



M. Dias Branco

Divulgação dos Resultados 2T20 e 1S20

A ARTE DE ALIMENTAR
PARA O BEM DA SOCIEDADE
E A FELICIDADE DAS PESSOAS

Eusébio (CE), 07 de agosto de 2020 – A M. Dias Branco S. A. Indústria e Comércio de Alimentos (B3: MDIA3), líder nos mercados de biscoitos e massas no Brasil, anuncia hoje seus resultados do segundo trimestre de 2020 (2T20) e do primeiro semestre de 2020 (1S20). 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).

TELECONFERÊNCIA DOS RESULTADOS

10 de agosto de 2020

Horários:

> Português (BR GAAP)

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (horário de Nova Iorque)

Tel.: +55 (11) 3127-4971 ou

+55 (11) 3728-5971

Código: M. Dias

Replay: +55 11 3127-4999

Senha: 27681983

> Inglês (BR GAAP)

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (horário de Nova Iorque)

Tel.: +1 (929) 378-3440 ou

+1 (516) 300-1066

Código: M. Dias

Replay.: +55 11 3127-4999

Senha: 68779230

Cotação:

Fechamento em 27/07/2020

MDIA3: R\$ 40,5 por Ação

Valor de Mercado: R\$ 13,7 bilhões

CONTATOS RI

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria

Tel.: (85) 4005-5667

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

Fabio Cefaly

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

Tel.: (11) 3883-9273

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

Rodrigo Ishiwa

Assessor de Relações com Investidores

Tel.: (11) 3883-9225

E-mail: ri@mdiasbranco.com.br

Website de RI: www.mdiasbranco.com.br/ri

DESTAQUES 2T20 e 1S20



M. Dias Branco mantém consistência e solidez e atinge recorde trimestral em Receita Líquida, com crescimento de 22,2%. Lucro líquido sobe 51,5%

- ✓ Volume total de vendas 19% superior ao 2T19 (biscoitos +14,2% e massas +37,4%);
- ✓ Consolidação da liderança nacional nos mercados de biscoitos e massas;
- ✓ 34,5% de participação de mercado em biscoitos, 1,2 p.p. superior ao 1T20;
- ✓ 34,9% de participação de mercado em massas, 3,2 p.p. superior ao 1T20;
- ✓ Preço médio dos produtos 2,9% superior ao 2T19, com aumento de dois dígitos em farinha e farelo e margarinas e gorduras;
- ✓ Receita líquida histórica trimestral de R\$ 1,89 bilhão, 22,2% superior ao 2T19;
- ✓ Recorde de crescimento em exportações, na ordem de 526%, com R\$ 93,3 milhões de receita bruta;
- ✓ EBITDA de R\$ 225,6 milhões, 23,5% maior que o 2T19. Aumento de 54% no acumulado do ano;
- ✓ Lucro líquido de R\$ 152,4 milhões, 51,5% superior ao 2T19. Aumento de 83,7% no acumulado do ano;
- ✓ Maior valor histórico para o trimestre em geração de caixa, com R\$ 492,4 milhões de disponibilidades líquidas geradas nas atividades operacionais, 116,8% superior ao 2T19;
- ✓ Alavancagem de 0,4x (dívida líquida pelo EBITDA), menor que o 1T20 (0,7x) e 2T19 (0,8x);
- ✓ Mantivemos o Rating AAA Perspectiva Estável pela Fitch Ratings;
- ✓ Maior nível histórico de verticalização de farinha de trigo (99%) e de gordura vegetal (100%);
- ✓ Recorde histórico de produção (817 mil toneladas, +20,8% vs. 2T19);
- ✓ Desde o início da pandemia de Covid-19, doamos 413,4 toneladas de alimentos e R\$ 2,4 milhões para apoiar hemocentros, além da promoção de campanhas de incentivo à doação de sangue;
- ✓ Reduzimos o consumo de água por tonelada produzida em 5,6%;
- ✓ Geramos 12% menos resíduos sólidos por tonelada produzida.

INTRODUÇÃO

Principais Indicadores	2T20	2T19	AH% 2T19-2T20	1T20	AH% 1T20-2T20	1S20	1S19	AH% 1S19-1S20
Receita Líquida (R\$ MM)	1.885,2	1.542,3	22,2%	1.636,7	15,2%	3.521,9	2.859,2	23,2%
Volume de Vendas Total (Em mil toneladas)	536,1	450,4	19,0%	476,5	12,5%	1.012,6	839,7	20,6%
Volume de Vendas de Biscoitos (Em mil toneladas)	153,4	134,3	14,2%	137,9	11,2%	291,3	244,5	19,1%
Volume de Vendas de Massas (Em mil toneladas)	129,7	94,4	37,4%	104,9	23,6%	234,6	176,8	32,7%
Market share de biscoitos (volume)*	34,5%	34,7%	-0,2 p.p	33,3%	1,2 p.p	33,8%	35,2%	-1,4 p.p
Market share de massas (volume)*	34,9%	35,3%	-0,4 p.p	31,7%	3,2 p.p	33,1%	36,3%	-3,2 p.p
Lucro Líquido (R\$ MM)	152,4	100,6	51,5%	137,0	11,2%	289,4	157,5	83,7%
Ebitda (R\$MM)	225,6	182,7	23,5%	228,5	-1,3%	454,1	294,8	54,0%
Margem Ebitda	12,0%	11,8%	0,2 p.p	14,0%	-2 p.p	12,9%	10,3%	2,6 p.p
Caixa (Dívida) Líquidos (R\$ MM)	(332,8)	(627,0)	-46,9%	(660,7)	-49,6%	(332,8)	(627,0)	-46,9%
Caixa (Dívida) Líquidos / Ebitda (últ. 12 meses)	(0,4)	(0,8)	-50,0%	(0,7)	-42,9%	(0,4)	(0,8)	-50,0%
Capex (R\$ MM)	44,8	73,0	-38,6%	56,3	-20,4%	101,1	142,6	-29,1%
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	492,4	227,1	116,8%	77,4	536,2%	569,8	432,6	31,7%

(*) Os valores apresentados no 2T20 e 2T19 referem-se ao período de mai/jun de 2020 e 2019.

(*) Os valores apresentados no 1T20 referem-se ao período de jan/fev de 2020.

(*) Os valores apresentados no 2T19, 1T20, 1S19 e 1S20 sofreram alterações em função de reprocessamento de bases, realizado pela Nielsen.

• Receita

Receita líquida histórica trimestral de R\$ 1,89 bilhão, com crescimento de 22,2% sobre o 2T19. Mantivemos o crescimento acelerado nas duas áreas estratégicas, Ataque (Sul, Sudeste e Centro-Oeste) e Defesa (Nordeste e Norte), bem como nas exportações.

Variação na Receita Líquida por Regiões - 2T20 vs. 2T19 (R\$ MM)



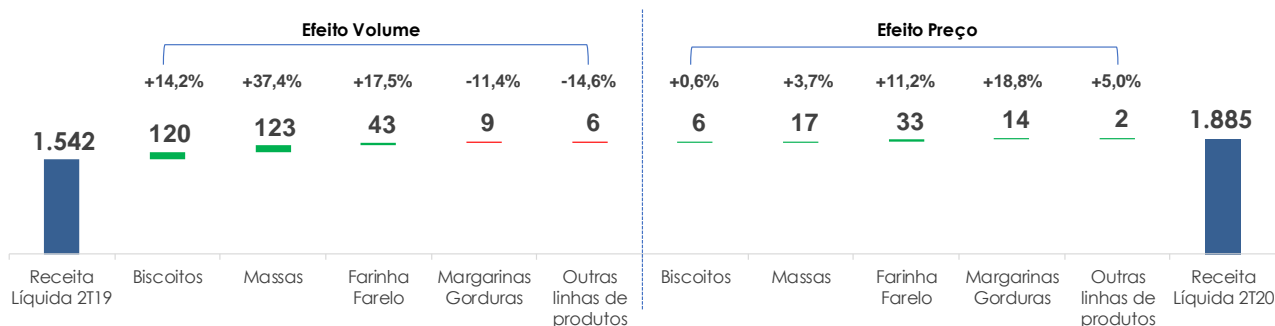
(1) Nota: Região de Ataque compreende Sul, Sudeste e Centro Oeste.

(2) Nota: Região de Defesa compreende Norte e Nordeste.

A continuidade do crescimento acelerado deve-se, sobretudo, à força de nossas 19 marcas, ao aprimoramento constante de nossa operação, à execução disciplinada e focada em resultados e ao conjunto de iniciativas que implantamos ao longo de 2019.

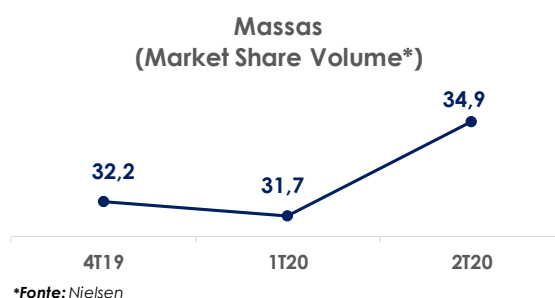
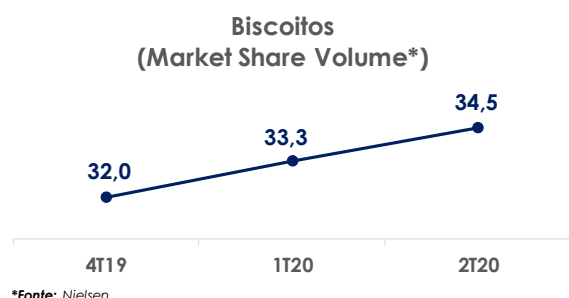
Adicionalmente, como demonstrado no gráfico abaixo, os preços médios cresceram em todas as categorias, ao mesmo tempo que os volumes de biscoitos, massas e farinha/farelo de trigo cresceram dois dígitos.

Variação na Receita Líquida - 2T20 vs. 2T19 (R\$ MM)



• Market Share

Entre o 2T20 e 1T20, aumentamos a nossa participação de mercado em biscoitos e massas, respectivamente +1,2 p.p. e +3,2 p.p., mantendo assim a liderança nacional¹ nesses mercados, como observado nos gráficos abaixo. Em biscoitos, aumentamos a nossa participação em todas as regiões do Brasil. Já em massas, destaque positivo nas regiões Sudeste e Nordeste.



• Piraquê

A Piraquê, adquirida pela M. Dias Branco em maio de 2018 (2T18), original da região Sudeste e detentora de produtos de alto valor agregado, tem apresentado **evoluções significativas no tocante à captura de sinergias, à expansão nacional e à evolução da lucratividade**, como destacado abaixo:

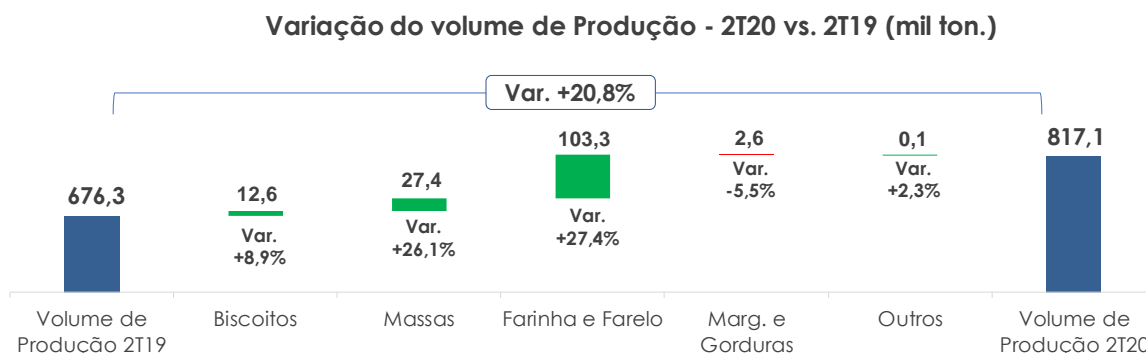
- Margem EBITDA² de 23,7% no 2T20, superior à margem no trimestre da aquisição (15,9% no 2T18) e no ano anterior à aquisição (14% em 2017);
- 98,7% de verticalização de farinha de trigo (0% no 2T18, 23% no 2T19);
- A marca está expandindo nacionalmente e já está presente em mais de 9 mil pontos de venda fora dos seus mercados tradicionais (Rio de Janeiro e Espírito Santo).

¹ Dados da NIELSEN para o período de maio e junho de 2020, contemplando Piraquê.

² Desconsidera os efeitos não recorrentes com reestruturação e créditos tributários extemporâneos.

• Produção

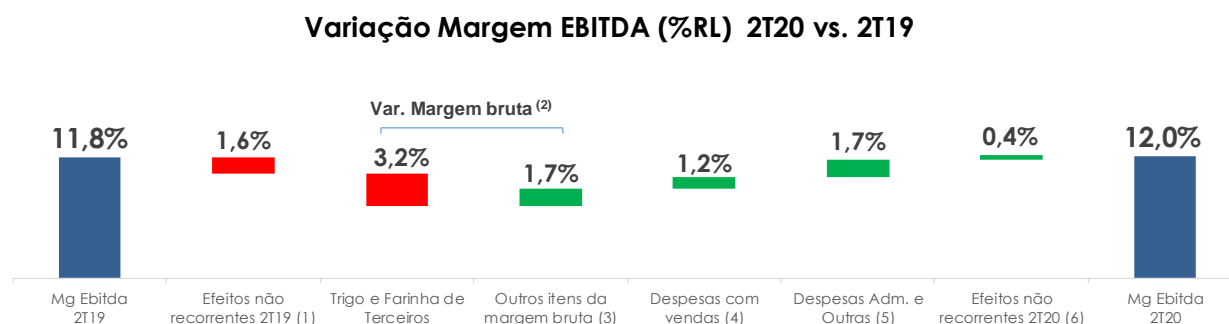
Os investimentos em infraestrutura realizados nos últimos anos estão sustentando a nossa estratégia de crescimento acelerado. **No 2T20, atingimos a marca histórica de 817,1 mil toneladas produzidas e 99,1% de verticalização em farinha de trigo e 100% em gordura vegetal.**



Imbuídos da responsabilidade de mitigar os efeitos da pandemia de COVID-19 na saúde de nossos colaboradores e de assegurar o abastecimento de nossos produtos no mercado, temos atuado de forma prudente e adotado uma série de medidas em linha com as orientações da Organização Mundial de Saúde e do Ministério da Saúde.

• Ebitda

O Ebitda totalizou R\$ 225,6 milhões no 2T20, com crescimento de 23,5% e aumento de margem (12,0% no 2T20 vs. 11,8% no 2T19). O aumento da margem Ebitda deu-se pelo rígido controle das despesas e pela maior diluição dos custos fixos, compensando o aumento dos custos dos insumos cotados em USD.



(1)Nota: Efeitos não recorrentes do 2T19.

(2)Nota: % Variação na margem bruta sem considerar a representatividade da depreciação do CPV sobre a receita líquida.

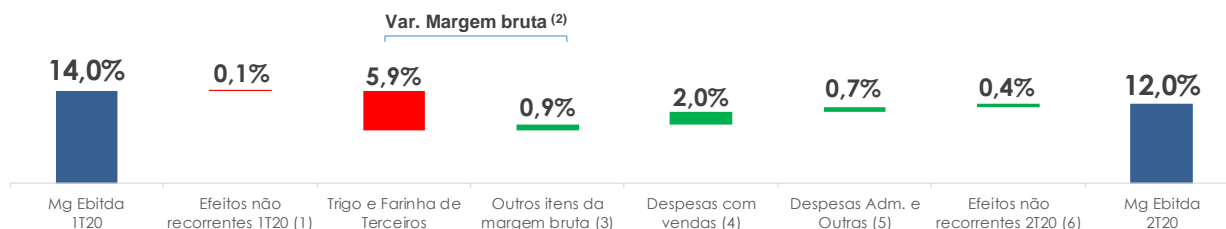
(3)Nota: Desconsidera os efeitos não recorrentes no custo com a COVID-19 (R\$ 10,2 milhões).

(4)Nota: Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 4,2 milhões) e despesas com reestruturação (R\$ 2,8 milhões).

(5)Nota: Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 8,1 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 0,4 milhão), despesas com integração Piraquê (R\$ 2,6 milhões), despesa com reembolso de superveniência ativa (R\$ 2,2 milhões) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 38,8 milhões).

(6)Nota: Efeitos não recorrentes do 2T20.

Variação Margem EBITDA (%RL) 2T20 vs. 1T20



(1)Nota: Efeitos não recorrentes do 1T20.

(2)Nota: % Variação na margem bruta sem considerar a representatividade da depreciação do CPV sobre a receita líquida.

(3)Nota: Desconsidera os efeitos não recorrentes no custo com a COVID-19 (R\$ 10,2 milhões).

(4)Nota: Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 4,2 milhões) e despesas com reestruturação (R\$ 2,8 milhões).

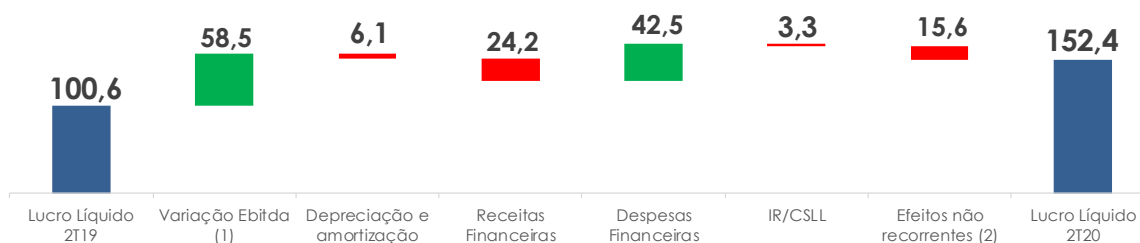
(5)Nota: Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 8,1 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 0,4 milhão), despesas com integração Piraquê (R\$ 2,6 milhões), despesa com reembolso de superveniência ativa (R\$ 2,2 milhões) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 38,8 milhões).

(6)Nota: Efeitos não recorrentes do 2T20.

• Lucro Líquido

O **Lucro líquido cresceu 51,5% na comparação com o 2T19, totalizando R\$ 152,4 milhões**. Como demonstrado no gráfico abaixo, o forte crescimento do lucro líquido deu-se essencialmente pelo crescimento do EBITDA.

Variação Lucro Líquido 2T20 vs. 2T19 (R\$ Milhões)



(1)Nota: Variação do EBITDA sem os efeitos não recorrentes.

(2)Nota: Variação dos efeitos não recorrentes do 2T20 (R\$ 8,3 milhões) vs 2T19 (R\$ 23,9 milhões):

2T20 (R\$ 8,3 milhões): Considera despesas com integração da Piraquê (R\$ 2,6 milhões), custos e despesas com a COVID-19 (R\$ 22,5 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 3,2 milhões), despesa com reembolso de superveniência ativa (R\$ 2,2 milhões) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 38,8 milhões).

2T19 (R\$ 23,9 milhões): Considera despesas com integração da Piraquê (R\$ 3,2 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 24,3 milhões), despesas com a implementação do novo modelo logístico (R\$ 4,6 milhões) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 56,0 milhões).

Variação Lucro Líquido 2T20 vs. 1T20 (R\$ Milhões)



(1)Nota: Variação do EBITDA sem os efeitos não recorrentes.

(2)Nota: Variação dos efeitos não recorrentes do 2T20 (R\$ 8,3 milhões) vs 1T20 (R\$ 1,9 milhão):

- **2T20 (R\$ 8,3 milhões):** Considera despesas com integração da Piraquê (R\$ 2,6 milhões), custos e despesas com a COVID-19 (R\$ 22,5 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 3,2 milhões), despesa com reembolso de superveniência ativa (R\$ 2,2 milhões) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 38,8 milhões).

- **1T20 (R\$ 1,9 milhão):** Considera despesas com integração da Piraquê (R\$ 2,6 milhões) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 4,5 milhões).

• Investimentos

No 2T20, mesmo diante das restrições impostas pela pandemia do COVID-19, investimos R\$ 44,8 milhões (-38,6% vs. 2T19), com destaque para: (i) aquisição de equipamentos para o moinho de trigo em Bento Gonçalves (RS); (ii) adequação do CD da unidade do Rio de Janeiro; (iii) equipamento de empacotamento automático para a Fábrica Fortaleza; (iv) linha de massas para a unidade Piraquê; (v) estação de tratamento de efluentes para a unidade de Maracanaú; e (vi) implantação de softwares.

• Dívida, Capitalização e Caixa

Com recorde histórico, as disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais totalizaram R\$ 492,4 milhões (+116,8% maior que o 2T19), fruto do crescimento do EBITDA e da gestão do capital de giro, com destaque para a redução de 6 dias no prazo médio de recebimento e aumento de 7 dias no prazo médio de fornecedores.

Encerramos o 2T20 com caixa de R\$ 1,4 bilhão (R\$ 512,7 milhões no 2T19) e redução do endividamento líquido (R\$ 332,8 milhões no 2T20 vs. R\$ 627 milhões no 2T19). A alavancagem (dívida líquida pelo EBITDA) foi de 0,4x no 2T20, menor que o 2T19 (0,8x) e 1T20 (0,7x).

Seguimos confiantes no potencial de crescimento sustentável da M. Dias Branco, certos de que estamos fazendo os investimentos necessários, e continuamos trabalhando firme para a geração de valor da Companhia e para que todas as suas marcas sejam cada vez mais lembradas e desejadas por nossos clientes e consumidores.

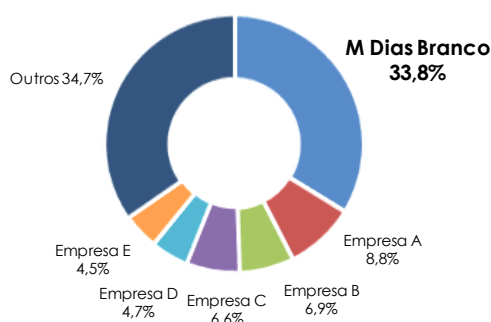


DESTAQUES DE MERCADO

MARKET SHARE

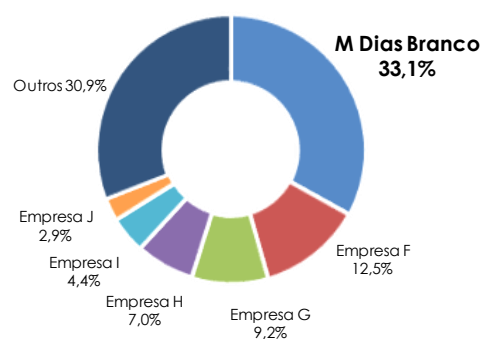
Apresentamos no gráfico abaixo o *market share* Brasil (em % de volume vendido) da M. Dias Branco, líder nacional nos mercados de massas e biscoitos, e dos principais concorrentes no período acumulado de janeiro a junho de 2020.

Market Share Biscoitos* - Brasil
(em % de volume vendido)



* Dados da NIELSEN para o período de jan/jun de 2020.

Market Share Massas* - Brasil
(em % de volume vendido)



* Dados da NIELSEN para o período de jan/jun de 2020.

CANAL DE VENDAS

Destaque para o crescimento da participação do canal "Distribuidores", em linha com a nossa estratégia de crescimento e diversificação geográfica. O canal "outros" inclui as exportações, que cresceram 526,4% no 2T20 vs. 2T19.

Mix de Clientes	2T20	2T19	Variação	1S20	1S19	Variação
Varejo	27,4%	28,6%	-1,2 p.p	27,3%	29,2%	-1,9 p.p
Atacado	23,2%	23,9%	-0,7 p.p	23,9%	23,5%	0,4 p.p
Key Account / Rede Regional	20,0%	20,7%	-0,7 p.p	20,0%	20,7%	-0,7 p.p
Cash & Carry	16,8%	20,0%	-3,2 p.p	18,2%	19,8%	-1,6 p.p
Distribuidores	7,1%	4,8%	2,3 p.p	6,5%	4,8%	1,7 p.p
Outros	4,6%	1,1%	3,5 p.p	3,2%	1,1%	2,1 p.p
Indústria	0,9%	0,9%	0 p.p	0,9%	0,9%	0 p.p
TOTAL	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	

Nota: Mix de clientes, considerando a receita bruta deduzida de descontos.

Maiores Clientes		Vendas 2T20 (R\$ Milhões) *	Participação na Receita Líquida de Descontos (%)		Vendas 1S20 (R\$ Milhões) *	Participação na Receita Líquida de Descontos (%)	
Sequência	Acumulado		Na Faixa	Acumulada		Na Faixa	Acumulada
Maior Cliente	1	224,8	10,0%	10,0%	449,1	10,7%	10,7%
49 Subsequentes	50	614,9	27,3%	37,3%	1.153,6	27,4%	38,1%
50 Subsequentes	100	178,4	7,9%	45,2%	325,8	7,7%	45,8%
900 Subsequentes	1.000	646,1	28,7%	73,9%	1.201,0	28,5%	74,3%
Demais Clientes	Todos	587,0	26,1%	100,0%	1.085,3	25,7%	100,0%
TOTAL		2.251,2			4.214,8		

* Receita bruta deduzida de descontos

DESTAQUES OPERACIONAIS

NÍVEL DE UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

Produção Efetiva / Capacidade de Produção *	Biscoitos		Massas		Farinha e Farelo		Marg. e Gorduras		Outras linhas de produtos **		Total	
	2T20	2T19	2T20	2T19	2T20	2T19	2T20	2T19	2T20	2T19	2T20	2T19
Produção Total	154,8	142,2	132,4	105,0	480,8	377,5	44,7	47,3	4,4	4,3	817,1	676,3
Capacidade Total de Produção	217,2	208,7	145,2	134,9	579,9	478,0	101,0	100,2	9,6	9,6	1.052,9	931,4
Nível de Utilização da Capacidade	71,3%	68,1%	91,2%	77,8%	82,9%	79,0%	44,3%	47,2%	45,8%	44,8%	77,6%	72,6%

Produção Efetiva / Capacidade de Produção *	Biscoitos		Massas		Farinha e Farelo		Marg. e Gorduras		Outras linhas de produtos **		Total	
	2T20	1T20	2T20	1T20	2T20	1T20	2T20	1T20	2T20	1T20	2T20	1T20
Produção Total	154,8	149,4	132,4	108,5	480,8	434,3	44,7	45,9	4,4	3,8	817,1	741,9
Capacidade Total de Produção	217,2	215,7	145,2	138,1	579,9	579,9	101,0	101,0	9,6	9,5	1.052,9	1.044,2
Nível de Utilização da Capacidade	71,3%	69,3%	91,2%	78,6%	82,9%	74,9%	44,3%	45,4%	45,8%	40,0%	77,6%	71,0%

Produção Efetiva / Capacidade de Produção *	Biscoitos		Massas		Farinha e Farelo		Marg. e Gorduras		Outras linhas de produtos **		Total	
	1S20	1S19	1S20	1S19	1S20	1S19	1S20	1S19	1S20	1S19	1S20	1S19
Produção Total	304,2	274,3	240,9	200,6	915,1	728,0	90,6	91,3	8,2	8,2	1.559,0	1.302,4
Capacidade Total de Produção	432,9	424,2	283,3	273,1	1.159,8	956,0	202,0	200,3	19,1	19,6	2.097,1	1.873,2
Nível de Utilização da Capacidade	70,3%	64,7%	85,0%	73,5%	78,9%	76,2%	44,9%	45,6%	42,9%	41,8%	74,3%	69,5%

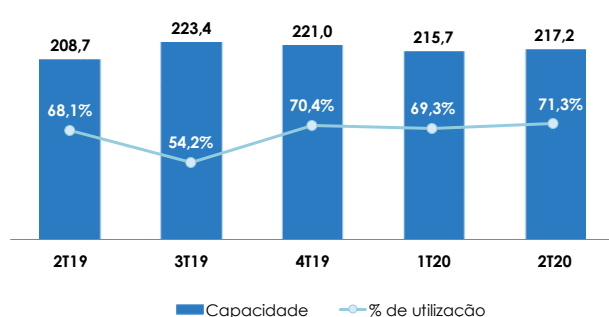
* Em mil toneladas

** Bolos, Snacks, Mistura para Bolos e Torradas

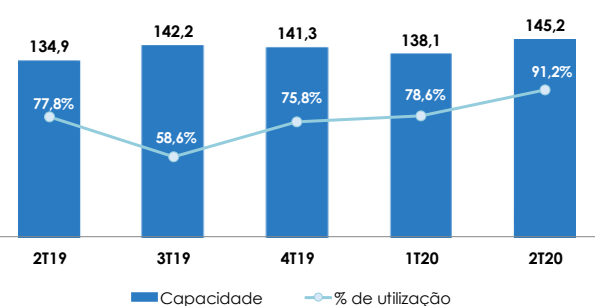
Nota: A Capacidade total de produção é a máxima que se consegue extrair dos equipamentos, considerando as reduções provocadas pelas paradas de manutenção, tempo de setup, limpeza das linhas, restrições quanto à quantidade máxima de turnos admitidos em cada planta, etc.

Os investimentos realizados ao longo dos últimos anos, como o novo moinho de trigo em Bento Gonçalves (RS), a ampliação da capacidade de produção de margarinas e gorduras na unidade produtiva em Fortaleza (CE), a inclusão de novos turnos de produção e as unidades fabris da Pirajuê, deram sustentação à nossa estratégia de crescimento.

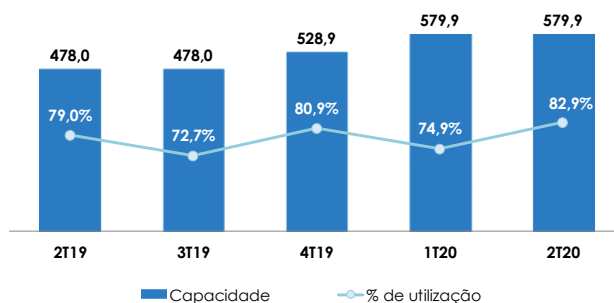
Biscoitos - Capacidade de Produção (em mil TON) e Nível de Utilização (%)



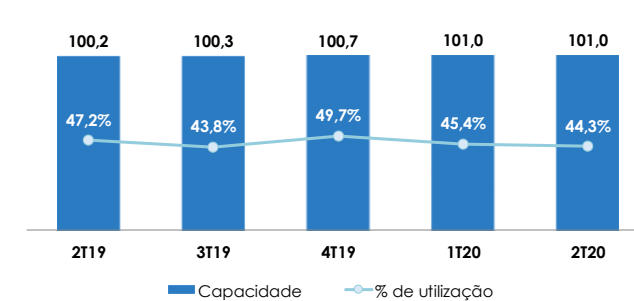
Massas - Capacidade de Produção (em mil TON) e Nível de Utilização (%)



Farinha e Farelo - Capacidade de Produção (em mil TON) e Nível de Utilização



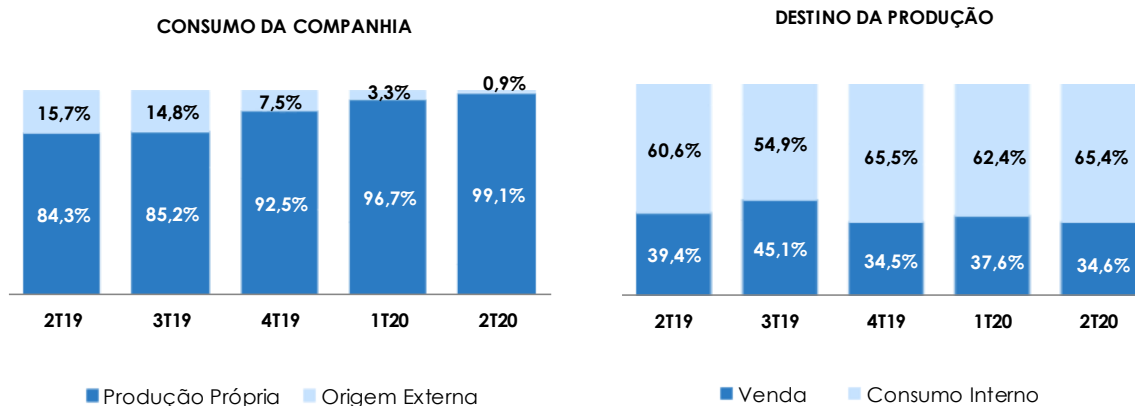
Marg. e Gorduras - Capacidade de Produção (em mil TON) e Nível de Utilização



VERTICALIZAÇÃO

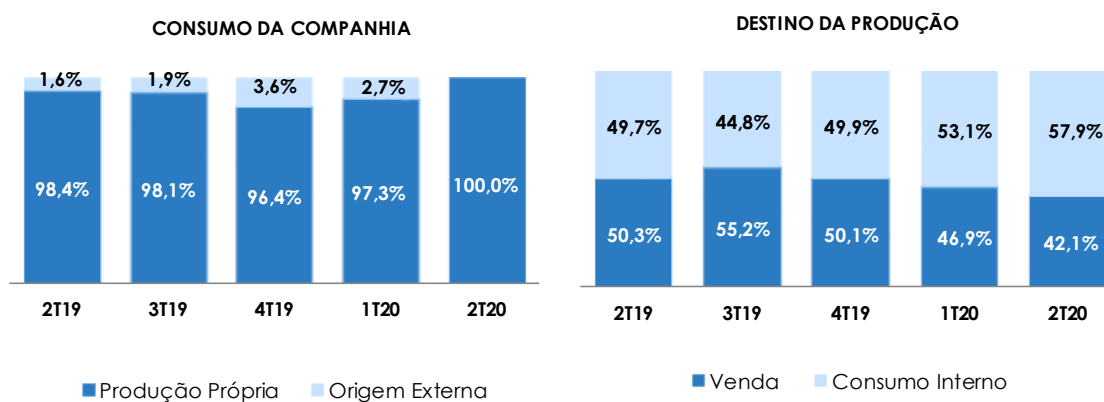
FARINHA DE TRIGO

No 2T20, o nível de verticalização de farinha de trigo atingiu 99,1% (84,3% no 2T19), resultado do início das operações do moinho de trigo em Bento Gonçalves (RS) no 2S19, que passou a abastecer as nossas fábricas nas regiões Sul e Sudeste.



GORDURA

A verticalização de gordura atingiu o seu nível máximo no 2T20, 100% (98,4% no 2T19).



Nota: Nos gráficos de consumo da Companhia, evidenciamos a origem da farinha de trigo e gordura que consumimos no período, destacando o percentual que foi fabricado internamente (produção própria) e o percentual que foi adquirido de terceiros (origem externa). Nos gráficos de destino da produção, evidenciamos o percentual da farinha de trigo e gordura produzida que foi destinada à venda e destinada à fabricação de biscoitos, massas etc (consumo interno).

DESTAQUES ECONÔMICO-FINANCEIROS

RECEITA LÍQUIDA

No comparativo do 2T20 versus 2T19, a receita líquida cresceu 22,2%, com aumento no preço médio de 2,9% e aumento dos volumes de 19,0%.

Linhas de Produto	2T20			2T19			Variações		
	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.
Biscoitos	972,7	153,4	6,34	846,0	134,3	6,30	15,0%	14,2%	0,6%
Massas	468,3	129,7	3,61	328,9	94,4	3,48	42,4%	37,4%	3,7%
Farinha e Farelo	321,9	230,8	1,39	245,8	196,5	1,25	31,0%	17,5%	11,2%
Margarinas e Gorduras	88,5	18,7	4,73	83,9	21,1	3,98	5,5%	-11,4%	18,8%
Outras Linhas de Produtos**	33,8	3,5	9,66	37,7	4,1	9,20	-10,3%	-14,6%	5,0%
TOTAL	1.885,2	536,1	3,52	1.542,3	450,4	3,42	22,2%	19,0%	2,9%

* Receita Líquida em R\$ milhões, Peso Líquido de Devoluções em Toneladas Mil e o Preço Médio Líquido em R\$/Kg.

** Bolos, Snacks, Mistura para Bolo, Refrescos e Torradas

Apresentamos abaixo alguns de nossos lançamentos e ações comerciais e de marketing realizadas no 2T20:



Lançamentos: Com 21 novos produtos, ampliamos o nosso portfólio com rosquinhas nos sabores coco e leite para a marca Vitarella, e para as exportações, cream cracker com marca própria (Houdini) e farinha com fermento da marca Bonsabor.

Investimentos em marketing e comercial: realizamos campanhas de marketing para a divulgação das ações realizadas em função da COVID-19 e para alavancar as vendas no sell-out, com destaque para as campanhas, (i) ação de divulgação com a campanha em prol das doações com os hemocentros; e (ii) campanha #vovoficaemcasa.



No comparativo do 2T20 versus 1T20, a receita líquida cresceu 15,2% (volumes +12,5% e preço médio +2,6%).

Linhas de Produto	2T20			1T20			Variações		
	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.
Biscoitos	972,7	153,4	6,34	866,9	137,9	6,29	12,2%	11,2%	0,8%
Massas	468,3	129,7	3,61	374,6	104,9	3,57	25,0%	23,6%	1,1%
Farinha e Farelo	321,9	230,8	1,39	276,0	210,5	1,31	16,6%	9,6%	6,1%
Margarinas e Gorduras	88,5	18,7	4,73	84,4	19,7	4,28	4,9%	-5,1%	10,5%
Outras Linhas de Produtos**	33,8	3,5	9,66	34,8	3,5	9,94	-2,9%	0,0%	-2,8%
TOTAL	1.885,2	536,1	3,52	1.636,7	476,5	3,43	15,2%	12,5%	2,6%

* Receita Líquida em R\$ milhões, Peso Líquido de Devoluções em Toneladas Mil e o Preço Médio Líquido em R\$/Kg.

** Bolos, Snacks, Mistura para Bolo, Refrescos e Torradas

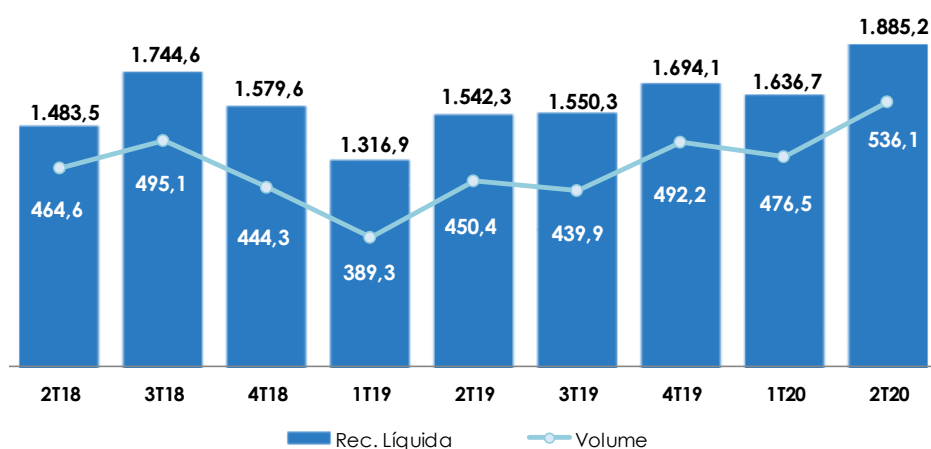
No comparativo do 1S20 versus 1S19, a receita líquida cresceu 23,2% (volumes +20,6% e preço médio +2,1%).

Linhas de Produto	1S20			1S19			Variações		
	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.	Rec. Líquida	Peso	Preço Méd.
Biscoitos	1.839,6	291,3	6,32	1.548,8	244,5	6,33	18,8%	19,1%	-0,2%
Massas	842,9	234,6	3,59	619,5	176,8	3,50	36,1%	32,7%	2,6%
Farinha e Farelo	597,9	441,3	1,35	471,1	373,0	1,26	26,9%	18,3%	7,1%
Margarinas e Gorduras	172,9	38,4	4,50	150,4	37,9	3,97	15,0%	1,3%	13,4%
Outras Linhas de Produtos**	68,6	7,0	9,80	69,4	7,5	9,25	-1,2%	-6,7%	5,9%
TOTAL	3.521,9	1.012,6	3,48	2.859,2	839,7	3,41	23,2%	20,6%	2,1%

* Receita Líquida em R\$ milhões, Peso Líquido de Devoluções em Toneladas Mil e o Preço Médio Líquido em R\$/Kg.

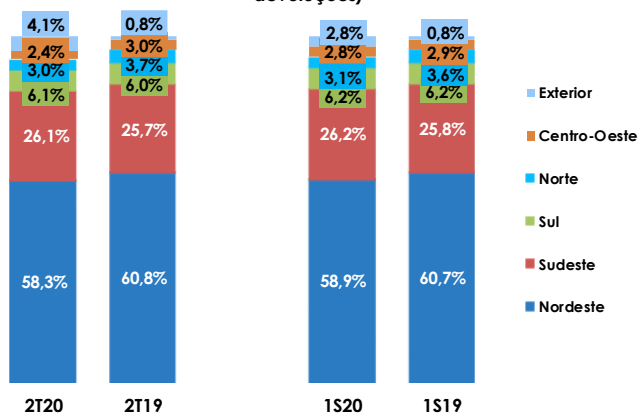
** Bolos, Snacks, Mistura para Bolo, Refrescos e Torradas

Receita Líquida (em R\$ milhões) e Volume Líquido (em ton mil)

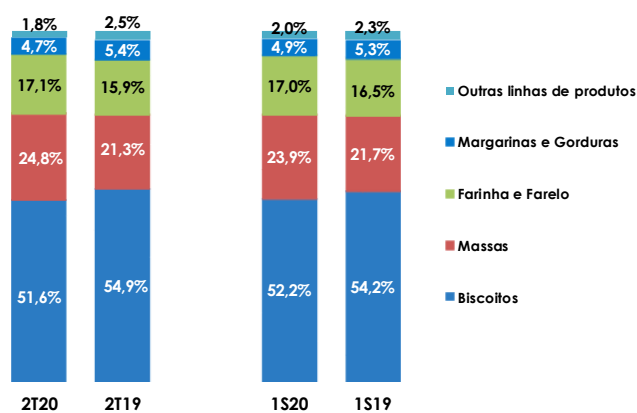


Como observado nos trimestres anteriores e em linha com a nossa estratégia, mantivemos o crescimento acelerado das exportações, com destaque para os mercados na América do Sul, América Central e EUA. Vemos no gráfico abaixo o aumento da representatividade das exportações em nossas vendas totais.

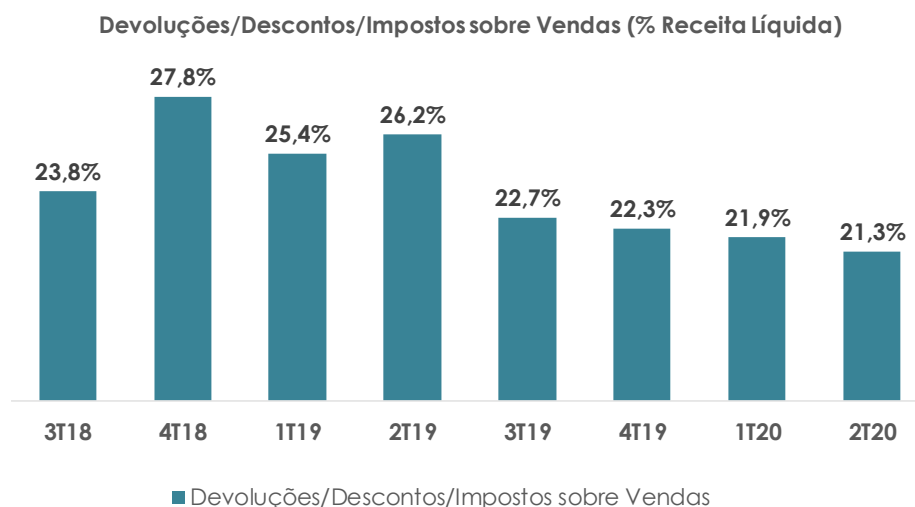
Vendas por Região (% da Receita Bruta deduzida de descontos e devoluções)



Composição da Receita Operacional Líquida



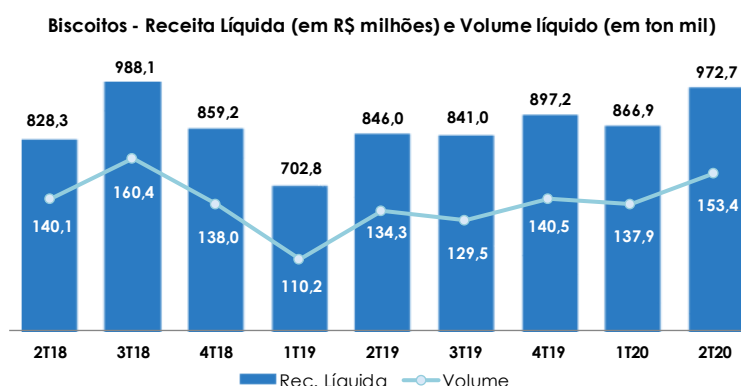
Com um modelo de precificação mais efetivo, **mantivemos os descontos em níveis adequados e competitivos pelo quarto trimestre consecutivo.**



DESTAQUES - BISCOITOS

A receita líquida cresceu 15,0% no 2T20 versus o 2T19, com aumento dos volumes de 14,2% e aumento do preço médio de 0,6%.

Destaque para o aumento dos volumes de Água e Sal/Cream Cracker e Maria/Maizena, que apresentaram crescimento de dois dígitos. Em relação às regiões, com exceção do Norte, todas apresentaram bons desempenhos com crescimento de volume de dois dígitos, com destaque para o Sudeste e Nordeste.



Com relação aos lançamentos, no 2T20 registramos receita bruta de R\$ 77,9 milhões com 118 novos produtos/sabores lançados nos últimos 24 meses (57 novos produtos/sabores com receita bruta de R\$ 36,6 milhões no 2T19).

No comparativo com o 1T20, a receita cresceu 12,2% com aumento dos volumes de 11,2% e aumento do preço médio de 0,8%.

No acumulado do 1S20, a categoria apresentou crescimento de receita líquida de 18,8% com aumento dos volumes de 19,1% e queda do preço médio de 0,2%.

DESTAQUES - MASSAS

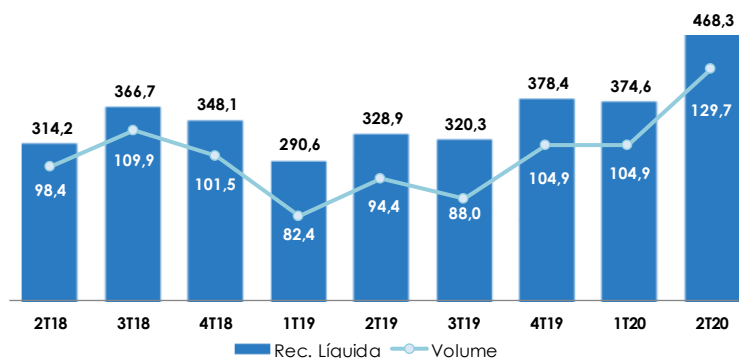
A receita líquida cresceu 42,4% no 2T20 versus o 2T19, com aumento dos volumes de 37,4% e aumento do preço médio de 3,7%.

O crescimento dos volumes foi observado em praticamente todas as subcategorias. Além do crescimento acentuado das exportações, os volumes nas regiões Nordeste e Sudeste apresentaram crescimento de dois dígitos.

No comparativo com o 1T20, a receita líquida cresceu 25% com aumento dos volumes de 23,6% e aumento do preço médio de 1,1%.

Já no acumulado do 1S20 a categoria apresentou crescimento de receita líquida de 36,1% com aumento dos volumes de 32,7% e aumento do preço médio de 2,6%.

Massas - Receita Líquida (em R\$ milhões) e Volume líquido (em ton mil)



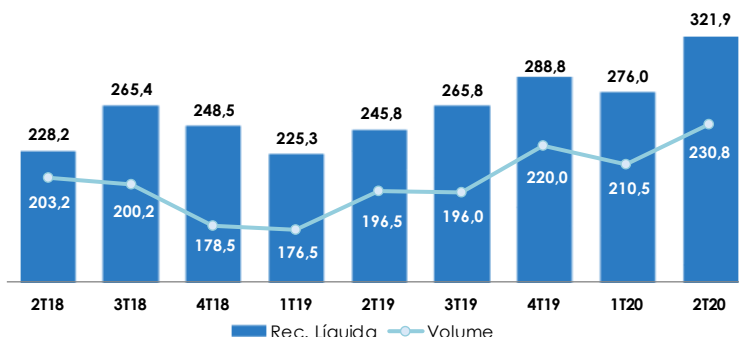
DESTAQUES – FARINHA E FARELO DE TRIGO

A receita líquida cresceu 31,0% no 2T20 versus o 2T19, com aumento dos volumes de 17,5% e aumento do preço médio de 11,2%.

Destacamos o aumento dos volumes de farinha doméstica, especialmente nas regiões Sul e Sudeste, que apresentaram crescimento de dois dígitos, sustentado pelo novo moinho de trigo de Bento Gonçalves (RS).

No comparativo com o 1T20, a receita líquida cresceu 16,6% (volumes +9,6% e preço médio de 6,1%). Já no acumulado, a receita líquida cresceu 26,9% (volumes +18,3% e preço médio +7,1%).

Farinha e Farelo - Receita Líquida (em R\$ milhões) e Volume líquido (em ton mil)

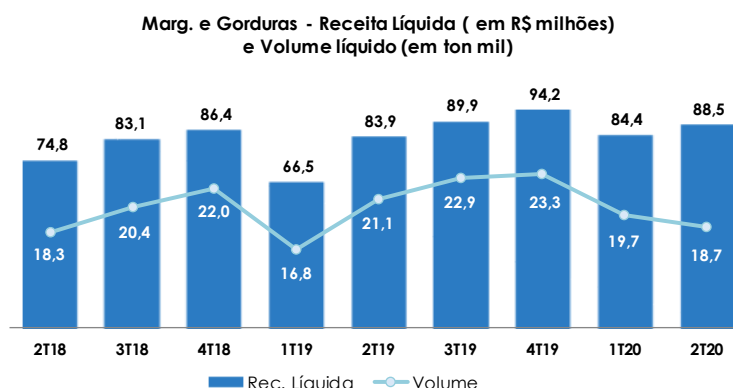


DESTAQUES – MARGARINAS E GORDURAS

A receita líquida de margarinas e gorduras cresceu 5,5% no 2T20 versus 2T19, com queda dos volumes de 11,4% e aumento no preço médio de 18,8%.

A queda dos volumes deu-se pela menor demanda de margarinas e gorduras industriais, resultado do fechamento de bares, restaurantes e padarias. Por outro lado, os volumes exportados cresceram 715%.

No comparativo com o 1T20, a receita líquida cresceu 4,9%, com retração dos volumes de 5,1% e aumento do preço médio de 10,5%.



CUSTOS

Custos dos Produtos Vendidos (R\$ milhões)	2T20	% RL	2T19	% RL	AH% 2T19-2T20	1T20	% RL	AH% 1T20-2T20	1S20	% RL	1S19	% RL	AH% 1S19-1S20
Matéria-Prima	921,0	48,9%	683,7	44,3%	34,7%	688,3	42,1%	33,8%	1.609,3	45,7%	1.268,7	44,4%	26,8%
Trigo	635,3	33,7%	432,9	28,1%	46,8%	448,8	27,4%	41,6%	1.084,1	30,8%	803,4	28,1%	34,9%
Óleo	144,0	7,6%	96,9	6,3%	48,6%	107,8	6,6%	33,6%	251,8	7,1%	180,5	6,3%	39,5%
Açúcar	46,9	2,5%	39,9	2,6%	17,5%	41,7	2,5%	12,5%	88,6	2,5%	71,0	2,5%	24,8%
Farinha de Terceiros	2,6	0,1%	38,9	2,5%	-93,3%	8,5	0,5%	-69,4%	11,1	0,3%	77,0	2,7%	-85,6%
Gordura de Terceiros	0,4	0,0%	0,8	0,1%	-50,0%	2,4	0,1%	-83,3%	2,8	0,1%	1,4	0,0%	100,0%
Outros insumos	91,8	4,9%	74,3	4,8%	23,6%	79,1	4,8%	16,1%	170,9	4,9%	135,4	4,7%	26,2%
Embalagens	122,1	6,5%	108,2	7,0%	12,8%	108,1	6,6%	13,0%	230,2	6,5%	197,3	6,9%	16,7%
Mão de obra	163,9	8,7%	144,2	9,3%	13,7%	147,7	9,0%	11,0%	311,6	8,8%	268,4	9,4%	16,1%
Gastos Gerais de Fabricação	116,0	6,2%	106,5	6,9%	8,9%	101,9	6,2%	13,8%	217,9	6,2%	196,1	6,9%	11,1%
Depreciação e Amortização	44,6	2,4%	41,0	2,7%	8,8%	42,8	2,6%	4,2%	87,4	2,5%	78,9	2,8%	10,8%
Custo das Mercadorias Vendidas	-	0,0%	0,3	0,0%	-100,0%	-	0,0%	n/a	-	0,0%	0,6	0,0%	-100,0%
Total	1.367,6	72,5%	1.083,9	70,3%	26,2%	1.088,8	66,5%	25,6%	2.456,4	69,7%	2.010,0	70,3%	22,2%

No comparativo do 2T20 versus o 2T19, os custos dos produtos vendidos cresceram 26,2% em valores absolutos, e na representatividade sobre a receita líquida aumentaram 2,2 p.p.

Relacionamos abaixo os principais efeitos favoráveis e desfavoráveis nos custos dos produtos vendidos nesses períodos comparativos.

EFETOS FAVORÁVEIS

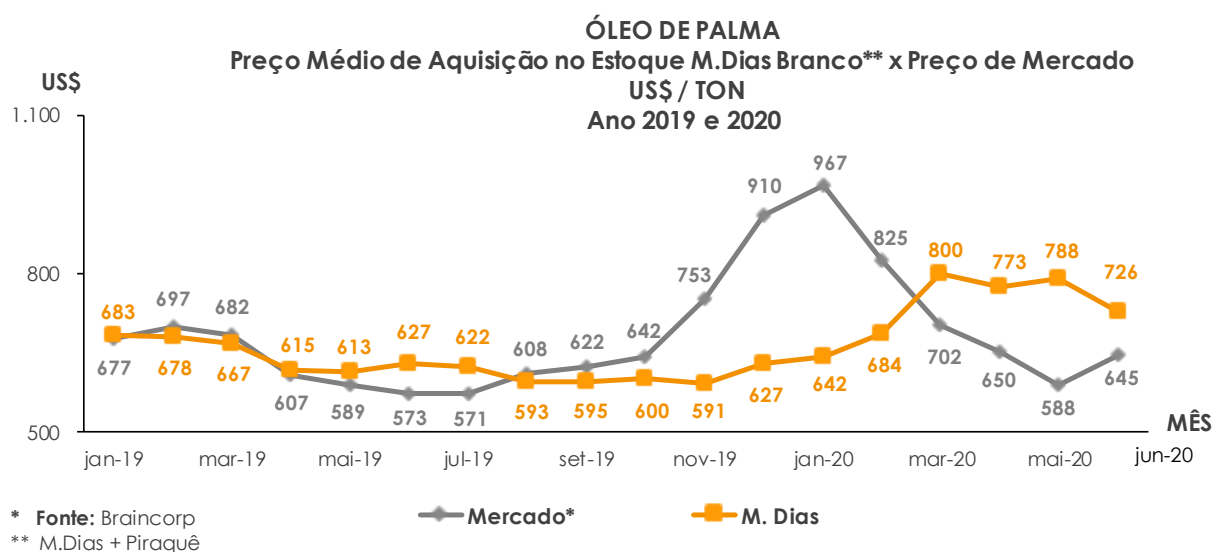
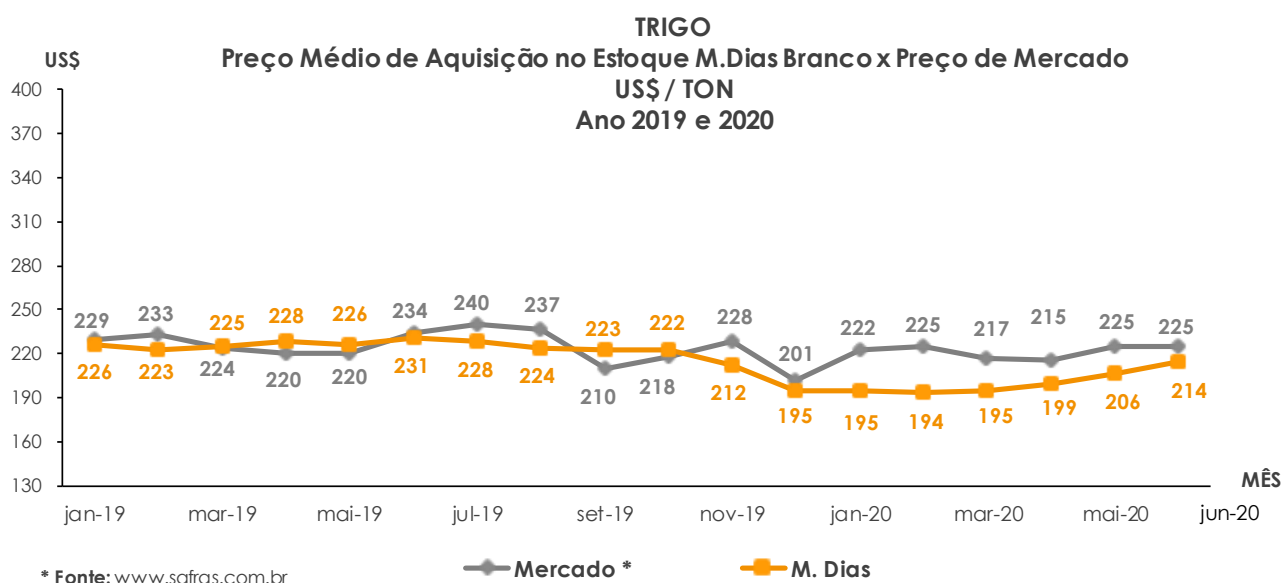
- Maior diluição dos custos fixos em função do aumento de 20,8% nos volumes produzidos;
- Aumento da verticalização de farinha;

EFETOS DESFAVORÁVEIS

- Aumento de 12,1% no custo médio do trigo consumido (BRL), fruto desvalorização do BRL frente ao USD entre o 2T20 e o 2T19, parcialmente compensada pela queda do preço do trigo em USD no mesmo período;

- Aumento de 59,3% no custo médio do óleo vegetal consumido (BRL), fruto do aumento do custo médio de aquisição do óleo de palma em USD e da desvalorização do BRL frente ao USD entre o 2T20 e o 2T19;
- Aumento de 15,0% no custo médio do açúcar consumido (BRL) em função de menor oferta deste insumo no mercado.

Já na comparação com o 1T20, os custos cresceram 25,6% em valores absolutos e 6,0 p.p. na representatividade sobre a receita líquida, passando de 66,5% no 1T20 para 72,5% no 2T20, resultado do aumento do custo médio das principais commodities utilizadas no processo de produção, principalmente em função da desvalorização do BRL frente ao USD.



Nota: O gráfico de preço médio de aquisição no Estoque da M. Dias Branco referente ao óleo de soja deixa de ser divulgado no Earnings Release, porém os dados continuam a ser divulgados em nosso site de Relações com Investidores <https://ri.mdiasbranco.com.br/>.

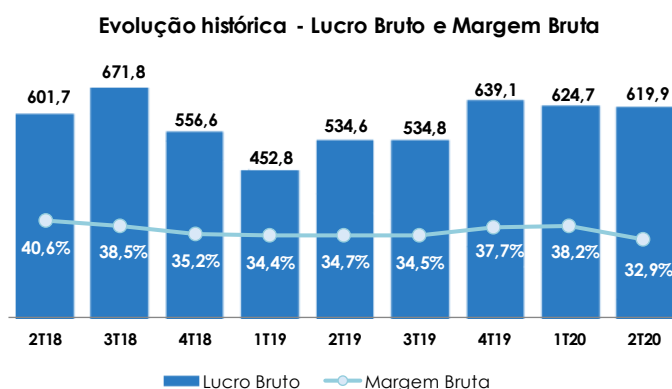
LUCRO BRUTO

No 2T20, o lucro bruto cresceu 16,0% com queda da margem em 1,8 p.p., passando de 34,7% no 2T19 para 32,9% no 2T20. A queda da margem bruta é reflexo do aumento do custo médio das principais commodities utilizadas no processo industrial.

O repasse de preço realizado no final do 1T20 atenuou a alta dos preços das principais commodities.

Já no comparativo com o 1T20, o lucro bruto decresceu 0,8%, com queda de 5,3 p.p. de margem bruta, passando de 38,2% no 1T20 para 32,9% no 2T20, também em função do aumento de preço das principais commodities utilizadas no processo industrial.

É importante destacar que o lucro bruto contempla as subvenções para investimentos estaduais, no montante de R\$ 102,3 milhões no 2T20 (R\$ 76,2 milhões no 2T19), que transitam pelo resultado em atendimento ao CPC 07 – Subvenções Governamentais.



DESPESAS OPERACIONAIS

No sentido de promover uma melhor compreensão das variações ocorridas nas despesas operacionais, evidenciamos de forma segregada as despesas com depreciação e amortização e despesas tributárias, conforme segue:

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	2T20	% RL	2T19	% RL	AH% 2T19-2T20	1T20	% RL	AH% 1T20-2T20	1S20	% RL	1S19	% RL	AH% 1S19-1S20
Vendas*	379,2	20,1%	337,6	21,9%	12,3%	358,4	21,9%	5,8%	737,6	20,9%	635,5	22,2%	16,1%
Administrativas e gerais	65,7	3,5%	63,5	4,1%	3,5%	60,8	3,7%	8,1%	126,5	3,6%	122,0	4,3%	3,7%
Honorários da administração	4,5	0,2%	3,2	0,2%	40,6%	3,1	0,2%	45,2%	7,6	0,2%	6,2	0,2%	22,6%
Tributárias	5,4	0,3%	8,4	0,5%	-35,7%	5,9	0,4%	-8,5%	11,3	0,3%	16,7	0,6%	-32,3%
Depreciação e amortização	18,6	1,0%	16,1	1,0%	15,5%	19,0	1,2%	-2,1%	37,6	1,1%	31,9	1,1%	17,9%
Outras desp./(rec.) operac.	(17,3)	-0,9%	(19,9)	-1,3%	-13,1%	10,0	0,6%	n/a	(7,3)	-0,2%	(9,3)	-0,3%	-21,5%
TOTAL	456,1	24,2%	408,9	26,5%	11,5%	457,2	27,9%	-0,2%	913,3	25,9%	803,0	28,1%	13,7%

*Salários e benefícios, fretes e outras despesas com marketing, força de vendas e logística.

Na comparação entre 2T20 e o 2T19, registramos queda de 2,3 p.p. na representatividade das despesas sobre a receita líquida, fruto (i) da maior diluição de despesas fixas pelo aumento dos volumes, (ii) das menores despesas com pessoal (R\$ 17,9 milhões), Marketing (R\$ 7,7 milhões) e tributos (R\$ 3,0 milhões).

Os efeitos não recorrentes no 2T20 totalizaram receita de R\$ 8,3 milhões em virtude de: (i) despesas com integração da Piraquê; (ii) despesas com a COVID-19; (iii) despesas com reestruturação; (iv) despesa com reembolso de superveniência ativas com a Piraquê; e (v) créditos tributários extemporâneos, conforme detalhado no gráfico abaixo.

Evolução Despesas operacionais (%RL) | 2T20 vs 2T19



(1) **Nota:** Efeitos não recorrentes do 2T19.

(2) **Nota:** Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 4,2 milhões) e despesas com reestruturação (R\$ 2,8 milhões).

(3) **Nota:** Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 8,1 milhões), despesas com integração Piraquê (R\$ 2,6 milhões), despesas com reembolso de superveniência ativa (R\$ 2,2 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 0,4 milhão) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 38,8 milhões).

(4) **Nota:** Efeitos não recorrentes do 2T20.

Evolução Despesas operacionais (%RL) | 2T20 vs 1T20



(1) **Nota:** Efeitos não recorrentes do 1T20.

(2) **Nota:** Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 4,2 milhões) e despesas com reestruturação (R\$ 2,8 milhões).

(3) **Nota:** Desconsidera os efeitos não recorrentes com despesas com a COVID-19 (R\$ 8,1 milhões), despesas com integração Piraquê (R\$ 2,6 milhões), despesa com reembolso de superveniência ativa (R\$ 2,2 milhões), despesas com reestruturação (R\$ 0,4 milhão) e receitas de créditos tributários extemporâneos (R\$ 38,8 milhões).

(4) **Nota:** Efeitos não recorrentes do 2T20.

RESULTADOS FINANCEIROS

No sentido de promover uma melhor compreensão das variações ocorridas no resultado financeiro, evidenciamos as variações cambiais e operações com swap do período de forma segregada das demais receitas e despesas financeiras, conforme segue:

Resultado Financeiro (R\$ Milhões)	2T20	2T19	AH% 2T19-2T20	1T20	AH% 1T20-2T20	1S20	1S19	AH% 1S19-1S20
Receitas Financeiras	12,9	28,5	-54,7%	10,9	18,3%	23,8	48,8	-51,2%
Despesas Financeiras	(17,7)	(45,8)	-61,4%	(20,0)	-11,5%	(37,7)	(68,6)	-45,0%
Variações Cambiais	(62,0)	2,2	n/a	(140,8)	-56,0%	(202,8)	(3,2)	n/a
Perdas / Ganhos com derivativos	64,1	(5,9)	n/a	146,0	-56,1%	210,1	(1,7)	n/a
TOTAL	(2,7)	(21,0)	-87,1%	(3,9)	-30,8%	(6,6)	(24,7)	-73,3%

A Companhia registrou no 2T20 um resultado financeiro negativo de R\$ 2,7 milhões frente ao resultado financeiro negativo de R\$ 21,0 milhões no 2T19.

A melhora no resultado financeiro entre o 2T20 e o 2T19 ocorreu, essencialmente, pelo reconhecimento no 2T19 de R\$ 20,7 milhões a título de complemento de provisão de atualização monetária sobre processos trabalhistas pelo IPCA-E, em determinação dada pelo Tribunal Superior do Trabalho – TST, e que não se repetiu no 2T20.

Destacamos também que a M. Dias Branco continua reafirmando seu compromisso com a política conservadora manifestada pela utilização de contratos de swap, que consiste na troca do risco cambial mais taxa prefixada por percentual do CDI, para proteção dos financiamentos de importação de insumos e capital de giro, os quais são registrados pelo valor justo e contabilizados no resultado financeiro.

Também destacamos que em 10 de julho de 2020, foi aprovado no Conselho de Administração a política corporativa de hedge, com o objetivo de proteger, dar previsibilidade e otimizar o resultado da Companhia, em função de variações dos preços de moedas e commodities.

TRIBUTOS SOBRE O RESULTADO

No 2T20, a Companhia constituiu provisão de IRPJ e CSLL de R\$ 7,3 milhões, frente a provisão de R\$ 4,0 milhões constituída no 2T19. O aumento decorreu, principalmente, pelo aumento do Lucro antes do IRPJ e CSLL, que apresentou crescimento de 52,7%, passando de R\$ 104,6 milhões no 2T19 para R\$ 159,7 milhões no 2T20.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ Milhões)	2T20	2T19	AH% 2T19-2T20	1S20	1S19	AH% 1S19-1S20
IRPJ e CSLL	13,2	8,8	50,0%	39,0	6,6	n/a
Incentivo Fiscal - IRPJ	(5,9)	(4,8)	22,9%	(5,9)	(4,8)	22,9%
TOTAL	7,3	4,0	82,5%	33,1	1,8	n/a

ÁGIO

Em 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. Estima-se que todo ágio será dedutível para fins fiscais, no montante de R\$ 361,6 milhões. Entretanto, o benefício atual leva em consideração a parcela efetivamente paga do ágio, cuja amortização se dará em um prazo mínimo de cinco anos. No 2T20, foi reconhecido benefício fiscal decorrente da amortização no montante de R\$ 2,7 milhões e no 1S20 o montante foi de R\$ 5,2 milhões.

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

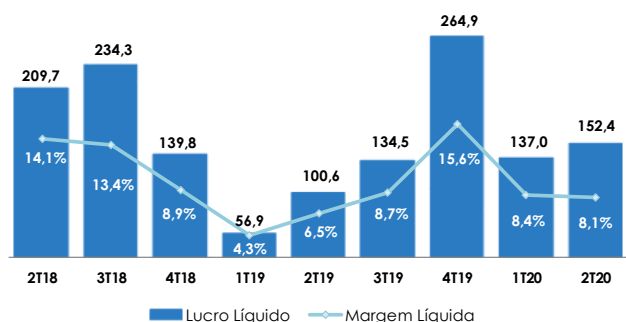
EBITDA A PARTIR DO LUCRO LÍQUIDO

CONCILIAÇÃO DO EBITDA (em R\$ milhões)	2T20	2T19	Variação	1T20	Variação	1S20	1S19	Variação
Lucro Líquido	152,4	100,6	51,5%	137,0	11,2%	289,4	157,5	83,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	13,2	8,8	50,0%	25,8	-48,8%	39,0	6,6	n/a
Incentivo de IRPJ	(5,9)	(4,8)	22,9%	-	n/a	(5,9)	(4,8)	22,9%
Receitas Financeiras	(18,9)	(43,1)	-56,1%	(18,5)	2,2%	(37,4)	(97,0)	-61,4%
Despesas Financeiras	21,6	64,1	-66,3%	22,4	-3,6%	44,0	121,7	-63,8%
Depreciação e Amortização sobre CPV	44,6	41,0	8,8%	42,8	4,2%	87,4	78,9	10,8%
Depreciação e Amortização Despesas Adm/Com	18,6	16,1	15,5%	19,0	-2,1%	37,6	31,9	17,9%
Ebitda	225,6	182,7	23,5%	228,5	-1,3%	454,1	294,8	54,0%
Margem Ebitda	12,0%	11,8%	0,2 p.p	14,0%	-2 p.p	12,9%	10,3%	2,6 p.p

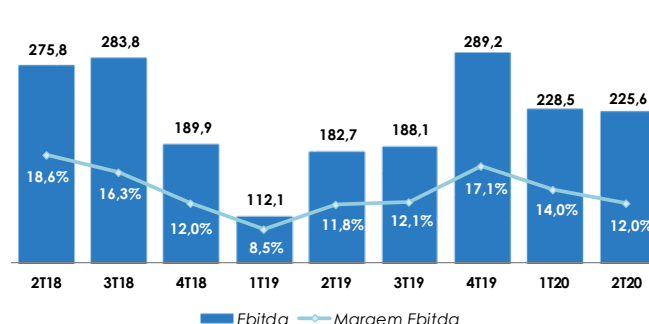
EBITDA A PARTIR DA RECEITA LÍQUIDA

CONCILIAÇÃO DO EBITDA (em R\$ milhões)	2T20	2T19	Variação	1T20	Variação	1S20	1S19	Variação
Receita Líquida	1.885,2	1.542,3	22,2%	1.636,7	15,2%	3.521,9	2.859,2	23,2%
Custos dos produtos vendidos - CPV	(1.367,6)	(1.083,9)	26,2%	(1.088,8)	25,6%	(2.456,4)	(2.010,0)	22,2%
Depreciação e Amortização sobre CPV	44,6	41,0	8,8%	42,8	4,2%	87,4	78,9	10,8%
Subvenções para Investimentos Estaduais	102,3	76,2	34,3%	76,8	33,2%	179,1	138,2	29,6%
Despesas Operacionais	(456,1)	(408,9)	11,5%	(457,2)	-0,2%	(913,3)	(803,0)	13,7%
Equivalência patrimonial	(1,4)	(0,1)	n/a	(0,8)	75,0%	(2,2)	(0,4)	n/a
Depreciação e Amortização Despesas Adm/Com	18,6	16,1	15,5%	19,0	-2,1%	37,6	31,9	17,9%
Ebitda	225,6	182,7	23,5%	228,5	-1,3%	454,1	294,8	54,0%
Margem Ebitda	12,0%	11,8%	0,2 p.p	14,0%	-2 p.p	12,9%	10,3%	2,6 p.p

Evolução histórica - Lucro líquido (em R\$ milhões) e Margem Líquida



Evolução histórica - Ebitda (em R\$ milhões) e Margem Ebitda



DÍVIDA, CAPITALIZAÇÃO E CAIXA

Capitalização (em R\$ milhões)	30/06/2020	30/06/2019	Variação	Indicadores Financeiros	30/06/2020	30/06/2019	Variação
Caixa	1.391,2	512,7	n/a	Caixa (Dívida) Líquido / Ebitda (últ. 12 meses)	(0,4)	(0,8)	-50,0%
Aplicações Financeiras de Curto Prazo	16,4	16,4	0,0%	Caixa (Dívida) Líquido / PL	-5,3%	-11,1%	5,8 p.p
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	3,3	15,9	-79,2%	Endividamento / Ativo Total	19,1%	14,8%	4,3 p.p
Endividamento Total	(1.801,6)	(1.165,7)	54,6%				
(-) Curto Prazo	(1.475,5)	(646,9)	n/a				
(-) Longo Prazo	(326,1)	(518,8)	-37,1%				
Instrumentos Financeiros a Receber (Pagar)	57,9	(6,3)	n/a				
(=) Caixa Líquido (Dívida Líquida)	(332,8)	(627,0)	-46,9%				
Patrimônio Líquido	6.234,0	5.670,2	9,9%				
Capitalização	8.035,6	6.835,9	17,5%				

Encerramos o 2T20 com caixa de R\$ 1,4 bilhão, crescimento de 171% versus o 2T19 (R\$ 512,7 milhões). A nossa alavancagem (dívida líquida pelo EBITDA) foi de 0,4x no 2T20, menor que o 2T19 (0,8x) e 1T20

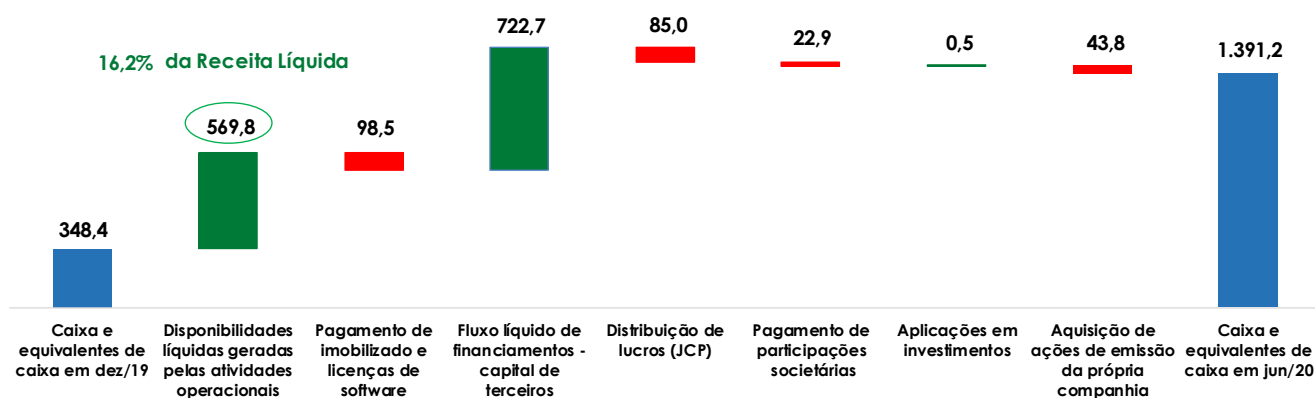
(0,7x). Durante o trimestre, realizamos captações e emissões de notas promissórias que totalizaram R\$ 465,8 milhões, cuja finalidade foi de proteção do caixa em virtude dos acontecimentos gerados pela COVID-19.

Endividamento (Em Milhões)	Indexador	Juros (a.a.)*	30/06/2020	AV%	30/06/2019	AV%	AH%
Moeda Nacional			865,2	48,0%	638,4	54,8%	35,5%
BNDES - FINAME	TJLP	2,17%	16,2	0,9%	20,3	1,7%	-20,2%
BNDES - PSI	R\$	2,97% (4,45% em 30/06/19)	88,9	4,9%	207,0	17,8%	-57,1%
BNDES - FINEM	IPCA	8,67%	37,7	2,1%	48,5	4,2%	-22,3%
BNDES - PROGEREN	IPCA	6,28%	59,7	3,3%	83,1	7,1%	-28,2%
BNDES - PSI	TJLP	6,24% em 30/06/19	-	0,0%	0,1	0,0%	-100,0%
FINIMP	100% CDI	3,80%	134,2	7,4%	-	0,0%	n/a
Financ. de Trib. Estad. (PROADI)	TR	3,00% em 30/06/19	-	0,0%	0,1	0,0%	-100,0%
Financ. de Trib. Estad. (PROVIN)	100% TJLP	-	8,7	0,5%	10,3	0,9%	-15,5%
Financ. de Trib. Estad. (DESENVOLVE)	100% TJLP	-	-	0,0%	0,4	0,0%	-100,0%
Financ. BNB-FNE	Prefixada	8,24% em 30/06/19	-	0,0%	30,2	2,6%	-100,0%
Capital de Giro - Lei 4.131	100% CDI	2,50%	100,8	5,6%	-	0,0%	n/a
Instrumento de Cessão de Quotas da Pilar	100% CDI	-	2,7	0,1%	2,3	0,2%	17,4%
Instrumento de Cessão de Quotas da Estrela	100% CDI	-	5,4	0,3%	6,7	0,6%	-19,4%
Instrumento de Cessão de Quotas do Moinho Santa Lúcia	100% CDI	-	-	0,0%	0,1	0,0%	-100,0%
Instrumento de Cessão de Quotas da Piraquê S.A	100% CDI	-	209,0	11,6%	229,3	19,7%	-8,9%
Notas promissórias	100% CDI	3,13%	201,9	11,2%	-	0,0%	n/a
Moeda Estrangeira			936,4	52,0%	527,3	45,2%	77,6%
Financ. de Importação Insumos - FINIMP e Capital de Giro - Lei 4.131	USD	1,91% (3,20% em 30/06/19)	936,4	52,0%	398,6	34,2%	n/a
Capital de Giro - Lei 4.131	EUR	0,18% em 30/06/19	-	0,0%	128,7	11,0%	-100,0%
TOTAL			1.801,6	100,0%	1.165,7	100,0%	54,6%

A Companhia utiliza contratos de swap para proteção de risco cambial. Essas operações são registradas pelo valor justo no resultado e consistem na troca do risco cambial mais taxa prefixada por percentual de CDI.

A M. Dias Branco encerra o período do 2T20 com R\$ 1,8 bilhão de endividamento, sendo que R\$ 936,4 milhões (52%) são passivos indexados em moeda estrangeira decorrentes da importação de insumos, os quais se encontram protegidos por operações de swap. Nesse sentido, em 30 de junho de 2020, a Companhia possuía vinte e quatro contratos vigentes de operações de swap para proteção dos financiamentos de importação de trigo (FINIMP) e de capital de giro, com diversos vencimentos, até 16 de abril de 2021, em que na ponta ativa recebe, em média, dólar mais 2,24% e na ponta passiva paga, em média, 165,20% do CDI. Os valores de referência (nacional) totalizaram R\$ 843.772 e o valor justo bruto a receber desses instrumentos derivativos em 30 de junho de 2020 totalizava R\$ 72.002.

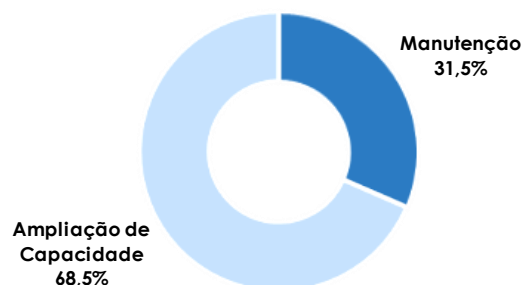
R\$ Milhões



INVESTIMENTOS

Investimentos (R\$ milhões)	2T20	2T19	Variação	1S20	1S19	Variação
Instalações	3,4	11,8	-71,2%	11,1	22,5	-50,6%
Máquinas e Equipamentos	24,8	33,2	-25,3%	56,4	63,6	-11,3%
Obras Cíveis	10,1	17,8	-43,3%	20,2	36,8	-45,2%
Veículos	-	0,1	-100,0%	0,3	0,2	50,0%
Computadores e Periféricos	1,0	0,3	n/a	1,6	0,7	n/a
Móveis e utensílios	1,0	4,4	-77,3%	3,7	6,2	-40,3%
Terrenos	1,8	1,5	20,0%	2,7	1,5	80,0%
Licença de Uso de Software	2,4	3,7	-35,1%	3,8	10,6	-64,2%
Outros	0,3	0,2	50,0%	1,3	0,5	n/a
Total	44,8	73,0	-38,6%	101,1	142,6	-29,1%

Investimentos 2T20 - R\$ 44,8 milhões

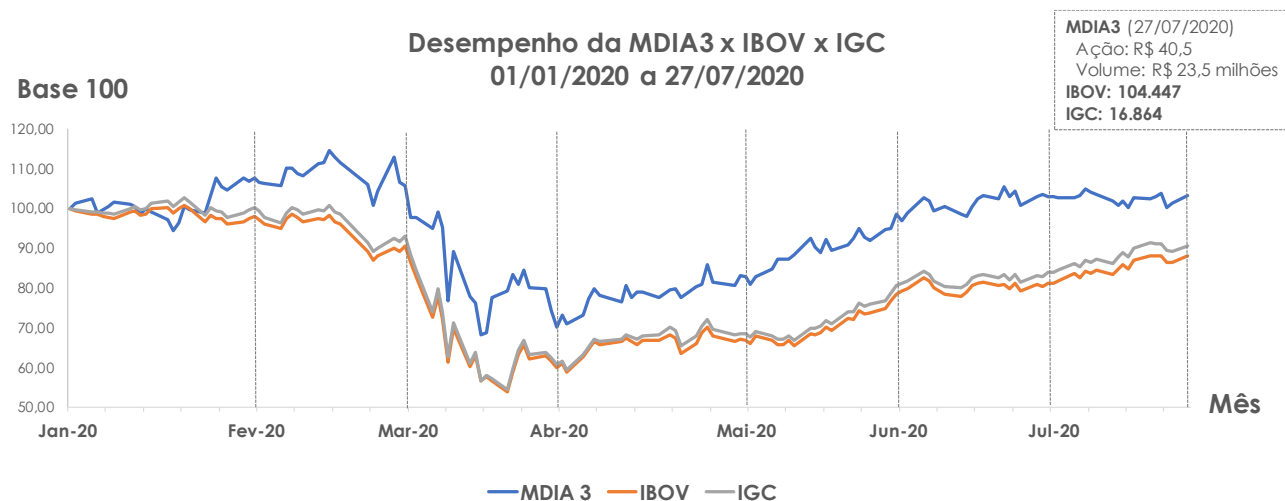


Nota: No total de investimentos passamos a incluir licença de uso de softwares, marcas e patentes, sem considerar o valor de investimento com aquisição de empresas.

No 2T20, os investimentos totalizaram R\$ 44,8 milhões (R\$ 73,0 milhões no 2T19), com destaque para (i) aquisição de equipamentos para a unidade de moagem em Bento Gonçalves (RS); (ii) adequação do CD da unidade do Rio de Janeiro; (iii) equipamento de empacotamento automático para a Fábrica Fortaleza; (iv) linha de massa longa para a unidade Piraquê; (v) estação de tratamento de efluentes para a unidade de Maracanaú; e (vi) e implantação de softwares.

MERCADO DE CAPITALIS

A Companhia negocia suas ações na B3 (Brasil, Bolsa e Balcão), com o código MDIA3, listadas no segmento do Novo Mercado. Em **30 de junho de 2020** havia 83.669.783 ações em circulação no mercado, representando 24,68% do capital total da Companhia, cotadas a **R\$ 40,61** cada, totalizando **R\$ 3.397,8 milhões**. O número médio diário de negócios com as ações MDIA3 no 2T20 foi de 7.369 (2.998 no 2T19) e o valor financeiro médio diário de negócios foi de R\$ 50,4 milhões no 2T20 (R\$ 22,1 milhões no 2T19).



PRINCIPAIS FATOS ADMINISTRATIVOS

Aprovação da política de hedge

Em 10 de julho de 2020, a Companhia comunicou ao mercado a aprovação da política corporativa de hedge, cujo objetivo é de proteger, dar previsibilidade e otimizar o resultado da Companhia, em função de variações dos preços de moedas e commodities. A referida política foi elaborada em conjunto com assessoria técnica especializada e as diretrizes de sua governança foram previamente apresentadas ao Comitê de Auditoria da Companhia.

Aprovação das políticas de boas práticas concorrenciais e de contratação de serviços extras de auditoria

A Companhia aprovou no dia 10 de julho de 2020 as políticas de boas práticas concorrenciais e de contratação de serviços extras de auditoria, cujos propósitos são orientar os Colaboradores quanto ao tratamento das questões antitruste na Companhia e estabelecer regras e diretrizes para a contratação de Serviços Extra Auditoria pela Companhia e/ou suas controladas.

Aprovação das Informações Trimestrais

Na reunião do Conselho de Administração, realizada no dia 7 de agosto de 2020, foram aprovadas: (i) as Informações Trimestrais – ITR relativas ao período encerrado em 30 de junho de 2020; e (ii) outras disposições.

DESTAQUES SOCIOAMBIENTAIS



A M. Dias Branco continua fortalecendo seu compromisso com a Sustentabilidade, envolvendo a atuação de Grupos de Trabalho (GTs) voltados para o fortalecimento de práticas sustentáveis nas diversas dimensões do negócio.

Análise dos Indicadores

Indicadores	2T20	2T19	Variação	1S20	1S19	Variação
Intensidade energética (Kwt/ton)*	128,4	141,6	-9,3%	129,5	140,8	-8,0%
Consumo de água (m3/ton)*	0,34	0,36	-5,6%	0,35	0,38	-7,9%
Índice de Reciclagem de Resíduos (%)*	83,4	89,9	-6,5 p.p	85,9	90,0	-4,1 p.p
Geração de Resíduos Sólidos (Kg/Ton)*	8,2	9,3	-12,0%	8,4	9,4	-9,8%
Taxa de Frequência de Acidentes de Trabalho**	0,7	0,8	-0,1 p.p	0,7	1,0	-0,3 p.p

* Sem a inclusão da Piraquê

** Com a inclusão da Piraquê

Intensidade energética ODS 7 e 12

O aumento dos volumes produzidos e o menor número de interrupções das linhas contribuíram para a queda de 9,3% de intensidade energética (Kwt/ton).

Consumo de água ODS 6, 9 e 12

No 2T20, o consumo relativo de água foi 5,6% abaixo do registrado no 2T19. Destaque para a ampliação do reuso de água na Unidade de Gorduras e Margarinas Especiais em Fortaleza (CE), como por exemplo o reuso no tanque de água quente da Refinaria, e para as iniciativas de reuso na Unidade de Jaboação dos Guararapes/PE.

Índice de Reciclagem de Resíduos ODS 9 e 12

O índice de reciclagem de resíduos da Companhia no 2T20 foi 7,2 p.p. menor comparado com o 2T19. A redução foi consequência da publicação da Instrução Normativa nº 81/2018 do MAPA, que tornou limitado o envio de resíduos orgânicos, tais como resíduos resultantes de devoluções de mercadorias, varreduras, produtos vencidos e infestados, para reaproveitamento na fabricação de ração animal. Para reduzir o impacto gerado pela mudança na legislação foi qualificado um novo destinador para as unidades do Rio de Janeiro e criado um time de melhoria para a gestão de resíduos na unidade de Fortaleza.

Geração de Resíduos Sólidos ODS 9 e 12

O índice de geração de resíduos sólidos foi 12,0% menor na comparação com o 2T19. A redução é reflexo do início das atividades na Fábrica de co-produto instalada na Fábrica Fortaleza, e das

evoluções implantadas pelos times de melhorias Gestão de Classe Mundial (GCM), como redução de perdas de processo e diminuição dos resíduos de retorno de mercado.

Taxa de frequência de acidentes de trabalho ODS 3 e 8

A taxa de frequência de acidentes de trabalho apresentou redução no 2T20, fruto das campanhas para reforço de percepção de risco entre os colaboradores, adequações de NR12³, campanhas de trânsito seguro e incentivo de registro de alertas de segurança, entre outras.

Outras iniciativas e realizações

- ✓ Campanha **#vocadoaagentedoa**, criada para conscientizar a população sobre a importância da doação de sangue neste período de crise mundial na saúde. Por meio das marcas **Adria, Fortaleza, Isabela, Piraquê e Vitarella**, a ação teve por objetivo estimular a doação segura em postos ao ar livre de hemocentros na Bahia, Ceará, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo; **ODS 2 e 3**
- ✓ Disponibilização de cursos on-line para colaboradores em regime de home office. Os treinamentos visam o desenvolvimento de competências e habilidades alinhadas ao negócio; **ODS 4**
- ✓ A Companhia adotou uma série de medidas com o intuito de prevenir a disseminação do novo COVID-19 entre os colaboradores. **ODS 3**

Acreditamos que através dessas ações construiremos uma cultura de sustentabilidade que ao longo do tempo tornará os aspectos sociais e ambientais cada vez mais integrados ao processo decisório e na geração de valor da Companhia.



³ Norma regulamentadora que trata de segurança no trabalho em máquinas e equipamentos.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

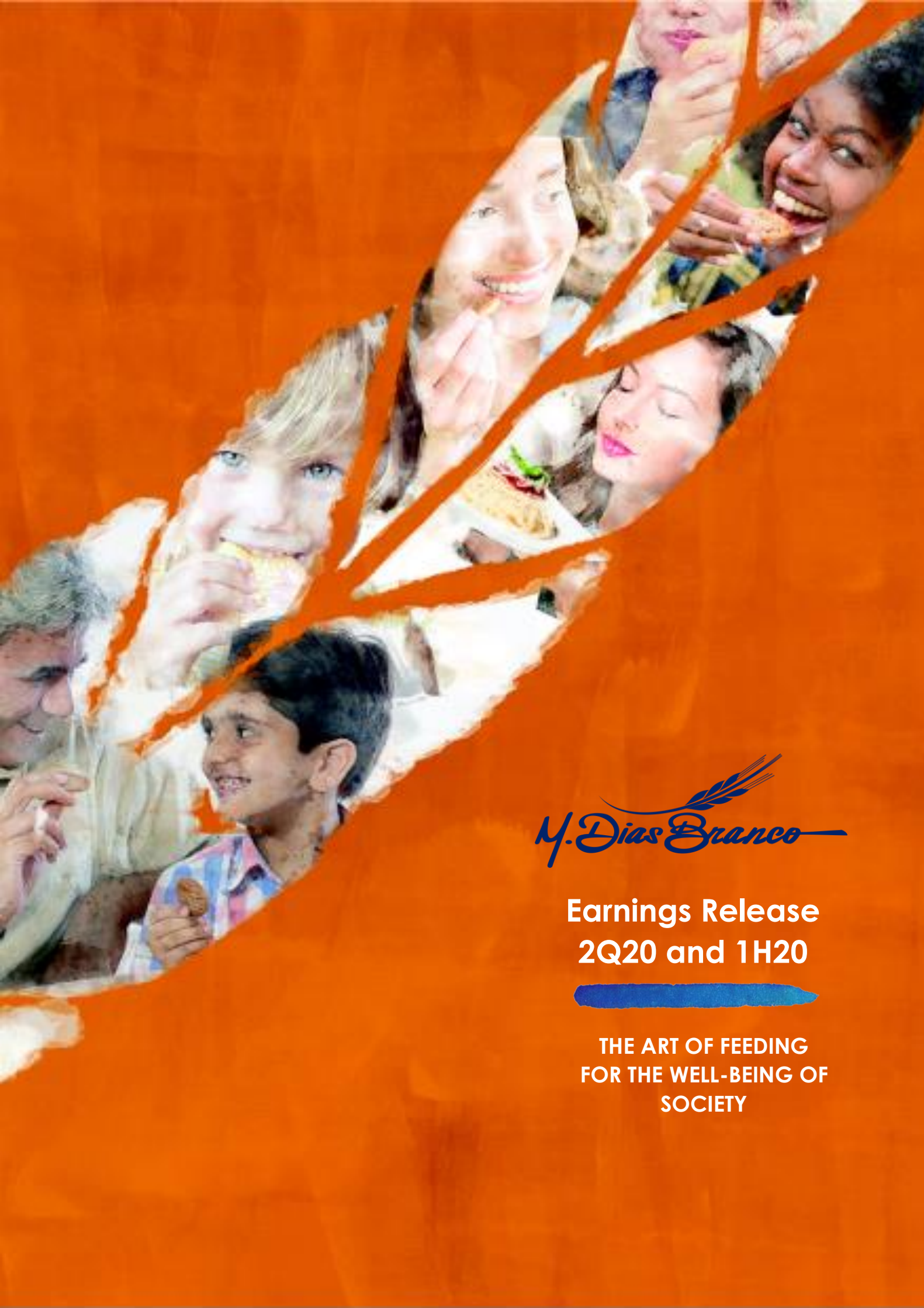
Em atendimento ao CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis, adotamos na Demonstração dos Resultados a classificação das despesas por natureza. As despesas com depreciação e amortização foram incluídas nas despesas com vendas e administrativas, e as despesas tributárias foram adicionadas às outras despesas (receitas) líquidas. Para maiores informações, consultar a nota explicativa nº 27 da Companhia.

DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS (Em R\$ milhões)	2T20	2T19	AH% 2T19-2T20	1T20	AH% 1T20-2T20	1S20	1S19	AH% 1S19-1S20
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.885,2	1.542,3	22,2%	1.636,7	15,2%	3.521,9	2.859,2	23,2%
CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(1.367,6)	(1.083,9)	26,2%	(1.088,8)	25,6%	(2.456,4)	(2.010,0)	22,2%
SUBVENÇÕES PARA INVESTIMENTOS ESTADUAIS	102,3	76,2	34,3%	76,8	33,2%	179,1	138,2	29,6%
LUCRO BRUTO	619,9	534,6	16,0%	624,7	-0,8%	1.244,6	987,4	26,0%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(456,1)	(408,9)	11,5%	(457,2)	-0,2%	(913,3)	(803,0)	13,7%
Despesas de vendas	(388,4)	(344,5)	12,7%	(367,9)	5,6%	(756,4)	(649,5)	16,5%
Despesas administrativas e gerais	(78,6)	(72,2)	8,9%	(72,5)	8,4%	(151,1)	(138,6)	9,0%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	10,9	7,8	39,7%	(16,8)	n/a	(5,8)	(14,9)	-61,1%
RESULTADO ANTES DAS RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTOS	163,8	125,7	30,3%	167,5	-2,2%	331,3	184,4	79,7%
Receitas Financeiras	18,9	43,1	-56,1%	18,5	2,2%	37,4	97,0	-61,4%
Despesas Financeiras	(21,6)	(64,1)	-66,3%	(22,4)	-3,6%	(44,0)	(121,7)	-63,8%
RESULTADO OPERACIONAL- após Resultado Financeiro	161,1	104,7	53,9%	163,6	-1,5%	324,7	159,7	n/a
Resultado de equivalência patrimonial	(1,4)	(0,1)	n/a	(0,8)	75,0%	(2,2)	(0,4)	n/a
RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	159,7	104,6	52,7%	162,8	-1,9%	322,5	159,3	n/a
Impostos de renda e contribuição social	(7,3)	(4,0)	82,5%	(25,8)	-71,7%	(33,1)	(1,8)	n/a
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO / PERÍODO	152,4	100,6	51,5%	137,0	11,2%	289,4	157,5	83,7%

BALANÇOS PATRIMONIAIS		M. DIAS (Consolidado)			
(Em milhões)	30/06/2020	30/06/2019	Variação	31/12/2019	Variação
ATIVO					
<u>CIRCULANTE</u>	3.730,5	2.362,0	57,9%	2.321,7	60,7%
Caixa e equivalentes de caixa	1.391,2	512,7	n/a	348,4	n/a
Contas a receber de clientes	864,0	808,2	6,9%	957,5	-9,8%
Estoques	1.106,0	830,0	33,3%	799,1	38,4%
Tributos a recuperar	260,2	155,8	67,0%	162,4	60,2%
Aplicações financeiras	16,4	16,4	0,0%	16,4	0,0%
Instrumentos financeiros derivativos	57,9	1,3	n/a	8,0	n/a
Outros créditos	17,8	21,2	-16,0%	22,1	-19,5%
Despesas antecipadas	17,0	16,4	3,7%	7,8	n/a
<u>NÃO CIRCULANTE</u>	5.714,3	5.504,6	3,8%	5.779,3	-1,1%
Realizável a longo prazo	553,9	431,9	28,2%	597,2	-7,3%
Aplicações financeiras	3,3	15,9	-79,2%	3,8	-13,2%
Depósitos judiciais	261,1	246,0	6,1%	257,4	1,4%
Tributos a recuperar	228,8	107,5	n/a	273,9	-16,5%
Contas a receber de clientes	0,1	0,8	-87,5%	0,3	-66,7%
Incentivos fiscais / outros créditos	5,9	3,9	51,3%	4,0	47,5%
Ativo de indenização	54,7	57,8	-5,4%	57,8	-5,4%
Investimentos	50,6	37,4	35,3%	52,9	-4,3%
Propriedades para investimento	54,9	21,6	n/a	55,2	-0,5%
Imobilizado	3.332,3	3.284,8	1,4%	3.351,6	-0,6%
Intangível	1.722,6	1.728,9	-0,4%	1.722,4	0,0%
TOTAL DO ATIVO	9.444,8	7.866,6	20,1%	8.101,0	16,6%
PASSIVO					
<u>CIRCULANTE</u>	2.311,9	1.202,7	92,2%	1.153,6	n/a
Fornecedores	300,0	211,1	42,1%	149,0	n/a
Financiamentos e empréstimos com instituições financeiras	1.239,6	636,0	94,9%	568,7	n/a
Financiamento de impostos	4,2	4,2	0,0%	5,3	-20,8%
Financiamentos diretos	29,8	6,7	n/a	34,2	-12,9%
Notas promissórias	201,9	-	n/a	-	n/a
Arrendamento mercantil	18,2	15,3	19,0%	15,1	20,5%
Obrigações sociais e trabalhistas	245,9	190,2	29,3%	167,4	46,9%
Obrigações fiscais	128,5	47,4	n/a	83,8	53,3%
Adiantamentos de clientes	15,7	14,7	6,8%	10,2	53,9%
Instrumentos financeiros derivativos	-	7,6	-100,0%	1,9	-100,0%
Outros débitos	117,5	63,5	85,0%	76,3	54,0%
Dividendos propostos	-	-	n/a	36,9	n/a
Subvenções governamentais	10,6	6,0	76,7%	4,8	n/a
<u>NÃO CIRCULANTE</u>	898,9	993,7	-9,5%	912,5	-1,5%
Financiamentos e empréstimos com instituições financeiras	134,3	280,6	-52,1%	161,5	-16,8%
Financiamento de impostos	4,5	6,5	-30,8%	5,3	-15,1%
Financiamentos diretos	187,3	231,7	-19,2%	204,7	-8,5%
Arrendamento mercantil	82,7	48,2	71,6%	86,9	-4,8%
Obrigações fiscais	-	1,0	-100,0%	1,0	-100,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	239,7	198,6	20,7%	205,2	16,8%
Outros débitos	36,7	18,5	98,4%	34,4	6,7%
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	213,7	208,6	2,4%	213,5	0,1%
<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	6.234,0	5.670,2	9,9%	6.034,9	3,3%
Capital social	2.567,9	2.508,4	2,4%	2.508,4	2,4%
Reservas de capital	24,8	24,0	3,3%	26,3	-5,7%
Ajustes acumulados de conversão	0,2	0,2	0,0%	0,1	100,0%
Reservas de lucros	3.392,2	2.980,1	13,8%	3.452,0	-1,7%
(-) Ações em tesouraria	(40,5)	-	n/a	-	n/a
Dividendos adicionais	-	-	n/a	48,1	-100,0%
Lucros acumulados	289,4	157,5	83,7%	-	n/a
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	9.444,8	7.866,6	20,1%	8.101,0	16,6%

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA (Em R\$ milhões)	2T20	2T19	AH% 2T19-2T20	1S20	1S19	AH% 1S19-1S20
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Lucro líquido antes do imposto de renda e da contribuição social	159,7	104,6	52,7%	322,5	159,3	n/a
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais:						
Depreciação e amortização	63,2	57,1	10,7%	125,0	110,8	12,8%
Custo na venda de ativos permanentes	0,2	0,6	-66,7%	1,6	1,6	0,0%
Equivalência patrimonial	1,4	0,1	n/a	2,2	0,4	n/a
Atualização dos financiamentos e das aplicações financeiras, variações cambiais ativas e passivas	74,2	12,5	n/a	229,9	31,4	n/a
Créditos tributários e atualizações	(43,9)	(72,0)	-39,0%	(50,4)	(98,6)	-48,9%
Atualização de depósitos judiciais	(1,1)	(2,1)	-47,6%	(2,9)	(4,3)	-32,6%
Atualização provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(2,0)	21,3	n/a	2,6	21,8	-88,1%
Atualização de arrendamento mercantil	3,0	1,7	76,5%	5,7	3,5	62,9%
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	6,7	10,9	-38,5%	11,7	20,0	-41,5%
Ações outorgadas reconhecidas	1,8	1,5	20,0%	2,7	2,5	8,0%
Provisão / perda do valor recuperável de clientes	6,1	5,7	7,0%	15,4	13,9	10,8%
Perdas estimadas por redução ao valor recuperável de tributos	0,8	0,0	n/a	0,8	0,0	n/a
Provisão de Imposto de Renda sobre financiamentos	0,8	0,9	-11,1%	1,9	1,7	11,8%
Provisão (reversão) do valor recuperável dos estoques	3,7	1,0	n/a	4,8	2,6	84,6%
Provisão decorrente dos contratos de operações com derivativos	(64,0)	5,9	n/a	(210,1)	1,8	n/a
Reversão de provisão para redução do valor recuperável de ativos	(7,7)	-	n/a	(7,7)	0,0	n/a
Variações nos ativos e passivos						
Redução em contas a receber de clientes	61,4	28,5	n/a	78,3	222,7	-64,8%
(Aumento) redução nos estoques	(121,2)	45,4	n/a	(305,6)	(59,8)	n/a
(Aumento) nas aplicações financeiras	0,0	(16,4)	-100,0%	0,0	(16,4)	-100,0%
Redução nos impostos a recuperar	64,3	46,4	38,6%	68,9	53,9	27,8%
(Aumento) redução em outros créditos	28,8	3,6	n/a	(4,5)	(3,5)	28,6%
Aumento em fornecedores	176,9	1,2	n/a	150,9	58,7	n/a
Aumento (redução) nos impostos e contribuições	(3,7)	(52,8)	-93,0%	45,1	(71,4)	n/a
Aumento (redução) nas subvenções governamentais	(3,0)	(3,5)	-14,3%	5,8	(7,5)	n/a
Aumento em contas a pagar e provisões	102,2	58,2	75,6%	112,3	33,3	n/a
Juros pagos	(12,6)	(20,9)	-39,7%	(22,2)	(27,1)	-18,1%
Variações cambiais pagas	(68,7)	(25,9)	n/a	(101,3)	(35,3)	n/a
Imposto de renda e contribuição social pagos	(19,9)	(6,0)	n/a	(29,7)	(8,9)	n/a
Recebimentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	85,0	19,6	n/a	116,1	25,5	n/a
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades operacionais	492,4	227,1	n/a	569,8	432,6	31,7%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS						
Aquisição de imobilizado e intangível	(44,8)	(70,5)	-36,5%	(98,5)	(138,4)	-28,8%
Amortização de dívida da aquisição de empresas	(22,9)	(3,0)	n/a	(22,9)	(6,8)	n/a
Aplicação financeira a longo prazo	-	(3,0)	-100,0%	-	(3,0)	-100,0%
Resgate aplicação financeira a longo prazo	0,4	0,5	-20,0%	0,5	0,5	0,0%
Aplicações em investimentos	0,0	(8,0)	-100,0%	0,0	(22,0)	-100,0%
Disponibilidades líquidas (aplicadas) nas atividades de investimentos	(67,3)	(84,0)	-19,9%	(120,9)	(169,7)	-28,8%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS						
Juros sobre capital próprio pagos	(85,0)	(139,0)	-38,8%	(85,0)	(139,0)	-38,8%
Financiamentos tomados	465,8	286,1	62,8%	1.108,1	397,3	n/a
Pagamentos de financiamentos	(202,3)	(368,6)	-45,1%	(371,6)	(449,3)	-17,3%
Aquisição de ações de emissão da própria companhia	-	-	n/a	(43,8)	-	0,0%
Pagamentos de arrendamento mercantil	(7,2)	(5,1)	41,2%	(13,8)	(10,2)	35,3%
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamentos	171,3	(226,6)	n/a	593,9	(201,2)	n/a
Demonstração do aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	596,4	(83,5)	n/a	1.042,8	61,7	n/a
No início do período	794,8	596,2	33,3%	348,4	451,0	-22,7%
No final do período	1.391,2	512,7	n/a	1.391,2	512,7	n/a
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	596,4	(83,5)	n/a	1.042,8	61,7	n/a

As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios, os resultados operacionais e financeiros e crescimento da M. Dias Branco são meramente projeções, e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais, e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.



**Earnings Release
2Q20 and 1H20**

**THE ART OF FEEDING
FOR THE WELL-BEING OF
SOCIETY**

Eusébio (CE), August 7, 2020 – M. Dias Branco S. A. Indústria e Comércio de Alimentos (B3: MDIA3), the leader in the Brazilian cookie & cracker and pasta markets, announces today its results for the second quarter (2Q20) and first half of 2020 (1H20). The consolidated financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP).

EARNINGS CONFERENCE CALL

August 10, 2020

Time:

> Portuguese (BR GAAP)

11:00 a.m. (Brasília time)

10:00 a.m. (New York time)

Phone: +55 (11) 3127-4971 or

+55 (11) 3728-5971

Code: M. Dias

Replay: +55 11 3127-4999

Password: 27681983

> English (BR GAAP)

11:00 a.m. (Brasília time)

10:00 a.m. (New York time)

Phone: +1 (929) 378-3440 or

+1 (516) 300-1066

Code: M. Dias

Replay: +55 11 3127-4999

Password: 68779230

Stock price:

Closing on 7/27/2020

MDIA3: R\$40.5 per share

Market cap: R\$13.7 billion

IR CONTACT

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-President of Investments and Controllershship

Phone: (85) 4005-5667

Email: gustavo.theodozio@mdiasbranco.com.br

Fabio Cefaly

New Business and Investor Relations Officer

Phone: (11) 3883-9273

Email: fabio.cefaly@mdiasbranco.com.br

Rodrigo Ishiwa

Investor Relations Advisor

Phone: (11) 3883-9225

Email: ri@mdiasbranco.com.br

IR website: www.mdiasbranco.com.br/ri

2Q20 and 1H20 HIGHLIGHTS



M. Dias Branco maintains consistency and financial strength and reaches a quarterly record in Net Revenue, with growth of 22.2%. Net income rises 51.5%

- ✓ Sales volume 19% higher than in 2Q19 (cookies & crackers: +14.2% and pasta: +37.4%);
- ✓ Consolidation of our leadership in the Brazilian pasta and cookie & cracker markets;
- ✓ 34.5% market share in cookies & crackers, 1.2 p.p. more than in 1Q20;
- ✓ 34.9% market share in pasta, 3.2 p.p. more than in 1Q20;
- ✓ 2.9% increase in the average price of products over 2Q19, with double-digit growth in wheat flour and bran, and in margarine and vegetable shortening;
- ✓ Historical quarterly net revenue of R\$ 1.89 billion, 22.2% higher than 2Q19;
- ✓ Record growth in exports, up 526%, with gross revenue of R\$ 93.3 million;
- ✓ EBITDA of R\$ 225.6 million, 23.5% higher than in 2Q19, and 54% increase in the 1H20;
- ✓ Net income of R\$ 152.4 million, up 51.5% over 2Q19, and 83.7% increase in the 1H20;
- ✓ Historical quarterly cash generation, with R\$ 492.4 million in net cash generated from operating activities, an increase of 116.8% over 2Q19;
- ✓ Leverage (net debt-to-EBITDA ratio) of 0.4x, lower than in 1Q20 (0.7x) and 2Q19 (0.8x);
- ✓ Maintenance of the AAA rating with a stable outlook by Fitch Ratings;
- ✓ All-time high wheat flour and vegetable shortening vertical integration levels (99% and 100%, respectively);
- ✓ Record production volume (817 thousand tons, +20.8% vs. 2Q19);
- ✓ Since the beginning of the COVID-19 pandemic, we have donated 413.4 thousand tons of food and R\$ 2.4 million to support blood banks, in addition to running campaigns to encourage blood donation;
- ✓ We reduced water consumption per ton produced by 5.6%;
- ✓ 12% reduction in solid waste generation (tonnes).

INTRODUCTION

Financial and Operating Results	2Q20	2Q19	Variation	1Q20	Variation	1H20	1H19	Variation
Net Revenue (R\$ million)	1,885.2	1,542.3	22.2%	1,636.7	15.2%	3,521.9	2,859.2	23.2%
Total Sales Volume (thousand tonnes)	536.1	450.4	19.0%	476.5	12.5%	1,012.6	839.7	20.6%
Cookies & Crackers Sales Volume (thousand tonnes)	153.4	134.3	14.2%	137.9	11.2%	291.3	244.5	19.1%
Pasta Sales Volume (thousand tonnes)	129.7	94.4	37.4%	104.9	23.6%	234.6	176.8	32.7%
Market share of Cookies & Crackers (volume)*	34.5%	34.7%	-0.2 p.p	33.3%	1.2 p.p	33.8%	35.2%	-1.4 p.p
Market share of Pasta (volume)*	34.9%	35.3%	-0.4 p.p	31.7%	3.2 p.p	33.1%	36.3%	-3.2 p.p
Net Income (R\$ million)	152.4	100.6	51.5%	137.0	11.2%	289.4	157.5	83.7%
Ebitda (R\$ million)	225.6	182.7	23.5%	228.5	-1.3%	454.1	294.8	54.0%
Ebitda Margin	12.0%	11.8%	0.2 p.p	14.0%	-2 p.p	12.9%	10.3%	2.6 p.p
Net Cash (Debt) (R\$ million)	-332.8	-627.0	-46.9%	-660.7	-49.6%	-332.8	-627.0	-46.9%
Net Cash (Debt) / EBITDA (last 12 months)	-0.4	-0.8	-50.0%	-0.7	-42.9%	-0.4	-0.8	-50.0%
Capex (R\$ million)	44.8	73.0	-38.6%	56.3	-20.4%	101.1	142.6	-29.1%
Net Cash generated from operating activities	492.4	227.1	116.8%	77.4	536.2%	569.8	432.6	31.7%

* The values presented on 2Q20 and 2Q19 are from the period of May/Jun 2020 and 2019.

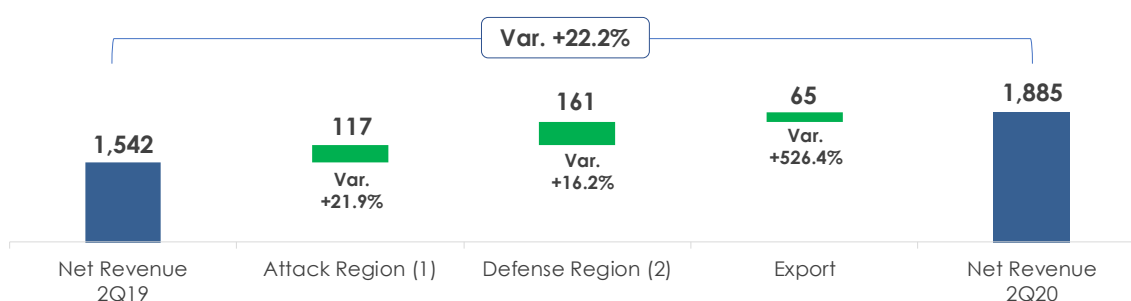
* The values presented on 1Q20 are from the period of Jan/Feb 2020.

* The values presented in 2Q19, 1Q20, 1H19 and 1H20 changed due to the reprocessing of bases, carried out by Nielsen.

• Revenue

All-time high quarterly net revenue of R\$ 1.89 billion, up 22.2% over 2Q19. We maintained the accelerated growth in the two strategic areas, Attack (South, Southeast and Midwest) and Defense (Northeast and North), as well as in exports.

Variation in the Volume of the Regions - 2Q20 vs. 2Q19 (R\$ MM)



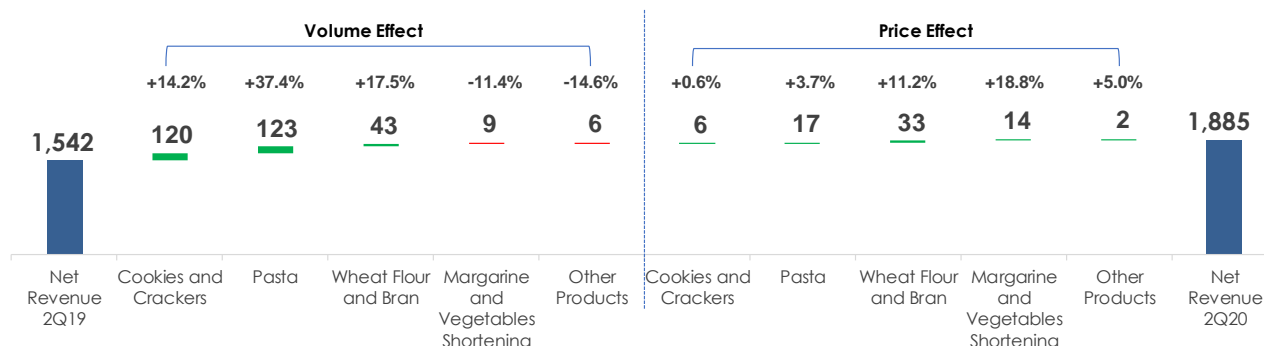
(1)Note: Attack Region comprises South, Southeast and Midwest.

(2)Note: Defense Region comprises North and Northeast.

The continuity of the accelerated growth is mainly due to the strength of our 19 brands, the constant improvement of our operation, the disciplined execution and focused on results and the set of initiatives that we implemented throughout 2019.

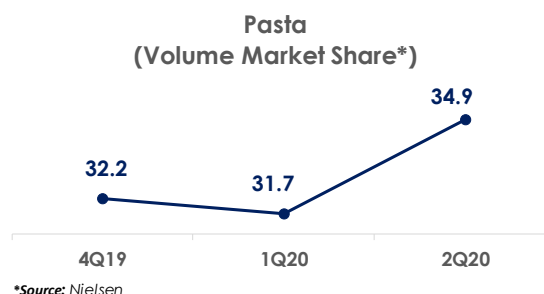
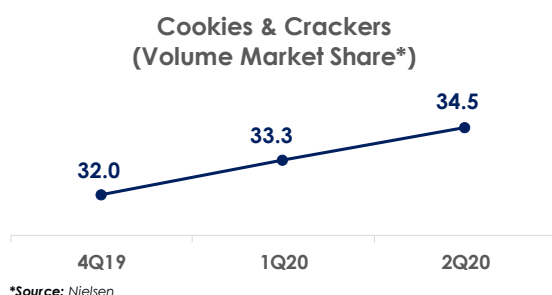
In addition, as shown in the graph below, average prices increased in all categories, while the volumes of cookies & crackers, pasta and flour/bran grew double digits.

Net Revenue Variation - 2Q20 vs. 2Q19 (R\$ MM)



• Market Share

Between 2Q20 and 1Q20, we increased our market share in cookies & crackers and pasta, respectively +1.2 p.p. and +3.2 p.p., maintaining the national leadership⁴ in these markets, as shown in the graphs below. In cookies & crackers, we increased our share in all regions of Brazil. In terms of pasta, there was a positive highlight in the Southeast and Northeast regions.



• Piraquê

Piraquê, acquired by M. Dias Branco in May 2018 (2Q18), original from the Southeast region and holder of products with high added value, has shown significant **evolutions regarding the capture of synergies, the national expansion and the evolution of profitability**, as highlighted below:

- EBITDA margin⁵ of 23.7% in 2Q20, higher than the margin in the quarter of the acquisition (15.9% in 2Q18) and in the year prior to the acquisition (14% in 2017);
- 98.7% of wheat flour verticalization (0% in 2Q18, 23% in 2Q19);
- The brand is expanding nationally and is already present in more than 9 thousand points of sale outside its traditional markets (Rio de Janeiro and Espírito Santo).

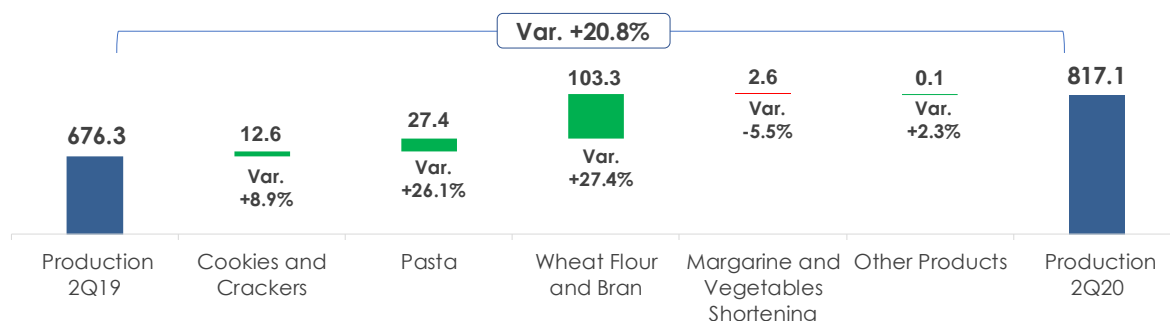
⁴ NIELSEN data for May and June 2020, including Piraquê.

⁵ Disregards non-recurring effects with restructuring and extemporaneous tax credits.

• Production

The infrastructure investments carried in recent years are supporting our strategy of accelerated growth. In 2Q20, it reached a historic milestone of 817.1 thousand tons produced and 99.1% of verticalization in wheat flour and 100% in vegetable shortening.

Variation in production volume - 2Q20 vs. 2Q19 (thousand tons)

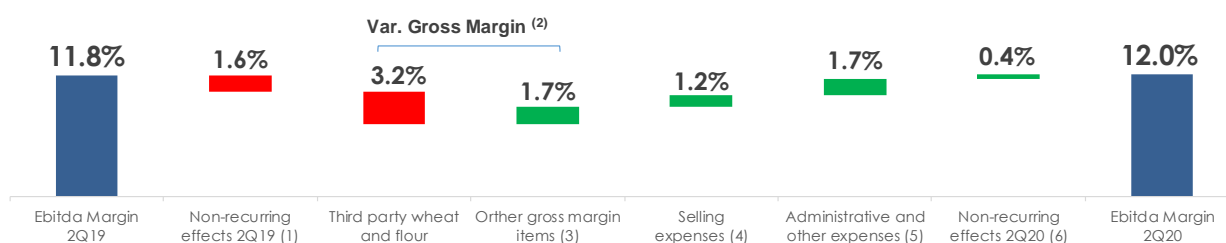


With the responsibility to mitigate the effects of the COVID-19 pandemic on the health of our employees and to ensure the supply of our products on the market, we have acted prudently and adopted a series of measures in line with the guidelines of the World Health Organization and the Ministry of Health.

• EBITDA

EBITDA totaled R\$ 225.6 million in 2Q20, 23.5% higher than in 2Q19, accompanied by margin growth (12.0% in 2Q20 vs. 11.8% in 2Q19). The EBITDA margin increased due to strict expense control and higher dilution of fixed costs, offsetting the higher cost of inputs priced in U.S. dollars.

Variation of EBITDA Margin (%NR) 2Q20 vs. 2Q19



(1)Note: Non-recurring income and expenses 2Q19.

(2)Note: % Variation in Gross Margin without considering the representativeness of the depreciation of the COGS over net revenue.

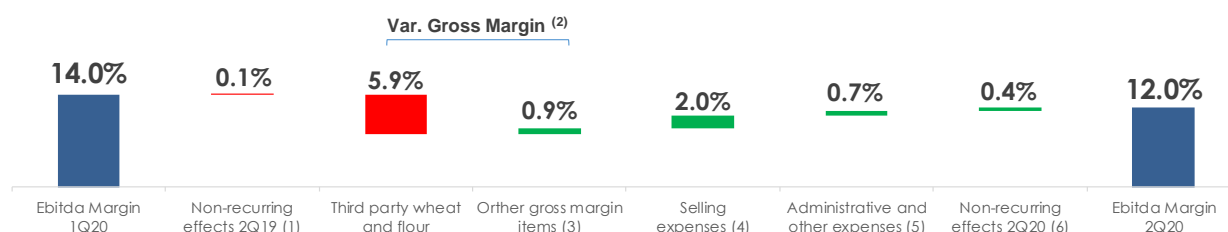
(3)Note: Excludes non-recurring effects on the costs of COVID-19 (R\$ 10.2 million).

(4)Note: Excludes non-recurring effects on the costs of COVID-19 (R\$ 4.2 million) and restructuring expenses (R\$ 2.8 million).

(5)Note: Excludes non-recurring effects on the costs of COVID-19 (R\$ 8.1 million), restructuring expenses (R\$ 0.4 million), expenses with Piraquê integration (R\$ 2.6 million), expense with reimbursement of active supervenience (R\$ 2.2 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 38.8 million).

(6)Note: Non-recurring effects of 2Q20.

Variation of EBITDA Margin (%NR) 2Q20 vs. 1Q20



(1)Note: Non-recurring income and expenses 1Q20.

(2)Note: % Variation in Gross Margin without considering the representativeness of the depreciation of the COGS over net revenue.

(3)Note: Excludes non-recurring effects on the costs of COVID-19 (R\$ 10.2 million).

(4)Note: Excludes non-recurring effects on the costs of COVID-19 (R\$ 4.2 million) and restructuring expenses (R\$ 2.8 million).

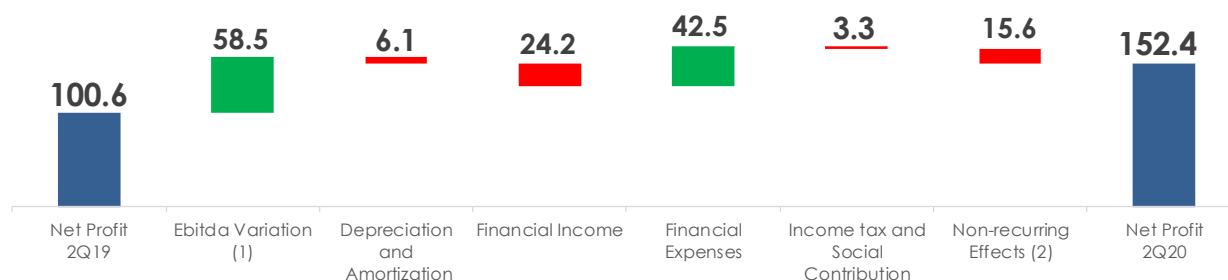
(5)Note: Excludes non-recurring effects on the costs of COVID-19 (R\$ 8.1 million), restructuring expenses (R\$ 0.4 million), expenses with Piraquê integration (R\$ 2.6 million), expense with reimbursement of active supervenience (R\$ 2.2 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 38.8 million).

(6)Note: Non-recurring effects of 2Q20.

• Net Income

Net income grew 51.5% year on year to R\$ 152.4 million. As shown in the chart below, the strong growth in net income was mainly due to higher EBITDA.

Net Profit Variation 2Q20 vs. 2Q19 (R\$ Million)



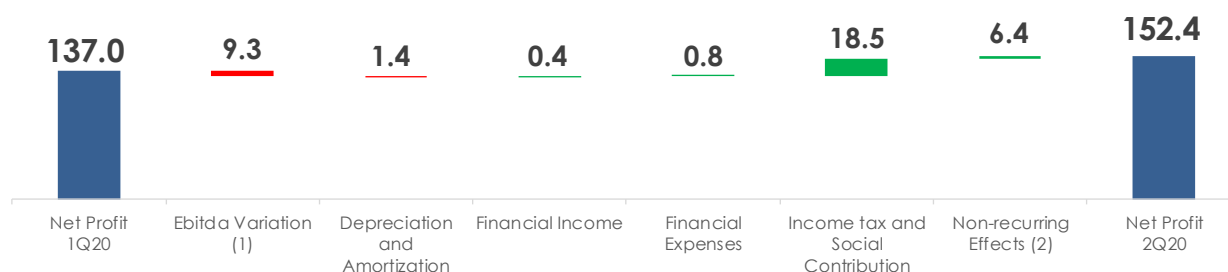
(1)Note: EBITDA variation without non-recurring effects.

(2)Note: Variation in non-recurring effects in 2Q20 (R\$ 8.3 million) vs 2Q19 (R\$ 23.9 million):

2Q20 (R\$8.3 million): Includes Piraquê integration expenses (R\$ 2.6 million), costs and expenses with COVID-19 (R\$ 22.5 million), restructuring expenses (R\$ 3.2 million), expense with reimbursement of active supervenience (R\$ 2.2 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 38.8 million).

2Q19 (R\$ 23.9 million): Includes Piraquê integration expenses (R\$ 3.2 million), restructuring expenses (R\$ 24.3 million), expenses with the implementation of the new logistic model (R\$ 4.6 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 56.0 million).

Net Profit Variation 2Q20 vs. 1Q20 (R\$ Million)



(1)Note: EBITDA variation without non-recurring effects.

(2)Note: Variation in non-recurring effects in 2Q20 (R\$ 8.3 million) vs 1Q20 (R\$ 1.9 million):

2Q20 (R\$ 8.3 million): Includes Piraquê integration expenses (R\$ 2.6 million), costs and expenses with COVID-19 (R\$ 22.5 million), restructuring expenses (R\$ 3.2 million), expense with reimbursement of active supervenience (R\$ 2.2 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 38.8 million).

1Q20 (R\$ 1.9 million): Includes Piraquê integration expenses (R\$ 2.6 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 4.5 million).

• Investments

In 2Q20, despite the restrictions imposed by the COVID-19 pandemic, we invested R\$ 44.8 million (-38.6% vs. 2Q19), led by (i) the acquisition of equipment for the new wheat mill in Bento Gonçalves (RS); (ii) renovation of the distribution center in the Rio de Janeiro unit; (iii) automatic packaging equipment for the Fábrica Fortaleza unit; (iv) pasta line for the Piraquê unit; (v) an effluent treatment plant for the Maracanaú unit; and (vi) software implementation.

• Debt, Capitalization and Cash

Net cash generated from operating activities reached an all-time high of R\$ 492.4 million (116.8% higher than in 2Q19), as a result of higher EBITDA and working capital management, with a reduction of 6 days receivables and an increase of 7 days in payables.

We closed 2Q20 with a cash position of R\$ 1.4 billion (R\$ 512.7 million in 2Q19) and a reduction in net debt (R\$ 332.8 million in 2Q20 vs. R\$ 627 million in 2Q19). Leverage (net debt-to-EBITDA ratio) stood at 0.4x, down from 0.8x in 2Q19 and 0.7x in 1Q20.

We remain confident in the sustainable growth potential of M. Dias Branco, as we strongly believe we are making the necessary investments and working hard to create value for the Company, so that our brands can be increasingly recognized and desired by our clients and consumers.

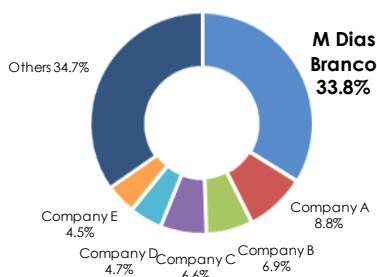


MARKET HIGHLIGHTS

MARKET SHARE

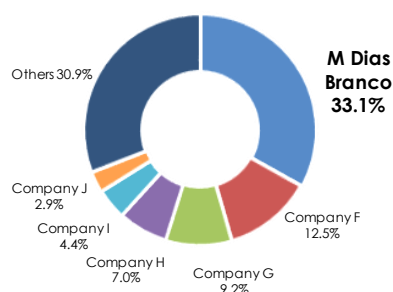
The graph below shows the Brazilian market share (in % of sales volume) of M. Dias Branco, the Brazilian leader in the cookies & crackers and pasta markets, and its main competitors between January and June 2020.

Market Share Cookies and Crackers* - Brazil
(in % of volume sold)



* NIELSEN data from Jan/Jun. of 2020.

Market Share Pasta* - Brazil
(in % of volume sold)



* NIELSEN data from Jan/Jun. of 2020.

SALES CHANNELS

It is worth noting the increase in the share of the “Distributors” channel, in line with our strategy of growth and geographic diversification. The “Other” channel includes exports, which increased 526% (gross revenue) between 2Q19 and 2Q20.

Client Mix	2Q20	2Q19	Variation	1H20	1H19	Variation
Small Retail	27.4%	28.6%	-1.2 p.p	27.3%	29.2%	-1.9 p.p
Wholesale	23.2%	23.9%	-0.7 p.p	23.9%	23.5%	0.4 p.p
Key Accounts / Regional Chains	20.0%	20.7%	-0.7 p.p	20.0%	20.7%	-0.7 p.p
Cash and Carry	16.8%	20.0%	-3.2 p.p	18.2%	19.8%	-1.6 p.p
Distributors	7.1%	4.8%	2.3 p.p	6.5%	4.8%	1.7 p.p
Other	4.6%	1.1%	3.5 p.p	3.2%	1.1%	2.1 p.p
Industry	0.9%	0.9%	0 p.p	0.9%	0.9%	0 p.p
TOTAL	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%	

Note: Client mix, considering gross revenue excluding discounts.

Major Clients		Sales 2Q20 (R\$ million) *	Participation in Revenue excluding Discount Sales (%)		Sales 1H20 (R\$ million) *	Participation in Revenue excluding Discount Sales	
Sequence	Accumulated		Individual	Accumulated		Individual	Accumulated
Major Client	1	224.8	10.0%	10.0%	449.1	10.7%	10.7%
49 Subsequent	50	614.9	27.3%	37.3%	1,153.6	27.4%	38.1%
50 Subsequent	100	178.4	7.9%	45.2%	325.8	7.7%	45.8%
900 Subsequent	1,000	646.1	28.7%	73.9%	1,201.0	28.5%	74.3%
Other Clients	All clients	587.0	26.1%	100.0%	1,085.3	25.7%	100.0%
TOTAL		2,251.2			4,214.8		

* Gross Revenue excluding Discount

OPERATIONAL HIGHLIGHTS

PRODUCTION CAPACITY UTILIZATION RATE

Effective Production / Production Capacity *	Cookies and Crackers		Pasta		Wheat Flour and Bran		Margarine and Vegetable Shortening		Other products **		Total	
	2Q20	2Q19	2Q20	2Q19	2Q20	2Q19	2Q20	2Q19	2Q20	2Q19	2Q20	2Q19
Total Production	154.8	142.2	132.4	105.0	480.8	377.5	44.7	47.3	4.4	4.3	817.1	676.3
Total Production Capacity	217.2	208.7	145.2	134.9	579.9	478.0	101.0	100.2	9.6	9.6	1,052.9	931.4
Capacity Utilization	71.3%	68.1%	91.2%	77.8%	82.9%	79.0%	44.3%	47.2%	45.8%	44.8%	77.6%	72.6%

Effective Production / Production Capacity *	Cookies and Crackers		Pasta		Wheat Flour and Bran		Margarine and Vegetable Shortening		Other products **		Total	
	2Q20	1Q20	2Q20	1Q20	2Q20	1Q20	2Q20	1Q20	2Q20	1Q20	2Q20	1Q20
Total Production	154.8	149.4	132.4	108.5	480.8	434.3	44.7	45.9	4.4	3.8	817.1	741.9
Total Production Capacity	217.2	215.7	145.2	138.1	579.9	579.9	101.0	101.0	9.6	9.5	1,052.9	1,044.2
Capacity Utilization	71.3%	69.3%	91.2%	78.6%	82.9%	74.9%	44.3%	45.4%	45.8%	40.0%	77.6%	71.0%

Effective Production / Production Capacity *	Cookies and Crackers		Pasta		Wheat Flour and Bran		Margarine and Vegetable Shortening		Other products **		Total	
	1H20	1H19	1H20	1H19	1H20	1H19	1H20	1H19	1H20	1H19	1H20	1H19
Total Production	304.2	274.3	240.9	200.6	915.1	728.0	90.6	91.3	8.2	8.2	1,559.0	1,302.4
Total Production Capacity	432.9	424.2	283.3	273.1	1,159.8	956.0	202.0	200.3	19.1	19.6	2,097.1	1,873.2
Capacity Utilization	70.3%	64.7%	85.0%	73.5%	78.9%	76.2%	44.9%	45.6%	42.9%	41.8%	74.3%	69.5%

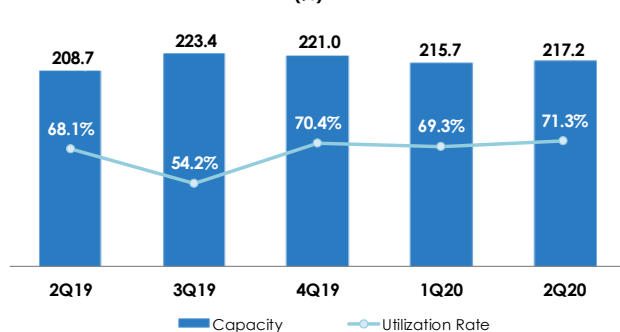
* Thousand tonnes

** Cakes, snacks, cake mix and packaged toast

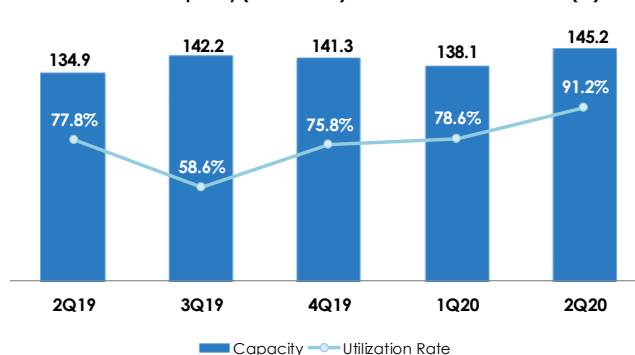
Note: Total production capacity refers to the maximum yield that can be extracted from the equipment considering the losses caused by maintenance stoppages, setup time, line clean-up, restrictions on the maximum number of shifts in each plant, etc.

The investments made over the last few years, such as the new wheat mill in Bento Gonçalves (RS), the increase in margarine and vegetable shortening production capacity at the production unit in Fortaleza (CE), the inclusion of new production shifts and Piraquê units supported our growth strategy from the production capacity perspective.

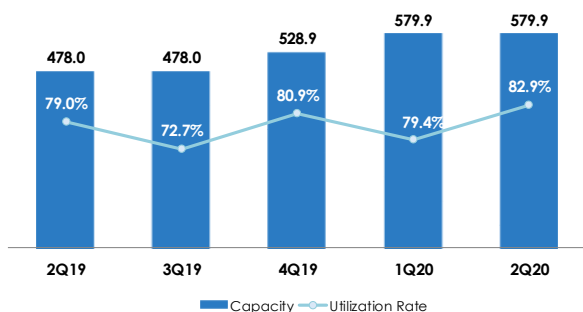
Production Capacity ('000 tonnes) and Utilization Rate - Cookies and Crackers (%)



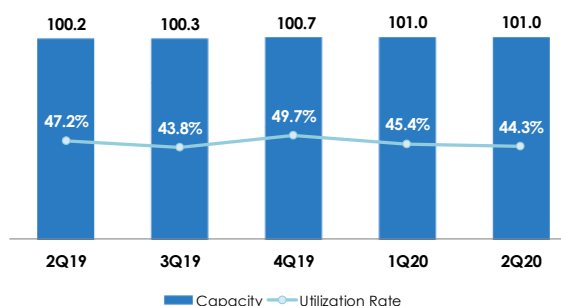
Production Capacity ('000 tonnes) and Utilization Rate - Pasta (%)



Production Capacity ('000 tonnes) and Utilization Rate - Wheat Flour and Bran



Production Capacity ('000 tonnes) and Utilization Rate - Margarine and Vegetable (%)

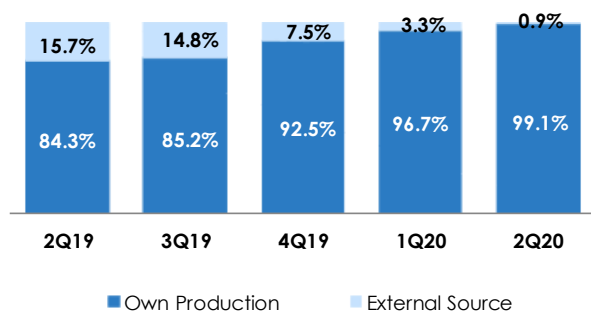


VERTICAL INTEGRATION

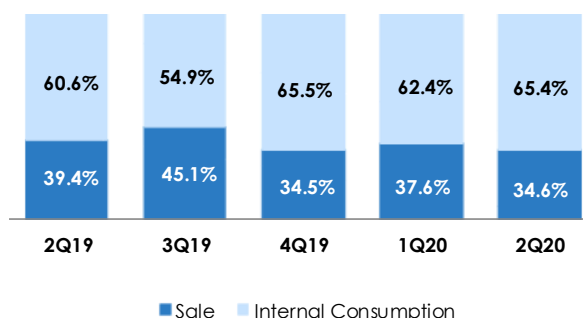
WHEAT FLOUR

In 2Q20, the wheat flour vertical integration level reached 99.1% (84.3% in 2Q19), as the wheat mill in Bento Gonçalves (RS) started operating in 2H19 and began supplying our units in the South and Southeast regions.

COMPANY'S CONSUMPTION



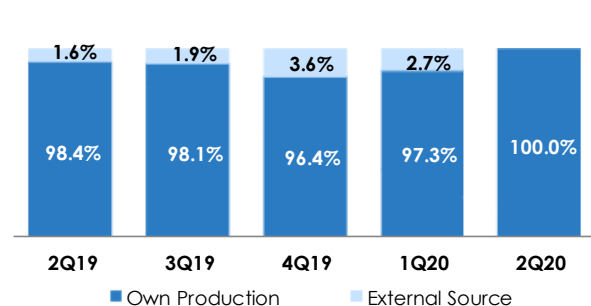
PRODUCTION ALLOCATION



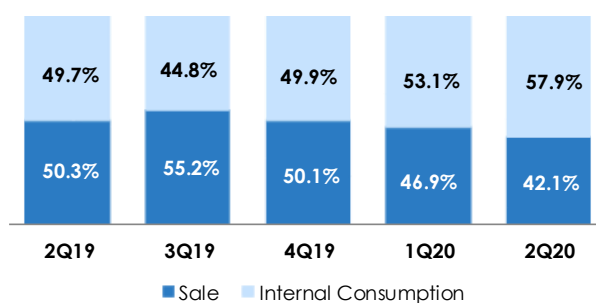
VEGETABLE SHORTENING

The vegetable shortening vertical integration level reached an all-time high of 100% in 2Q20 (98.4% in 2Q19).

COMPANY'S CONSUMPTION



PRODUCTION ALLOCATION



Note: In the Company's consumption charts, we show the origin of the wheat flour and vegetable shortening consumed in the period, with a breakdown of own production and purchases from third parties. In the production destination graphs, we show the percentage of wheat flour and vegetable shortening that was allocated to sales and to the production of cookies & crackers and pasta, etc. (internal consumption).

ECONOMIC AND FINANCIAL HIGHLIGHTS

NET REVENUE

Net revenue grew 22.2% in 2Q20 compared to 2Q19, due to an increase of 2.9% in the average price and 19.0% in sales volume.

Segment	2Q20			2Q19			Variation		
	Net Revenue	Weight	Average Price	Net Revenue	Weight	Average Price	Net Revenue	Weight	Average Price
Cookies and Crackers	972.7	153.4	6.34	846.0	134.3	6.30	15.0%	14.2%	0.6%
Pasta	468.3	129.7	3.61	328.9	94.4	3.48	42.4%	37.4%	3.7%
Wheat Flour and Bran	321.9	230.8	1.39	245.8	196.5	1.25	31.0%	17.5%	11.2%
Margarine and Vegetable Shortening	88.5	18.7	4.73	83.9	21.1	3.98	5.5%	-11.4%	18.8%
Other products **	33.8	3.5	9.66	37.7	4.1	9.20	-10.3%	-14.6%	5.0%
TOTAL	1,885.2	536.1	3.52	1,542.3	450.4	3.42	22.2%	19.0%	2.9%

* Net Revenue in R\$ million, Weight excluding sales returns in thousand tonnes and Net Average Price in R\$/Kg.

** Cakes, snacks, cake mix, juice powder and packaged toast

We present below some of our launches and sales and marketing initiatives carried out in 2Q20:



Launches: With 21 new products, we added coconut and milk ring-shaped cookies under the Vitarella brand, private label (Houdini) cream cracker for exports and self-rising flour under the Bonsabor brand to our portfolio.

Investments in marketing and sales: we ran marketing campaigns to promote the actions related to COVID-19 and boost sell-out, led by: (i) a campaign to encourage blood donation; and (ii) the #vovoficaemcasa (#grannystayhome)



campaign.

Compared to 1Q20, net revenue rose 15.2%, due to an increase of 12.5% in sales volume and 2.6% in the average price.

Segment	2Q20			1Q20			Variation		
	Net Revenue	Weight	Average Price	Net Revenue	Weight	Average Price	Net Revenue	Weight	Average Price
Cookies and Crackers	972.7	153.4	6.34	866.9	137.9	6.29	12.2%	11.2%	0.8%
Pasta	468.3	129.7	3.61	374.6	104.9	3.57	25.0%	23.6%	1.1%
Wheat Flour and Bran	321.9	230.8	1.39	276.0	210.5	1.31	16.6%	9.6%	6.1%
Margarine and Vegetable Shortening	88.5	18.7	4.73	84.4	19.7	4.28	4.9%	-5.1%	10.5%
Other products **	33.8	3.5	9.66	34.8	3.5	9.94	-2.9%	0.0%	-2.8%
TOTAL	1,885.2	536.1	3.52	1,636.7	476.5	3.43	15.2%	12.5%	2.6%

* Net Revenue in R\$ million, Weight excluding sales returns in thousand tonnes and Net Average Price in R\$/Kg.

** Cakes, snacks, cake mix, juice powder and packaged toast

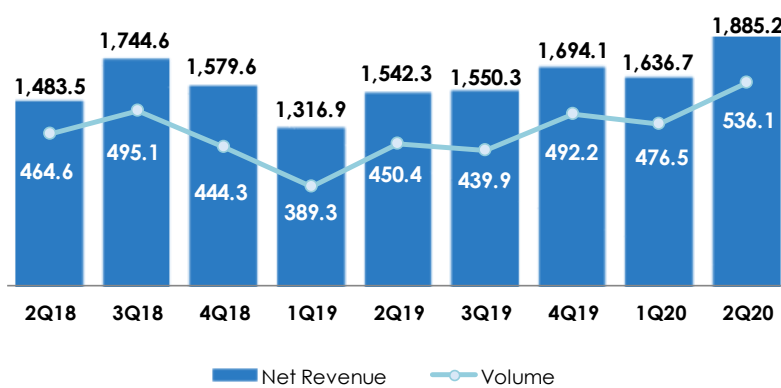
Between 1H19 and 1H20, net revenue grew 23.2%, due to an increase of 20.6% in sales volume and 2.1% in the average price.

Segment	1H20			1H19			Variation		
	Net Revenue	Weight	Average Price	Net Revenue	Weight	Average Price	Net Revenue	Weight	Average Price
Cookies and Crackers	1,839.6	291.3	6.32	1,548.8	244.5	6.33	18.8%	19.1%	-0.2%
Pasta	842.9	234.6	3.59	619.5	176.8	3.50	36.1%	32.7%	2.6%
Wheat Flour and Bran	597.9	441.3	1.35	471.1	373.0	1.26	26.9%	18.3%	7.1%
Margarine and Vegetable Shortening	172.9	38.4	4.50	150.4	37.9	3.97	15.0%	1.3%	13.4%
Other products **	68.6	7.0	9.80	69.4	7.5	9.25	-1.2%	-6.7%	5.9%
TOTAL	3,521.9	1,012.6	3.48	2,859.2	839.7	3.41	23.2%	20.6%	2.1%

* Net Revenue in R\$ million, Weight excluding sales returns in thousand tonnes and Net Average Price in R\$/Kg.

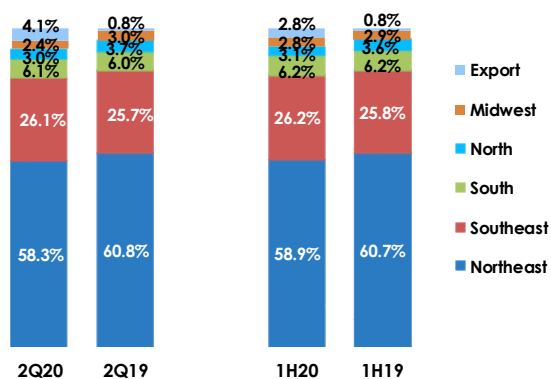
** Cakes, snacks, cake mix, juice powder and packaged toast

Net Revenue (R\$ million) and Net Volume ('000 tonnes)

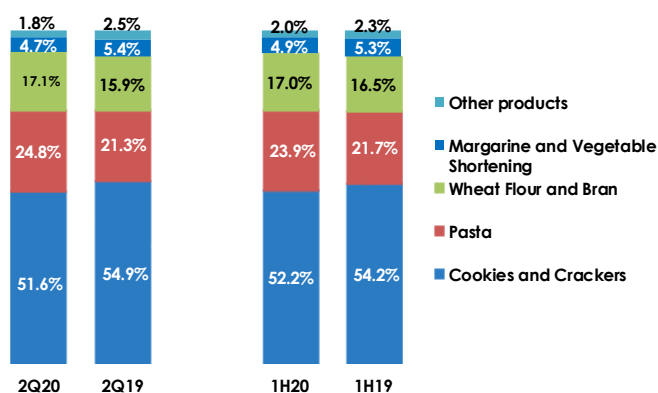


As observed in previous quarters and in line with our strategy, we maintained the accelerated growth of exports, with emphasis on the South American, Central American and USA markets. The graph below shows the increase in the representativeness of exports in our total sales.

Sales by Region (% Gross Revenue excluding Discounts and Returns)

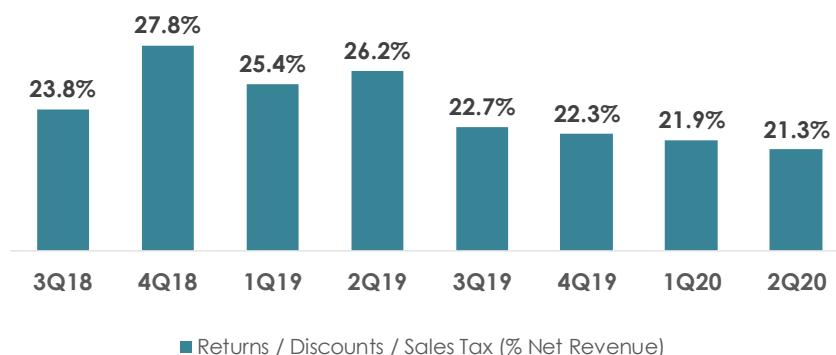


Net Revenue Breakdown



We kept discounts at adequate and competitive levels for the fourth consecutive quarter through the effective pricing model.

Returns / Discounts / Taxes / Sales (% Net Revenue)



HIGHLIGHTS – COOKIES & CRACKERS

Net revenue grew 15.0% in 2Q20 versus 2Q19, with an increase in volumes of 14.2% and an increase in the average price of 0.6%.

The increase of volume was led by Water biscuit/Cream Cracker and *Maria/Maizena*, that recorded double-digit growth. All regions, except for the North, performed extremely well, with double-digit growth in sales volume, led by the Southeast and the Northeast.

Gross revenue from launches totaled R\$ 77.9 million in 2Q20, with 118 new products/flavors launched in the last 24 months (57 new products/flavors and gross revenue of R\$ 36.6 million in 2Q19).

Compared to 1Q20, net revenue increased 12.2%, as sales volume moved up 11.2% and the average price rose 0.8%.

In 1H20, the net revenue growth of 18.8% with an increase in volumes of 19.1% and a drop in the average price of 0.2%.

Cookies and Crackers - Net Revenue (R\$ million) and Net Volume ('000 tonnes)



HIGHLIGHTS – PASTA

Net revenue from pasta moved up 42.4% year on year in 2Q20, due to an increase of 37.4% in sales volume and 3.7% in the average price.

Sales volume grew in virtually all subcategories. In addition to substantial growth in exports, the Northeast and Southeast regions recorded double-digit growth.

Compared to 1Q20, net revenue grew 25%, due to an increase of 23.6% in sales volume and 1.1% in the average price.

In 1H20, net revenue climbed 36.1% over 1H19, as sales volume grew 32.7% and the average price rose 2.6%.

Pasta - Net Revenue (R\$ million) and Net Volume ('000 tonnes)



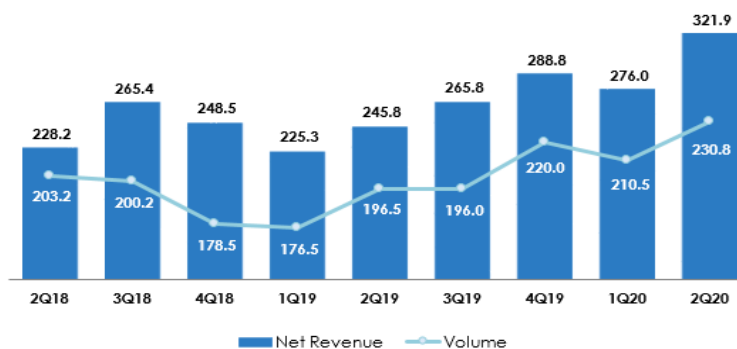
HIGHLIGHTS – WHEAT FLOUR AND BRAN

Net revenue from wheat flour and bran rose 31.0% year on year in 2Q20, as sales volume grew 17.5% and the average price increased 11.2%.

We highlight the increase in domestic flour sales volume, especially in the South and Southeast regions, which recorded double-digit growth, supported by the new wheat mill in Bento Gonçalves (RS).

Compared to 1Q20, net revenue increased 16.6%, as sales volume moved up 9.6% and the average price rose 6.1%. In 1H20, net revenue climbed 26.9%, due to an increase of 18.3% in sales volume and 7.1% in the average price.

Wheat Flour and Bran - Net Revenue (R\$ million) and Net Volume ('000 tonnes)



HIGHLIGHTS – MARGARINE AND VEGETABLE SHORTENING

Net revenue from margarine and vegetable shortening grew 5.5% in 2Q20 over 2Q19, as sales volume decreased 11.4% and the average price rose 18.8%.

The drop in sales volume was due to lower demand for margarine and vegetable shortening industrial, as a result of the closure of bars, restaurants and bakeries. On the other hand, export volume jumped 715%.

Compared to 1Q20, net revenue grew 4.9%, with a decrease in volumes of 5.1% and an increase in the average price of 10.5%.

Margarine and Vegetable Shortening - Net Revenue (R\$ million) and Net Volume ('000)



COSTS

COGS (R\$ million)	2Q20	% Net Rev.	2Q19	% Net Rev.	Variation	1Q20	% Net Rev.	Variation	1H20	% Net Rev.	1H19	% Net Rev.	Variation
Raw material	921.0	48.9%	683.7	44.3%	34.7%	688.3	42.1%	33.8%	1,609.3	45.7%	1,268.7	44.4%	26.8%
Wheat	635.3	33.7%	432.9	28.1%	46.8%	448.8	27.4%	41.6%	1,084.1	30.8%	803.4	28.1%	34.9%
Vegetable Oil	144.0	7.6%	96.9	6.3%	48.6%	107.8	6.6%	33.6%	251.8	7.1%	180.5	6.3%	39.5%
Sugar	46.9	2.5%	39.9	2.6%	17.5%	41.7	2.5%	12.5%	88.6	2.5%	71.0	2.5%	24.8%
Third Party Flour	2.6	0.1%	38.9	2.5%	-93.3%	8.5	0.5%	-69.4%	11.1	0.3%	77.0	2.7%	-85.6%
Third Party Vegetable Shortening	0.4	0.0%	0.8	0.1%	-50.0%	2.4	0.1%	-83.3%	2.8	0.1%	1.4	0.0%	100.0%
Other	91.8	4.9%	74.3	4.8%	23.6%	79.1	4.8%	16.1%	170.9	4.9%	135.4	4.7%	26.2%
Packages	122.1	6.5%	108.2	7.0%	12.8%	108.1	6.6%	13.0%	230.2	6.5%	197.3	6.9%	16.7%
Labor	163.9	8.7%	144.2	9.3%	13.7%	147.7	9.0%	11.0%	311.6	8.8%	268.4	9.4%	16.1%
Indirect costs	116.0	6.2%	106.5	6.9%	8.9%	101.9	6.2%	13.8%	217.9	6.2%	196.1	6.9%	11.1%
Depreciation and amortization	44.6	2.4%	41.0	2.7%	8.8%	42.8	2.6%	4.2%	87.4	2.5%	78.9	2.8%	10.8%
Other	0.0	0.0%	0.3	0.0%	-100.0%	0.0	0.0%	n/a	0.0	0.0%	0.6	0.0%	-100.0%
Total	1,367.6	72.5%	1,083.9	70.3%	26.2%	1,088.8	66.5%	25.6%	2,456.4	69.7%	2,010.0	70.3%	22.2%

The cost of goods sold increased 26.2% in absolute terms and grew 2.2 p.p. as a percentage of net revenue year on year in 2Q20.

We list below the main favorable and unfavorable impacts on the cost of goods sold in these periods.

POSITIVE IMPACTS

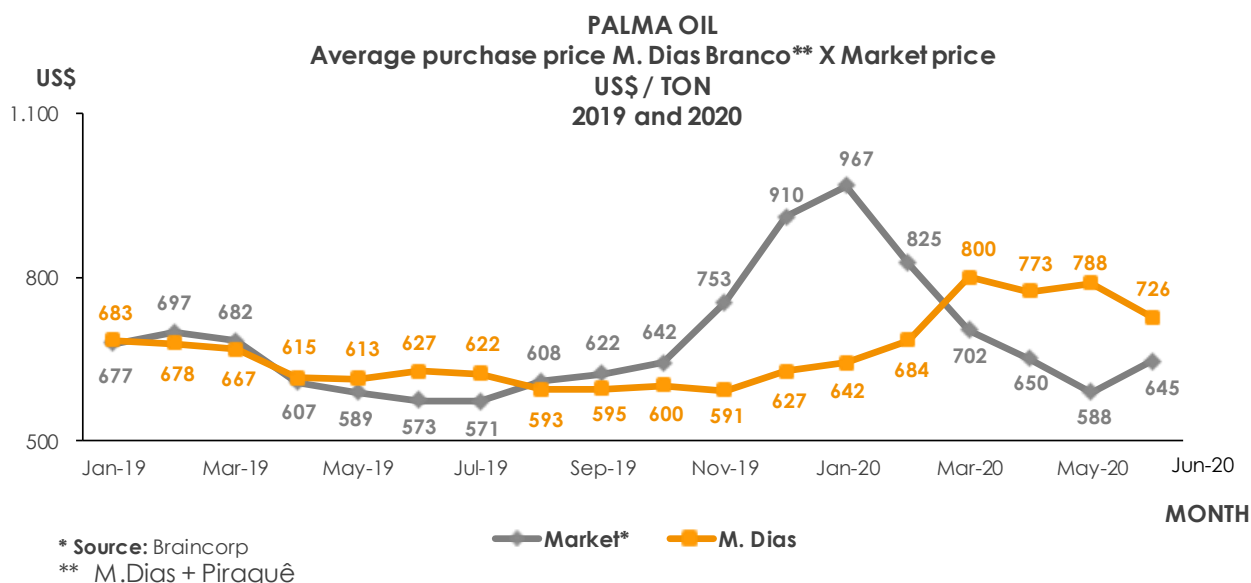
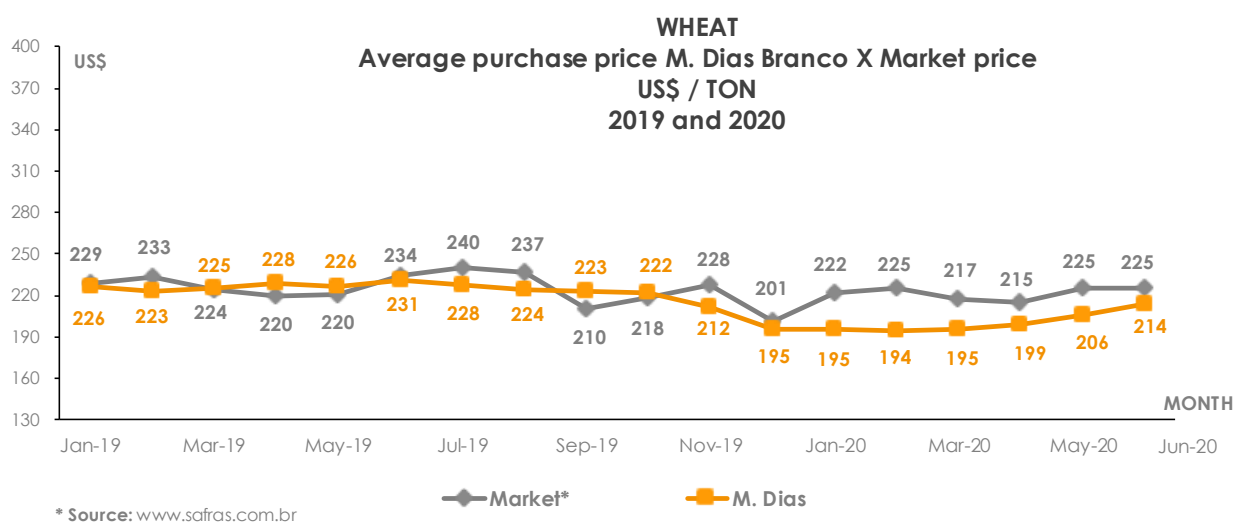
- Greater dilution of fixed costs, due to a 20.8% increase in production volume;
- Higher flour vertical integration level.

NEGATIVE IMPACTS

- An increase of 12.1% in the average cost of consumed wheat (BRL), due to the depreciation of the BRL against the USD between 2Q20 and 2Q19, partially offset by a decline in wheat prices in USD in the same period;

- An upturn of 59.3% in the average cost of consumed vegetable oil (BRL), as a result of an increase in the average purchase price of palm oil and the depreciation of the BRL against the USD between 2Q20 and 2Q19;
- A 15.0% increase in the average cost of consumed sugar (BRL), due to lower market supply levels caused by a decline in production at some of the main producers.

Compared to 1Q20, the cost of goods sold grew 25.6% in absolute terms and 6.0 p.p. as a percentage of net revenue, from 66.5% in 1Q20 to 72.5% in 2Q20, result of the increase in the average cost of the main commodities used in the production process, mainly due to the devaluation of the BRL against the USD.



Note: M. Dias Branco is no longer disclosing the graph showing the average purchase price of soybean oil in its inventory in the Earnings Release, but it will continue to disclose this information on its Investor Relations website: <https://ri.mdiasbranco.com.br/>.

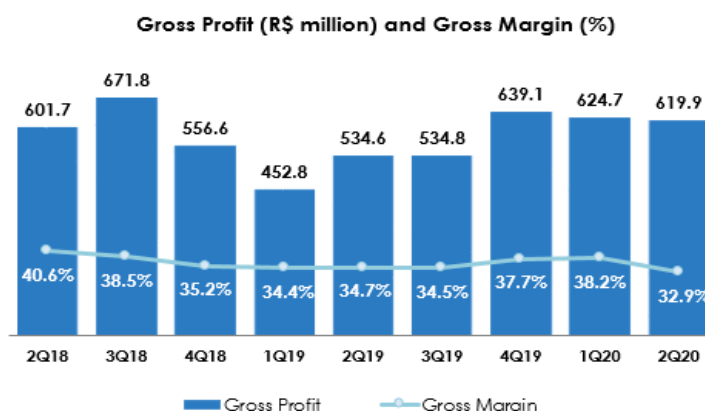
GROSS PROFIT

Gross profit grew 16.0%, while the margin decreased 1.8 p.p., from 34.7% in 2Q19 to 32.9% in 2Q20. The gross margin decline reflected an increase in the average cost of the main commodities used in the industrial process.

The cost pass-through at the end of 1Q20 mitigated the increase in the price of the main commodities.

Compared to 1Q20, gross profit fell 0.8%, while the gross margin decreased 5.3 p.p., from 38.2% in 1Q20 to 32.9% in 2Q20, also due to rise in the price of the main commodities used in the industrial process.

It is important to highlight that gross profit includes subsidies for state investments totaling R\$ 102.3 million in 2Q20 (R\$ 76.2 million in 2Q19) through profit or loss in compliance with CPC 07 - Government Grants.



OPERATING EXPENSES

To provide a better understanding of the changes in operating expenses, we report depreciation and amortization expenses and tax expenses separately. Please see below:

Operating Expenses (R\$ million)	2Q20	% Net Rev.	2Q19	% Net Rev.	Variation	1Q20	% Net Rev.	Variation	1H20	% Net Rev.	1H19	% Net Rev.	Variation
Selling*	379.2	20.1%	337.6	21.9%	12.3%	358.4	21.9%	5.8%	737.6	20.9%	635.5	22.2%	16.1%
Administrative	65.7	3.5%	63.5	4.1%	3.5%	60.8	3.7%	8.1%	126.5	3.6%	122.0	4.3%	3.7%
Management fees	4.5	0.2%	3.2	0.2%	40.6%	3.1	0.2%	45.2%	7.6	0.2%	6.2	0.2%	22.6%
Taxes	5.4	0.3%	8.4	0.5%	-35.7%	5.9	0.4%	-8.5%	11.3	0.3%	16.7	0.6%	-32.3%
Depreciation and amortization	18.6	1.0%	16.1	1.0%	15.5%	19.0	1.2%	-2.1%	37.6	1.1%	31.9	1.1%	17.9%
Other operating expenses/(revenue)	-17.3	-0.9%	-19.9	-1.3%	-13.1%	10.0	0.6%	n/a	-7.3	-0.2%	-9.3	-0.3%	-21.5%
TOTAL	456.1	24.2%	408.9	26.5%	11.5%	457.2	27.9%	-0.2%	913.3	25.9%	803.0	28.1%	13.7%

*Salaries and benefits, freight and other expenses with marketing, sales force and logistics.

Operating expenses fell 2.3 p.p. as a percentage of net revenue between 2Q20 and 2Q19, due to (i) higher dilution of fixed expenses thanks to increased volume and (ii) lower personnel (R\$ 17.9 million), marketing (R\$ 7.7 million) and tax (R\$ 3.0 million) expenses.

Non-recurring effects in 2Q20 totaled revenue of R\$ 8.3 million due to: (i) expenses with integration of Piraquê; (ii) expenses with COVID-19; (iii) restructuring expenses; (iv) expense with reimbursement of active supervenience with Piraquê; and (v) recognition of revenue from tax credits from prior periods, as shown below.

Evolution Operating Expenses (% NR) | 2Q20 vs 2Q19



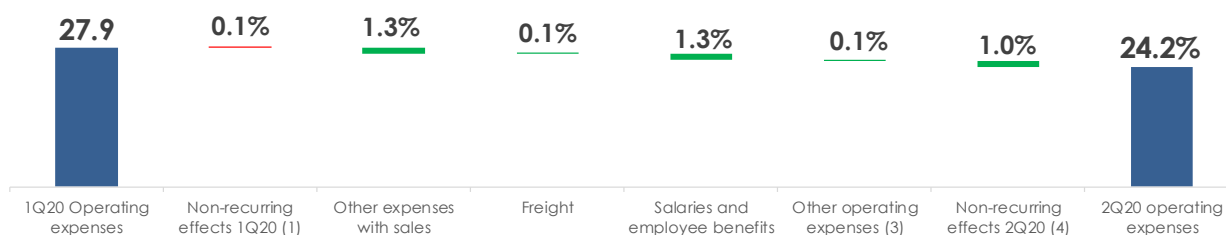
(1) **Note:** Non-recurring effects of 2Q19.

(2) **Note:** Disregards the non-recurring effects of expenses with COVID-19 (R\$ 4.2 million) and restructuring expenses (R\$ 2.8 million).

(3) **Note:** Disregards the non-recurring effects of expenses with COVID-19 (R\$ 8.1 million), expenses with Piraquê integration (R\$ 2.6 million), expense with reimbursement of active supervenience (R\$ 2.2 million), restructuring expenses (R\$ 0.4 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 38.8 million).

(4) **Note:** Non-recurring effects in 2Q20.

Evolution of Operating Expenses (%NR) | 2Q20 vs 1Q20



(1) **Note:** Non-recurring effects of 1Q20.

(2) **Note:** Disregards the non-recurring effects of expenses with COVID-19 (R\$ 4.2 million) and restructuring expenses (R\$ 2.8 million).

(3) **Note:** Disregards the non-recurring effects of expenses with COVID-19 (R\$ 8.1 million), expenses with Piraquê integration (R\$ 2.6 million), expense with reimbursement of active supervenience (R\$ 2.2 million), restructuring expenses (R\$ 0.4 million) and revenue from extemporaneous tax credit (R\$ 38.8 million).

(4) **Note:** Non-recurring effects of 2Q20.

FINANCIAL RESULT

To provide a better understanding of the variations in the financial result, we report and analyze exchange variations and swap transactions in the period separately from financial income and expenses, as shown below:

Financial Income (R\$ million)	2Q20	2Q19	Variation	1Q20	Variation	1H20	1H19	Variation
Financial Revenue	12.9	28.5	-54.7%	10.9	18.3%	23.8	48.8	-51.2%
Financial Expenses	-17.7	-45.8	-61.4%	-20.0	-11.5%	-37.7	-68.6	-45.0%
Exchange Variation	-62.0	2.2	n/a	-140.8	-56.0%	-202.8	-3.2	n/a
Losses/Gains on derivatives	64.1	-5.9	n/a	146.0	-56.1%	210.1	-1.7	n/a
TOTAL	-2.7	-21.0	-87.1%	-3.9	-30.8%	-6.6	-24.7	-73.3%

The Company recorded a negative financial result of R\$ 2.7 million in 2Q20, against a negative financial result of R\$ 21.0 million in 2Q19.

The improvement in the financial result between 2Q20 and 2Q19 was mostly due to the recognition of R\$ 20.7 million as an addition to the provision for the adjustment for inflation of lawsuits based on the IPCA-E, in compliance with an order of the Superior Labor Court (*Tribunal Superior do Trabalho – TST*), in 2Q19, which did not occur in 2Q20.

It is worth mentioning that M. Dias Branco is reiterating its commitment to a conservative policy by maintaining swap contracts, through which the foreign exchange risk plus a fixed rate is swapped for a percentage of the CDI rate to hedge financing of working capital and input imports. Swap contracts are recognized at fair value under the financial result.

It is also worth noting that, on July 10, 2020, the Board of Directors approved the corporate hedging policy, designed to protect and optimize the Company's result and make it more predictable in the face of changes in exchange rates and commodity prices.

TAXES ON INCOME

The Company recorded a provision for income tax and social contribution of R\$ 7.3 million in 2Q20, against a provision of R\$ 4.0 million in 2Q19. This upturn was mainly due to an increase of 52.7% in income before tax and social contribution, from R\$ 104.6 million in 2Q19 to R\$ 159.7 million in 2Q20.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ million)	2Q20	2Q19	Variation	1H20	1H19	Variation
Income and Social Contribution Taxes	13.2	8.8	50.0%	39.0	6.6	n/a
Income Tax Incentive	-5.9	-4.8	22.9%	-5.9	-4.8	22.9%
TOTAL	7.3	4.0	82.5%	33.1	1.8	n/a

GOODWILL

In 2020, due to the merger of Piraquê, approved on December 27, 2019, the Company began the tax amortization of goodwill arising from the acquisition. It is estimated that all goodwill will be tax deductible, totaling R\$ 361.6 million. However, the current benefit takes into account the portion of goodwill actually paid, which will be amortized over a minimum period of five years. The Company recognized a tax benefit resulting from amortization in the amount of R\$ 2.7 million in 2Q20 and R\$ 5.2 million in 1H20.

EBITDA AND NET INCOME

EBITDA – NET INCOME

EBITDA CONCILIATION (R\$ million)	2Q20	2Q19	Variation	1Q20	Variation	1H20	1H19	Variation
Net Profit	152.4	100.6	51.5%	137.0	11.2%	289.4	157.5	83.7%
Income Tax and Social Contribution	13.2	8.8	50.0%	25.8	-48.8%	39.0	6.6	n/a
Income Tax Incentive	-5.9	-4.8	22.9%	0.0	n/a	-5.9	-4.8	22.9%
Financial Revenue	-18.9	-43.1	-56.1%	-18.5	2.2%	-37.4	-97.0	-61.4%
Financial Expenses	21.6	64.1	-66.3%	22.4	-3.6%	44.0	121.7	-63.8%
Depreciation and Amortization of cost of goods	44.6	41.0	8.8%	42.8	4.2%	87.4	78.9	10.8%
Depreciation and Amortization Adm/Com Expenses	18.6	16.1	15.5%	19.0	-2.1%	37.6	31.9	17.9%
EBITDA	225.6	182.7	23.5%	228.5	-1.3%	454.1	294.8	54.0%
EBITDA Margin	12.0%	11.8%	0.2 p.p	14.0%	-2 p.p	12.9%	10.3%	2.6 p.p

EBITDA – NET REVENUE

EBITDA CONCILIATION (R\$ million)	2Q20	2Q19	Variation	1Q20	Variation	1H20	1H19	Variation
Net Revenue	1,885.2	1,542.3	22.2%	1,636.7	15.2%	3,521.9	2,859.2	23.2%
Cost of goods sold	-1,367.6	-1,083.9	26.2%	-1,088.8	25.6%	-2,456.4	-2,010.0	22.2%
Depreciation and Amortization of cost of goods	44.6	41.0	8.8%	42.8	4.2%	87.4	78.9	10.8%
Tax Incentive (ICMS)	102.3	76.2	34.3%	76.8	33.2%	179.1	138.2	29.6%
Operating Expenses	-456.1	-408.9	11.5%	-457.2	-0.2%	-913.3	-803.0	13.7%
Equity in net income of subsidiaries	-1.4	-0.1	n/a	-0.8	75.0%	-2.2	-0.4	n/a
Depreciation and Amortization Adm/Com Expenses	18.6	16.1	15.5%	19.0	-2.1%	37.6	31.9	17.9%
EBITDA	225.6	182.7	23.5%	228.5	-1.3%	454.1	294.8	54.0%
EBITDA Margin	12.0%	11.8%	0.2 p.p	14.0%	-2 p.p	12.9%	10.3%	2.6 p.p

Net Profit (R\$ million) and Net Margin (%)



EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



DEBT, CAPITALIZATION AND CASH

Capitalization (R\$ million)	6/30/2020	6/30/2019	Variation	Financial Indicator	6/30/2020	6/30/2019	Variation
Cash	1,391.2	512.7	n/a	Cash (Debt) Net / EBITDA (last 12 months)	-0.4	-0.8	-50.0%
Financial Investments Short Term	16.4	16.4	0.0%	Cash (Debt) Net / Shareholder's Equity	-5.3%	-11.1%	5.8 p.p
Financial Investments Long Term	3.3	15.9	-79.2%	Indebtedness / Total Assets	19.1%	14.8%	4.3 p.p
Total Indebtedness	-1,801.6	-1,165.7	54.6%				
(-) Short Term	-1,475.5	-646.9	n/a				
(-) Long Term	-326.1	-518.8	-37.1%				
(-) Derivatives Financial Instruments	57.9	-6.3	n/a				
(=) Net Cash (Net Debt)	-332.8	-627.0	-46.9%				
Shareholder's Equity	6,234.0	5,670.2	9.9%				
Capitalization	8,035.6	6,835.9	17.5%				

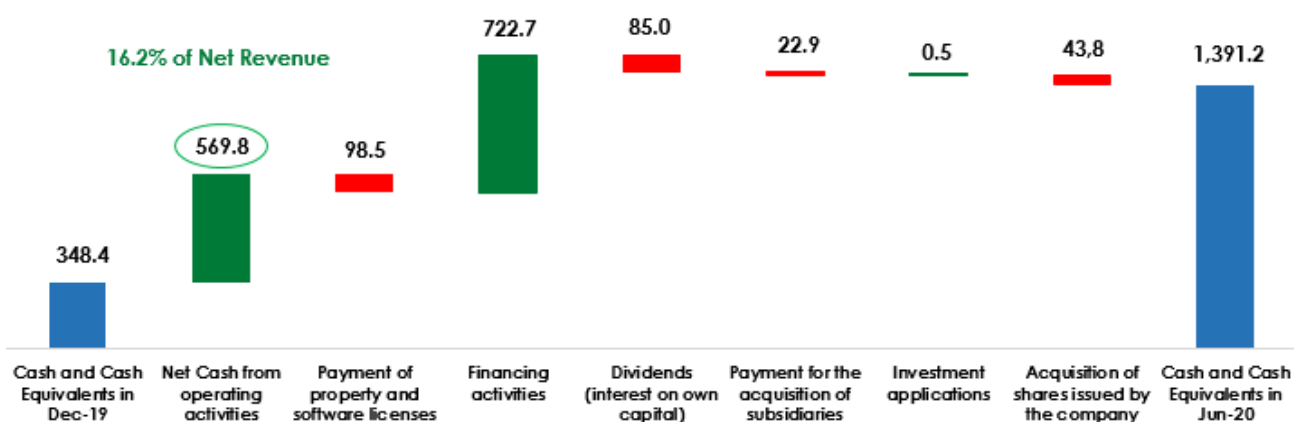
We closed 2Q20 with a cash position of R\$ 1.4 billion, up 171% from R\$ 512.7 million in 2Q19. Leverage (net debt-to-EBITDA ratio) stood at 0.4x, down from 0.8x in 2Q19 and 0.7x in 1Q20. In the quarter, we raised funding and issued promissory notes totaling R\$ 465.8 million in order to protect our cash against the effects of COVID-19.

Consolidated Debt (R\$ million)	Index	Interest (year)	6/30/2020	% Debt	6/30/2019	% Debt	Variation
Domestic Currency:			865.2	48.0%	638.4	54.8%	35.5%
BNDES - FINAME	TJLP	2.17%	16.2	0.9%	20.3	1.7%	-20.2%
BNDES - PSI	R\$	2.97% (4.45% in 06/30/19)	88.9	4.9%	207.0	17.8%	-57.1%
BNDES - FINEM	IPCA	8.67%	37.7	2.1%	48.5	4.2%	-22.3%
BNDES - PROGEREN	IPCA	6.28%	59.7	3.3%	83.1	7.1%	-28.2%
BNDES - PSI	TJLP	6.24% in 06/30/19	0.0	0.0%	0.1	0.0%	-100.0%
FINIMP	100% CDI	3.80%	134.2	7.4%	0.0	0.0%	n/a
(PROADI) Financing of state taxes	TR	3.00% in 06/30/19	0.0	0.0%	0.1	0.0%	-100.0%
(PROVIN) Financing of state taxes	100% TJLP	-	8.7	0.5%	10.3	0.9%	-15.5%
(DESENVOLVE) Financing of state taxes	100% TJLP	-	0.0	0.0%	0.4	0.0%	-100.0%
BNB-FNE - Financing	Flat rate	8.24% in 06/30/19	0.0	0.0%	30.2	2.6%	-100.0%
Working Capital - Law 4,131	100% CDI	2.50%	100.8	5.6%	0.0	0.0%	n/a
Investment of assignment of Pilar's shares	100% CDI	-	2.7	0.1%	2.3	0.2%	17.4%
Investment of assignment of Estrela's shares	100% CDI	-	5.4	0.3%	6.7	0.6%	-19.4%
Investment of assignment of Moinho Santa Lúcia's shares	100% CDI	-	0.0	0.0%	0.1	0.0%	-100.0%
Investment of assignment of Piraquê's shares	100% CDI	-	209.0	11.6%	229.3	19.7%	-8.9%
Commercial notes	100% CDI	3.13%	201.9	11.2%	0.0	0.0%	n/a
Foreign Currency:			936.4	52.0%	527.3	45.2%	77.6%
(FINIMP) Imports Financing and Working Capital - Law 4,131	USD	1.91% (3.20% in 06/30/19)	936.4	52.0%	398.6	34.2%	n/a
Working Capital - Law 4,131	EUR	0.18% in 06/30/19	0.0	0.0%	128.7	11.0%	-100.0%
TOTAL			1,801.6	100.0%	1,165.7	100.0%	54.6%

The Company uses swap contracts to hedge foreign exchange risk. These contracts are recorded at fair value through profit or loss and consist of swapping the exchange rate risk plus a fixed rate for a percentage of the CDI rate.

M. Dias Branco closed 2Q20 with R\$ 1.8 billion in debt, of which R\$ 936.4 million (52.0%) refers to liabilities in foreign currency arising from imports of inputs, which are hedged by swap transactions. In this sense, on June 30, 2020, the Company had 24 swap contracts to hedge working capital and wheat import financing (FINIMP) with different maturities, the last of which April 16, 2021, in which the long leg receives, on average, a dollar plus 2.24% and the short leg pays, on average, 165.20% of the CDI rate. The (notional) reference values totaled R\$ 843,772 and the gross fair value payable of these derivative instruments was R\$ 72,002 on June 30, 2020.

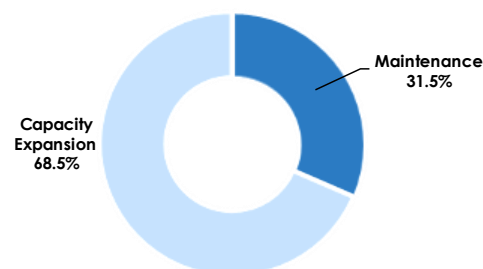
R\$ Million



INVESTMENTS

Investments (R\$ Million)	2Q20	2Q19	Variation	1H20	1H19	Variation
Buildings	3.4	11.8	-71.2%	11.1	22.5	-50.6%
Machinery and equipment	24.8	33.2	-25.3%	56.4	63.6	-11.3%
Construction in progress	10.1	17.8	-43.3%	20.2	36.8	-45.2%
Vehicles	-	0.1	-100.0%	0.3	0.2	50.0%
IT Equipment	1.0	0.3	n/a	1.6	0.7	n/a
Furniture and Fixtures	1.0	4.4	-77.3%	3.7	6.2	-40.3%
Land	1.8	1.5	20.0%	2.7	1.5	80.0%
Software Use License	2.4	3.7	-35.1%	3.8	10.6	-64.2%
Others	0.3	0.2	50.0%	1.3	0.5	n/a
Total	44.8	73.0	-38.6%	101.1	142.6	-29.1%

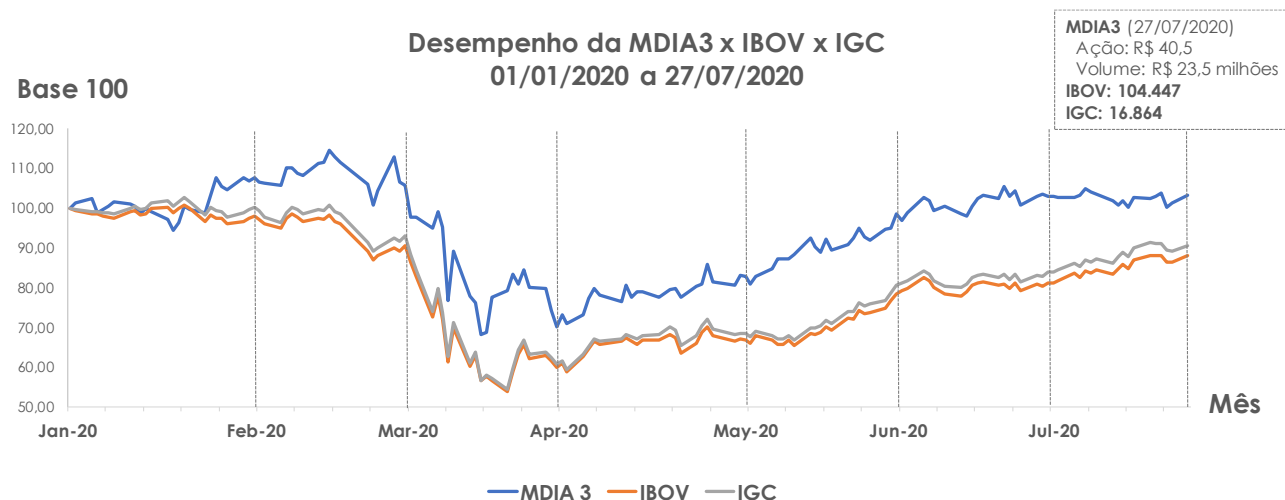
Investments 2Q20 - R\$ 44.8 million



In 2Q20, investments totaled R\$ 44.8 million (R\$ 73.0 million in 2Q19), led by (i) the acquisition of equipment for the new milling unit in Bento Gonçalves (RS); (ii) renovation of the distribution center in the Rio de Janeiro unit; (iii) automatic packaging equipment for the Fábrica Fortaleza unit; (iv) long pasta line for the Piraquê unit; (v) an effluent treatment plant for the Maracanaú unit; and (vi) software implementation.

CAPITAL MARKET

The Company's shares are traded on B3 (Brasil, Bolsa e Balcão) under the ticker MDIA3 and are listed in the Novo Mercado segment. On **June 30, 2020**, there were 83,669,783 outstanding shares, representing 24.68% of the Company's capital stock, priced at **R\$ 40.61** each, totaling **R\$ 3,397.8 million**. The average daily trading volume was 7,369 in 2Q20 (2,998 in 2Q19), and the average daily trading financial volume was R\$ 50.4 million in 2Q20 (R\$ 22.1 million in 2Q19).



MAIN ADMINISTRATIVE FACTS

Approval of the hedging policy

On July 10, 2020, the Company announced to the market the approval of the corporate hedging policy, designed to protect and optimize the Company's result and make it more predictable in the face of changes in exchange rates and commodity prices. Said policy was prepared together with a specialized technical consulting firm and its governance guidelines were previously presented to the Company's Audit Committee.

Approval of the antitrust policy and the policy for hiring additional audit services

On July 10, 2020, the Company approved the antitrust policy and the policy for hiring additional audit services, designed to guide employees on how to handle antitrust issues at the Company and establish rules and guidelines for hiring additional audit services at the Company and/or its subsidiaries.

Approval of Interim Financial Information

The Board of Directors' Meeting held on August 7, 2020 approved (i) the Interim Financial Information (ITR) for the period ended June 30, 2020; and (ii) other provisions.

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL HIGHLIGHTS



M. Dias Branco has continued to reinforce its commitment to sustainability through working groups focused on strengthening sustainable practices in several areas of the business.

Analysis of Indicators

Indicators*	2Q20	2Q19	Variation	1S20	1S19	Variation
Average Energy Intensity (Kwt/ton)*	128.4	141.6	-9.3%	129.5	140.8	-8.0%
Water consumption (m³/ton)*	0.34	0.36	-5.6%	0.35	3.8	-7.9%
Waste Recycling Index (%)*	83.4	89.9	-6.5 p.p	85.9	90.0	-4.1 p.p
Solid waste generation (Kg/Ton)*	8.2	9.3	-12.0%	8.4	9.4	-9.8%
Frequency rate of occupational accidents**	0.7	0.8	-0.1 p.p	0.7	1.0	-0.3 p.p

*Without Piraquê

** With Piraquê

Energy intensity SDGs 7 and 12

The increase in volumes produced and the lower number of interruptions in the lines contributed to a 9.3% drop in energy intensity (Kwl / ton).

Water consumption SDGs 6, 9 and 12

In 2Q20, relative water consumption was 5.6% below that recorded in 2Q19, thanks to the expansion of water reuse at the Margarine and Vegetables Shortening Unit in Fortaleza (CE), such as the reuse in the refinery's hot water tank, and the reuse initiatives at the Jaboatão dos Guararapes/PE Unit.

Waste recycling rate SDGs 9 and 12

The Company's waste recycling rate in 2Q20 was 7.2 p.p. lower than 2Q19. The reduction was a consequence of the publication of MAPA Normative Instruction 81/2018, which limited the destination of organic waste, such as leftovers from devolutions, sweeps, expired and infested products, for reuse in the manufacture of animal feed. To reduce the impact generated by the legislation, a new recipient was qualified for the units in Rio de Janeiro and an improvement team was created for waste management at the Fortaleza unit.

Solid waste generation SDGs 9 and 12

Solid waste generation fell 12.0% between 2Q20 and 2Q19, thanks to the start of activities at the co-product plant installed at the Fortaleza plant and the evolution of several initiatives implemented by the teams dedicated to World-Class Management improvements, including lower process losses and lower return waste.

Rate of occupational accidents SDGs 3 and 8

The rate of occupational accidents fell in 2Q20, thanks to campaigns to reinforce employees' risk perception, NR12 adjustments⁶, safe transit campaigns and incentives to register security warnings, among other initiatives.

⁶Standard that deals with occupational safety in machinery and equipment.

Other initiatives and achievements

- ✓ **#vocadoaagentedoa (#ifyoudonatewedonate)** campaign created to make the population aware of the importance of blood donation in this period of global health crisis. Through the brands Adria, Fortaleza, Isabela, Piraquê and Vitarella, the action aimed to encourage safe donation in outdoor blood centers in Bahia, Ceará, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and São Paulo; **SDGs 2 and 3**
- ✓ Online courses for home office employees. The trainings aim to develop competencies and skills aligned to the business; **SDG 4**
- ✓ The Company adopted a series of measures designed to prevent the spread of COVID-19 among employees. **SDG 3**

We believe these actions will allow us to develop a culture of sustainability, with the gradual integration of social and environmental aspects into the decision-making process and in the Company's value creation.



FINANCIAL STATEMENTS



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 27 of the Company's Financial Statements.

INCOME STATEMENT (R\$ million)	2Q20	2Q19	Variation	1Q20	Variation	1H20	1H19	Variation
NET REVENUES	1,885.2	1,542.3	22.2%	1,636.7	15.2%	3,521.9	2,859.2	23.2%
COST OF GOODS SOLD	-1,367.6	-1,083.9	26.2%	-1,088.8	25.6%	-2,456.4	-2,010.0	22.2%
TAX INCENTIVES (ICMS)	102.3	76.2	34.3%	76.8	33.2%	179.1	138.2	29.6%
GROSS PROFIT	619.9	534.6	16.0%	624.7	-0.8%	1,244.6	987.4	26.0%
OPERATING REVENUES (EXPENSES)	-456.1	-408.9	11.5%	-457.2	-0.2%	-913.3	-803.0	13.7%
Sales expenses	-388.4	-344.5	12.7%	-367.9	5.6%	-756.4	-649.5	16.5%
Administrative and general expenses	-78.6	-72.2	8.9%	-72.5	8.4%	-151.1	-138.6	9.0%
Other net income (expenses)	10.9	7.8	39.7%	-16.8	n/a	-5.8	-14.9	-61.1%
OPERATING INCOME - before financial results	163.8	125.7	30.3%	167.5	-2.2%	331.3	184.4	79.7%
Financial income	18.9	43.1	-56.1%	18.5	2.2%	37.4	97.0	-61.4%
Financial expenses	-21.6	-64.1	-66.3%	-22.4	-3.6%	-44.0	-121.7	-63.8%
OPERATING INCOME - after financial results	161.1	104.7	53.9%	163.6	-1.5%	324.7	159.7	n/a
Equity in net income of subsidiaries	-1.4	-0.1	n/a	-0.8	75.0%	-2.2	-0.4	n/a
INCOME - before income tax and social contribution	159.7	104.6	52.7%	162.8	-1.9%	322.5	159.3	n/a
Income tax and social contribution	-7.3	-4.0	82.5%	-25.8	-71.7%	-33.1	-1.8	n/a
NET INCOME	152.4	100.6	51.5%	137.0	11.2%	289.4	157.5	83.7%

BALANCE SHEET (R\$ million)	M. DIAS (CONSOLIDATED)				
	6/30/2020	6/30/2019	Variation	12/31/2019	Variation
ASSETS					
CURRENT	3,730.5	2,362.0	57.9%	2,321.7	60.7%
Cash and cash equivalents	1,391.2	512.7	n/a	348.4	n/a
Trade accounts receivable	864.0	808.2	6.9%	957.5	-9.8%
Inventories	1,106.0	830.0	33.3%	799.1	38.4%
Taxes recoverable	260.2	155.8	67.0%	162.4	60.2%
Financial investments	16.4	16.4	0.0%	16.4	0.0%
Derivatives financial instruments	57.9	1.3	n/a	8.0	n/a
Other receivables	17.8	21.2	-16.0%	22.1	-19.5%
Prepaid expenses	17.0	16.4	3.7%	7.8	n/a
NON CURRENT	5,714.3	5,504.6	3.8%	5,779.3	-1.1%
Long-term	553.9	431.9	28.2%	597.2	-7.3%
Financial investments	3.3	15.9	-79.2%	3.8	-13.2%
Judicial deposits	261.1	246.0	6.1%	257.4	1.4%
Taxes recoverable	228.8	107.5	n/a	273.9	-16.5%
Long-term receivables	0.1	0.8	-87.5%	0.3	-66.7%
Tax incentives/other receivables	5.9	3.9	51.3%	4.0	47.5%
Indemnity assets	54.7	57.8	-5.4%	57.8	-5.4%
Investments	50.6	37.4	35.3%	52.9	-4.3%
Investments properties	54.9	21.6	n/a	55.2	-0.5%
Property, plant and equipment	3,332.3	3,284.8	1.4%	3,351.6	-0.6%
Intangible	1,722.6	1,728.9	-0.4%	1,722.4	0.0%
TOTAL ASSETS	9,444.8	7,866.6	20.1%	8,101.0	16.6%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY					
CURRENT	2,311.9	1,202.7	92.2%	1,153.6	n/a
Suppliers	300.0	211.1	42.1%	149.0	n/a
Financing and borrowings from financial institutions	1,239.6	636.0	94.9%	568.7	n/a
Tax financing	4.2	4.2	0.0%	5.3	-20.8%
Direct financing	29.8	6.7	n/a	34.2	-12.9%
Commercial notes	201.9	0.0	n/a	0.0	n/a
Lease	18.2	15.3	19.0%	15.1	20.5%
Social security and labor liabilities	245.9	190.2	29.3%	167.4	46.9%
Tax liabilities	128.5	47.4	n/a	83.8	53.3%
Advances from customers	15.7	14.7	6.8%	10.2	53.9%
Derivatives financial instruments	0.0	7.6	-100.0%	1.9	-100.0%
Other accounts payable	117.5	63.5	85.0%	76.3	54.0%
Proposed dividends	0.0	0.0	n/a	36.9	n/a
Government grant	10.6	6.0	76.7%	4.8	n/a
NON CURRENT LIABILITIES	898.9	993.7	-9.5%	912.5	-1.5%
Financing and borrowings from financial institutions	134.3	280.6	-52.1%	161.5	-16.8%
Tax financing	4.5	6.5	-30.8%	5.3	-15.1%
Direct financing	187.3	231.7	-19.2%	204.7	-8.5%
Lease	82.7	48.2	71.6%	86.9	-4.8%
Tax liabilities	0.0	1.0	-100.0%	1.0	-100.0%
Deferred taxes	239.7	198.6	20.7%	205.2	16.8%
Others accounts payable	36.7	18.5	98.4%	34.4	6.7%
Provisions for civil, labor and tax risks	213.7	208.6	2.4%	213.5	0.1%
SHAREHOLDERS EQUITY	6,234.0	5,670.2	9.9%	6,034.9	3.3%
Capital	2,567.9	2,508.4	2.4%	2,508.4	2.4%
Capital reserves	24.8	24.0	3.3%	26.3	-5.7%
Accumulated conversion adjustments	0.2	0.2	0.0%	0.1	100.0%
Revenue reserves	3,392.2	2,980.1	13.8%	3,452.0	-1.7%
(-) Treasury shares	-40.5	0.0	n/a	0.0	n/a
Additional dividend	0.0	0.0	n/a	48.1	-100.0%
Accrued profit	289.4	157.5	83.7%	0.0	n/a
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY	9,444.8	7,866.6	20.1%	8,101.0	16.6%

CASH FLOW (R\$ million)	2Q20	2Q19	Variation	1H20	1H19	Variation
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES						
Net Income before Income Tax and Social Contribution	159.7	104.6	52.7%	322.5	159.3	n/a
Adjustments to Reconcile net income with cash from operating activities:						
Depreciation and amortization	63.2	57.1	10.7%	125.0	110.8	12.8%
Cost on sale of permanent assets	0.2	0.6	-66.7%	1.6	1.6	0.0%
Equity in net income of subsidiaries	1.4	0.1	n/a	2.2	0.4	n/a
Loans, investments and exchange variations interests	74.2	12.5	n/a	229.9	31.4	n/a
Tax credits and updates	-43.9	-72.0	-39.0%	-50.4	-98.6	-48.9%
Updated judicial deposits	-1.1	-2.1	-47.6%	-2.9	-4.3	-32.6%
Updated provision for civil, labor and tax risks	-2.0	21.3	n/a	2.6	21.8	-88.1%
Lease update	3.0	1.7	76.5%	5.7	3.5	62.9%
Provision for civil, labor and tax risks	6.7	10.9	-38.5%	11.7	20.0	-41.5%
Recognized shares granted	1.8	1.5	20.0%	2.7	2.5	8.0%
Provision / impairment loss of clients	6.1	5.7	7.0%	15.4	13.9	10.8%
Estimated losses due to the reduction in the recoverable amount of taxes	0.8	0.0	n/a	0.8	0.0	n/a
Provision for income tax of loans	0.8	0.9	-11.1%	1.9	1.7	11.8%
Provision (reversion) for losses in inventories	3.7	1.0	n/a	4.8	2.6	84.6%
Provision of Swap derivative contracts	-64.0	5.9	n/a	-210.1	1.8	n/a
Reversal of provision for impairment of assets	-7.7	0.0	n/a	-7.7	0.0	n/a
Changes in assets and liabilities						
Decrease in trade accounts receivable	61.4	28.5	n/a	78.3	222.7	-64.8%
(Increase) decrease in inventories	-121.2	45.4	n/a	-305.6	-59.8	n/a
(Increase) in financial investments	0.0	-16.4	-100.0%	0.0	-16.4	-100.0%
Decrease in taxes recoverable	64.3	46.4	38.6%	68.9	53.9	27.8%
(Increase) decrease in other credits	28.8	3.6	n/a	-4.5	-3.5	28.6%
Increase in suppliers	176.9	1.2	n/a	150.9	58.7	n/a
Increase (decrease) in taxes and contributions	-3.7	-52.8	-93.0%	45.1	-71.4	n/a
Increase (decrease) in government grants	-3.0	-3.5	-14.3%	5.8	-7.5	n/a
Increase in accounts payable and provisions	102.2	58.2	75.6%	112.3	33.3	n/a
Interests paid	-12.6	-20.9	-39.7%	-22.2	-27.1	-18.1%
Exchange variations paid	-68.7	-25.9	n/a	-101.3	-35.3	n/a
Income tax and social contributions paid	-19.9	-6.0	n/a	-29.7	-8.9	n/a
Receipts (payment) of funds for settlement of derivative transactions	85.0	19.6	n/a	116.1	25.5	n/a
Net Cash generated from operating activities	492.4	227.1	n/a	569.8	432.6	31.7%
CASH FLOWS FROM INVESTMENT ACTIVITIES						
Purchase of property, plant, equipment and intangible	-44.8	-70.5	-36.5%	-98.5	-138.4	-28.8%
Payment of debt from purchase of company	-22.9	-3.0	n/a	-22.9	-6.8	n/a
Long term financial investments	0.0	-3.0	-100.0%	0.0	-3.0	-100.0%
Redeem long-term financial investment	0.4	0.5	-20.0%	0.5	0.5	0.0%
Investment applications	0.0	-8.0	-100.0%	0.0	-22.0	-100.0%
Net Cash (used) in Investment Activities	-67.3	-84.0	-19.9%	-120.9	-169.7	-28.8%
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES						
Dividends paid	-85.0	-139.0	-38.8%	-85.0	-139.0	-38.8%
Financing obtained	465.8	286.1	62.8%	1,108.1	397.3	n/a
Payment of financing	-202.3	-368.6	-45.1%	-371.6	-449.3	-17.3%
Acquisition of treasury shares	0.0	0.0	n/a	-43.8	0.0	0.0%
Lease payments	-7.2	-5.1	41.2%	-13.8	-10.2	35.3%
Net Cash used in Financing Activities	171.3	-226.6	n/a	593.9	-201.2	n/a
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	596.4	-83.5	n/a	1,042.8	61.7	n/a
At the start of the period	794.8	596.2	33.3%	348.4	451.0	-22.7%
At the end of the period	1,391.2	512.7	n/a	1,391.2	512.7	n/a
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	596.4	-83.5	n/a	1,042.8	61.7	n/a

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.