Apresentação dos Resultados 3T19 e 9M19



As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas da administração sobre os negócios da M. Dias Branco são meramente tendências e, como tais, são baseadas exclusivamente nas perspectivas da administração sobre a continuidade de ações do passado e presente, baseadas em fatos já ocorridos. Essas tendências não se constituem em projeções e nem estimativas, e podem ser alteradas, substancialmente, por mudanças nas condições de mercado, no desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais.

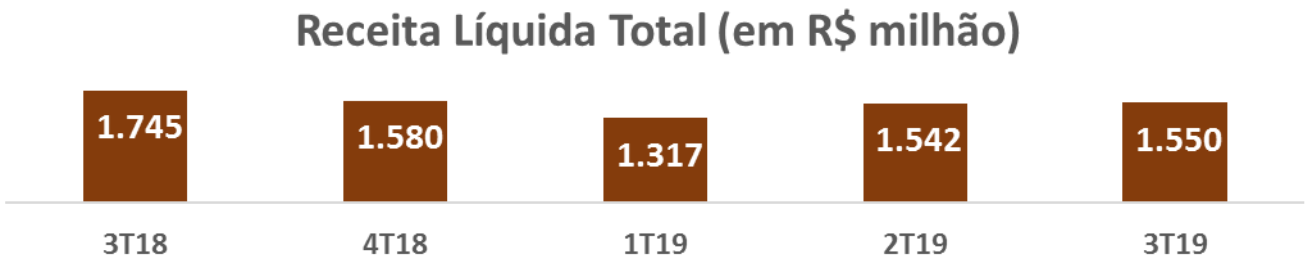
Em 16 de maio de 2018, a Companhia concluiu a aquisição de 100% das ações da Indústria de Alimentos Piraquê S.A. ("Piraquê").

Os resultados da Piraquê estão contemplados nas informações consolidadas relativas a 2019 e 2018 (a partir de 17 de maio de 2018).

Resultados e Destaques

3T19 e 9M19

Receita líquida no 3T19 menor que o 3T18, mas com crescimento frente ao 2T19 pela melhora do preço médio



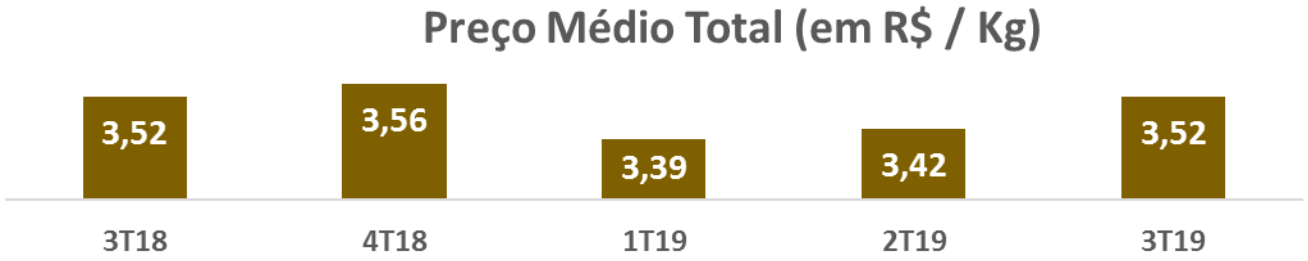
3T19 vs. 3T18: -11,1%

3T19 vs. 2T19: +0,5%



3T19 vs. 3T18: -11,1%

3T19 vs. 2T19: -2,3%

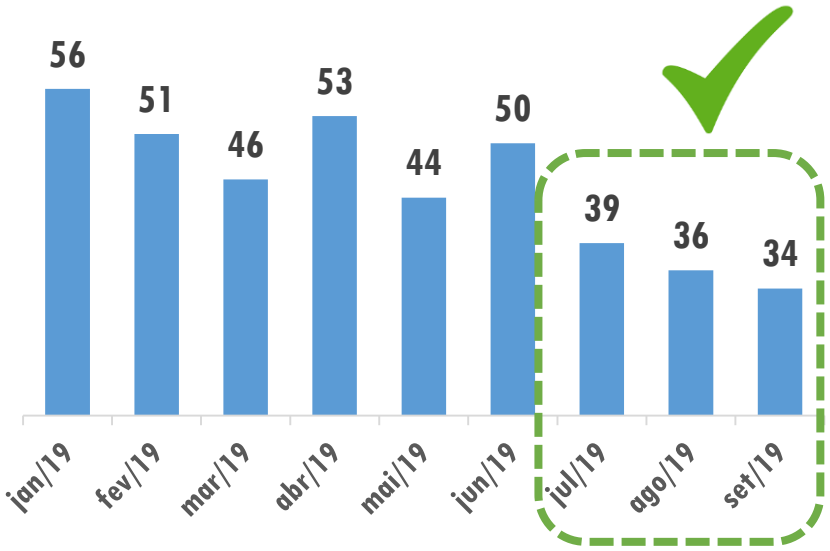


3T19 vs. 3T18: 0%

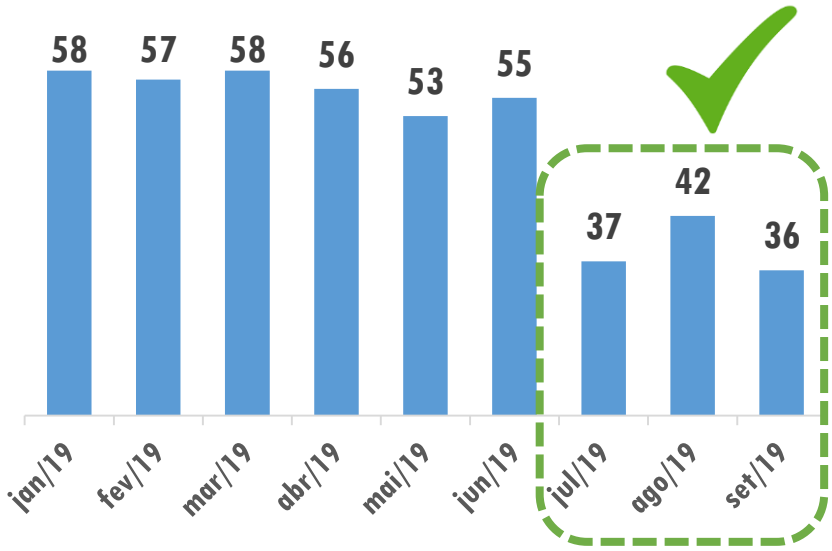
3T19 vs. 2T19: +2,9%

Normalização dos níveis de estoques de produtos acabados nos clientes[1]

Biscoitos – Dias de Estoque

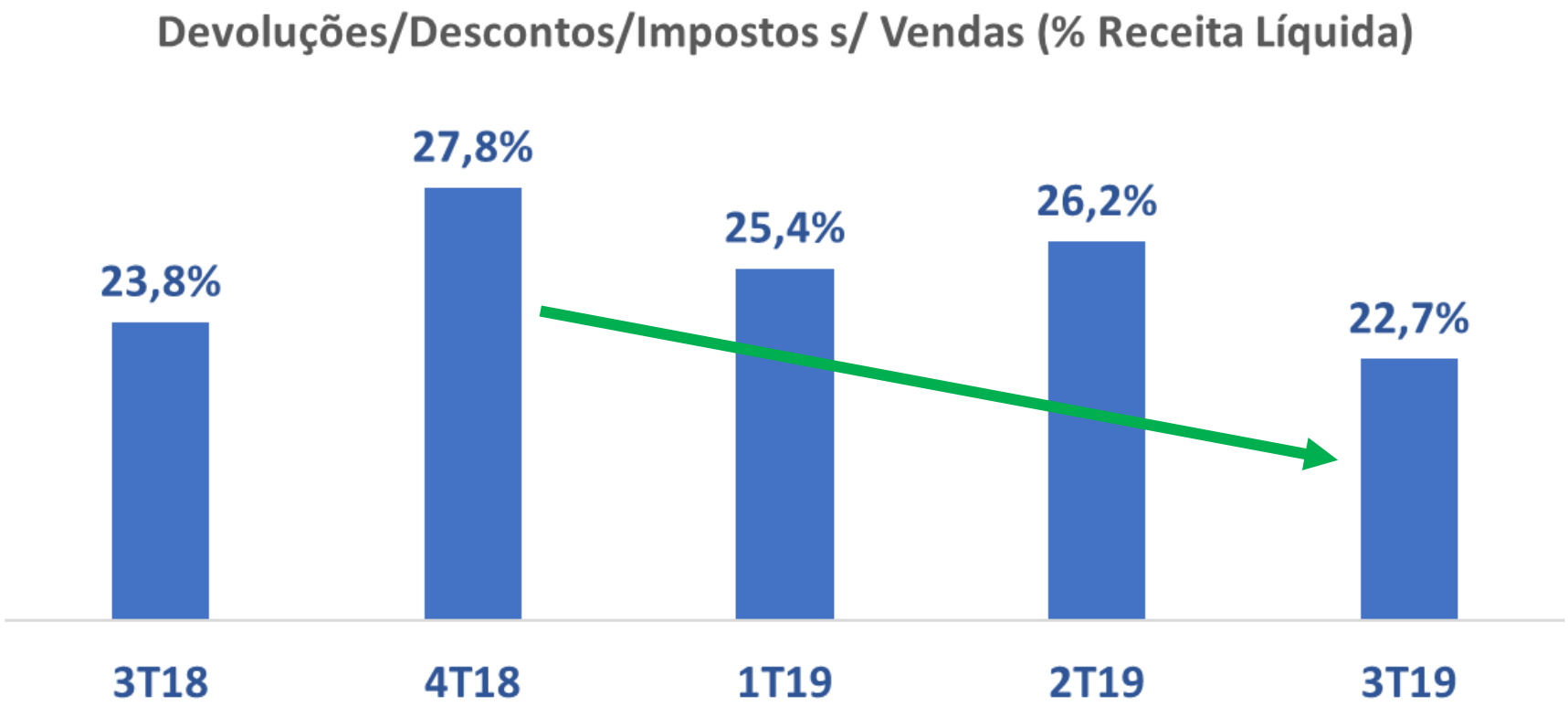


Massas – Dias de Estoque



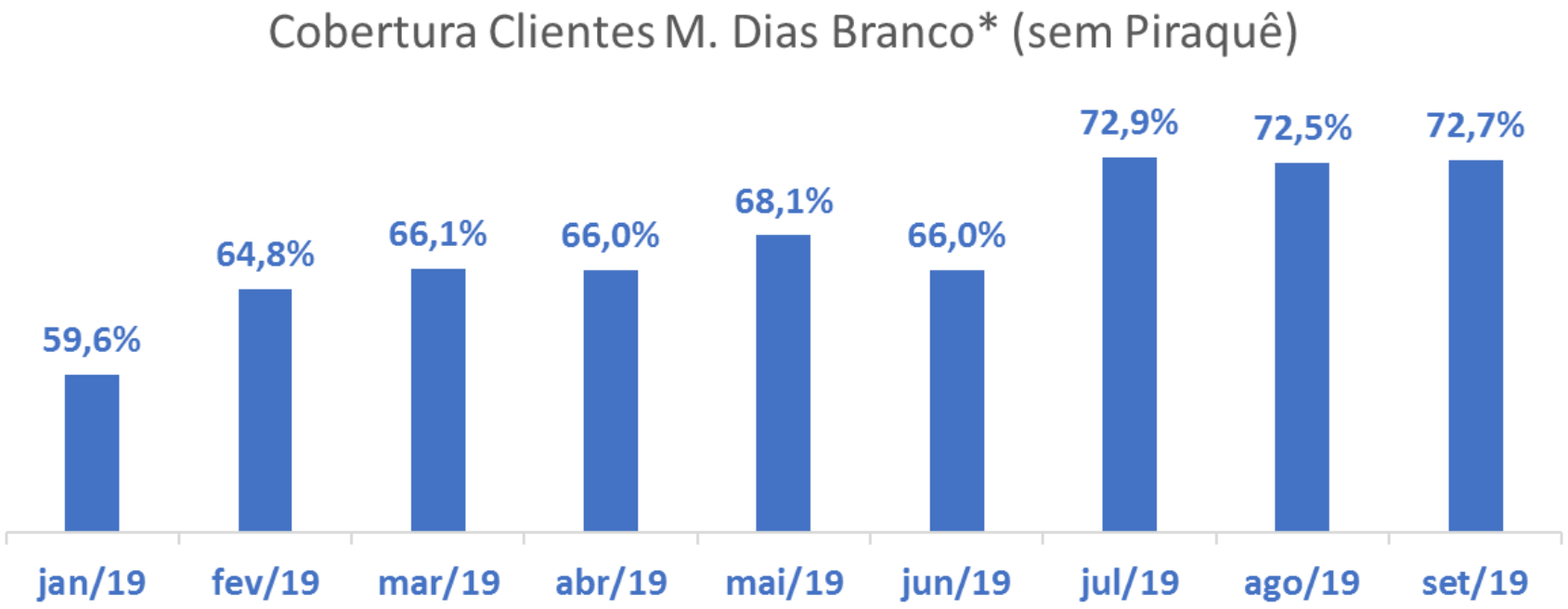
(1) Fonte Neogrid

Readequamos os descontos e bonificações comerciais[1]



(1) Fonte: Demonstrações Financeiras Consolidadas M. Dias Branco (c/ Piraquê)

Estamos aumentando a cobertura dos nossos clientes e desconcentrando as vendas



* Cobertura: clientes com pedidos no mês / clientes com pedidos nos últimos seis meses

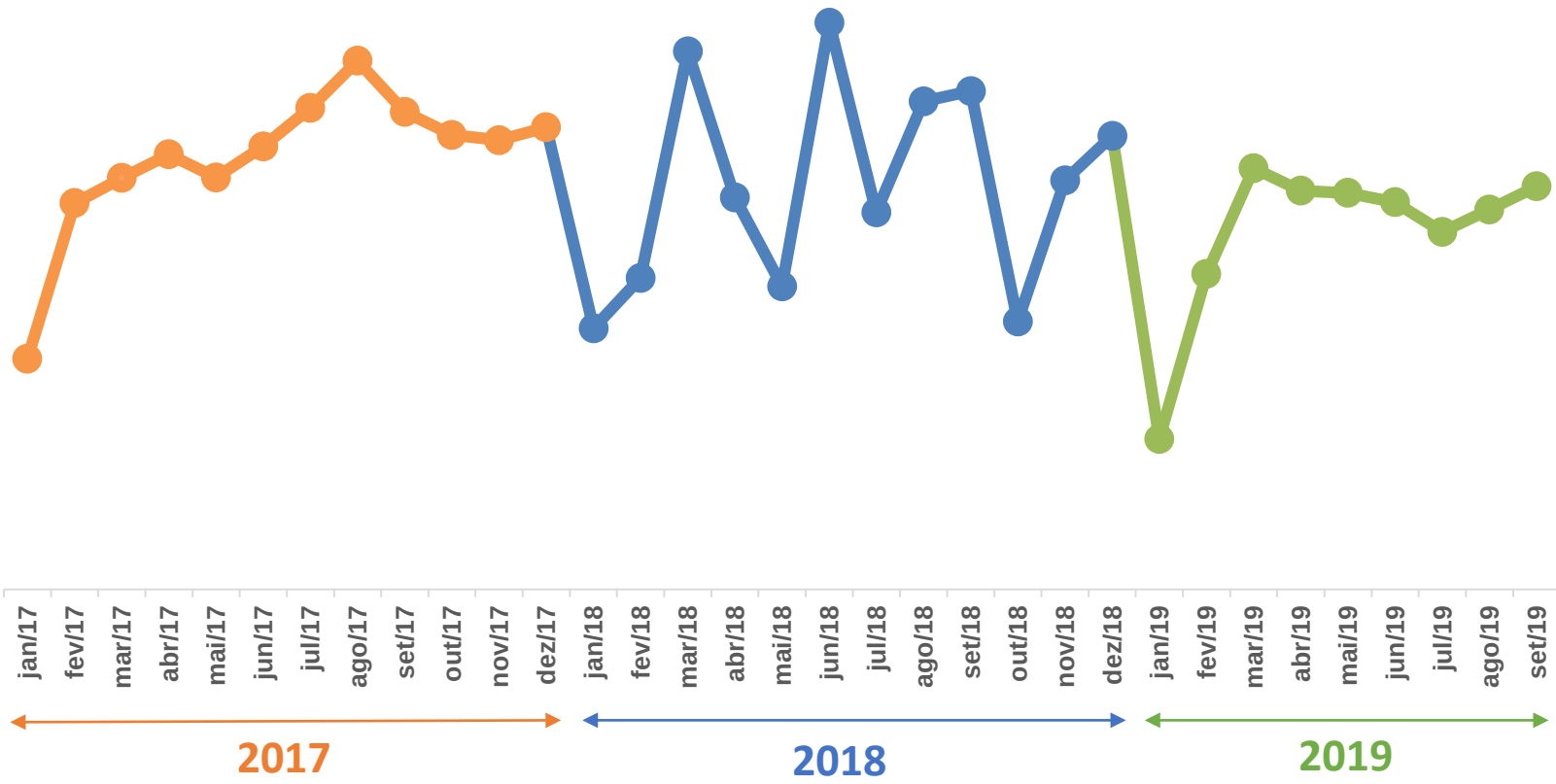
	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19
50 Principais Clientes	37%	39%	39%	38%	38%	40%	37%

* % Receita Bruta sem Descontos

Redução da volatilidade dos volumes vendidos[1]

(sem Piraquê)

Volumes Vendidos | toneladas mês | M. Dias Branco sem Piraquê



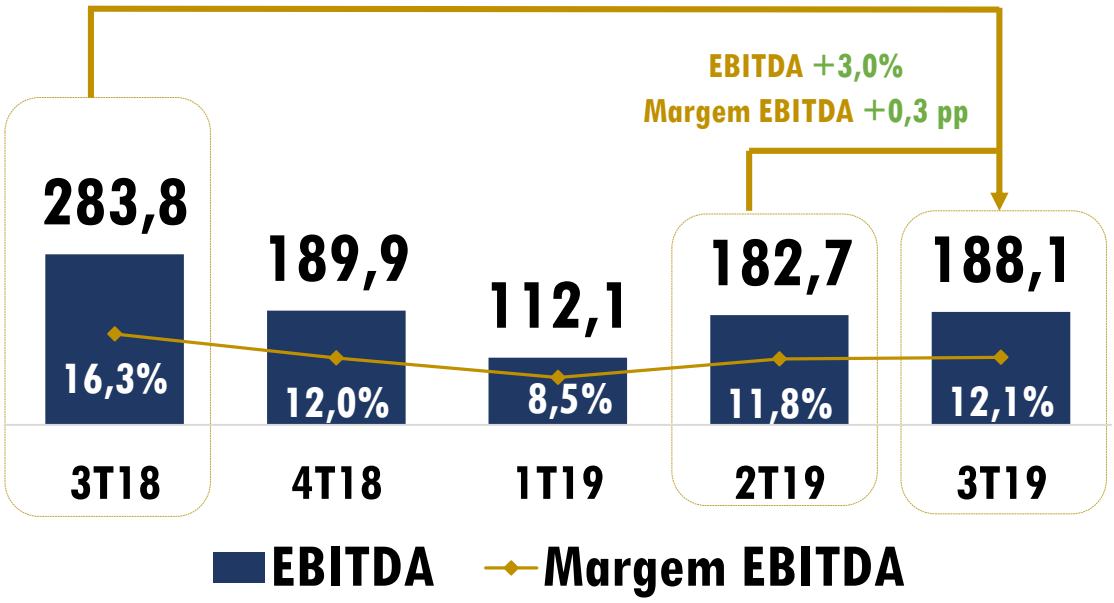
(1) Biscoitos, Massas, Farinha e Farelo, Margarina e Gordura e Outras Linhas de Produto

EBITDA (R$ MM) e Margem EBITDA (%RL)

3T19 vs. 3T18

EBITDA -33,7%

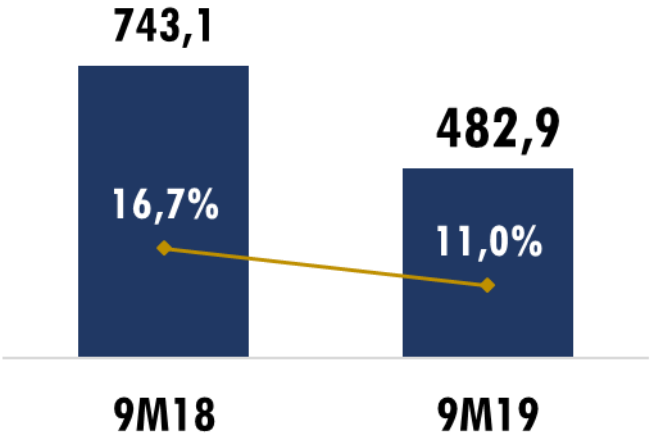
Margem EBITDA – 4,2 pp



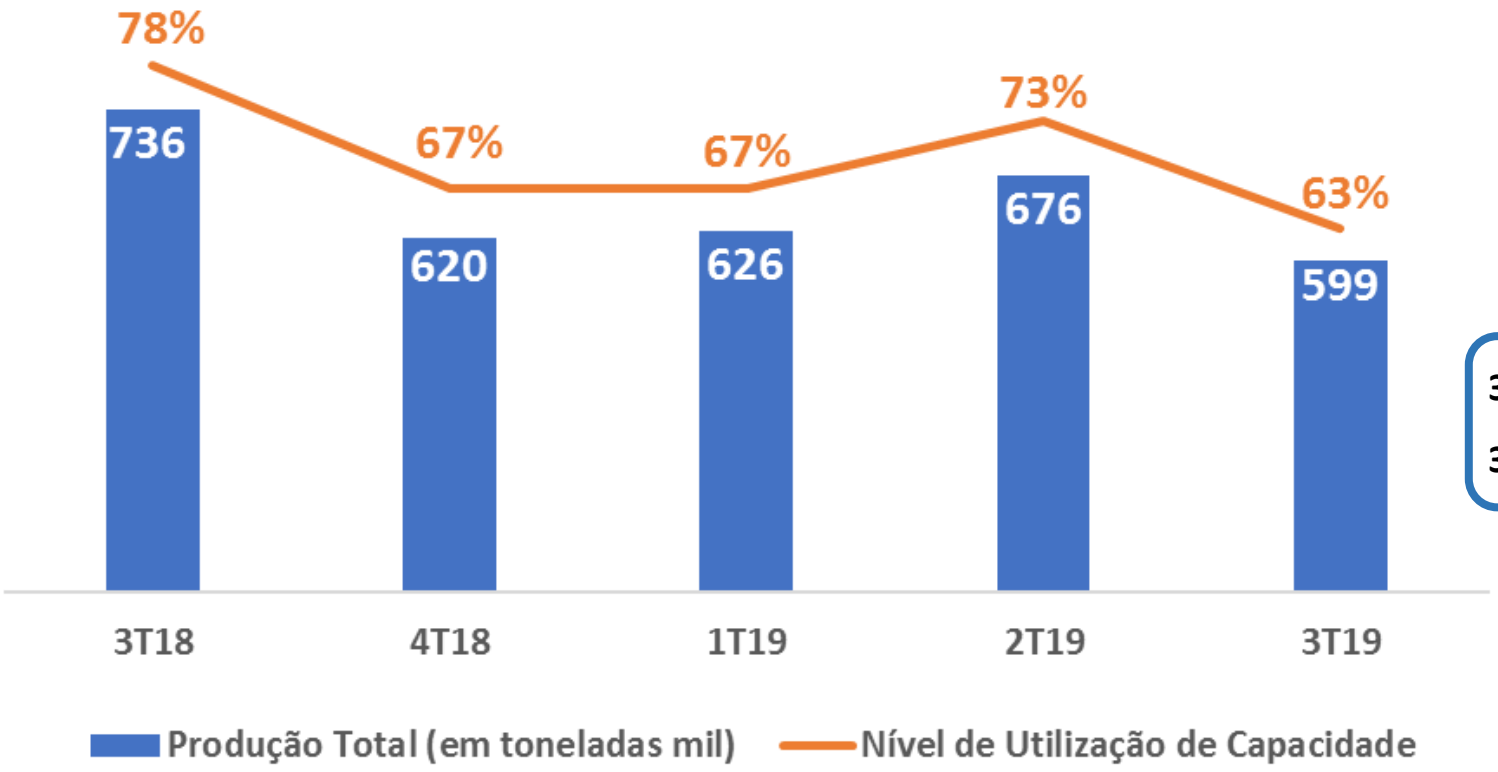
9M19 vs. 9M18

EBITDA -35,0%

Margem EBITDA -5,7 pp



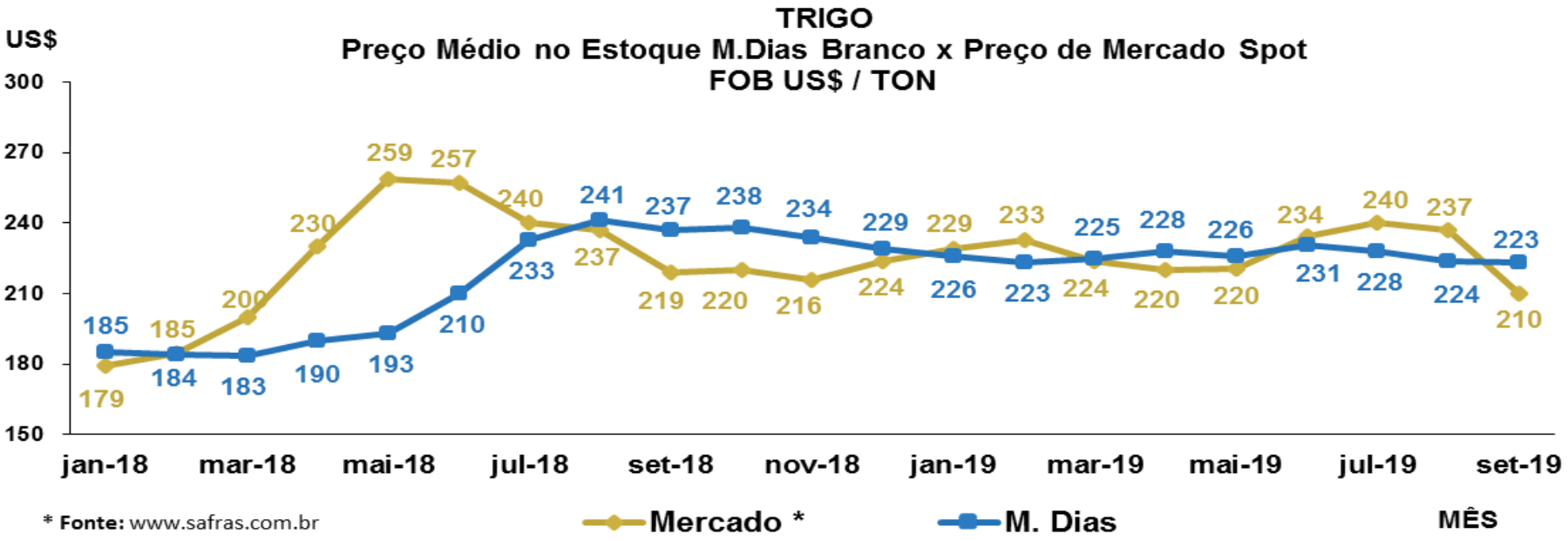
A redução dos volumes produzidos resultou na menor diluição dos custos fixos



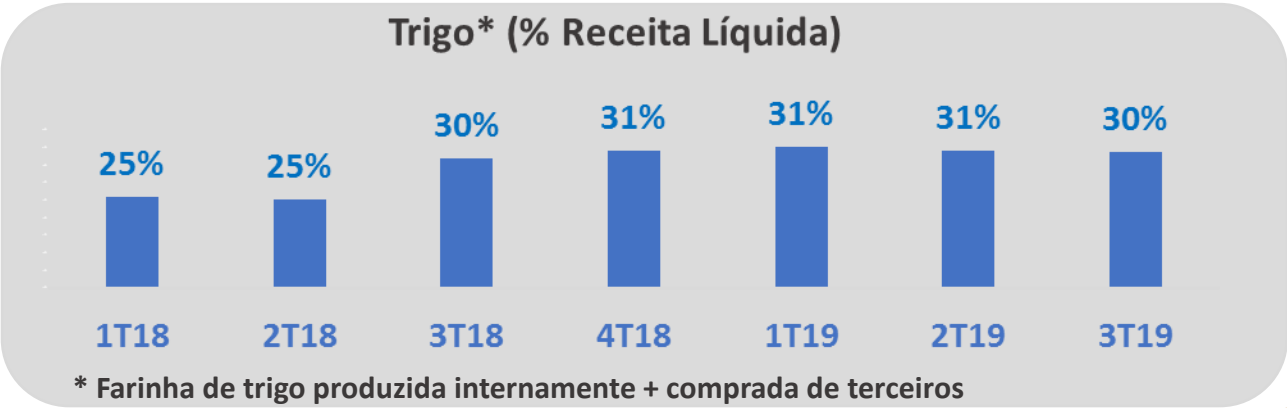
3T19 vs. 3T18: -18,6%

3T19 vs. 2T19: -11,4%

Custos dos produtos vendidos impactados pela elevação do preço do trigo desde o 3T18

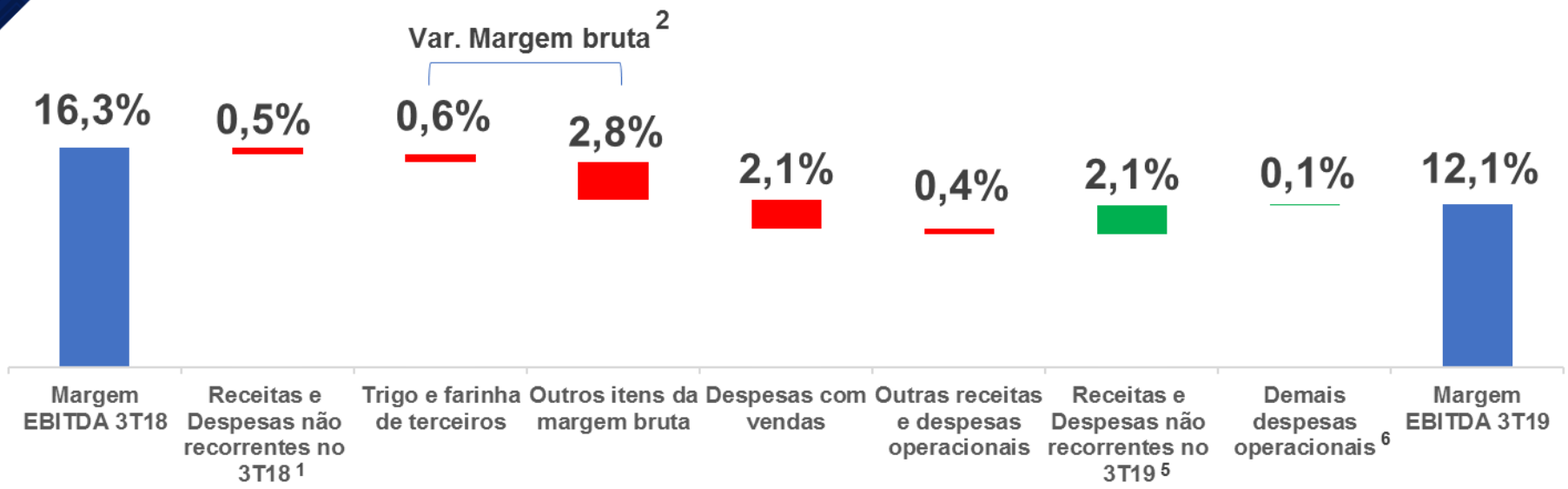


* **Fonte:** www.safras.com.br



* Farinha de trigo produzida internamente + comprada de terceiros

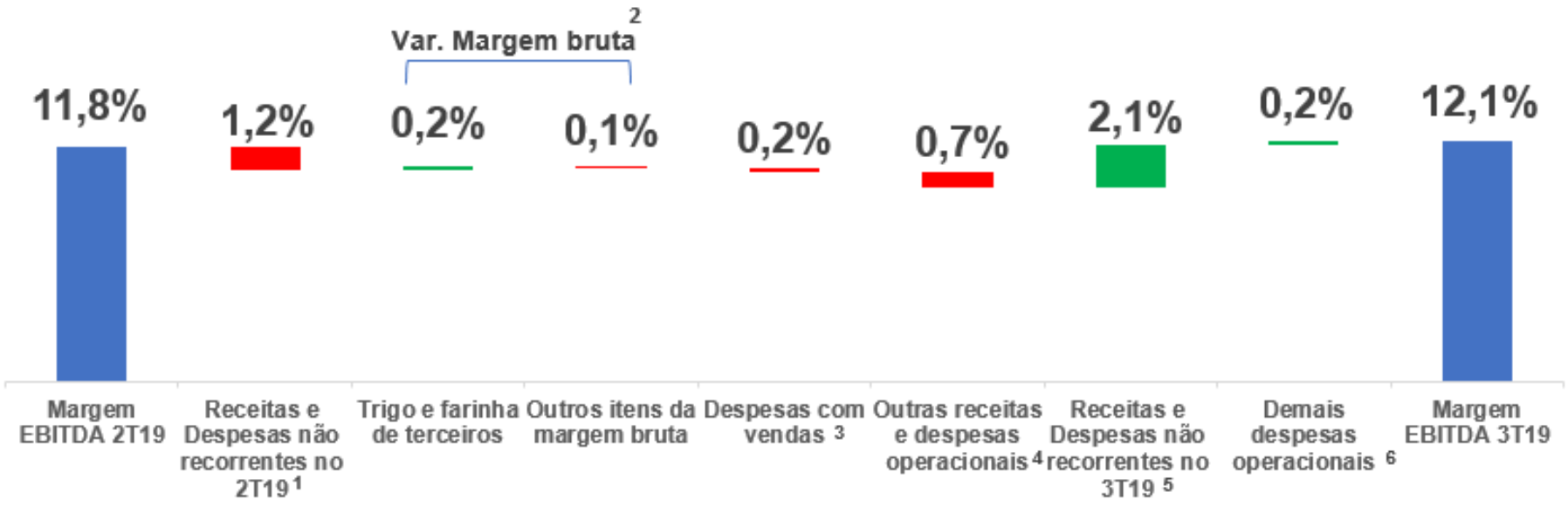
Margem EBITDA (% RL) 3T19 vs. 3T18



- **Reajustes salariais em linha com a inflação, reoneração da folha de pagamento na Piraquê, aumento das tarifas de gás, energia elétrica e manutenção**
- **Menor diluição dos custos e despesas, em função da retração dos volumes: vendidos -11,1% e produzidos -18,6%**
- **R$ 32 milhões de efeito positivo de não recorrentes: (+) R$ 58,2 milhões de créditos tributários, (-) R$ 23,9 milhões pela revisão do quadro e implantação do novo modelo logístico e (-) R$ 2,3 milhões de despesas com integração da Piraquê**

[1]Nota: Despesas não recorrentes do 3T18 relativas às despesas com a integração da Piraquê (R$ 2,3 milhões), despesas com reestruturação da Piraquê (R$3,4 milhões) e receita de crédito tributário extemporâneo líquido de honorários advocatícios de êxito (R$ 13,6 milhões).
[2]Nota: % Variação na Margem bruta sem considerar a representatividade da depreciação do CPV sobre a receita líquida.
[3]Nota:Desconsidera as despesas não recorrentes.
[4]Nota: Desconsidera a receita de crédito tributário extemporâneo líquido de honorários advocatícios de êxito e despesas não recorrentes.
[5]Nota: Despesas não recorrentes do 3T19 relativas às despesas com a integração da Piraquê (R$ 2,3 milhões), revisão do quadro de colaboradores, implementação do novo modelo logístico (R$23,9 milhões) e receita de crédito tributário extemporâneo líquido de honorários advocatícios de êxito (R$ 58,2 milhões).
[6]Nota: Referente às despesas tributárias, resultado de equivalência patrimonial e despesas administrativas, sem despesas não recorrentes.

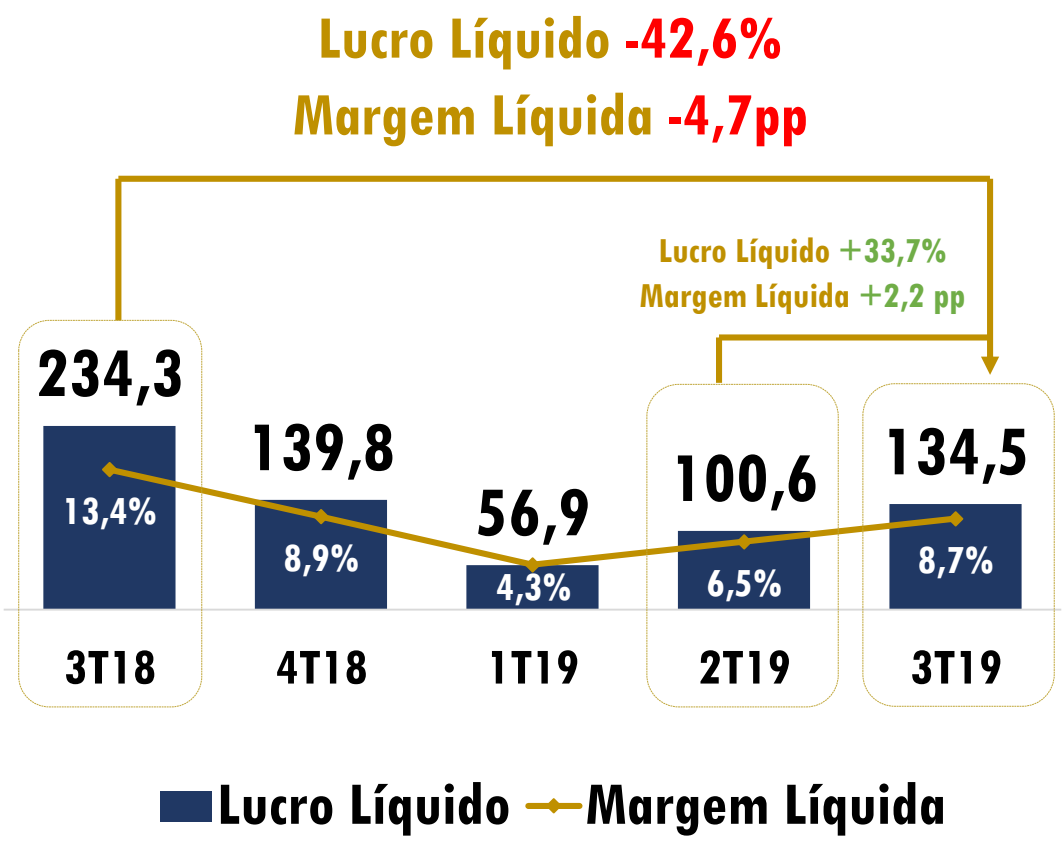
Margem EBITDA (% RL) 3T19 vs. 2T19

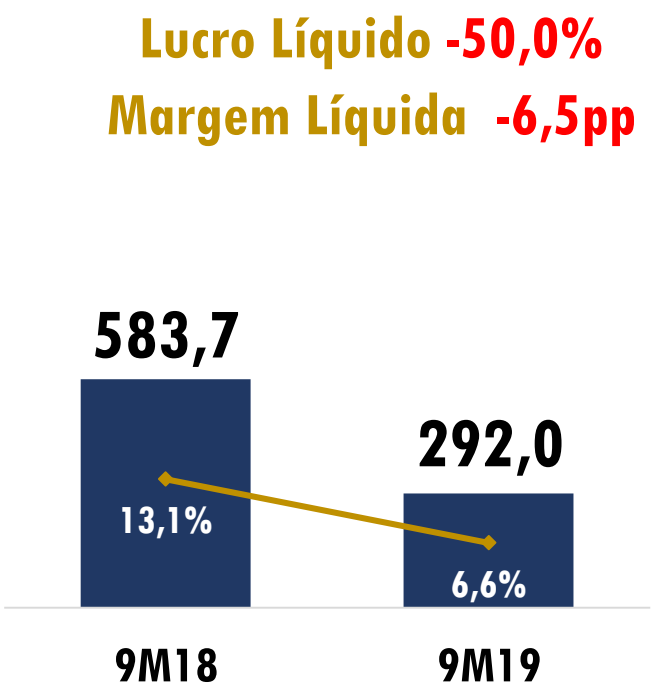


- **Leve redução do custo do trigo de -0,8%**
- **Menor diluição dos custos e despesas, em função da retração dos volumes: vendidos -2,3% e produzidos -11,4%**
- **R$ 32 milhões de efeito positivo de não recorrentes: (+) R$ 58,2 milhões de créditos tributários, (-) R$ 23,9 milhões pela revisão do quadro e implantação do novo modelo logístico e (-) R$ 2,3 milhões de despesas com integração da Piraquê**

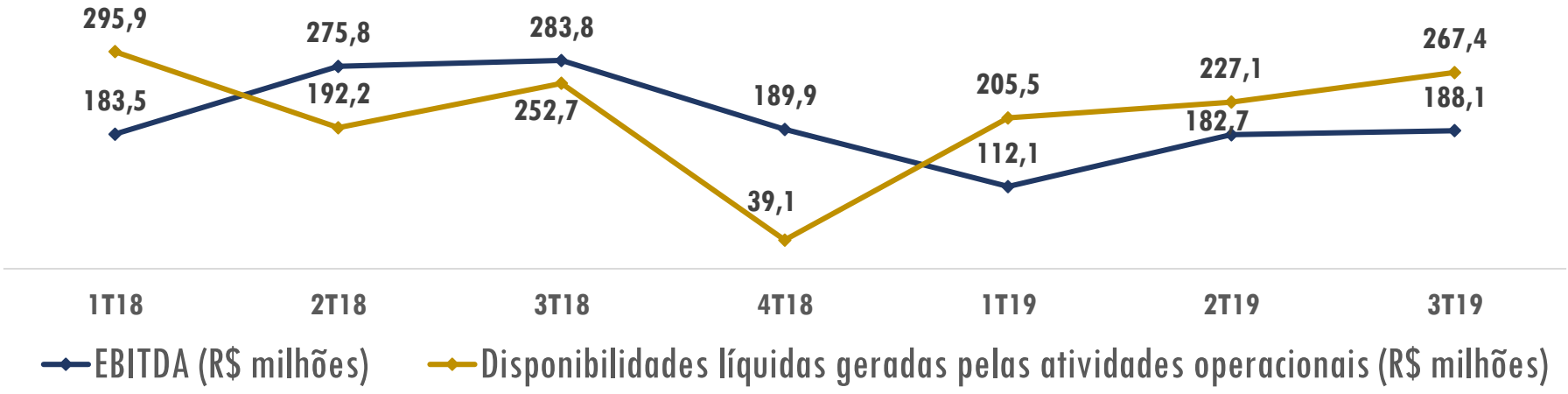
[1]Nota: Despesas não recorrentes do 2T19 relativas às despesas com a integração da Piraquê (R$ 3,2 milhões), revisão do quadro de colaboradores, implementação do novo modelo logístico (R$28,9 milhões) e receita de crédito tributário extemporâneo líquido de honorários advocatícios de êxito (R$ 49,9 milhões).
[2]Nota: % Variação na Margem bruta sem considerar a representatividade da depreciação do CPV sobre a receita líquida.
[3]Nota:Desconsidera as despesas não recorrentes.
[4]Nota: Desconsidera a receita de crédito tributário extemporâneo líquido de honorários advocatícios de êxito e despesas não recorrentes.
[5]Nota: Despesas não recorrentes do 3T19 relativas às despesas com a integração da Piraquê (R$ 2,3 milhões), revisão do quadro de colaboradores, implementação do novo modelo logístico (R$23,9 milhões) e receita de crédito tributário extemporâneo líquido de honorários advocatícios de êxito (R$ 58,2 milhões).
[6]Nota: Referente às despesas tributárias, resultado de equivalência patrimonial e despesas administrativas, sem despesas não recorrentes.

Lucro Líquido (R$ MM) e Margem Líquida (%RL)

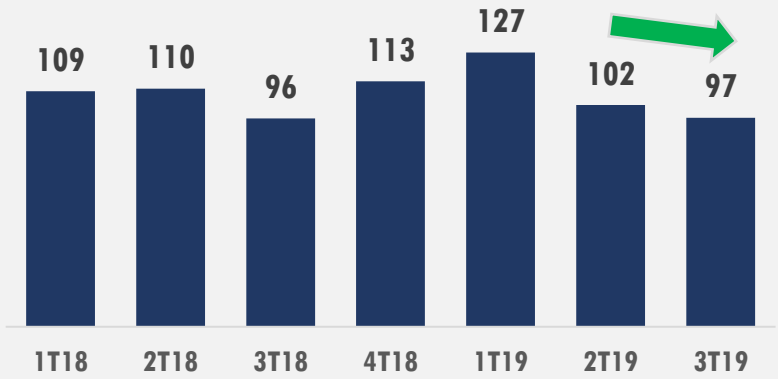




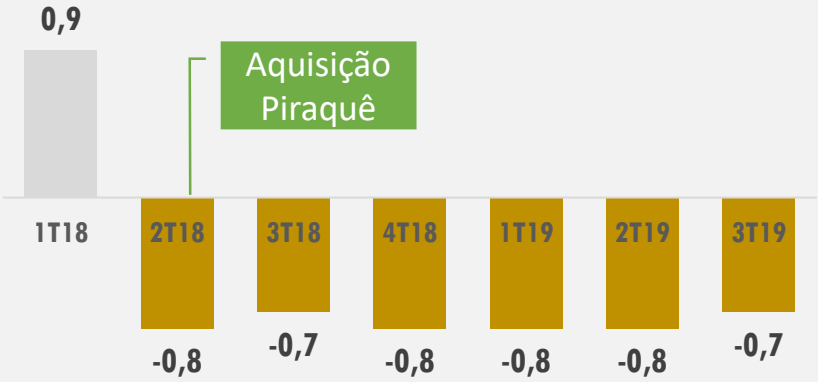
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais + 5,8% 3T19 vs. 3T18



Ciclo Financeiro (dias)[1]



Alavancagem – (Dívida) Caixa Líquido / EBITDA LTM

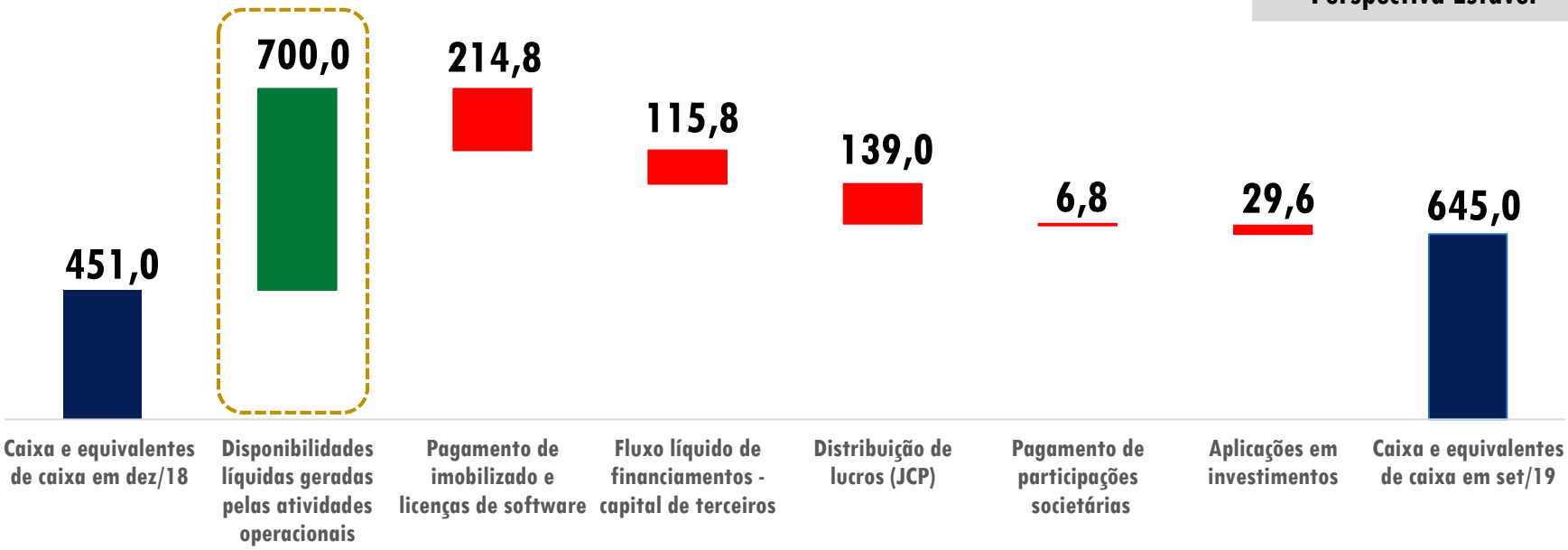


[1] Ciclo Financeiro considera o Prazo Médio de Estoque (estoque de curto prazo no fechamento do trimestre dividido pelo custo total dos produtos vendidos no trimestre) somado ao Prazo Médio de Recebimento (clientes de curto prazo no fechamento do trimestre dividido pela receita líquida no trimestre) menos Prazo Médio de Fornecedores (fornecedores de curto prazo no fechamento do trimestre dividido pelo custo total dos produtos vendidos no trimestre).

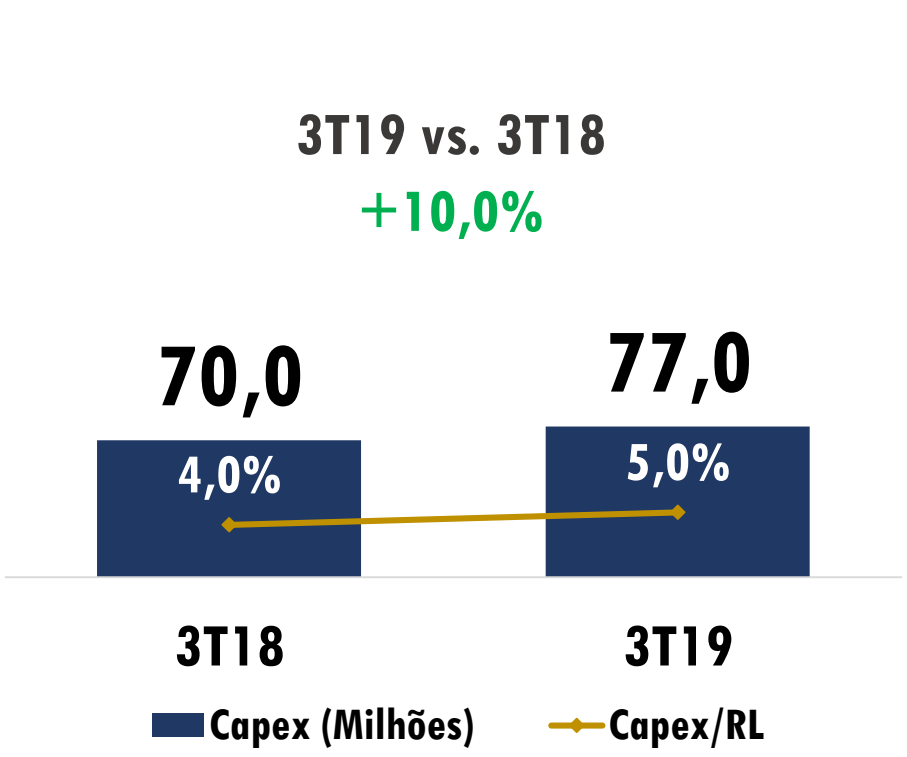
Caixa e Equivalentes de Caixa + 43,0% Set/19 vs. Dez/18

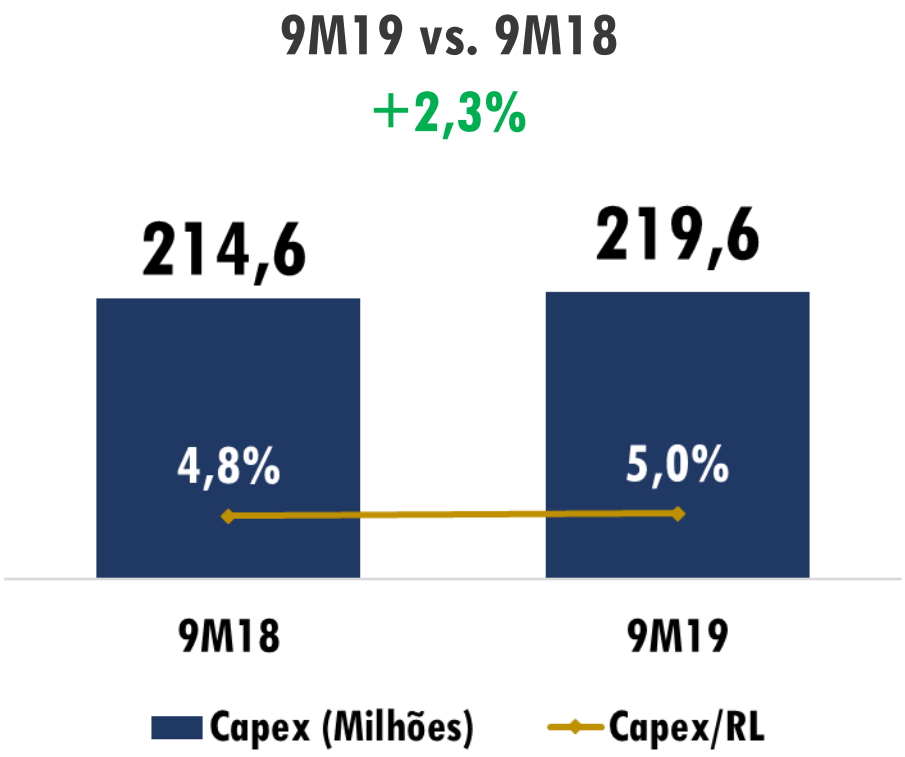
FitchRatings
AAA
Rating Nacional de Longo Prazo, Perspectiva Estável

15,9% da Receita líquida em 3T19



Investimentos de R$ 77,0 milhões no 3T19 e de R$ 219,6 milhões nos 9M19





Sustentabilidade



- Doações de produtos a instituições próximas às nossas unidades



- -0,33pp na taxa de frequência de acidentes de trabalho 3T19 vs 3T18;
- Semana da Saúde e 11º Festival de Música interno



- Colaboradores ministraram aulas em escolas do entorno da unidade em Eusébio (CE)
- Apoio ao projeto "Prêmio Inova Leitura"



- Participação da M. Dias Branco na Expoagas é reconhecida pelo prêmio Popai Brasil



- -9% de Geração de Resíduos 3T19 vs 3T18



- 1ª edição do Fórum de Sustentabilidade e Desenvolvimento Local



- Troféu Transparência ANEFAC, conquistado pela terceira vez consecutiva

Lançamentos do 3T19

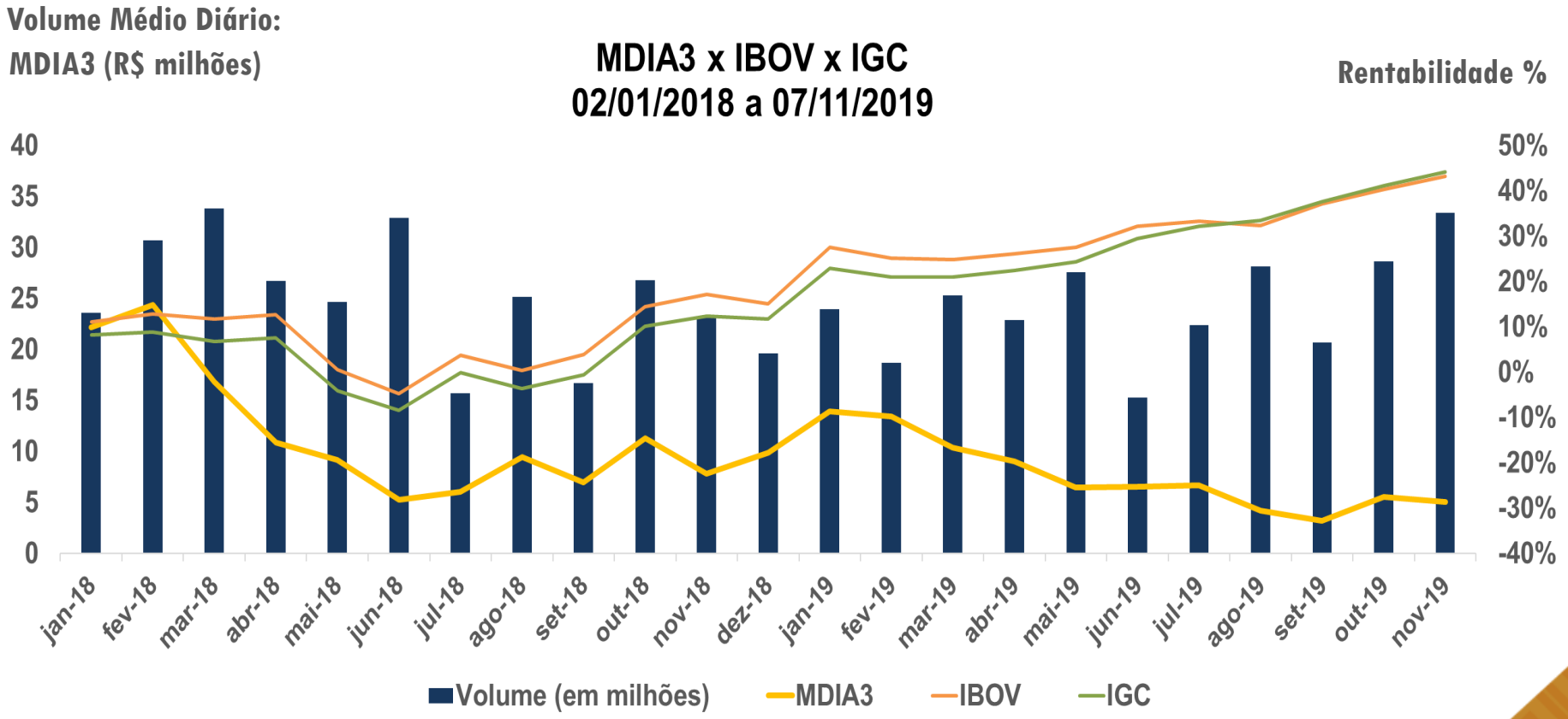


Biscoitos e bolinhos sem glúten nos sabores baunilha e cacau (Adria Plus Life)

Linha Integral:
Biscoitos Maria e Maizena (Vitarella)



MDIA3 x IBOV x IGC
02/01/2018 a 07/11/2019



Avanço nas iniciativas para retomada do crescimento dos volumes e aumento da lucratividade

- **Implantação de um modelo de precificação segmentado por canal, mercado e marcas:** conclusão no 4T19 e as melhorias serão implantadas a partir do 1T20;
- **Reorganização da nossa estrutura comercial, refletindo a nossa estratégia de crescimento:** subdividida em duas diretorias comerciais na regiões do Brasil: a) Norte e Nordeste; b) Sudeste, Sul e Centro-Oeste;
- **Implantação de um modelo de go-to-market mais amplo:** avançamos na negociação com distribuidores nas regiões com maior potencial de crescimento;
- **Retomada do crescimento da Piraquê com captura de sinergias e aumento das margens operacionais:** iniciativas de marketing e comerciais a partir dos atributos de originalidade e diferenciação da marca, destaque para a parceria com o canal de humor Porta dos Fundos, maior campanha da história da Piraquê, com vídeo que alcançou mais de 1,6 milhão de views até a publicação desta apresentação;
- **Transição de um modelo logístico misto, com terceiros e pessoal próprio na operação, para um modelo com operadores logísticos regionais:** avançamos na primeira fase da transição em cinco estados (São Paulo, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Bahia e Rio de Janeiro), que aumentará a capacidade logística em 30,6%, representando 51 mil m² adicionais a partir do 1S20;
- **Revisão do quadro de colaboradores, com desligamentos e programas de demissão voluntária.**

Geraldo Luciano Mattos Júnior

Vice-Presidente de Investimentos e Controladoria

Tel.: +55 (85) 4005-5874

E-mail: geraldo@mdiasbranco.com.br

Fabio Cefaly

Diretor de Novos Negócios e Relações com Investidores

Tel.: +55 (85) 4005-5730

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