEADS TO
ANOTHER



CARBONO
NEUTRO POR
COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



Jasmine

ONE
HEALTHY
HABIT
LEADS TO
ANOTHER



CARBONO
NEUTRO POR
COMPENSAÇÃO

Conheça os lançamentos.



EXTRAORDINARY ITEMS IN EBITDA 4Q24 AND 2024

M. Dias Branco





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

Favorable

Unfavorable

Total

4Q24

R\$ 131
million

- Tax subsidy credits;
- Reversal of the provision of profit-sharing.

R\$ 52
million

- Restructuring carried out in 4Q24, among other factors.

R\$ 79
million

2024

-

R\$ 112
million

- Restructuring carried out in 4Q24, among other factors;
- Scheduled interruptions for the implementation of SAP in Jan/24.

R\$ 112
million



COSTS & EXPENSES

M. Dias Branco

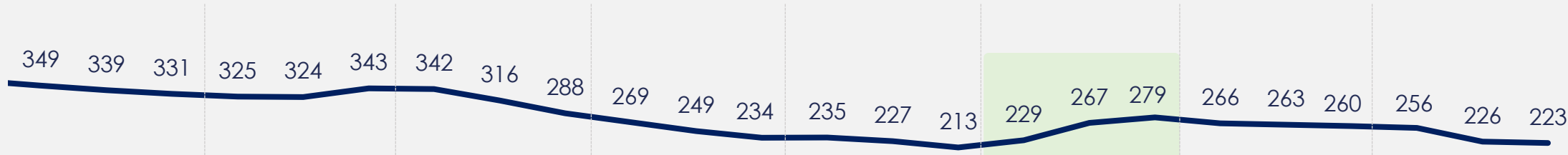




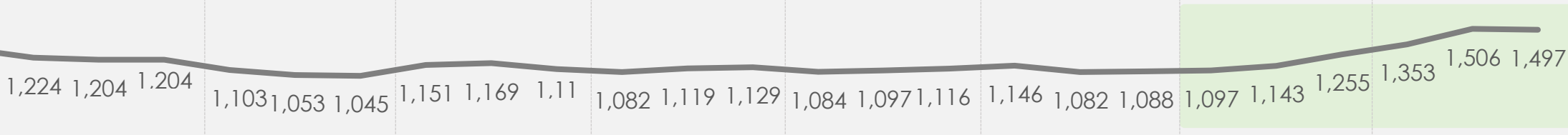
In wheat, after a rise in 2Q24 due to the drought in Russia, prices fell, due to the reduction in imports by Turkey and better expectations for the American harvest. Palm oil increased in 2H24 due to adverse weather conditions, especially in Malaysia and South America.



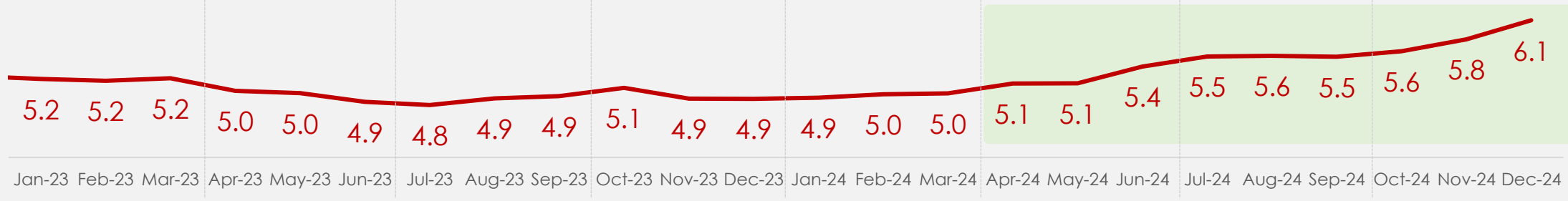
WHEAT MARKET
(US\$/TON.)



PALM OIL MARKET
(US\$/TON.)



DOLLAR
(Month Average)

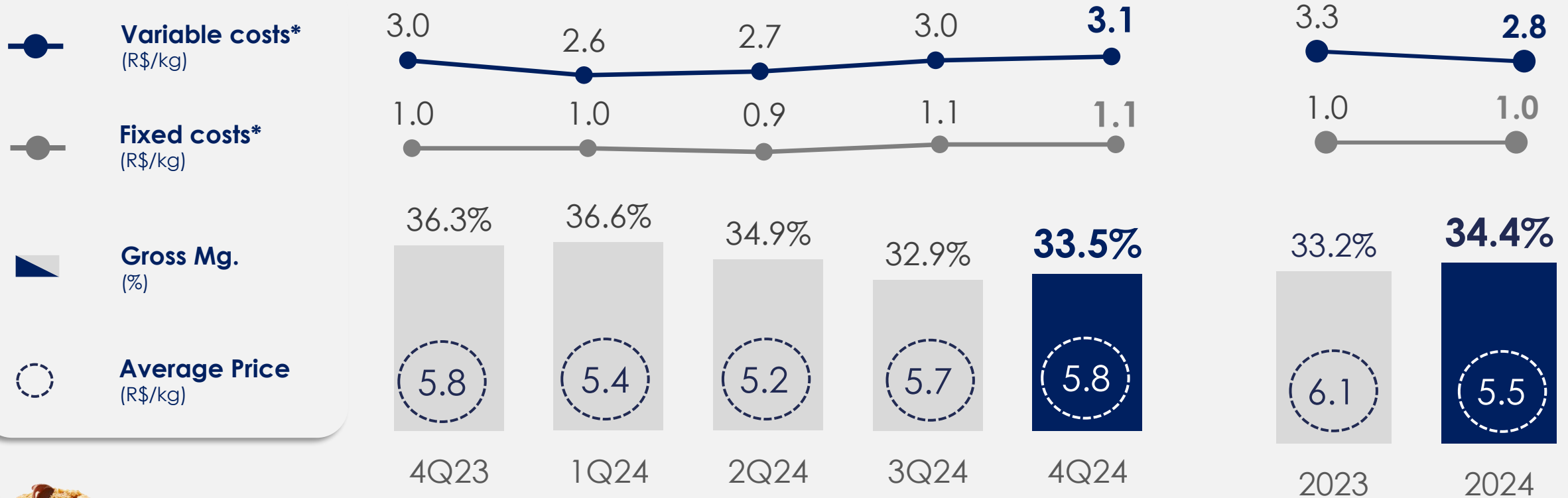


Source: Wheat - SAFRAS & Mercado; Palm oil – Rotterdam; Dollar - Banco Central.





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



*Without incentives



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



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



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



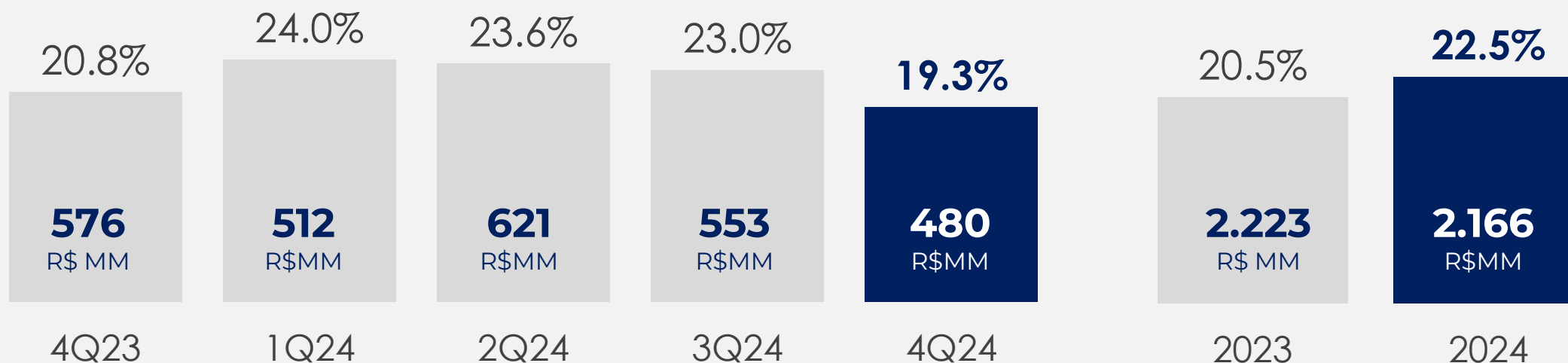
2024-2025: In January 2024 we closed the distribution center in **Belford Roxo** (RJ) and in January 2025, we closed the distribution centers of **Aracaju** (SE) and **São Luís** (MA), to optimize the logistics network.





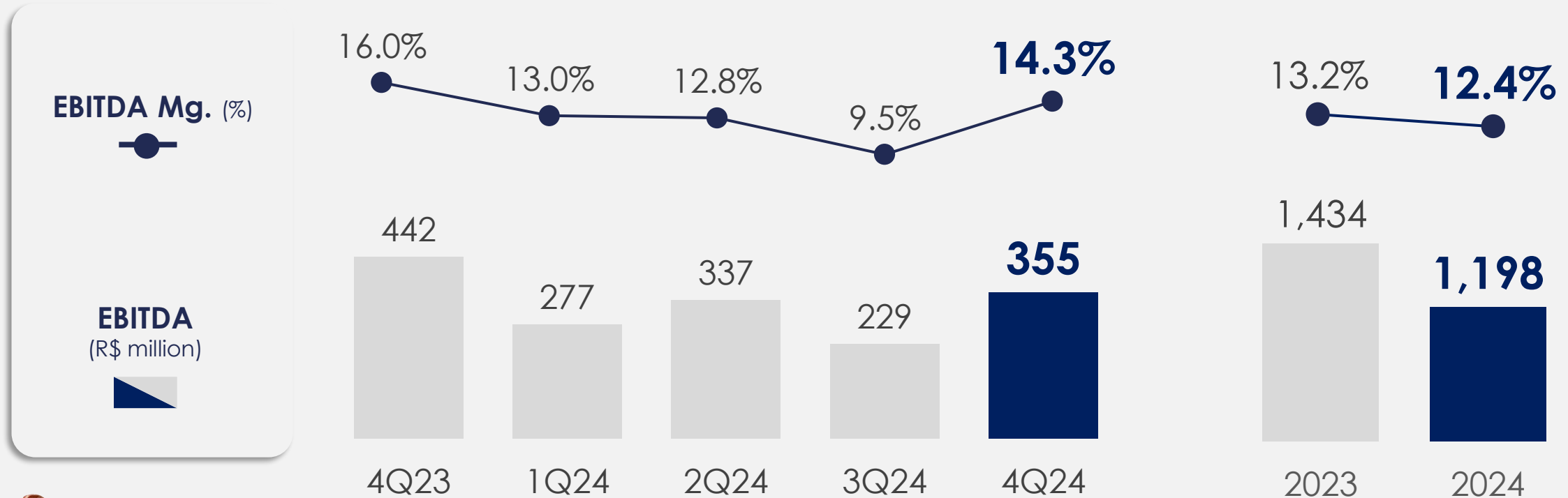
In 4Q24, expenses as a percentage of Net Revenue decreased compared to 3Q24 and 4Q23, reflecting continuous efforts to reduce expenses, demonstrating our ability to respond to an adverse cost scenario. In 4Q24, extraordinary items added up R\$ 25 million.

Selling and Administrative Expenses (SG&A) (% of Net Revenue)



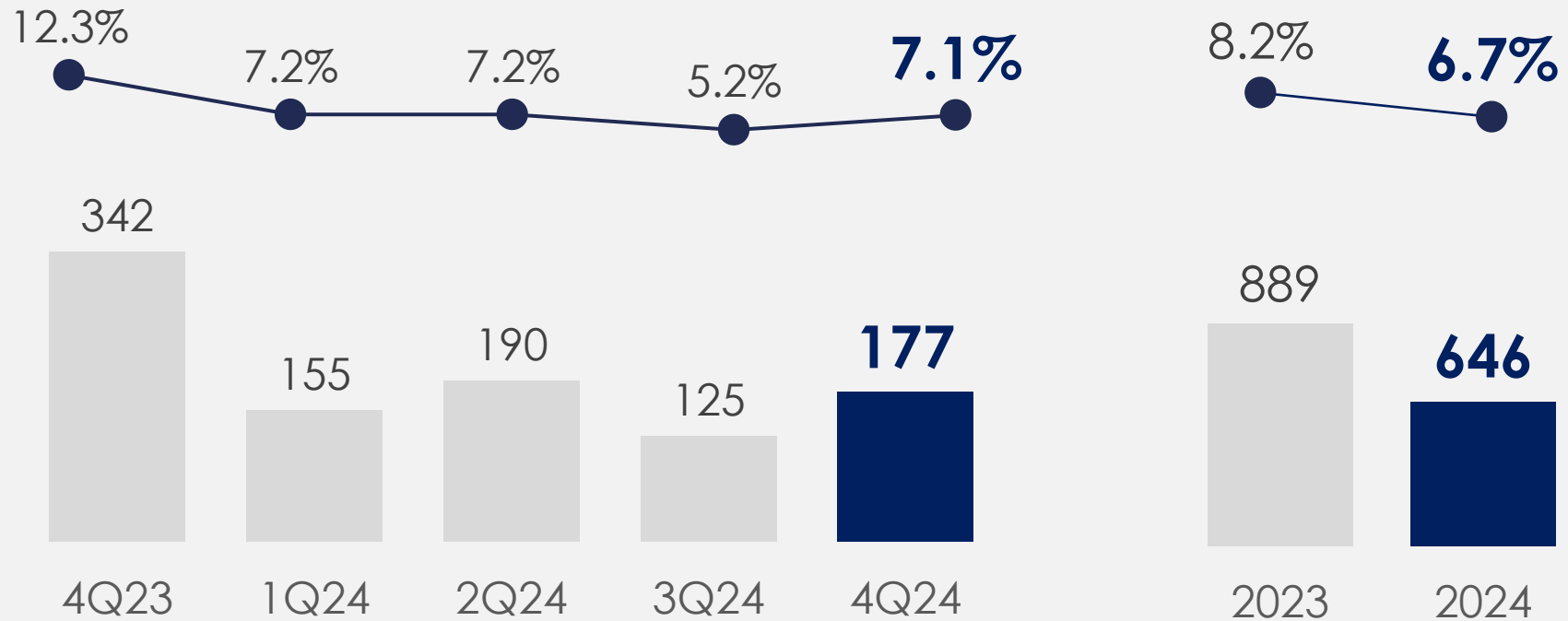


In 4Q24, EBITDA reached R\$ 355.3 million, growth of 55% vs. 3Q24, and EBITDA Margin of 14.3%. The quarter was favorably impacted by R\$ 79 million from extraordinary items and the year was negatively impacted by R\$ 112 million.





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



CASH FLOW, DEBT AND INVESTMENTS

M. Dias Branco





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

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

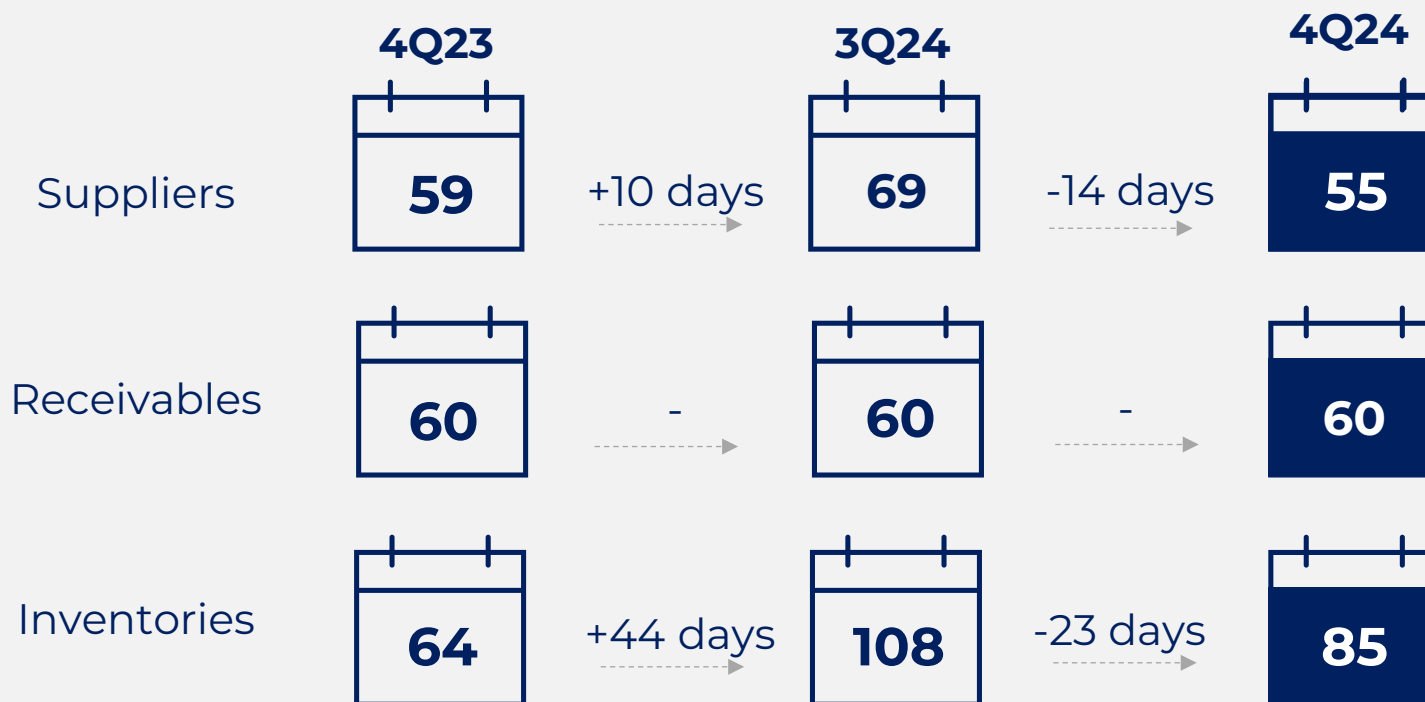
* Net Cash provided by operating activities





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

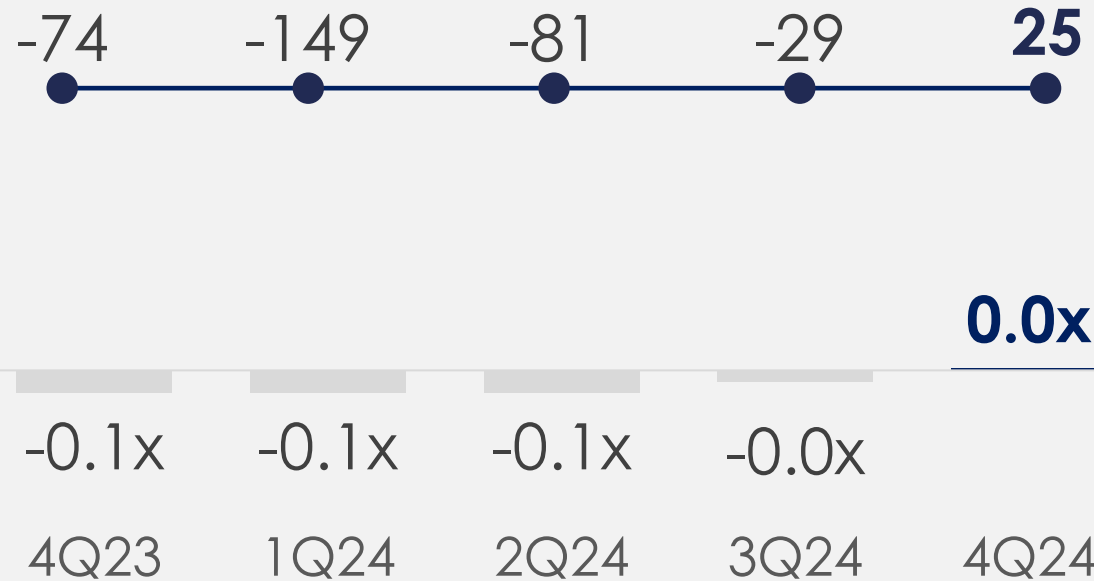
Average term in days





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

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



Net Debt
(R\$ Million)



Leverage
(Net Debt/EBITDA
last 12 months)



NATIONAL RATING
FITC RATINGS

AAA

Stable Outlook
Rating Reaffirmed

7th CONSECUTIVE
YEAR





We ended 4Q24 with 53,8% of the debt in the long-term and maintenance of the Rating AAA Stable Outlook, reaffirmed by Fitch for the 7th consecutive year.

R\$ 2,390
R\$ MM

Total Debt

R\$ 1,104
R\$ MM

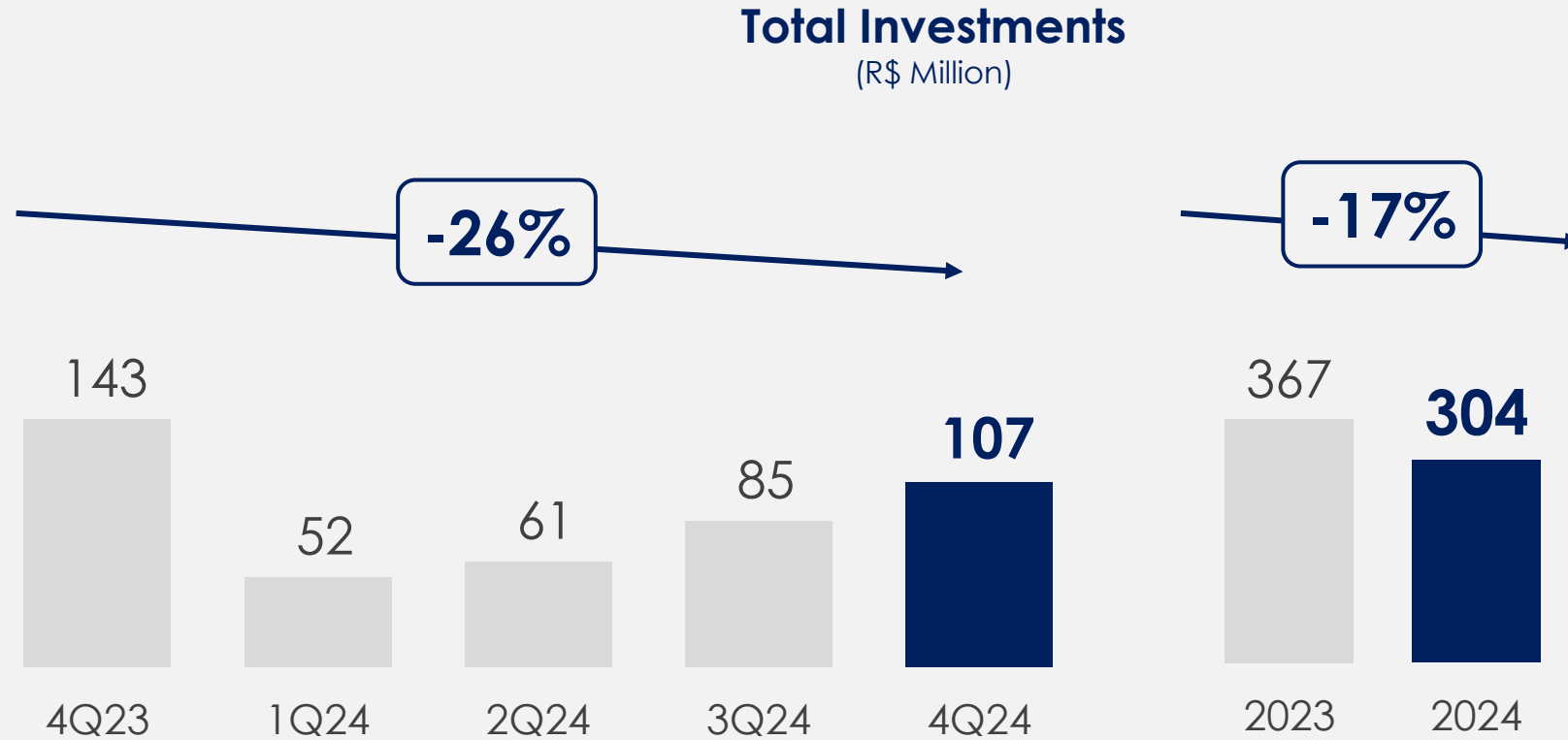
46%
Due date
Short term

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





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





Profitable Growth Strategy

CURRENT BUSINESS

1

A white outline map of Brazil is centered within a dark blue rounded square. To the left of the map is a large white number '1'.

OTHER CATEGORIES

2

A white number '2' is positioned to the left of three white arrows. One arrow points left, one points right, and one points down.

INTERNATIONAL

3

A white number '3' is positioned to the left of a white icon of a globe with a hand holding it from the bottom.

EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY PROGRAM



Ongoing actions to recover results and adjust our structure



Consolidation of the commercial team in a single national leadership, discontinuing the approach of Attack and Defense



Optimization of the organizational structure



Creation of a team focused entirely on Food Service



Adjustments of the logistics, production and distribution network



Allocation of the Revenue Management team to the Vice-Presidency of Investments and Controllership and review of the pricing policy



Strengthening of exports



Consolidation of a team dedicated entirely to commercial excellence, including the Go To Market



Coordinated effort to reduce SG&A



ESG

M. Dias Branco



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



CARING FOR THE PLANET

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



BELIEVING IN PEOPLE

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

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



STRENGTHENING ALLIANCES

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

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



Highlights 2024



Institutional Investor:

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

Anefac Transparency trophy:

Transparency trophy and
award for Good ESG Practices

Great Place to Work:

For the second consecutive
year, we received the
international seal

Conexão Mulher:

Program to boost
female leadership



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



**Anti-Bribery ISO
Certification**
Acquisition of ISO 37001
certification



**97.78% adherence to
the CVM Governance
Report**



Thanks!



ri.mdiasbranco.com.br



youtube.com/rimdias



ri@mdiasbranco.com.br

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-President of Investments and Controllershship
E-mail: gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br

Fabio Cefaly

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

Rodrigo Ishiwa

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

Everlene Pessoa

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

Lucas Laport

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

M. Dias Branco

Q&A



ri.mdiasbranco.com.br



youtube.com/rimdias



ri@mdiasbranco.com.br

