



M. Dias Branco

Divulgação dos Resultados 2T26 | 1S26

MDIA3

13 de agosto de 2026

2T26 | Quarto trimestre consecutivo de expansão dos volumes



VOLUME
VENDIDO

▶ **477 mil toneladas** vendidas no 2T26, +4% vs. 2T25;
885 mil toneladas vendidas no 1S26, +4% vs. 1S25;



RECEITA
LÍQUIDA

▶ **R\$ 2,7 bilhões** no 2T26, -1% vs. 2T25;
R\$ 4,9 bilhões no 1S26, -0,3% vs. 1S25;



MARGEM
BRUTA

▶ **34,2% de margem bruta** no 2T26 (33,4% no 2T25);
33,4% de margem bruta no 1S26 (32,3% no 1S25);



EBITDA

▶ **R\$ 284 milhões** no 2T26, -18% vs. 2T25;
R\$ 480 milhões no 1S26, -5% vs. 1S25;



LUCRO
LÍQUIDO

▶ **R\$ 169 milhões** no 2T26, -22% vs. 2T25;
R\$ 275 milhões no 1S26, -4% vs. 1S25;



GERAÇÃO
DE CAIXA

▶ **R\$ 322 milhões** no 2T26, com caixa líquido (0,7x EBITDA);
R\$ 516 milhões no 1S26.

WEBINAR 2T26

14 de agosto de 2026

11h (Brasília) | 10h (Nova York)

Zoom Meetings: [Clique Aqui](#)

Youtube: [Clique Aqui](#)

MDIA3

Fechamento em 30/06/2026

Cotação: R\$ 17,52 por ação

Valor de Mercado: R\$ 5,9 bilhões

CONTATOS RI

Gustavo Lopes Theodozio

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

Fabio Cefaly

Diretor Executivo de Novos Negócios e Relações com Investidores

Rodrigo Ishiwa

Gerente Executivo de Relações com Investidores

Everlene Pessoa

Especialista de Relações com Investidores

Lucas Laport

Assistente de Relações com Investidores

Contato: ri@mdiasbranco.com.br



DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A **MDIA3**, líder nacional nos segmentos de biscoitos, massas, granolas e cookies saudáveis, apresenta os resultados do **segundo trimestre de 2026 (2T26)** e do **primeiro semestre (1S26)**.

Principais Indicadores	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
Volume de Vendas Total (mil toneladas)	477,3	457,3	4,4%	407,5	17,1%	884,8	851,5	3,9%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	168,9	216,4	-22,0%	106,3	58,9%	275,2	285,8	-3,7%
EBITDA (R\$ milhões)	284,4	344,9	-17,5%	195,9	45,2%	480,3	505,8	-5,0%
Margem EBITDA	10,5%	12,7%	-2,2 p.p	8,8%	1,7 p.p	9,8%	10,3%	-0,5 p.p
(Caixa) Dívida Líquidos (R\$ milhões)	(767,0)	(328,2)	133,7%	(688,0)	11,5%	(767,0)	(328,2)	133,7%
(Caixa) Dívida Líquidos / EBITDA (últ. 12 meses)	(0,7)	(0,3)	n/a	(0,6)	16,7%	(0,7)	(0,3)	133,3%
Capex (R\$ milhões)	101,8	51,6	97,3%	171,7	-40,7%	273,5	141,7	93,0%
Geração de caixa operacional (R\$ milhões)	321,8	416,0	-22,6%	194,5	65,4%	516,3	696,4	-25,9%

Encerramos o 2T26 com o quarto trimestre consecutivo de crescimento dos volumes vendidos, mesmo em um ambiente de consumo pressionado. Esse desempenho reforça a resiliência do negócio e evidencia a força das marcas e dos nossos diferenciais competitivos. A disciplina na execução, aliada aos investimentos em curso, criaram as condições para avançarmos em participação de mercado e sustentarmos o crescimento das vendas em volume.

Mesmo diante da redução dos preços médios em categorias ligadas às *commodities*, o crescimento dos volumes, combinado à redução dos custos variáveis, resultou em expansão da margem bruta para 34,2% e aumento do lucro bruto em relação ao mesmo período do ano anterior. Ao mesmo tempo, avançamos em iniciativas voltadas à eficiência operacional, com foco na simplificação de processos, uso de tecnologia e redução estrutural de despesas. Embora parte desses projetos ainda demande investimentos e despesas não recorrentes de implementação (R\$ 12,1 milhões no 2T26), as ações em curso contemplam redimensionamento da estrutura, com redução de 621 posições, e disciplina na gestão de despesas frente ao atual contexto de consumo, como redução de consultorias, projetos e eventos.

Mantivemos uma posição financeira sólida, suportada pela forte geração de caixa e pela ampliação da posição de caixa líquido, encerrando o trimestre com R\$ 2,1 bilhões em caixa, R\$ 767 milhões de caixa líquido, o dobro na comparação com o ano anterior, e a manutenção do Rating AAA. Em paralelo, seguimos investindo na modernização e na produtividade de nossas operações industriais, com R\$ 273,5 milhões investidos no primeiro semestre, com destaque para projetos de automação nas fábricas e demais iniciativas voltadas ao aumento da eficiência operacional.

Receita Líquida

Receita, volume e preço	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Volume de vendas (mil ton.)	477,3	457,3	4,4%	407,5	17,1%	884,8	851,5	3,9%
Preço médio (R\$/Kg)	5,7	6,0	-5,0%	5,4	4,0%	5,6	5,8	-4,0%
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
Produtos Principais*	2.088,5	2.127,1	-1,8%	1.667,4	25,3%	3.755,9	3.809,3	-1,4%
Moinhos de Trigo e Refino de Óleos Vegetais**	452,3	455,3	-0,7%	428,8	5,5%	881,1	872,4	1,0%
Adjacências***	158,5	141,0	12,4%	121,1	30,9%	279,6	250,6	11,6%

*Biscoitos, Massas e Margarinas;

**Farinhas, Farelo e Gorduras Industriais;

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

A evolução da execução e o trabalho contínuo de captura de produtividade e eficiência foram determinantes para o crescimento dos volumes pelo quarto trimestre consecutivo.

A redução de 5% do preço médio frente ao 2T25 deu-se pelos menores preços nas categorias ligadas às *commodities*, como farinha de trigo e alguns tipos de massas. Mesmo com redução do preço médio, o crescimento dos volumes associado à queda dos custos, levou a expansão da nossa margem bruta de 33,4% no 2T25 para 34,2% no 2T26, com R\$ 923,7 milhões de lucro bruto (R\$ 909,6 milhões no 2T25). Frente ao 1T26, o aumento do preço médio refletiu a melhora do mix, impulsionada pelo bom desempenho de biscoitos e das Adjacências.

Em **Produtos Principais**, a redução de receita vs. o 2T25 deu-se, sobretudo, pela redução de 1% dos volumes nos mercados de biscoitos e massas e pela redução dos preços praticados em massas. Ainda assim, a M. Dias Branco apresentou aumento de participação de mercado na comparação com o ano passado.

Adicionalmente, nós reforçamos as iniciativas de trade marketing, com a campanha “Mais de 1.000 Prêmios Para Você”; as ações de São João e a campanha da Copa do Mundo, que combinaram lançamentos de produtos, ativações em loja e promoções.

A campanha promocional “Mais de 1.000 Prêmios Para Você” teve abrangência nacional e execução em todos os canais, estimulando o *sell-out* por meio de ativações nos pontos de venda. Foram mais de 7 mil lojas ativadas, com aumento de *sell-out* na comparação com o mesmo período do ano anterior e mais de 1.000 prêmios distribuídos, incluindo vales compras, carros e motos.



Nas ações de São João, reforçamos a presença das marcas nos pontos de venda, com execução robusta por meio de materiais para aumentar a visibilidade do portfólio no momento da compra, mega execuções que ampliam presença de marca e disponibilidade nas lojas, e barracas temáticas que recriam a atmosfera de festa junina e estimulam a compra.



Em marketing, lançamos a campanha “Todo Lar Tem Vita”, novo posicionamento da Vitarella, com o cantor pernambucano João Gomes como embaixador, veiculada em TV aberta, rádio e canais digitais.

A campanha ganhou escala no período junino com o projeto São João Gomes, com edições em Recife, Fortaleza, Salvador e São Paulo, e foi acompanhada pelo lançamento de uma linha especial de produtos inspirada nos sabores típicos do Nordeste.

Os lançamentos incluíram o Wafer sabor Canjica, o Cookie sabor Cocada, o D-Tone sabor Amendoim, o Bolinho Treloso de Milho e o Lámen Vitarella nos sabores Escondidinho de Carne de Sol e Baião de Dois, reforçando a identidade regional da marca e capturando a sazonalidade do período.



Em **Moinhos de Trigo e Refino de Óleos Vegetais**, comercializados principalmente no canal Food Service, crescemos os volumes na comparação com o ano passado, mantendo a execução consistente do plano comercial, mas com redução de preço em função da queda do preço do trigo no mesmo período.

Com o objetivo de agregar valor ao farelo de trigo, em julho, lançamos a marca **Gran Farelo**, posicionando o produto como ingrediente estratégico para a cadeia de proteína animal, com embalagem valvulada exclusiva, distribuição nacional e os atributos de qualidade proporcionados pela verticalização.



As **Adjacências** registraram pelo oitavo trimestre consecutivo crescimento de dois dígitos em relação ao ano anterior, passando a representar 5,9% da receita líquida total da M. Dias Branco. O destaque permaneceu com as categorias de snacks e saudáveis, que mantiveram crescimento em ritmo de dois dígitos, refletindo a maior efetividade das iniciativas comerciais com foco no *sell-out*.

Em **Snacks**, o desempenho foi impulsionado pela ampliação do portfólio e por iniciativas comerciais associadas à Copa do Mundo de 2026, com destaque para as marcas Frontera e Piraquê. O resultado também refletiu a execução de ações de trade marketing nos pontos de venda, incluindo ativações promocionais, distribuição de brindes e ações de degustação.



Em **Saudáveis**, o crescimento foi impulsionado pela maturação dos lançamentos realizados nos últimos trimestres, com destaque para as granolas proteicas, contribuindo para ganhos de *market share* tanto na comparação com o 2T25 quanto com o 1T26.

Na comparação com o 1T26, a receita líquida apresentou crescimento, refletindo principalmente a sazonalidade mais favorável do período, tradicionalmente marcada por uma recuperação dos volumes após o início do ano.

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

No 2T26, o ambiente de consumo seguiu pressionado.

Na comparação anual, tanto o mercado de biscoitos quanto o de massas apresentaram retração de 1% em volume.

Em biscoitos, a retração ficou concentrada em categorias mais sensíveis a preço, particularmente na região Nordeste. Em contrapartida, categorias de maior valor agregado apresentaram crescimento, com destaque para recheados. Em massas, a queda ficou concentrada no Sudeste e Centro-Oeste.

Mesmo nesse cenário de ambiente de consumo mais pressionado, a Companhia seguiu avançando em participação de mercado na comparação com o ano anterior, reforçando a consistência da execução comercial.

BISCOITOS			MASSAS		
	2T26 vs. 2T25	2T26 vs. 1T26		2T26 vs. 2T25	2T26 vs. 1T26
 Valor Vendido	+5%	+5%	 Valor Vendido	-1%	+12%
 Volume Vendido	-1%	+4%	 Volume Vendido	-1%	+13%
 Unidades Vendidas	+1%	+4%	 Unidades Vendidas	-1%	+13%
 Preço Médio (R\$/Kg)	+6%	+1%	 Preço Médio (R\$/Kg)	0%	0%

Fonte: Biscoitos: Abr-jun/26 vs. jan-mar/26 e vs. abr-jun/25. Nielsen – Market Track. Total Brasil INA+C&C; Massas: Mai-jun/26 vs. jan-fev/26 e vs. mai-jun/25. Nielsen – Retail. Total Brasil INA+C&C.

Custos

Custos dos Produtos Vendidos (R\$ milhões)	2T26	% RL	2T25	% RL	Var. %	1T26	% RL	Var. %	1S26	% RL	1S25	% RL	Var. %
Matéria-Prima	1.173,0	43,5%	1.267,3	46,5%	-7,4%	992,3	44,8%	18,2%	2.165,3	44,0%	2.311,8	46,9%	-6,3%
Embalagens	190,0	7,0%	182,0	6,7%	4,4%	151,8	6,8%	25,2%	341,8	7,0%	327,4	6,6%	4,4%
Mão de obra	274,1	10,2%	253,6	9,3%	8,1%	235,8	10,6%	16,2%	509,9	10,4%	466,4	9,5%	9,3%
Gastos Gerais de Fabricação	192,7	7,1%	186,3	6,8%	3,4%	162,7	7,3%	18,4%	355,4	7,2%	343,4	7,0%	3,5%
Depreciação e Amortização	57,0	2,1%	57,0	2,1%	0,0%	52,1	2,3%	9,4%	109,1	2,2%	107,2	2,2%	1,8%
Custo das Mercadorias Vendidas	4,3	0,2%	4,5	0,2%	-4,4%	3,7	0,2%	16,2%	8,0	0,2%	16,9	0,3%	-52,7%
Total	1.891,1	70,1%	1.950,7	71,6%	-3,1%	1.598,4	72,1%	18,3%	3.489,5	71,0%	3.573,1	72,4%	-2,3%

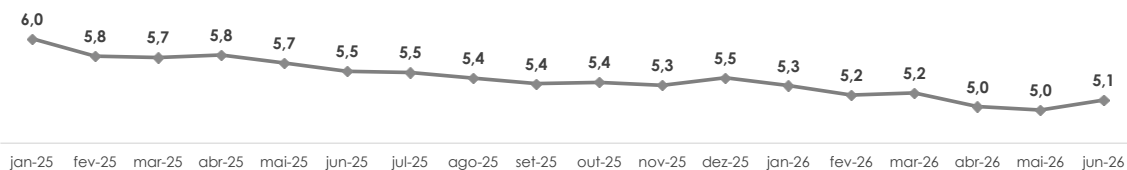
No 2T26, o custo dos produtos vendidos (CPV) apresentou redução de 3,1% em relação ao 2T25, mesmo com o crescimento de 4,4% dos volumes vendidos, refletindo principalmente a queda de 7,4% nos custos de matérias-primas.

Em embalagens, o aumento dos custos é explicado, majoritariamente, pelo aumento dos volumes vendidos e os demais custos subiram em linha com o IPCA.

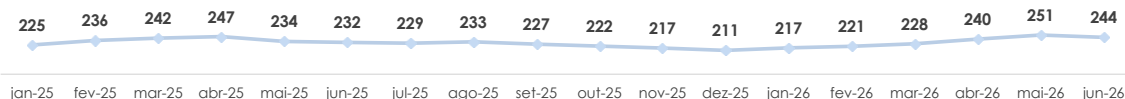
Na comparação com o 1T26, o CPV apresentou incremento de 18,3%, explicada principalmente pela sazonalidade do período, com maiores volumes de produção e vendas.

Preço de Mercado - Trigo e Óleo de Palma

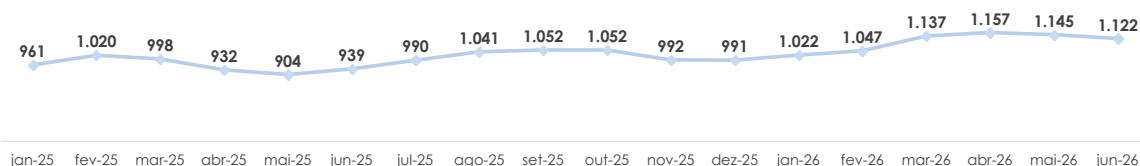
DÓLAR
(Média Mês)



TRIGO
(US\$/TON.)



ÓLEO DE PALMA
(US\$/TON.)



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

Nota: Em linha com a informação utilizada pelo mercado, passamos a divulgar para o óleo de palma o preço negociado na Bursa Malaysia Derivatives Exchange (BMD), principal bolsa mundial de negociação de contratos futuros de óleo de palma bruto. A série histórica pode ser acessada no nosso site de Relações com Investidores: <https://ri.mdiasbranco.com.br/>.

A elevação dos custos das *commodities* em US\$ no 2T26 vs. o 1T26 refletiu um ambiente de maior pressão sobre os insumos agrícolas, impulsionado pelo aumento dos custos de fertilizantes e combustíveis, além de preocupações com condições climáticas adversas em importantes regiões produtoras, que ampliaram os riscos para a oferta agrícola global. Adicionalmente, fatores específicos de cada *commodity* contribuíram para a manutenção dos preços em patamares mais elevados ao longo do período.

Verticalização

No 2T26, a verticalização foi de 98,2% para farinhas e de 100% para gordura.



Farinha de trigo

2T26	98,2%	1,8%	43,6%	56,4%
1T26	99,1%	0,9%	47,0%	53,0%
2T25	99,6%	0,4%	40,8%	59,2%

■ Produção Própria ■ Origem Externa ■ Venda ■ Consumo Interno



Gordura

2T26	100,0%	51,3%	48,7%
1T26	100,0%	46,3%	53,7%
2T25	99,9%	51,1%	48,9%

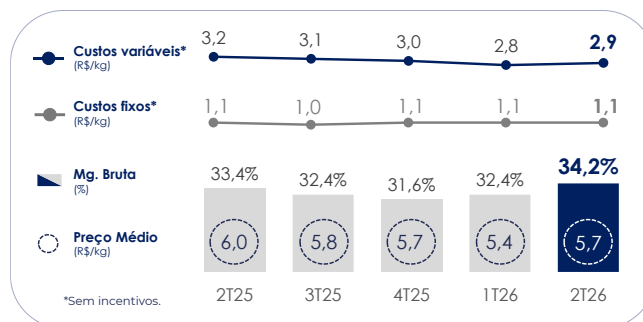
■ Produção Própria ■ Origem Externa ■ Venda ■ Consumo Interno

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 923,7 milhões no 2T26, com margem bruta de 34,2% (33,4% no 2T25 e 32,4% no 1T26).

O aumento da margem bruta no 2T26 vs. o 2T25 reflete a redução dos custos variáveis, de R\$ 3,2/kg no 2T25 para R\$ 2,9/kg no 2T26 e o crescimento dos volumes.

O lucro bruto contempla as subvenções para investimentos estaduais, de R\$ 115,5 milhões no 2T26 (R\$ 136,9 milhões no 2T25), que transitam pelo resultado em atendimento ao CPC 07 – Subvenções Governamentais.



Despesas Operacionais

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

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	2T26	% RL	2T25	% RL	Var. %	1T26	% RL	Var. %	1S26	% RL	1S25	% RL	Var. %
Vendas	534,3	19,8%	476,7	17,5%	12,1%	453,8	20,5%	17,7%	988,1	20,1%	900,2	18,3%	9,8%
Administrativas e gerais	111,6	4,1%	88,6	3,3%	26,0%	96,7	4,4%	15,4%	208,2	4,2%	181,5	3,7%	14,7%
(SG&A)	645,9	23,9%	565,3	20,8%	14,3%	550,5	24,8%	17,3%	1.196,3	24,3%	1.081,7	22,0%	10,6%
Doações	4,2	0,2%	6,9	0,3%	-39,1%	2,6	0,1%	61,5%	6,9	0,1%	17,3	0,4%	-60,1%
Tributárias	9,2	0,3%	9,3	0,3%	-1,1%	8,5	0,4%	8,2%	17,7	0,4%	17,1	0,3%	3,5%
Depreciação e amortização	45,4	1,7%	45,8	1,7%	-0,9%	46,0	2,1%	-1,3%	91,4	1,9%	91,3	1,9%	0,1%
Outras desp./rec. operac.	35,7	1,3%	39,9	1,5%	-10,5%	11,8	0,5%	n/a	47,5	1,0%	78,3	1,6%	-39,3%
TOTAL	740,4	27,4%	667,2	24,5%	11,0%	619,4	27,9%	19,5%	1.359,8	27,7%	1.285,7	26,2%	5,8%

No 2T26, o SG&A totalizou R\$ 645,9 milhões (+14,3% vs. 2T25), refletindo principalmente:

- Crescimento dos volumes vendidos (+4,4%);
- Despesas não recorrentes com o Projeto Acelera de R\$ 12,1 milhões, referentes à transferência de processos administrativos a prestador de serviços externo;
- Aumento do Diesel nas despesas de logísticas, com impacto de R\$ 5,6 milhões no 2T26;
- Ativações comerciais relacionadas à Copa do Mundo;
- Impacto de R\$ 4,5 milhões decorrente da implementação dos dissídios em períodos distintos, com o reajuste de 2025 ocorrendo no 3T25 e o de 2026 no 2T26.

Em marketing e trade marketing, o período foi mercado pela campanha "Todo Lar tem Vita", pelas ativações nos pontos de vendas nas ações de São João e Copa do Mundo, e pela continuidade da promoção "Mais de 1.000 Prêmios Para Você".

A campanha "Todo lar tem Vita" marca o novo posicionamento da Vitarella, reforçando a presença da marca nos lares brasileiros e sua conexão com momentos de convivência, afeto e tradição. Com João Gomes como embaixador, a campanha destaca as raízes nordestinas da marca e busca fortalecer sua relevância nacional, mostrando a Vitarella como uma marca completa, presente em diferentes ocasiões de consumo e na memória afetiva dos consumidores.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receitas Financeiras	84,2	94,1	-10,5%	89,1	-5,5%	173,3	179,2	-3,3%
Despesas Financeiras	(45,4)	(51,0)	-11,0%	(41,6)	9,1%	(87,0)	(97,4)	-10,7%
Ganhos (perdas) em operações financeiras	(23,9)	(61,4)	-61,1%	(28,9)	-17,3%	(52,8)	(94,6)	-44,2%
TOTAL	14,9	(18,3)	-181,4%	18,6	-19,9%	33,5	(12,8)	-361,7%

O resultado financeiro foi positivo em R\$ 14,9 milhões no 2T26, sustentado pela posição de caixa líquido de R\$ 767 milhões. Na comparação com o 2T25, a melhora decorre principalmente da redução das despesas financeiras após a liquidação da dívida em moeda estrangeira e os efeitos de *swap* ligados a esta operação. Em relação ao 1T26, o resultado foi impactado por menores ganhos com aplicações financeiras, reflexo da redução da taxa CDI no período.

Tributos sobre o Resultado

Encerramos o 2T26 com provisão de IR e CSLL de R\$ 28,0 milhões e alíquota efetiva de 14,2%.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
IRPJ e CSLL	28,0	36,6	-23,5%	10,1	177,2%	38,1	40,4	-5,7%
Incentivo Fiscal - IRPJ	-	(29,2)	-100,0%	-	n/a	-	(31,7)	-100,0%
TOTAL	28,0	7,4	278,4%	10,1	177,2%	38,1	8,7	n/a

Ágio

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

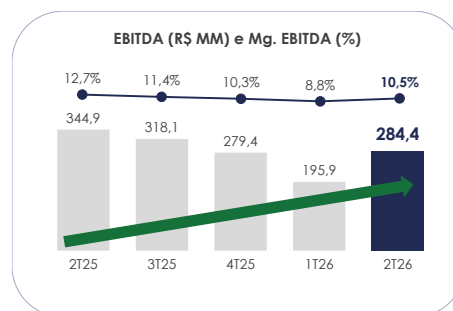
Com a incorporação da Latinex pela Jasmine, aprovada em 01 de agosto de 2023, a Jasmine iniciou, a partir de setembro, a amortização fiscal do ágio apurado na operação de aquisição, no valor de R\$ 156,1 milhões. A amortização se dará em um prazo mínimo de dez anos.

No 2T26, foi reconhecido benefício fiscal decorrente da amortização de R\$ 3,6 milhões.

EBITDA e Lucro Líquido

No 2T26, o EBITDA foi de R\$ 284,4 milhões, com margem EBITDA de 10,5% e o lucro líquido foi de R\$ 168,9 milhões.

Importante lembrar que o EBITDA de R\$ 284,4 milhões está impactado desfavoravelmente por R\$ 17,7 milhões referentes ao Projeto Acelera e ao aumento do diesel, mencionados anteriormente.



EBITDA A PARTIR DO LUCRO LÍQUIDO

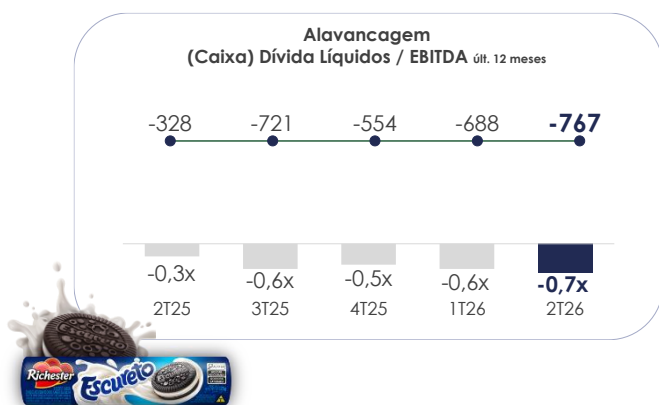
CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Lucro Líquido	168,9	216,4	-22,0%	106,3	58,9%	275,2	285,8	-3,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	28,0	36,6	-23,5%	10,1	n/a	38,1	40,4	-5,7%
Incentivo de IRPJ	-	(29,2)	-100,0%	-	n/a	-	(31,7)	-100,0%
Receitas Financeiras	(84,2)	(94,1)	-10,5%	(89,1)	-5,5%	(173,3)	(179,2)	-3,3%
Despesas Financeiras	45,4	51,0	-11,0%	41,6	9,1%	87,0	97,4	-10,7%
Ganhos (perdas) em operações financeiras	23,9	61,4	-61,1%	28,9	-17,3%	52,8	94,6	-44,2%
Depreciação e Amortização sobre CPV	57,0	57,0	0,0%	52,1	9,4%	109,1	107,2	1,8%
Depreciação e Amortização sobre Despesas	45,4	45,8	-0,9%	46,0	-1,3%	91,4	91,3	0,1%
EBITDA	284,4	344,9	-17,5%	195,9	45,2%	480,3	505,8	-5,0%
Margem EBITDA	10,5%	12,7%	-2,2 p.p	8,8%	1,7 p.p	9,8%	10,3%	-0,5 p.p

EBITDA A PARTIR DA RECEITA LÍQUIDA

CONCILIAÇÃO DO EBITDA (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
Custos dos produtos vendidos - CPV	(1.891,1)	(1.950,7)	-3,1%	(1.598,4)	18,3%	(3.489,5)	(3.573,1)	-2,3%
Depreciação e Amortização sobre CPV	57,0	57,0	0,0%	52,1	9,4%	109,1	107,2	1,8%
Subvenções para Investimentos Estaduais	115,5	136,9	-15,6%	98,8	16,9%	214,3	234,0	-8,4%
Despesas Operacionais	(740,4)	(667,2)	11,0%	(619,4)	19,5%	(1.359,8)	(1.285,7)	5,8%
Equivalência patrimonial	(1,3)	(0,3)	n/a	(0,5)	160,0%	(1,8)	(0,2)	n/a
Depreciação e Amortização sobre Despesas	45,4	45,8	-0,9%	46,0	-1,3%	91,4	91,3	0,1%
EBITDA	284,4	344,9	-17,5%	195,9	45,2%	480,3	505,8	-5,0%
Margem EBITDA	10,5%	12,7%	-2,2 p.p	8,8%	1,7 p.p	9,8%	10,3%	-0,5 p.p

Dívida, Capitalização e Caixa

Encerramos o 2T26 com R\$ 2,1 bilhões em caixa e dobramos a posição de caixa líquido na comparação anual, para R\$ 767 milhões (caixa maior que a dívida).



Capitalização (R\$ milhões)	30/06/2026	30/06/2025	Var. %
Caixa	(2.086,7)	(2.137,9)	-2,4%
Depósitos vinculados	(8,5)	(4,6)	84,8%
Aplicações Financeiras de Curto Prazo	(15,6)	(16,5)	-5,5%
Aplicações Financeiras de Longo Prazo	(4,9)	(1,3)	n/a
Endividamento Total	1.451,1	1.871,5	-22,5%
(-) Curto Prazo	77,8	601,6	-87,1%
(-) Longo Prazo	1.373,3	1.269,9	8,1%
Instrumentos Financeiros a (Receber) Pagar	(102,4)	(39,4)	n/a
(=) (Caixa) Dívida Líquidos	(767,0)	(328,2)	n/a

Adicionalmente, encerramos o 2T26 com 94,6% da dívida registrada no longo prazo e manutenção do Rating AAA Perspectiva Estável, reafirmado pela Fitch pelo 9º ano consecutivo.

Endividamento (R\$ milhões)	Indexador	Juros (a.a.)*	30/06/2026	AV%	30/06/2025	AV%	Var. %
Moeda Nacional			1.435,5	98,9%	1.316,6	70,3%	9,0%
FINEP	TR	3,30%	158,4	10,9%	94,5	5,0%	67,6%
Financ. de Trib. Estad. (PROVIN)	100% TJLP	-	46,5	3,2%	41,2	2,2%	12,9%
Financ. de Trib. Estad. (Fundopem)	IPCA/IBGE	-	28,8	2,0%	19,9	1,1%	44,7%
Instrumento de Cessão de Quotas da Pilar	100% CDI	-	1,1	0,1%	2,3	0,1%	-52,2%
Instrumento de Cessão de Quotas da Estrela	100% CDI	-	9,2	0,6%	8,4	0,4%	9,5%
Instrumento de Cessão de Quotas da Piraquê S.A	100% CDI	-	89,9	6,2%	117,9	6,3%	-23,7%
Instrumento de Cessão de Quotas da Latinex	100% CDI	-	111,3	7,7%	100,5	5,4%	10,7%
Instrumento de Cessão de Quotas da Las Acacias	100% CDI	-	6,1	0,4%	6,4	0,3%	-4,7%
Debêntures	IPCA	3,7992% e 4,1369%	984,2	67,8%	925,5	49,5%	6,3%
Moeda Estrangeira			15,6	1,1%	554,9	29,7%	-97,2%
Capital de giro (Lei nº 4.131) e exportação	USD	1,66% em 30/06/2025	-	0,0%	545,9	29,2%	-100,0%
Capital de Giro	UYU	7,50% (10,07% em 30/06/2025)	15,6	1,1%	9,0	0,5%	73,3%
TOTAL			1.451,1	100,0%	1.871,5	100,0%	-22,5%

Encerramos o período com endividamento total de R\$ 1.451,1 milhão (R\$ 1.871,5 milhão no 2T25).

Em 30 de junho de 2026, a Companhia possuía quarenta e dois contratos negociados de operações de *swap* para proteção das emissões das debêntures, com vencimentos até 17 de março de 2031, em que, na ponta ativa recebe, em média, IPCA mais taxa de juros de 4,02% a.a. e na ponta passiva paga, em média, CDI mais taxa de juros de 0,28% a.a. Os valores de referência (nocional) totalizaram R\$ 811,6 milhões para contratos já vigentes e o valor justo bruto a receber desses instrumentos derivativos em 30 de junho de 2026 totalizava R\$ 127,4 milhões.

Ao término do 2T26, o valor das debêntures estava representado por um montante de R\$ 984,2 milhões, já líquido do saldo a amortizar dos custos de transação no valor de R\$ 18,5 milhões.

Investimentos

Os investimentos totalizaram R\$ 101,8 milhões no 2T26, com destaque para projetos de automação e otimização industrial, como por exemplo nas linhas de massas no Sudeste e no Nordeste, e de biscoitos no Sudeste.

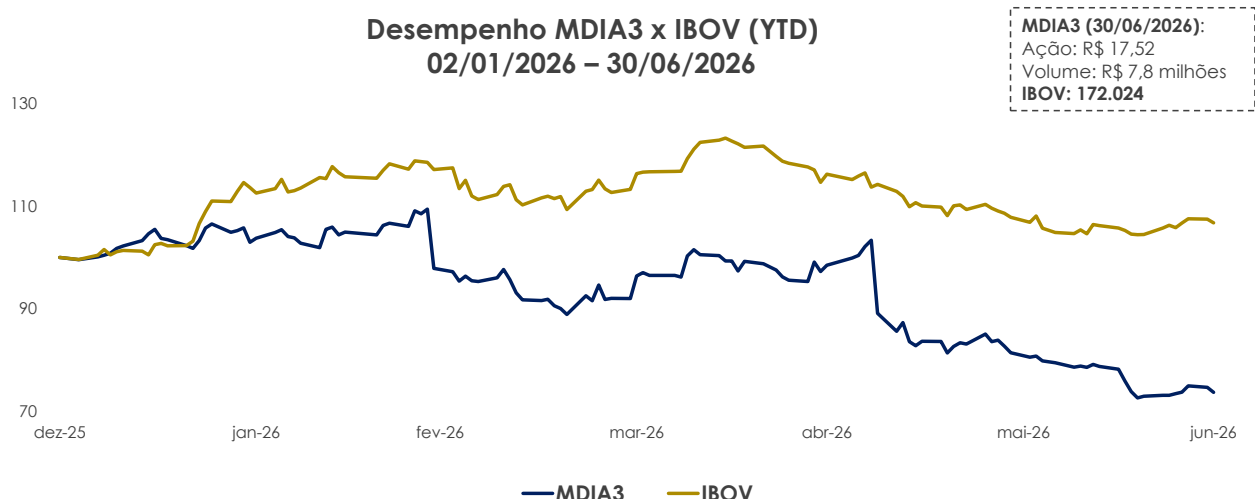
No 2T26, 74,3% dos investimentos foram destinados à manutenção e 25,7% à expansão.

Investimentos (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Instalações	5,1	3,9	30,8%	21,5	9,5	n/a
Máquinas e Equipamentos	74,4	25,1	n/a	184,2	79,0	n/a
Obras Cíveis	9,9	6,3	57,1%	32,3	24,7	30,8%
Computadores e Periféricos	2,7	2,1	28,6%	10,2	5,0	n/a
Móveis e utensílios	1,8	1,5	20,0%	4,8	2,6	84,6%
Software	7,7	12,6	-38,9%	20,0	19,6	2,0%
Outros	0,2	0,1	100,0%	0,5	1,3	-61,5%
Total	101,8	51,6	97,3%	273,5	141,7	93,0%

MERCADO DE CAPITAIS

Em **30 de junho de 2026**, havia 64.750.709 ações em circulação no mercado, 19,1% do capital total da Companhia, cotadas a **R\$ 17,52** cada.

No 2T26, o número médio de negócios com as ações MDIA3 foi de **2.312** (2.880 no 2T25) e o valor financeiro médio diário de negócios foi de **R\$ 11,0 milhões** (R\$ 14,7 milhões no 2T25).



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

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

MDIA
B3 LISTED NM

IBRA B3
IGCT B3

ISE B3
INDX B3

ICO2 B3
ITAG B3

ICON B3
SMLL B3

IGC B3
IGC-NM B3

IAGRO-FFS B3
IDIVERSA B3

ESG

A Agenda Estratégica ESG da M. Dias Branco é acompanhada por um conjunto amplo de indicadores que refletem os compromissos nos pilares ambiental, social e de governança. Neste relatório, apresentamos em destaque alguns dos principais indicadores do 2T26, enquanto o acompanhamento completo pode ser consultado em nosso site: <https://mdiasbranco.com.br/agenda-estrategica-esg/>.

Indicador	2T25	2T26	1S25	1S26	2T26 vs. 2T25	1S26 vs. 1S25	Meta 2030
 Índice de consumo de água (m³/t)	0,42	0,40	0,44	0,42	-5,1%	-4,6%	0,40
 Utilização de água de reúso e de chuva (%)	26,1%	25,7%	23,9%	26,3%	-0,4 p.p.	+2,4 p.p.	30%
 Resíduos enviados para aterros (t)	230,23	76,72	510,78	174,95	-66,7%	-65,7%	0
 Utilização de energia renovável do escopo 2 (%)	75,3%	87,3%	73,7%	86,2%	+12,0 p.p.	+12,5 p.p.	90%
 Mulheres na liderança (%)	28,5%	31,4%	28,5%	31,4%	+2,9 p.p.	+2,9 p.p.	40%

Obs.: As informações apresentadas possuem caráter preliminar, uma vez que a asseguuração independente dos resultados ocorre ao final do exercício, estando, portanto, sujeitas a revisões decorrentes dos processos de apuração, validação e atualização dos dados.

No pilar ambiental, houve avanço na eficiência do consumo de água, refletindo melhorias na gestão da disponibilidade hídrica das operações e a manutenção dos resultados do sistema de reúso da unidade de Maracanaú.

A redução da disposição de resíduos em aterro no período avaliado decorre, principalmente, da evolução das unidades Moinho Dias Branco (Fortaleza) e Grande Moinho Aratu (Salvador), fruto de adequações nas rotinas operacionais e melhorias na segregação de resíduos, ampliando a destinação ambientalmente adequada dos materiais gerados e tratamento interno de resíduos orgânicos do refeitório e cozinha.

Em relação às mudanças climáticas, houve avanço na utilização de energia renovável do escopo 2*, sustentado por novos contratos e pela continuidade de projetos de autoprodução, além do avanço nas ações de otimização do consumo de gases refrigerantes nas operações industriais do escopo 1, contribuindo para a meta de redução das emissões de gases de efeito estufa.

No pilar social, o crescimento da participação de mulheres em cargos de liderança reflete o fortalecimento das práticas de equidade de gênero e o avanço das iniciativas voltadas à promoção de um ambiente diverso e inclusivo.

ISE B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3

CDP^{A-}
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

*Os escopos classificam as emissões de gases de efeito estufa: Escopo 1 refere-se às emissões diretas, de fontes que são de propriedade ou estão sob controle da empresa, e Escopo 2 refere-se às emissões de energia e vapor adquirida e consumida pela empresa.

Destaques 2T26



Moinho Rolândia (PR) conquista o status de Aterro Zero

A unidade de Rolândia (PR) passou a destinar 100% dos seus resíduos para alternativas ambientalmente adequadas, sem envio a aterros sanitários. Com essa conquista, a Companhia alcança a marca de 11 unidades Aterro Zero, reforçando seu compromisso com a redução, reutilização, reciclagem e recuperação de materiais.



Diretora da M. Dias Branco participa de livro sobre sustentabilidade e liderança feminina

Andréa Nogueira, Diretora Executiva de Gente, Gestão e Sustentabilidade, é coautora do livro “Mulheres na Sustentabilidade”, obra que reúne histórias e experiências de lideranças femininas em torno da agenda ESG. A publicação destaca a sustentabilidade como estratégia de negócio e incentiva o protagonismo feminino na transformação das organizações.



M. Dias Branco mantém nota A do CDP em engajamento de fornecedores

Pelo segundo ano consecutivo, a Companhia recebeu a nota A do CDP em engajamento de fornecedores na agenda climática. O reconhecimento reforça o compromisso da M. Dias Branco com a gestão de emissões, a transparência e o desenvolvimento sustentável em toda a cadeia de valor.



M. Dias Branco leva experiência ESG e engajamento de fornecedores a eventos do setor

A Companhia participou de fóruns sobre cadeia de suprimentos e sustentabilidade, apresentando iniciativas voltadas ao engajamento de fornecedores, à economia circular e à integração da agenda ESG aos negócios. A participação reforça o valor da colaboração na cadeia para impulsionar resultados sustentáveis e de longo prazo.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

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

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

Demonstração do Resultado

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	2.699,3	2.723,4	-0,9%	2.217,3	21,7%	4.916,6	4.932,3	-0,3%
CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(1.891,1)	(1.950,7)	-3,1%	(1.598,4)	18,3%	(3.489,5)	(3.573,1)	-2,3%
SUBVENÇÕES PARA INVESTIMENTOS ESTADUAIS	115,5	136,9	-15,6%	98,8	16,9%	214,3	234,0	-8,4%
LUCRO BRUTO	923,7	909,6	1,6%	717,7	28,7%	1.641,4	1.593,2	3,0%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(740,4)	(667,2)	11,0%	(619,4)	19,5%	(1.359,8)	(1.285,7)	5,8%
Despesas de vendas	(562,9)	(505,7)	11,3%	(482,9)	16,6%	(1.045,9)	(958,0)	9,2%
Despesas administrativas e gerais	(130,2)	(109,7)	18,7%	(113,8)	14,3%	(244,0)	(227,0)	7,5%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(47,4)	(51,8)	-8,6%	(22,7)	n/a	(69,9)	(100,7)	-30,6%
RESULTADO ANTES DAS RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTOS	183,3	242,4	-24,4%	98,3	86,5%	281,6	307,5	-8,4%
Receitas Financeiras	84,2	94,1	-10,5%	89,1	-5,5%	173,3	179,2	-3,3%
Despesas Financeiras	(45,4)	(51,0)	-11,0%	(41,6)	9,1%	(87,0)	(97,4)	-10,7%
Ganhos (perdas) em operações financeiras	(23,9)	(61,4)	-61,1%	(28,9)	-17,3%	(52,8)	(94,6)	-44,2%
RESULTADO OPERACIONAL APÓS RESULTADO FINANCEIRO	198,2	224,1	-11,6%	116,9	69,5%	315,1	294,7	6,9%
Resultado de equivalência patrimonial	(1,3)	(0,3)	n/a	(0,5)	n/a	(1,8)	(0,2)	n/a
RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	196,9	223,8	-12,0%	116,4	69,2%	313,3	294,5	6,4%
Imposto de renda e contribuição social	(28,0)	(7,4)	n/a	(10,1)	n/a	(38,1)	(8,7)	n/a
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO / PERÍODO	168,9	216,4	-22,0%	106,3	58,9%	275,2	285,8	-3,7%

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)	M. DIAS (Consolidado)				
	30/06/2026	30/06/2025	Var. %	31/12/2025	Var. %
ATIVO					
CIRCULANTE	6.126,1	5.910,5	3,6%	5.831,0	5,1%
Caixa e equivalentes de caixa	2.086,7	2.137,9	-2,4%	1.888,3	10,5%
Depósitos vinculados	8,5	4,6	84,8%	14,3	-40,6%
Contas a receber de clientes	1.711,2	1.705,4	0,3%	1.843,6	-7,2%
Estoques	1.846,6	1.635,9	12,9%	1.675,4	10,2%
Tributos a recuperar	271,6	241,4	12,5%	230,6	17,8%
Imposto de renda e contribuição social	90,0	68,3	31,8%	83,8	7,4%
Aplicações financeiras	15,6	16,5	-5,5%	16,4	-4,9%
Instrumentos financeiros derivativos	26,5	41,7	-36,5%	17,4	52,3%
Despesas antecipadas	21,7	21,2	2,4%	23,3	-6,9%
Outros ativos circulantes	47,7	37,6	26,9%	37,9	25,9%
NÃO CIRCULANTE	6.934,4	6.793,7	2,1%	6.728,3	3,1%
Realizável a longo prazo	731,0	682,9	7,0%	655,6	11,5%
Aplicações financeiras	4,9	1,3	n/a	4,6	6,5%
Depósitos judiciais	274,5	260,7	5,3%	256,6	7,0%
Contas a receber de clientes	-	2,0	-100,0%	-	n/a
Tributos a recuperar	200,2	203,7	-1,7%	160,8	24,5%
Imposto de renda e contribuição social	55,7	51,2	8,8%	53,6	3,9%
Instrumentos financeiros derivativos	89,9	43,5	n/a	63,1	42,5%
Ativo de indenização	78,7	98,3	-19,9%	94,6	-16,8%
Outros ativos não circulantes	27,1	22,2	22,1%	22,3	21,5%
Investimentos	28,0	30,9	-9,4%	29,7	-5,7%
Propriedades para investimento	55,1	55,6	-0,9%	55,4	-0,5%
Imobilizado	3.709,0	3.613,8	2,6%	3.571,0	3,9%
Intangível	2.411,3	2.410,5	0,0%	2.416,6	-0,2%
TOTAL DO ATIVO	13.060,5	12.704,2	2,8%	12.559,3	4,0%
PASSIVO					
CIRCULANTE	2.399,5	2.535,2	-5,4%	2.235,1	7,4%
Fornecedores	1.573,8	1.216,7	29,3%	1.418,6	10,9%
Financiamentos junto a instituições financeiras	30,2	559,3	-94,6%	21,4	41,1%
Financiamentos de impostos	19,2	14,4	33,3%	20,3	-5,4%
Financiamentos diretos	15,9	16,1	-1,2%	15,4	3,2%
Debêntures	12,5	11,8	5,9%	12,6	-0,8%
Arrendamentos	118,2	115,9	2,0%	120,9	-2,2%
Obrigações sociais e trabalhistas	323,0	273,1	18,3%	281,9	14,6%
Obrigações fiscais	121,8	117,9	3,3%	130,5	-6,7%
Imposto de renda e contribuição social	2,5	5,5	-54,5%	32,8	-92,4%
Subvenções governamentais	8,0	3,6	n/a	8,7	-8,0%
Instrumentos financeiros derivativos	14,0	45,8	-69,4%	30,0	-53,3%
Outros passivos circulantes	160,4	155,1	3,4%	142,0	13,0%
NÃO CIRCULANTE	2.174,9	2.028,8	7,2%	2.086,0	4,3%
Financiamentos junto a instituições financeiras	143,8	90,1	59,6%	129,7	10,9%
Financiamentos de impostos	56,1	46,7	20,1%	52,6	6,7%
Financiamentos diretos	201,8	219,4	-8,0%	229,3	-12,0%
Debêntures	971,6	913,7	6,3%	938,7	3,5%
Arrendamentos	206,8	241,3	-14,3%	201,1	2,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	352,5	289,1	21,9%	301,3	17,0%
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	211,5	195,0	8,5%	200,7	5,4%
Outros passivos não circulantes	30,8	33,5	-8,1%	32,6	-5,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.486,1	8.140,2	4,2%	8.238,2	3,0%
Capital social	2.597,7	2.597,7	0,0%	2.597,7	0,0%
Reservas de capital	59,4	47,3	25,6%	55,5	7,0%
Ajustes acumulados de conversão	0,7	3,0	-76,7%	4,0	-82,5%
Ajuste de avaliação patrimonial	22,5	(14,7)	n/a	(6,1)	n/a
Reservas de lucros	5.693,5	5.379,6	5,8%	5.695,2	0,0%
(-) Ações em tesouraria	(102,5)	(108,2)	-5,3%	(108,1)	-5,2%
Lucros acumulados	214,8	235,5	-8,8%	-	n/a
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	13.060,5	12.704,2	2,8%	12.559,3	4,0%

Demonstração do Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1S26	1S25	Var. %
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Lucro líquido antes do imposto de renda e da contribuição social	196,9	223,7	-12,0%	313,3	294,5	6,4%
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais:						
Depreciação e amortização	102,4	102,8	-0,4%	200,5	198,5	1,0%
Custo na venda de imobilizado e intangível	0,0	0,1	-100,0%	0,6	0,3	100,0%
Equivalência patrimonial	1,3	0,3	n/a	1,8	0,2	n/a
Atualização dos financiamentos, debêntures, variações cambiais ativas e passivas	28,9	(79,3)	n/a	50,5	(99,0)	n/a
Atualização de aplicações financeiras de longo prazo	(0,2)	(0,1)	100,0%	(0,3)	(0,1)	n/a
Créditos tributários e atualizações	(5,6)	(12,5)	-55,2%	(28,2)	(24,8)	13,7%
Atualização de depósitos judiciais	(3,5)	(3,3)	6,1%	(6,5)	(6,4)	1,6%
Juros apropriados sobre arrendamentos	9,5	10,5	-9,5%	19,1	21,7	-12,0%
Provisão e atualização para riscos cíveis, trabalhistas e tributários/outras	22,3	24,0	-7,1%	43,8	36,7	19,3%
Provisão (Reversão) de despesas/ativo de indenização	(1,9)	(1,2)	58,3%	(3,7)	(2,2)	68,2%
Ações outorgadas reconhecidas	5,3	3,6	47,2%	9,3	6,0	55,0%
Provisão (Reversão) para perdas esperadas de clientes	6,1	6,1	0,0%	14,6	12,2	19,7%
Provisão de Imposto de Renda sobre financiamentos	0,0	0,4	-100,0%	0,0	0,8	-100,0%
Provisão (Reversão) do valor realizável dos estoques	5,7	4,7	21,3%	10,6	7,9	34,2%
Perdas (Ganhos) dos contratos de operações com derivativos	16,2	160,6	-89,9%	23,8	235,6	-89,9%
Variações nos ativos e passivos						
(Aumento) redução em depósitos vinculados	19,2	(1,7)	n/a	5,7	1,8	n/a
(Aumento) redução em contas a receber de clientes	(128,8)	(291,7)	-55,8%	117,8	(49,5)	n/a
(Aumento) redução nos estoques	(58,2)	163,8	n/a	(170,5)	49,7	n/a
(Aumento) redução nas aplicações financeiras	0,5	0,3	66,7%	0,9	0,6	50,0%
(Aumento) redução nos impostos a recuperar	(47,6)	(44,4)	7,2%	(40,7)	(54,1)	-24,8%
(Aumento) redução em depósitos judiciais, líquidos das provisões para riscos	(29,0)	(21,8)	33,0%	(44,5)	(36,3)	22,6%
(Aumento) redução em despesas antecipadas	11,2	10,3	8,7%	1,6	2,3	-30,4%
(Aumento) redução em ativos de indenização	(0,5)	5,4	n/a	20,7	6,0	n/a
(Aumento) redução em outros ativos	(14,8)	0,7	n/a	(14,6)	11,0	n/a
Aumento (redução) em fornecedores	110,3	167,3	-34,1%	80,3	98,9	-18,8%
Aumento (redução) nos impostos e contribuições	11,2	6,2	80,6%	(19,1)	9,3	n/a
Aumento (redução) em obrigações sociais e trabalhistas	69,8	57,6	21,2%	41,1	112,0	-63,3%
Aumento (redução) em subvenções governamentais	(0,5)	(7,3)	-93,2%	(0,7)	(7,5)	-90,7%
Aumento (redução) em outros passivos	14,6	38,1	-61,7%	13,9	42,1	-67,0%
Juros pagos	(13,2)	(37,0)	-64,3%	(54,6)	(70,1)	-22,1%
Variações cambiais pagas	0,0	(7,2)	-100,0%	0,0	(7,2)	-100,0%
Imposto de renda e contribuição social pagos	0,0	(2,8)	-100,0%	(25,5)	(11,5)	n/a
Recebimentos (pagamentos) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(5,8)	(60,2)	-90,4%	(44,7)	(83,0)	-46,1%
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	321,8	416,0	-22,6%	516,3	696,4	-25,9%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS						
Aquisição de imobilizado e intangível	(96,0)	(68,6)	39,9%	(199,2)	(138,5)	43,8%
Amortização de dívida da aquisição de empresas	-	(0,8)	-100,0%	(8,4)	(15,8)	-46,8%
Aplicação financeira a longo prazo	-	-	n/a	(0,1)	(0,1)	0,0%
Resgate de aplicação financeira a longo prazo	0,0	-	n/a	0,1	0,1	0,0%
Disponibilidades líquidas (aplicadas) nas atividades de investimentos	(96,0)	(69,4)	38,3%	(207,6)	(154,3)	34,5%
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS						
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(30,1)	(124,1)	-75,7%	(60,3)	(145,1)	-58,4%
Financiamentos tomados	26,6	1,9	n/a	28,4	28,8	-1,4%
Pagamentos de financiamentos	(9,4)	(331,0)	-97,2%	(14,2)	(384,8)	-96,3%
Pagamentos de arrendamento	(35,3)	(26,9)	31,2%	(63,9)	(54,3)	17,7%
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamentos	(48,2)	(480,1)	-90,0%	(110,0)	(555,4)	-80,2%
Efeitos das oscilações de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa	3,0	0,2	-	(0,2)	(1,4)	-85,7%
Demonstração do aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	180,6	(133,3)	n/a	198,5	(14,7)	n/a
No início do período	1.906,2	2.271,2	-16,1%	1.888,3	2.152,6	-12,3%
No final do período	2.086,8	2.137,9	-2,4%	2.086,8	2.137,9	-2,4%
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	180,6	(133,3)	n/a	198,5	(14,7)	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.

M. Dias Branco

Sonhar, realizar, crescer

Adorita

ADRIA

Bonsabor

DELICIOSOS

Estrela

finna

FIT FOOD

ff
FORTALEZA

FRONTERA

isabela

Jasmine

ALIMENTOS
Las Acacias

Medalha de Ouro

Pelaggio

PILAR

piraquê

Predilero
Vem do Coração

Puro
Sabor

Richester

Salsitos

smart

VITARELLA



M. Dias Branco

Earnings Release
2Q26 | 1H26

MDIA3

August 13th, 2026

2Q26 | Volumes Grow for the Fourth Consecutive Quarter



▶ **477 thousand tons** sold in 2Q26, +4% vs. 2Q25;
885 thousand tons sold in 1H26, +4% vs. 1H25;



▶ **R\$ 2.7 billion** in 2Q26, -1% vs. 2Q25;
R\$ 4.9 billion in 1H26, -0.3% vs. 1H25;



▶ **34.2% gross margin** in 2Q26 (33.4% in 2Q25);
33.4% gross margin in 1H26 (32.3% in 1H25);



▶ **R\$ 284 million** in 2Q26, -18% vs. 2Q25;
R\$ 480 million in 1H26, -5% vs. 1H25;



▶ **R\$ 169 million** in 2Q26, -22% vs. 2Q25;
R\$ 275 million in 1H26, -4% vs. 1H25;



▶ **R\$ 322 million** in 2Q26, with a net cash position (0.7x EBITDA);
R\$ 516 million in 1H26.

WEBINAR 2Q26

August 14th, 2026

11 AM (Brasília time) | 10 AM (New York time)

Zoom Meetings: [Click Here](#)

Youtube: [Click Here](#)

MDIA3

Closing on 06/30/2026

Share Price: R\$ 17.52 per share

Market Cap: R\$ 5.9 billion

IR CONTACT

Gustavo Lopes Theodozio

Vice-President of Investments and Controllershship and Investor Relations Director

Fabio Cefaly

New Business and Investor Relations Officer

Rodrigo Ishiwa

Executive Investor Relations Manager

Everlene Pessoa

Investor Relations Specialist

Lucas Laport

Investor Relations Assistant

Contact: ri@mdiasbranco.com.br



ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

MDIA3, the Brazilian leader in the Cookies & Crackers, Pasta, granola and healthy cookies segments, presents its results for the **second quarter of 2026 (2Q26)** and the **first half of 2026 (1H26)**.

Financial and Operating Results	2Q26	2Q25	Var. %	1Q26	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Net Revenue (R\$ million)	2,699.3	2,723.4	-0.9%	2,217.3	21.7%	4,916.6	4,932.3	-0.3%
Total Sales Volume (thousand tonnes)	477.3	457.3	4.4%	407.5	17.1%	884.8	851.5	3.9%
Net Income (R\$ million)	168.9	216.4	-22.0%	106.3	58.9%	275.2	285.8	-3.7%
EBITDA (R\$ million)	284.4	344.9	-17.5%	195.9	45.2%	480.3	505.8	-5.0%
EBITDA Margin	10.5%	12.7%	-2.2 p.p	8.8%	1.7 p.p	9.8%	10.3%	-0.5 p.p
Net (Cash) Debt (R\$ million)	(767.0)	(328.2)	133.7%	(688.0)	11.5%	(767.0)	(328.2)	133.7%
Net (Cash) Debt / EBITDA (last 12 months)	(0.7)	(0.3)	n/a	(0.6)	16.7%	(0.7)	(0.3)	133.3%
Capex (R\$ million)	101.8	51.6	97.3%	171.7	-40.7%	273.5	141.7	93.0%
Net Cash generated from operating activities	321.8	416.0	-22.6%	194.5	65.4%	516.3	696.4	-25.9%

We closed 2Q26 with the fourth consecutive quarter of sales volume growth, even in a pressured consumption environment. This performance reinforces the resilience of the business, the strength of our brands and our competitive advantages. Disciplined execution, combined with the investments under way, created the conditions for us to gain market share and sustain sales volume growth.

Despite lower average prices in commodity-linked categories, volume growth and lower variable costs drove gross margin expansion to 34.2% and higher gross profit year over year. At the same time, we advanced on initiatives focused on operating efficiency, centered on process simplification, the use of technology, and structural expense reduction. Although some of these projects still require investments and non-recurring implementation expenses (R\$ 12.1 million in 2Q26), the ongoing actions include the resizing of our organizational structure, with a reduction of 621 positions, and disciplined expense management in light of the current consumption environment, with lower spending on consulting, projects, and events.

We maintained a solid financial position, supported by strong cash generation and the expansion of our net cash position, ending the quarter with R\$ 2.1 billion in cash, R\$ 767 million in net cash, twice the amount recorded in the previous year, and the maintenance of our AAA Rating. In parallel, we continued to invest in the modernization and productivity of our industrial operations, with R\$ 273.5 million invested in the first half of the year, with emphasis on automation projects at our plants and other initiatives aimed at increasing operational efficiency.

Net Revenue

Net revenue, volume and price	2Q26	2Q25	Var. %	1Q26	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Volume (thousand tons)	477.3	457.3	4.4%	407.5	17.1%	884.8	851.5	3.9%
Price (R\$/Kg)	5.7	6.0	-5.0%	5.4	4.0%	5.6	5.8	-4.0%
Net Revenue (R\$ million)	2,699.3	2,723.4	-0.9%	2,217.3	21.7%	4,916.6	4,932.3	-0.3%
Core Products*	2,088.5	2,127.1	-1.8%	1,667.4	25.3%	3,755.9	3,809.3	-1.4%
Wheat Mills and Refining of Vegetable Oils**	452.3	455.3	-0.7%	428.8	5.5%	881.1	872.4	1.0%
Adjacencies***	158.5	141.0	12.4%	121.1	30.9%	279.6	250.6	11.6%

*Cookies and Crackers, Pasta and Margarine;

**Wheat Flour, Bran and Industrial Vegetable Shortening;

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

Improvements in execution and the continuous effort to capture productivity and efficiency gains were key drivers of sales volume growth for the fourth consecutive quarter.

The 5% decline in the average price compared with 2Q25 was driven by lower prices in commodity-linked categories, such as wheat flour and certain types of Pasta. Even with the lower average price, sales volume growth combined with lower costs led to the expansion of our gross margin from 33.4% in 2Q25 to 34.2% in 2Q26, with R\$ 923.7 million in gross profit (R\$ 909.6 million in 2Q25). Compared with 1Q26, the higher average price resulted from an improved mix, with a good performance in Cookies & Crackers and in Adjacencies.

In **Core Products**, the revenue decline vs. 2Q25 was mainly due to the 1% decrease in sales volumes in the Cookies & Crackers and Pasta markets and to lower prices in Pasta. Even so, M. Dias Branco posted market share gains compared with the previous year.

In addition, we strengthened our trade marketing initiatives with the “More than 1,000 Prizes for You” campaign; the São João activations and the World Cup campaign, which combined product launches, in-store activations and promotions.

The “More than 1,000 Prizes for You” promotional campaign had nationwide reach and was executed across all channels, stimulating sell-out through point-of-sale activations. More than 7,000 stores were activated, with higher sell-out compared with the same period of the previous year and more than 1,000 prizes awarded, including gift cards, cars and motorcycles.



In the São João activations, we strengthened our brands' presence at points of sale, with robust execution through materials that increase portfolio visibility at the moment of purchase, mega displays that expand brand presence and product availability in stores, and themed stands that recreate the atmosphere of the June festivities and encourage purchase.



In marketing, we launched the “Todo Lar Tem Vita” campaign, Vitarella’s new positioning, featuring the singer João Gomes, from Pernambuco, as brand ambassador, aired on open TV, radio and digital channels.

The campaign gained scale during the June festivities period with the São João Gomes project, with editions in Recife, Fortaleza, Salvador and São Paulo, and was accompanied by the launch of a special product line inspired by typical Northeastern flavors.

The launches included the Canjica-flavored Wafer, the Cocada-flavored Cookie, the Peanut-flavored D-Tone, the Bolinho Treloso corn-flavored cake and Vitarella Instant Noodles in the Escondidinho de Carne de Sol and Baião de Dois flavors, reinforcing the brand’s regional identity and capturing the seasonality of the period.



In **Wheat Mills and Refining of Vegetable Oils**, sold mainly through the Food Service channel, we increased sales volume compared with the previous year, maintaining consistent execution of the commercial plan, but with lower prices as a result of the decline in wheat prices over the same period.

With the goal of adding value to wheat bran, in July we launched the **Gran Farelo** brand, positioning the product as a strategic ingredient for the animal protein chain, with exclusive valve packaging, nationwide distribution and the quality attributes provided by our vertical integration.



Adjacencies posted double-digit growth year over year for the eighth consecutive quarter, reaching 5.9% of M. Dias Branco’s total net revenue. Snacks and healthy products remained the key highlights, supported by the greater effectiveness of commercial initiatives focused on sell-out.

In **Snacks**, performance was driven by the expansion of the portfolio and by commercial initiatives associated with the 2026 World Cup, with emphasis on the Frontera and Piraquê brands. The result also reflected the execution of trade marketing actions at points of sale, including promotional activations, giveaways and tasting events.



In **Healthy**, growth was driven by the maturation of the launches carried out in recent quarters, with emphasis on protein granolas, contributing to *market share* gains both versus 2Q25 and versus 1Q26.

Compared with 1Q26, net revenue increased, mainly reflecting the more favorable seasonality of the period, traditionally marked by a recovery in sales volumes after the beginning of the year.

Cookies & Crackers and Pasta Markets (the information below refers to the markets and not to M. Dias Branco's results)

In 2Q26, the consumption environment remained pressured.

Year over year, both Cookies & Crackers and the Pasta market declined 1% in volume.

In Cookies & Crackers, the contraction was concentrated in more price-sensitive categories, particularly in the Northeast region. On the other hand, higher value-added categories grew, with emphasis on filled cookies. In Pasta, the decline was concentrated in the Southeast and Midwest regions.

Even in this more pressured consumption environment, the Company continued to gain market share year over year, reinforcing the consistency of its commercial execution.

COOKIES & CRACKERS				PASTA			
		2Q26 vs. 2Q25	2Q26 vs. 1Q26			2Q26 vs. 2Q25	2Q26 vs. 1Q26
	Value Sold	+5%	+5%		Value Sold	-1%	+12%
	Volume Sold	-1%	+4%		Volume Sold	-1%	+13%
	Units Sold	+1%	+4%		Units Sold	-1%	+13%
	Average Price (R\$/Kg)	+6%	+1%		Average Price (R\$/Kg)	0%	0%

Source: Cookies & Crackers: Apr-Jun/26 vs. Jan-Mar/26 and vs. Apr-Jun/25, Nielsen – Market Track, Total Brazil INA+C&C; Pasta: May-Jun/26 vs. Jan-Feb/26 and vs. May-Jun/25, Nielsen – Retail, Total Brazil INA+C&C.

Costs

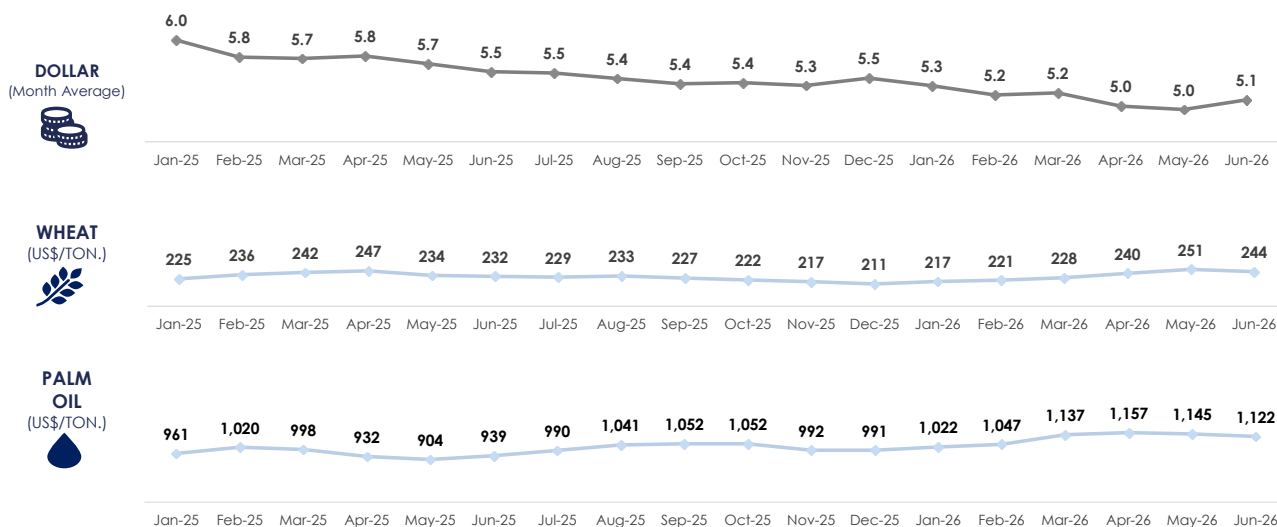
COGS (R\$ million)	2Q26	% Net Rev.	2Q25	% Net Rev.	Var. %	1Q26	% Net Rev.	Var. %	1H26	% Net Rev.	1H25	% Net Rev.	Var. %
Raw material	1,173.0	43.5%	1,267.3	46.5%	-7.4%	992.3	44.8%	18.2%	2,165.3	44.0%	2,311.8	46.9%	-6.3%
Packages	190.0	7.0%	182.0	6.7%	4.4%	151.8	6.8%	25.2%	341.8	7.0%	327.4	6.6%	4.4%
Labor	274.1	10.2%	253.6	9.3%	8.1%	235.8	10.6%	16.2%	509.9	10.4%	466.4	9.5%	9.3%
Indirect costs	192.7	7.1%	186.3	6.8%	3.4%	162.7	7.3%	18.4%	355.4	7.2%	343.4	7.0%	3.5%
Depreciation and amortization	57.0	2.1%	57.0	2.1%	0.0%	52.1	2.3%	9.4%	109.1	2.2%	107.2	2.2%	1.8%
Other	4.3	0.2%	4.5	0.2%	-4.4%	3.7	0.2%	16.2%	8.0	0.2%	16.9	0.3%	-52.7%
Total	1,891.1	70.1%	1,950.7	71.6%	-3.1%	1,598.4	72.1%	18.3%	3,489.5	71.0%	3,573.1	72.4%	-2.3%

In 2Q26, the cost of goods sold (COGS) declined 3.1% compared with 2Q25, even with the 4.4% increase in sales volume, mainly reflecting the 7.4% decrease in raw material costs.

In packaging, the increase in costs is mostly explained by higher sales volume, and the remaining costs rose in line with the IPCA inflation index.

Compared with 1Q26, COGS increased 18.3%, mainly explained by the seasonality of the period, with higher production and sales volumes.

Market Price - Wheat and Palm Oil



*Source: Wheat - SAFRAS & Mercado; Palm Oil - Bursa; Dollar: Banco Central.

Note: In line with the information used by the market, we now disclose for palm oil the price traded on the Bursa Malaysia Derivatives Exchange (BMD), the world's main exchange for crude palm oil futures contracts. The historical series can be accessed on our Investor Relations website: <https://ri.mdiasbranco.com.br/>.

The increase in commodity costs in US\$ in 2Q26 vs. 1Q26 reflected greater pressure on agricultural inputs, driven by higher fertilizer and fuel costs, as well as concerns over adverse weather conditions in key producing regions, which increased risks to global agricultural supply. In addition, commodity-specific factors contributed to keeping prices at elevated levels throughout the period.

Vertical Integration

In 2Q26, vertical integration was 98.2% for flour and 100% for Industrial vegetable shortening.



Wheat flour

	Own Production	External Source	Sale	Internal Consumption
2Q26	98.2%	1.8%	43.6%	56.4%
1Q26	99.1%	0.9%	47.0%	53.0%
2Q25	99.6%	0.4%	40.8%	59.2%



Vegetable shortening

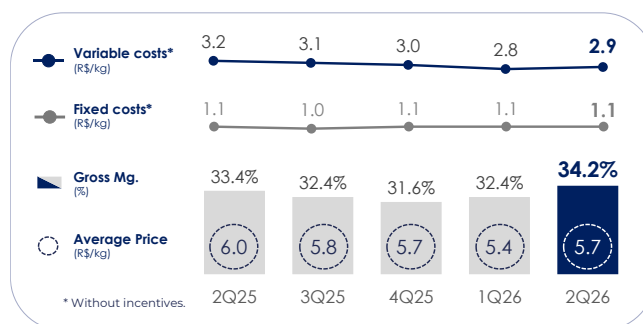
	Own Production	External Source	Sale	Internal Consumption
2Q26	100.0%		51.3%	48.7%
1Q26	100.0%		46.3%	53.7%
2Q25	99.9%		51.1%	48.9%

Gross Profit and Gross Margin

Gross profit totaled R\$ 923.7 million in 2Q26, with a gross margin of 34.2% (33.4% in 2Q25 and 32.4% in 1Q26).

The gross margin increase in 2Q26 vs. 2Q25 reflects the reduction in variable costs, from R\$ 3.2/kg in 2Q25 to R\$ 2.9/kg in 2Q26, and sales volume growth.

Gross profit includes state investment grants of R\$ 115.5 million in 2Q26 (R\$ 136.9 million in 2Q25), which are recognized in the income statement in compliance with CPC 07 – Government Grants.



Operating Expenses

We present selling, general and administrative expenses (SG&A) and, separately, other operating expenses (donations, taxes, depreciation and amortization and others):

Operating Expenses (R\$ million)	2Q26	% NR	2Q25	% NR	Var. %	1Q26	% NR	Var. %	1H26	% NR	1H25	% NR	Var. %
Selling	534.3	19.8%	476.7	17.5%	12.1%	453.8	20.5%	17.7%	988.1	20.1%	900.2	18.3%	9.8%
Administrative	111.6	4.1%	88.6	3.3%	26.0%	96.7	4.4%	15.4%	208.2	4.2%	181.5	3.7%	14.7%
(SG&A)	645.9	23.9%	565.3	20.8%	14.3%	550.5	24.8%	17.3%	1,196.3	24.3%	1,081.7	22.0%	10.6%
Donations	4.2	0.2%	6.9	0.3%	-39.1%	2.6	0.1%	61.5%	6.9	0.1%	17.3	0.4%	-60.1%
Taxes	9.2	0.3%	9.3	0.3%	-1.1%	8.5	0.4%	8.2%	17.7	0.4%	17.1	0.3%	3.5%
Depreciation and amortization	45.4	1.7%	45.8	1.7%	-0.9%	46.0	2.1%	-1.3%	91.4	1.9%	91.3	1.9%	0.1%
Other operating expenses/(revenue)	35.7	1.3%	39.9	1.5%	-10.5%	11.8	0.5%	n/a	47.5	1.0%	78.3	1.6%	-39.3%
TOTAL	740.4	27.4%	667.2	24.5%	11.0%	619.4	27.9%	19.5%	1,359.8	27.7%	1,285.7	26.2%	5.8%

In 2Q26, SG&A totaled R\$ 645.9 million (+14.3% vs. 2Q25), mainly reflecting:

- growth in sales volumes (+4.4%);
- non-recurring expenses related to the Acelera Project of R\$ 12.1 million, referring to the transfer of administrative processes to an external service provider;
- higher diesel prices in logistics expenses, with an impact of R\$ 5.6 million in 2Q26;
- commercial activations related to the World Cup;
- impact of R\$ 4.5 million arising from the implementation of the annual wage adjustments in different periods, with the 2025 adjustment taking place in 3Q25 and the 2026 adjustment in 2Q26.

In marketing and trade marketing, the period was marked by the "Todo Lar tem Vita" campaign, by point-of-sale activations in the São João and World Cup initiatives, and by the continuation of the "More than 1,000 Prizes for You" promotion.

The "Todo Lar tem Vita" campaign marks Vitarella's new positioning, reinforcing the brand's presence in Brazilian homes and its connection with moments of togetherness, affection and tradition. With João Gomes as brand ambassador, the campaign highlights the brand's Northeastern roots and seeks to strengthen its national relevance, presenting Vitarella as a complete brand, present in different consumption occasions and in consumers' affective memory.

Financial Result

Financial Result (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. %	1Q26	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Financial Revenue	84.2	94.1	-10.5%	89.1	-5.5%	173.3	179.2	-3.3%
Financial Expenses	(45.4)	(51.0)	-11.0%	(41.6)	9.1%	(87.0)	(97.4)	-10.7%
Gains (losses) on financial transactions	(23.9)	(61.4)	-61.1%	(28.9)	-17.3%	(52.8)	(94.6)	-44.2%
TOTAL	14.9	(18.3)	-181.4%	18.6	-19.9%	33.5	(12.8)	-361.7%

The financial result was positive at R\$ 14.9 million in 2Q26, supported by the net cash position of R\$ 767 million. Compared with 2Q25, the improvement mainly resulted from lower financial expenses after the settlement of the foreign currency debt and the *swap* effects related to this transaction. Compared with 1Q26, the result was impacted by lower gains on financial investments, reflecting the decline in the CDI rate in the period.

Income Taxes

We ended 2Q26 with an income tax and social contribution provision of R\$ 28.0 million and an effective tax rate of 14.2%.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. %	1Q26	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Income and Social Contribution Taxes	28.0	36.6	-23.5%	10.1	177.2%	38.1	40.4	-5.7%
Income Tax Incentive	0.0	(29.2)	-100.0%	0.0	n/a	0.0	(31.7)	-100.0%
TOTAL	28.0	7.4	278.4%	10.1	177.2%	38.1	8.7	n/a

Goodwill

Since 2020, as a result of the merger of Piraquê, approved on December 27, 2019, the Company began the tax amortization of the goodwill recognized in the acquisition, currently represented by the amount of R\$ 294.2 million, which will be amortized over a minimum period of five years. This amount considers the portion of the acquisition price effectively paid to date (acquisition value of R\$ 1.5 billion, less the retained portion of the acquisition price of R\$ 97.8 million); however, the total goodwill from the transaction expected to be used is estimated at R\$ 361.6 million.

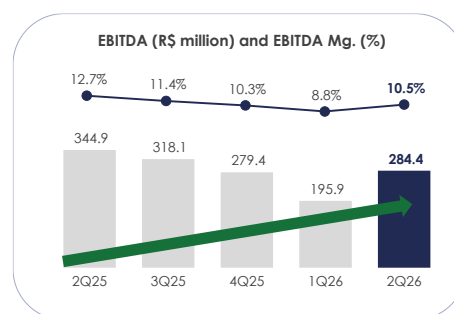
With the merger of Latinex into Jasmine, approved on August 1, 2023, Jasmine began, as of September, the tax amortization of the goodwill recognized in the acquisition, in the amount of R\$ 156.1 million. The amortization will take place over a minimum period of ten years.

In 2Q26, a tax benefit of R\$ 3.6 million was recognized as a result of this amortization.

EBITDA and Net Income

In 2Q26, EBITDA was R\$ 284.4 million, with an EBITDA margin of 10.5%, and net income was R\$ 168.9 million.

It is important to recall that EBITDA of R\$ 284.4 million was unfavorably impacted by R\$ 17.7 million related to the Acelera Project and to the increase in diesel prices, mentioned previously.



EBITDA FROM NET INCOME

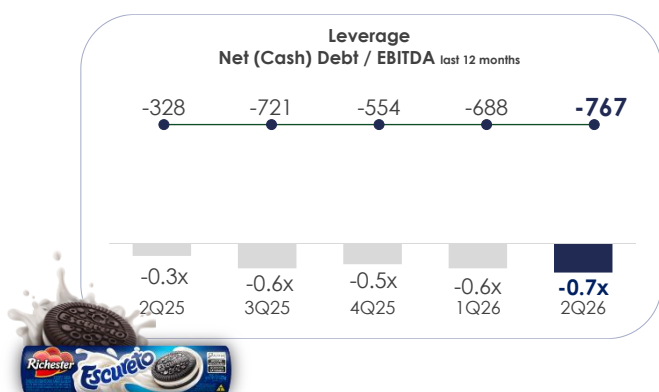
EBITDA CONCILIATION (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. %	1Q26	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Net Profit	168.9	216.4	-22.0%	106.3	58.9%	275.2	285.8	-3.7%
Income Tax and Social Contribution	28.0	36.6	-23.5%	10.1	n/a	38.1	40.4	-5.7%
Income Tax Incentive	0.0	(29.2)	-100.0%	0.0	n/a	0.0	-31.7	-100.0%
Financial Revenue	(84.2)	(94.1)	-10.5%	(89.1)	-5.5%	(173.3)	(179.2)	-3.3%
Financial Expenses	45.4	51.0	-11.0%	41.6	9.1%	87.0	97.4	-10.7%
Gains (losses) on financial transactions	23.9	61.4	-61.1%	28.9	-17.3%	52.8	94.6	-44.2%
Depreciation and Amortization of cost of goods	57.0	57.0	0.0%	52.1	9.4%	109.1	107.2	1.8%
Depreciation and Amortization of expenses	45.4	45.8	-0.9%	46.0	-1.3%	91.4	91.3	0.1%
EBITDA	284.4	344.9	-17.5%	195.9	45.2%	480.3	505.8	-5.0%
EBITDA Margin	10.5%	12.7%	-2.2 p.p	8.8%	1.7 p.p	9.8%	10.3%	-0.5 p.p

EBITDA FROM NET REVENUE

EBITDA CONCILIATION (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. %	1Q26	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Net Revenue	2,699.3	2,723.4	-0.9%	2,217.3	21.7%	4,916.6	4,932.3	-0.3%
Cost of goods sold	(1,891.1)	(1,950.7)	-3.1%	(1,598.4)	18.3%	(3,489.5)	(3,573.1)	-2.3%
Depreciation and Amortization of cost of goods	57.0	57.0	0.0%	52.1	9.4%	109.1	107.2	1.8%
Tax Incentive (ICMS)	115.5	136.9	-15.6%	98.8	16.9%	214.3	234.0	-8.4%
Operating Expenses	(740.4)	(667.2)	11.0%	(619.4)	19.5%	(1,359.8)	(1,285.7)	5.8%
Equity in net income of subsidiaries	(1.3)	(0.3)	n/a	(0.5)	160.0%	(1.8)	(0.2)	n/a
Depreciation and Amortization of expenses	45.4	45.8	-0.9%	46.0	-1.3%	91.4	91.3	0.1%
EBITDA	284.4	344.9	-17.5%	195.9	45.2%	480.3	505.8	-5.0%
EBITDA Margin	10.5%	12.7%	-2.2 p.p	8.8%	1.7 p.p	9.8%	10.3%	-0.5 p.p

Debt, Capitalization and Cash

We ended 2Q26 with R\$ 2.1 billion in cash and doubled our net cash position year over year, to R\$ 767 million (cash higher than debt).



Capitalization (R\$ million)	06/30/2026	06/30/2025	Var. %
Cash	(2,086.7)	(2,137.9)	-2.4%
Linked deposits	(8.5)	(4.6)	84.8%
Financial Investments Short Term	(15.6)	(16.5)	-5.5%
Financial Investments Long Term	(4.9)	(1.3)	n/a
Total Indebtedness	1,451.1	1,871.5	-22.5%
(-) Short Term	77.8	601.6	-87.1%
(-) Long Term	1,373.3	1,269.9	8.1%
(-) Derivatives Financial Instruments	(102.4)	(39.4)	n/a
(=) (Cash) Net Debt	(767.0)	(328.2)	n/a

In addition, we ended 2Q26 with 94.6% of our debt classified as long term and maintained our AAA Rating with a Stable Outlook, reaffirmed by Fitch for the 9th consecutive year.

Consolidated Debt (R\$ million)	Index	Interest (year)	06/30/2026	% Debt	06/30/2025	% Debt	Var. %
Domestic Currency			1,435.5	98.9%	1,316.6	70.3%	9.0%
FINEP	TR	3.30%	158.4	10.9%	94.5	5.0%	67.6%
(PROVIN) Financing of state taxes	100% TJLP	-	46.5	3.2%	41.2	2.2%	12.9%
(FUNDOPEM) Financing of state taxes	IPCA/IBGE	-	28.8	2.0%	19.9	1.1%	44.7%
Investment of assignment of Pilar's shares	100% CDI	-	1.1	0.1%	2.3	0.1%	-52.2%
Investment of assignment of Estrela's shares	100% CDI	-	9.2	0.6%	8.4	0.4%	9.5%
Investment of assignment of Piraguê's shares	100% CDI	-	89.9	6.2%	117.9	6.3%	-23.7%
Investment of assignment of Latinex's shares	100% CDI	-	111.3	7.7%	100.5	5.4%	10.7%
Investment of assignment of Las Acacias' shares	100% CDI	-	6.1	0.4%	6.4	0.3%	-4.7%
Debentures	IPCA	3.7992% and 4.1369%	984.2	67.8%	925.5	49.5%	6.3%
Foreign Currency			15.6	1.1%	554.9	29.7%	-97.2%
Working Capital (Law 4,131) and export	USD	1.66% on 06/30/2025	-	0.0%	545.9	29.2%	-100.0%
Working Capital	UYU	7.50% (10.07% on 06/30/2025)	15.6	1.1%	9.0	0.5%	73.3%
TOTAL			1,451.1	100.0%	1,871.5	100.0%	-22.5%

We ended the period with total debt of R\$ 1,451.1 million (R\$ 1,871.5 million in 2Q25).

On June 30, 2026, the Company had forty-two swap contracts in place to hedge its debenture issuances, maturing through March 17, 2031, under which, on the asset leg, it receives on average IPCA plus an interest rate of 4.02% p.a. and, on the liability leg, it pays on average CDI plus an interest rate of 0.28% p.a. The notional reference amounts totaled R\$ 811.6 million for contracts already in effect, and the gross fair value receivable from these derivative instruments on June 30, 2026 totaled R\$ 127.4 million.

At the end of 2Q26, debentures were represented by an amount of R\$ 984.2 million, already net of the outstanding balance of transaction costs to be amortized of R\$ 18.5 million.

Investments

Investments totaled R\$ 101.8 million in 2Q26, with emphasis on industrial automation and optimization projects, such as those in the Pasta lines in the Southeast and Northeast regions and in the Cookies & Crackers lines in the Southeast.

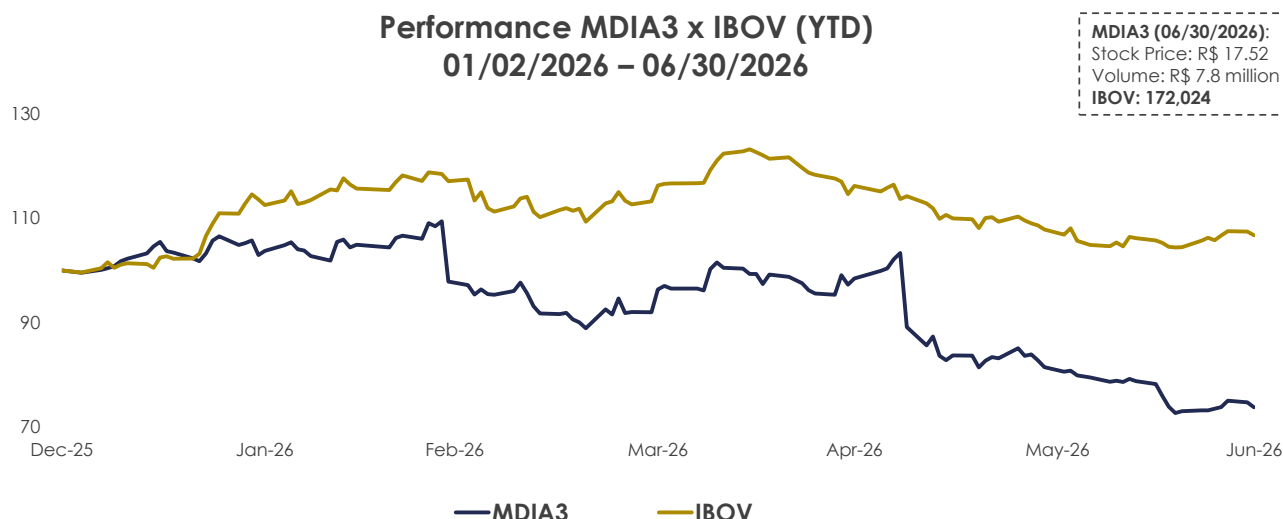
Investments (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Buildings	5.1	3.9	30.8%	21.5	9.5	n/a
Machinery and equipment	74.4	25.1	n/a	184.2	79.0	n/a
Construction in progress	9.9	6.3	57.1%	32.3	24.7	30.8%
IT Equipment	2.7	2.1	28.6%	10.2	5.0	n/a
Furniture and Fixtures	1.8	1.5	20.0%	4.8	2.6	84.6%
Software	7.7	12.6	-38.9%	20.0	19.6	2.0%
Others	0.2	0.1	100.0%	0.5	1.3	-61.5%
Total	101.8	51.6	97.3%	273.5	141.7	93.0%

In 2Q26, 74.3% of investments were allocated to maintenance and 25.7% to expansion.

CAPITAL MARKETS

On **June 30, 2026**, there were 64,750,709 shares outstanding in the market, 19.1% of the Company's total capital, quoted at **R\$ 17.52** each.

In 2Q26, the average number of trades with MDIA3 shares was **2,312** (2,880 in 2Q25) and the average daily traded financial volume was **R\$ 11.0 million** (R\$ 14.7 million in 2Q25).



Below is the previously disclosed schedule for the distribution of monthly dividends in 2026, in accordance with the notice to shareholders of December 2025 and in line with the Company's Shareholder Remuneration Policy.

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

MDIA
B3 LISTED NM

IBRA B3
IGCT B3

ISE B3
INDX B3

ICO2 B3
ITAG B3

ICON B3
SMLL B3

IGC B3
IGC-NM B3

IAGRO-FFS B3
IDIVERSA B3

ESG

M. Dias Branco's Strategic ESG Agenda is monitored through a broad set of indicators that reflect our commitments across the environmental, social and governance pillars. In this report, we highlight some of the main indicators for 2Q26, while the complete monitoring can be consulted on our website: <https://mdiasbranco.com.br/agenda-estrategica-esg/>.

Indicator	2Q25	2Q26	1H25	1H26	2Q26 vs. 2Q25	1H26 vs. 1H25	2030 Target
 Water consumption index (m ³ /t)	0.42	0.40	0.44	0.42	-5.1%	-4.6%	0.40
 Use of reused and rainwater (%)	26.1%	25.7%	23.9%	26.3%	-0.4 p.p.	+2.4 p.p.	30%
 Waste sent to landfills (t)	230.23	76.72	510.78	174.95	-66.7%	-65.7%	0
 Use of renewable energy in scope 2 (%)	75.3%	87.3%	73.7%	86.2%	+12.0 p.p.	+12.5 p.p.	90%
 Women in leadership positions (%)	28.5%	31.4%	28.5%	31.4%	+2.9 p.p.	+2.9 p.p.	40%

Note: The information presented is preliminary, since the independent assurance of the results takes place at the end of the fiscal year and, therefore, it is subject to revisions arising from the data calculation, validation and updating processes.

In the environmental pillar, there was progress in water consumption efficiency, reflecting improvements in the management of water availability in our operations and the maintenance of the results of the water reuse system at the Maracanaú unit.

The reduction in waste sent to landfills in the period assessed mainly results from the progress at the Moinho Dias Branco (Fortaleza) and Grande Moinho Aratu (Salvador) units, driven by adjustments in operating routines and improvements in waste segregation, expanding the environmentally appropriate disposal of the materials generated and the internal treatment of organic waste from the cafeteria and kitchen.

Regarding climate change, there was progress in the use of renewable energy in scope 2*, supported by new contracts and by the continuity of self-generation projects, in addition to progress in initiatives to optimize the consumption of refrigerant gases in the industrial operations under scope 1, contributing to the greenhouse gas emissions reduction target.

In the social pillar, the increase in the share of women in leadership positions reflects the strengthening of gender equity practices and the progress of initiatives aimed at promoting a diverse and inclusive environment.

ISE B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



*Scopes classify greenhouse gas emissions: Scope 1 refers to direct emissions from sources owned or controlled by the company, and Scope 2 refers to emissions from energy and steam purchased and consumed by the company.

2Q26 Highlights



Rolândia Mill (PR) achieves Zero Landfill status

The Rolândia (PR) unit now sends 100% of its waste to environmentally appropriate alternatives, with no disposal in landfills. With this achievement, the Company reaches 11 Zero Landfill units, reinforcing its commitment to the reduction, reuse, recycling and recovery of materials.



M. Dias Branco officer takes part in book on sustainability and female leadership

Andréa Nogueira, Executive Officer of People, Management and Sustainability, is a co-author of the book “Mulheres na Sustentabilidade” (Women in Sustainability), which brings together stories and experiences of female leaders around the ESG agenda. The publication highlights sustainability as a business strategy and encourages female leadership in the transformation of organizations.



M. Dias Branco maintains CDP A score for supplier engagement

For the second consecutive year, the Company received an A score from CDP for supplier engagement on the climate agenda. The recognition reinforces M. Dias Branco's commitment to emissions management, transparency and sustainable development throughout the value chain.



M. Dias Branco brings its ESG experience and supplier engagement to industry events

The Company took part in forums on supply chain and sustainability, presenting initiatives focused on supplier engagement, the circular economy and the integration of the ESG agenda into the business. This participation reinforces the value of collaboration across the chain to drive sustainable, long-term results.

FINANCIAL STATEMENTS

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

In compliance with CPC 26 – Presentation of Financial Statements – the classification of expenses by nature is adopted in the Income Statement. Depreciation and amortization expenses were included in selling, general and administrative expenses, and tax expenses were added to other net expenses (income). For further information, please refer to the Company's explanatory note no. 27.

Income Statement

INCOME STATEMENT (R\$ million)	2Q26	2Q25	Variation	1Q26	Variation	1H26	1H25	Variation
NET REVENUES	2,699.3	2,723.4	-0.9%	2,217.3	21.7%	4,916.6	4,932.3	-0.3%
COST OF GOODS SOLD	(1,891.1)	(1,950.7)	-3.1%	(1,598.4)	18.3%	(3,489.5)	(3,573.1)	-2.3%
TAX INCENTIVES (ICMS)	115.5	136.9	-15.6%	98.8	16.9%	214.3	234.0	-8.4%
GROSS PROFIT	923.7	909.6	1.6%	717.7	28.7%	1,641.4	1,593.2	3.0%
OPERATING REVENUES (EXPENSES)	(740.4)	(667.2)	11.0%	(619.4)	19.5%	(1,359.8)	(1,285.7)	5.8%
Sales expenses	(562.9)	(505.7)	11.3%	(482.9)	16.6%	(1,045.9)	(958.0)	9.2%
Administrative and general expenses	(130.2)	(109.7)	18.7%	(113.8)	14.3%	(244.0)	(227.0)	7.5%
Other net income (expenses)	(47.4)	(51.8)	-8.6%	(22.7)	n/a	(69.9)	(100.7)	-30.6%
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS	183.3	242.4	-24.4%	98.3	86.5%	281.6	307.5	-8.4%
Financial income	84.2	94.1	-10.5%	89.1	-5.5%	173.3	179.2	-3.3%
Financial expenses	(45.4)	(51.0)	-11.0%	(41.6)	9.1%	(87.0)	(97.4)	-10.7%
Gains (losses) on financial transactions	(23.9)	(61.4)	-61.1%	(28.9)	-17.3%	(52.8)	(94.6)	-44.2%
OPERATING INCOME AFTER FINANCIAL RESULTS	198.2	224.1	-11.6%	116.9	69.5%	315.1	294.7	6.9%
Equity in net income of subsidiaries	(1.3)	(0.3)	n/a	(0.5)	n/a	(1.8)	(0.2)	n/a
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	196.9	223.8	-12.0%	116.4	69.2%	313.3	294.5	6.4%
Income tax and social contribution	(28.0)	(7.4)	n/a	(10.1)	n/a	(38.1)	(8.7)	n/a
NET INCOME	168.9	216.4	-22.0%	106.3	58.9%	275.2	285.8	-3.7%

Balance Sheet

BALANCE SHEET (R\$ million)	M. DIAS (Consolidated)				
	06/30/2026	06/30/2025	Variation	12/31/2025	Variation
ASSETS					
CURRENT	6,126.1	5,910.5	3.6%	5,831.0	5.1%
Cash and cash equivalents	2,086.7	2,137.9	-2.4%	1,888.3	10.5%
Linked deposits	8.5	4.6	84.8%	14.3	-40.6%
Trade accounts receivable	1,711.2	1,705.4	0.3%	1,843.6	-7.2%
Inventories	1,846.6	1,635.9	12.9%	1,675.4	10.2%
Taxes recoverable	271.6	241.4	12.5%	230.6	17.8%
Income tax and social contribution	90.0	68.3	31.8%	83.8	7.4%
Financial investments	15.6	16.5	-5.5%	16.4	-4.9%
Derivatives financial instruments	26.5	41.7	-36.5%	17.4	52.3%
Prepaid expenses	21.7	21.2	2.4%	23.3	-6.9%
Other current assets	47.7	37.6	26.9%	37.9	25.9%
NON CURRENT	6,934.4	6,793.7	2.1%	6,728.3	3.1%
Long-term	731.0	682.9	7.0%	655.6	11.5%
Financial investments	4.9	1.3	n/a	4.6	6.5%
Judicial deposits	274.5	260.7	5.3%	256.6	7.0%
Long-term receivables	0.0	2.0	-100.0%	0.0	n/a
Taxes recoverable	200.2	203.7	-1.7%	160.8	24.5%
Income tax and social contribution	55.7	51.2	8.8%	53.6	3.9%
Derivatives financial instruments	89.9	43.5	n/a	63.1	42.5%
Indemnity assets	78.7	98.3	-19.9%	94.6	-16.8%
Other non-current assets	27.1	22.2	22.1%	22.3	21.5%
Investments	28.0	30.9	-9.4%	29.7	-5.7%
Investments properties	55.1	55.6	-0.9%	55.4	-0.5%
Property, plant and equipment	3,709.0	3,613.8	2.6%	3,571.0	3.9%
Intangible	2,411.3	2,410.5	0.0%	2,416.6	-0.2%
TOTAL ASSETS	13,060.5	12,704.2	2.8%	12,559.3	4.0%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY					
CURRENT	2,399.5	2,535.2	-5.4%	2,235.1	7.4%
Suppliers	1,573.8	1,216.7	29.3%	1,418.6	10.9%
Financing and borrowings from financial institutions	30.2	559.3	-94.6%	21.4	41.1%
Tax financing	19.2	14.4	33.3%	20.3	-5.4%
Direct financing	15.9	16.1	-1.2%	15.4	3.2%
Debentures	12.5	11.8	5.9%	12.6	-0.8%
Lease	118.2	115.9	2.0%	120.9	-2.2%
Social security and labor liabilities	323.0	273.1	18.3%	281.9	14.6%
Tax liabilities	121.8	117.9	3.3%	130.5	-6.7%
Income tax and social contribution	2.5	5.5	-54.5%	32.8	-92.4%
Government grant	8.0	3.6	n/a	8.7	-8.0%
Derivatives financial instruments	14.0	45.8	-69.4%	30.0	-53.3%
Other current liabilities	160.4	155.1	3.4%	142.0	13.0%
NON CURRENT LIABILITIES	2,174.9	2,028.8	7.2%	2,086.0	4.3%
Financing and borrowings from financial institutions	143.8	90.1	59.6%	129.7	10.9%
Tax financing	56.1	46.7	20.1%	52.6	6.7%
Direct financing	201.8	219.4	-8.0%	229.3	-12.0%
Debentures	971.6	913.7	6.3%	938.7	3.5%
Lease	206.8	241.3	-14.3%	201.1	2.8%
Deferred taxes	352.5	289.1	21.9%	301.3	17.0%
Derivatives financial instruments	0.0	0.0	n/a	0.0	n/a
Provisions for civil, labor and tax risks	211.5	195.0	8.5%	200.7	5.4%
Other non-current liabilities	30.8	33.5	-8.1%	32.6	-5.5%
SHAREHOLDERS' EQUITY	8,486.1	8,140.2	4.2%	8,238.2	3.0%
Capital	2,597.7	2,597.7	0.0%	2,597.7	0.0%
Capital reserves	59.4	47.3	25.6%	55.5	7.0%
Accumulated conversion adjustments	0.7	3.0	-76.7%	4.0	-82.5%
Equity valuation adjustment	22.5	(14.7)	n/a	(6.1)	n/a
Revenue reserves	5,693.5	5,379.6	5.8%	5,695.2	0.0%
(-) Treasury shares	(102.5)	(108.2)	-5.3%	(108.1)	-5.2%
Additional dividend	0.0	0.0	n/a	0.0	n/a
Accrued profit	214.8	235.5	-8.8%	0.0	n/a
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS EQUITY	13,060.5	12,704.2	2.8%	12,559.3	4.0%

Cash Flow Statement

CASH FLOW (R\$ million)	2Q26	2Q25	Variation	1H26	1H25	Variation
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES						
Net income before income tax and social contribution	196.9	223.7	-12.0%	313.3	294.5	6.4%
Adjustments to reconcile net income with cash from operating activities:						
Depreciation and amortization	102.4	102.8	-0.4%	200.5	198.5	1.0%
Cost on sale of permanent assets	0.0	0.1	-100.0%	0.6	0.3	100.0%
Equity in net income of subsidiaries	1.3	0.3	n/a	1.8	0.2	n/a
Updated financing, debentures and exchange rate variations	28.9	(79.3)	n/a	50.5	(99.0)	n/a
Updated financial investment in the long term	(0.2)	(0.1)	100.0%	(0.3)	(0.1)	n/a
Tax credits and updates	(5.6)	(12.5)	-55.2%	(28.2)	(24.8)	13.7%
Updated judicial deposits	(3.5)	(3.3)	6.1%	(6.5)	(6.4)	1.6%
Appropriate interest on lease	9.5	10.5	-9.5%	19.1	21.7	-12.0%
Provision and update for civil, labor and tax risks/others	22.3	24.0	-7.1%	43.8	36.7	19.3%
Provision (Reversion) for expenses/indemnity assets	(1.9)	(1.2)	58.3%	(3.7)	(2.2)	68.2%
Recognized shares granted	5.3	3.6	47.2%	9.3	6.0	55.0%
Provision (Reversion) for losses of clients	6.1	6.1	0.0%	14.6	12.2	19.7%
Provision for income tax of loans	0.0	0.4	-100.0%	0.0	0.8	-100.0%
Provision (Reversion) for losses in inventories	5.7	4.7	21.3%	10.6	7.9	34.2%
Losses (Gains) on derivative contracts	16.2	160.6	-89.9%	23.8	235.6	-89.9%
Changes in assets and liabilities						
(Increase) decrease in linked deposits	19.2	(1.7)	n/a	5.7	1.8	n/a
(Increase) decrease in trade accounts receivable	(128.8)	(291.7)	-55.8%	117.8	(49.5)	n/a
(Increase) decrease in inventories	(58.2)	163.8	n/a	(170.5)	49.7	n/a
(Increase) decrease in financial investments	0.5	0.3	66.7%	0.9	0.6	50.0%
(Increase) decrease in taxes recoverable	(47.6)	(44.4)	7.2%	(40.7)	(54.1)	-24.8%
(Increase) in judicial deposits, net of provisions for risks	(29.0)	(21.8)	33.0%	(44.5)	(36.3)	22.6%
(Increase) decrease in prepaid expenses	11.2	10.3	8.7%	1.6	2.3	-30.4%
(Increase) decrease in indemnity assets	(0.5)	5.4	n/a	20.7	6.0	n/a
(Increase) in other assets	(14.8)	0.7	n/a	(14.6)	11.0	n/a
Increase (decrease) in suppliers	110.3	167.3	-34.1%	80.3	98.9	-18.8%
Increase (decrease) in taxes and contributions	11.2	6.2	80.6%	(19.1)	9.3	n/a
Increase (decrease) in social and labor obligations	69.8	57.6	21.2%	41.1	112.0	-63.3%
Increase (decrease) in government grants	(0.5)	(7.3)	-93.2%	(0.7)	(7.5)	-90.7%
Increase (decrease) in other liabilities	14.6	38.1	-61.7%	13.9	42.1	-67.0%
Interests paid	(13.2)	(37.0)	-64.3%	(54.6)	(70.1)	-22.1%
Exchange variations paid	0.0	(7.2)	-100.0%	0.0	(7.2)	-100.0%
Income tax and social contributions paid	0.0	(2.8)	-100.0%	(25.5)	(11.5)	n/a
Receipts of funds for settlement of derivative transactions	(5.8)	(60.2)	-90.4%	(44.7)	(83.0)	-46.1%
Net cash generated from operating activities	321.8	416.0	-22.6%	516.3	696.4	-25.9%
CASH FLOWS FROM INVESTMENT ACTIVITIES						
Purchase of property, plant, equipment and intangible	(96.0)	(68.6)	39.9%	(199.2)	(138.5)	43.8%
Payment of debt from purchase of company	0.0	(0.8)	-100.0%	(8.4)	(15.8)	-46.8%
Long-term financial investments	0.0	0.0	n/a	(0.1)	(0.1)	0.0%
Redemption of long-term financial investment	0.0	0.0	n/a	0.1	0.1	0.0%
Net cash (used) in investment activities	(96.0)	(69.4)	38.3%	(207.6)	(154.3)	34.5%
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES						
Dividends paid	(30.1)	(124.1)	-75.7%	(60.3)	(145.1)	-58.4%
Financing obtained	26.6	1.9	n/a	28.4	28.8	-1.4%
Payment of financing	(9.4)	(331.0)	-97.2%	(14.2)	(384.8)	-96.3%
Acquisition of treasury shares	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a
Lease payments	(35.3)	(26.9)	31.2%	(63.9)	(54.3)	17.7%
Net cash used in financing activities	(48.2)	(480.1)	-90.0%	(110.0)	(555.4)	-80.2%
Effects of exchange rate fluctuations on cash and cash equivalents	3.0	0.2	-	(0.2)	(1.4)	-85.7%
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	180.6	(133.3)	n/a	198.5	(14.7)	n/a
At the start of the period	1,906.2	2,271.2	-16.1%	1,888.3	2,152.6	-12.3%
At the end of the period	2,086.8	2,137.9	-2.4%	2,086.8	2,137.9	-2.4%
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	180.6	(133.3)	n/a	198.5	(14.7)	n/a

The statements contained in this document regarding the outlook for M. Dias Branco's business, operating and financial results and growth are merely projections and, as such, are based exclusively on management's expectations about the future of the business. These expectations depend substantially on changes in market conditions, on the performance of the Brazilian economy, of the industry and of international markets, and are therefore subject to change without prior notice.

M. Dias Branco

Dream, do, grow

Adorita

ADRIA

Bonsabor

DELICIOSOS

Estrela

finna

FIT FOOD

ff
FORTALEZA

FRONTERA

isabela

Jasmine

ALIMENTOS
Las Acacias

Medalha de Ouro

Pelaggio

PILAR

piraquê

Predileto
Vem do Coração

Puro
Sabor

Richester

Salsitos

smart

VITARELLA