POTIGAS
COMPANHIA POTIGUAR DE GÁS
CNPJ N° 70.157.896/0001-00

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO – EXERCÍCIO 2025

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Senhores Acionistas, clientes, fornecedores e demais partes interessadas

Em 2025, a POTIGÁS consolidou avanços relevantes nas principais frentes estratégicas iniciadas em 2024, reforçando seu compromisso com a interiorização do gás natural, a modernização tecnológica, o fortalecimento da gestão de pessoas e a busca contínua por eficiência operacional. Em um ambiente marcado por desafios econômicos e regulatórios, a Companhia manteve o foco no ganho de eficiência por meio do aprimoramento e automação de processos críticos de gestão e operação.

No âmbito dos investimentos estruturantes, o Projeto Gás Sal — concebido como marco da expansão da infraestrutura e vetor de desenvolvimento regional — apresentou progressos significativos ao longo de 2025. Após o início do ciclo de investimentos em 2024, o empreendimento avançou para um patamar mais robusto de execução, alcançando 66% de execução física, com etapas relevantes concluídas, incluindo trechos prioritários do traçado e um conjunto expressivo de travessias e intervenções de engenharia. Esse avanço resultou tanto da maturação do planejamento quanto do aprimoramento na gestão de fornecedores e prazos, permitindo inclusive a revisão do cronograma com perspectiva de antecipação de marcos operacionais.

Em complemento a estratégia de expansão e interiorização da rede de distribuição, a Companhia superou a meta originalmente desenhadas ampliou a extensão de rede implantada no exercício, consolidando sua presença e aumentando a capacidade de atendimento a novos mercados. Além da expansão física, avançaram os estudos de pré-viabilidade e mapeamento de demanda para novas regiões, com análises de potencial industrial e comercial e aproximação estruturada com stakeholders locais, preparando a Companhia para ciclos futuros de interiorização e ampliação do acesso ao gás natural no estado. Com isso, a POTIGÁS reforçou o papel do gás como alicerce para a atração de indústrias, contribuindo para a atração de investimentos e para o desenvolvimento socioeconômico regional, em linha com a Visão 2030.

Na dimensão de gestão de pessoas, a POTIGÁS evoluiu no Programa de Desenvolvimento da Liderança e avançou para uma segunda fase, incorporando trilhas mais especializadas, com avaliações comportamentais, módulos voltados à gestão de conflitos e aplicação prática de conceitos de liderança situacional. A ampliação desse programa fortaleceu competências essenciais para a condução de equipes e para a entrega de resultados em um ambiente de transformação, contribuindo para elevar o nível de maturidade gerencial e para a melhoria do clima interno. Nesse mesmo sentido, o uso da plataforma Feedz foi ampliado e consolidado como instrumento de gestão, sustentando uma cultura de metas e acompanhamento contínuo, com elevada adesão aos ciclos de check-in, aumento da prática de feedback estruturado e avanço na adoção de metas por objetivos (OKRs) em áreas-piloto, com perspectiva de expansão gradativa.

Em tecnologia e inovação — pilares estruturantes do reposicionamento iniciado em 2024 — a Companhia avançou de forma consistente em 2025 no desenvolvimento do Módulo de Billing do Protheus, voltado às particularidades do segmento de gás natural. O projeto evoluiu para etapas mais maduras, com conclusão de modelagens fundamentais, testes integrados e início de homologações em ambiente controlado com carteira piloto de clientes. Esse avanço representa um movimento estratégico de redução de dependência de controles descentralizados, com migração de rotinas e informações para um ambiente integrado, elevando produtividade, rastreabilidade e confiabilidade dos processos. A digitalização e integração dos fluxos de medição e faturamento também possibilitaram redução relevante de erros de conferência manual e apontaram ganhos de eficiência, criando condições para redução de prazos e maior qualidade na gestão comercial e operacional ao longo dos próximos ciclos.

Ainda na frente operacional, a modernização do sistema supervisório (SCADA), iniciada em 2024, apresentou evolução em 2025 com ampliação do monitoramento remoto e inclusão de novos pontos críticos da rede. A Companhia expandiu sua capacidade de supervisão em tempo real, elevando a cobertura do volume monitorado e incorporando alarmes inteligentes para identificação de padrões de flutuação e prevenção de ocorrências. Como resultado, observou-se melhoria na prontidão operacional, com redução do tempo médio de resposta a eventos e maior robustez na gestão de segurança e continuidade do fornecimento, reforçando o compromisso com confiabilidade e integridade operacional.

No desempenho comercial, 2025 representou continuidade da trajetória de crescimento construída no exercício anterior, com ampliação da base de clientes e maior tração em segmentos estratégicos, como o residencial e o comercial, impulsionados por novas conexões e por expansão em áreas com maior densidade de consumo. O fortalecimento do relacionamento com o mercado e o avanço da infraestrutura contribuíram para elevar a presença da POTIGÁS e consolidar a confiança do público atendido, reforçando a percepção de segurança e estabilidade no fornecimento.

Nesse contexto, o Grupo de Trabalho de Reestruturação das Tabelas Tarifárias desempenhou papel estratégico iniciando em 2025 um processo abrangente de revisão e modernização dos modelos tarifários da Companhia, com foco no equilíbrio entre competitividade, sustentabilidade econômico-financeira e aderência às melhores práticas do setor. A iniciativa visa ampliar a flexibilidade comercial, aumentar a transparência na relação com os clientes, além de contribuir diretamente para maior previsibilidade de receitas, reforçando a posição estratégica da Companhia em um ambiente de crescente complexidade regulatória e concorrencial. As tabelas revisadas serão submetidas à apreciação da Agência Reguladora ao final do ciclo de revisão tarifária, etapa essencial para sua implementação formal e plena efetividade.

Do ponto de vista econômico-financeiro, 2025 foi marcado por uma gestão orientada à sustentabilidade do resultado recorrente. Considerando que 2024 contou com efeito extraordinário associado a crédito judicial (precatório), o exercício de 2025 concentrou esforços na preservação da rentabilidade operacional. Esse movimento reforçou a visão de longo prazo e a capacidade da Companhia de sustentar resultados para além de eventos não recorrentes, ampliando a previsibilidade e a qualidade do lucro operacional. Em 2025 a POTIGÁS distribuiu 82,1 milhões de m³ de gás natural, 7% inferior ao ano anterior, e movimentou 6,3 milhões de m³ através de seu contrato de uso do sistema de distribuição. Essa atividade operacional gerou uma Receita Bruta da ordem de R$ 341 milhões, cerca de 3% inferior àquela realizada em 2024 de R$ 350 milhões.

Por fim, em 2025 a Companhia avançou na agenda ESG com o fortalecimento de práticas de integridade e capacitação interna. Ao integrar essas dimensões ao planejamento e à execução, a POTIGÁS reforçou seu compromisso com responsabilidade corporativa, mitigação de riscos e geração de valor sustentável.

No âmbito regulatório a POTIGÁS enviou contribuições para as duas consultas públicas conduzidas pela Agência Reguladora de Serviços Públicos do Rio Grande do Norte. Uma sobre a Resolução da Conta Gráfica que tem por objetivo estabelecer as regras de repasse do custo do gás as tarifas. E a segunda consulta pública sobre a Tarifa de Movimentação que representou um importante avanço na abertura do mercado livre. A consulta pública teve como resultado a aprovação provisória por parte da Agência Reguladora da TMOV, possibilitando à POTIGÁS atender o pleito do seu principal cliente de migração para o mercado livre de gás.

Para o próximo ciclo orçamentário (2026-2031), a Companhia enfrenta desafios significativos, como a contínua redução dos volumes comercializados, agravada pela menor competitividade do gás natural em relação a outras fontes energéticas, como a biomassa, que tem conquistado clientes industriais. Soma-se a isso a redução no consumo do segmento automotivo, resultado da crescente penetração dos veículos elétricos, que vêm alterando o panorama do mercado de combustíveis. Esses fatores impõem à Companhia a necessidade de redobrar esforços para adaptar-se a um ambiente de negócios cada vez mais desafiador.

Nesse contexto, a empresa está direcionando suas iniciativas para a implementação de estratégias capazes de mitigar os referidos impactos. Entre as prioridades, destaca-se a ampliação da base de clientes residenciais — segmento estratégico com alto potencial de crescimento sustentável — e o avanço da interiorização de sua rede de distribuição, visando alcançar mercados ainda inexplorados no estado. Além disso, a Companhia permanece em constante monitoramento do cenário macroeconômico e das dinâmicas do mercado energético global para identificar oportunidades que possibilitem o fortalecimento de sua competitividade. Este posicionamento estratégico reforça o compromisso da empresa com a criação de valor para os acionistas, ao mesmo tempo em que preserva a sustentabilidade e a resiliência de seus resultados operacionais no longo prazo.

Em síntese, 2025 consolidou o ciclo iniciado em 2024, com avanços relevantes em infraestrutura, digitalização, gestão de pessoas, segurança operacional e eficiência. A POTIGÁS manteve-se orientada por sua missão institucional e preparada para os próximos desafios, fortalecendo sua contribuição para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte e para a ampliação do acesso ao gás natural, com uma agenda cada vez mais conectada à inovação, à sustentabilidade e à excelência operacional.

Com cordialidade e otimismo,
A Administração da POTIGÁS

IDENTIDADE ORGANIZACIONAL

Missão, Visão, Valores e Objetivos Estratégico

A Companhia Potiguar de Gás (POTIGÁS) é uma sociedade de economia mista do Estado do Rio Grande do Norte, instituída pela Lei Estadual nº 6.502, de 26 de novembro de 1993. **A empresa detém, portanto, a responsabilidade exclusiva pela distribuição de gás canalizado em todo o território potiguar.** Seu negócio consiste na prestação do serviço local de gás canalizado, conforme estabelecido no contrato de concessão firmado com o Estado, abrangendo a distribuição, comercialização, movimentação do gás e a construção, operação e manutenção de toda a infraestrutura de distribuição, tornando-se um agente essencial para o desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte, em função do seu papel estratégico na matriz energética estadual, com a missão de expandir a infraestrutura necessária para democratizar o acesso ao gás natural, garantindo sustentabilidade econômica e geração de valor para toda a sociedade.

Para cumprir esse papel estratégico, assumimos como **Missão**: "Desenvolver a infraestrutura de distribuição de gás, com integração energética e sustentabilidade, **promovendo o crescimento socioeconômico do Estado do Rio Grande do Norte**."

Nossa **Visão** é "Aumentar a relevância do gás natural na matriz energética do Rio Grande do Norte com a interiorização da nossa energia, intensificando sua distribuição nos diferentes segmentos de atuação, alicerce para atração de indústrias."

Para alcançar esses resultados, nos apoiamos nos seguintes **Valores**:

1. Nossa Energia é o Cliente: Priorizamos a qualidade dos serviços, buscando entender as necessidades de cada cliente para superar suas expectativas e desempenhamos as tarefas com excelência.

2. Respeitamos as Pessoas: Acreditamos que pessoas são o maior patrimônio da nossa empresa. Focamos em práticas de reconhecimento, promovendo bem-estar e desenvolvimento contínuo. Promovemos um ambiente onde o respeito e a diversidade floresçam.

3. Temos a Ética como um Guia: Agimos de acordo com os mais elevados padrões éticos, promovendo a transparência e integridade em todas as ações e decisões. Isso inclui evitar conflitos de interesse e denunciar qualquer forma de corrupção.

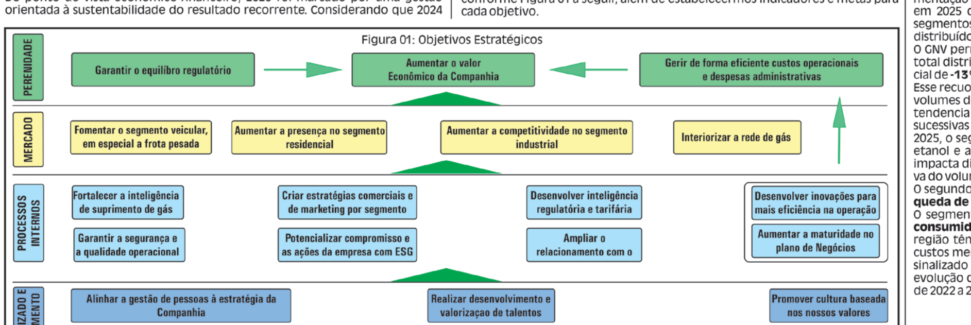
4. Não Negociamos Quando o Assunto é Segurança: Cultivamos uma cultura de segurança integrada através do estrito cumprimento de todos os procedimentos e protocolos. Isso inclui não só a segurança física (uso de Equipamentos de Proteção Individual - EPIs), mas também a integridade digital, garantindo a proteção de dados (seguindo as diretrizes da Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD).

5. Somos Responsáveis Econômica e Socioambientalmente: Buscamos constantemente o crescimento econômico com responsabilidade, adotando práticas que beneficiem simultaneamente a nossa organização, a sociedade, e o meio ambiente. Incorporamos princípios ambientais e sociais em todas as nossas ações, com uma mentalidade inovadora voltada para o futuro sustentável.

6. Buscamos Eficiência com Inovação: Encorajamos a busca por novas práticas e tecnologias que otimizem processos, visando não apenas a eficiência, mas também soluções inovadoras que nos posicionam à frente. Valorizamos ideias criativas que desafiem o status quo.

De modo a alcançar nossa visão, decompomos nosso Planejamento Estratégico em Objetivos Estratégicos em quatro dimensões do Balanced Scorecard – BSC, conforme Figura 01 a seguir, além de estabelecermos indicadores e metas para cada objetivo.

Figura 01: Objetivos Estratégicos


PERENIDADE
Garantir o equilíbrio regulatório
Aumentar o valor Econômico da Companhia
Gerir de forma eficiente custos operacionais e despesas administrativas
MERCADO
Fomentar o segmento veicular, em especial a frota pesada
Aumentar a presença no segmento residencial
Aumentar a competitividade no segmento industrial
Interiorizar a rede de gás
PROCESSOS INTERNOS
Fortalecer a inteligência de suprimento de gás
Criar estratégias comerciais e de marketing por segmento
Desenvolver inteligência regulatória e tarifária
Desenvolver inovações para mais eficiência na operação
Garantir a segurança e a qualidade operacional
Potencializar compromisso e as ações da empresa com ESG
Ampliar o relacionamento com o
Aumentar a maturidade no plano de Negócios
APRENDIZADO E CRESCIMENTO
Alinhar a gestão de pessoas à estratégia da Companhia
Realizar desenvolvimento e valorizaçao de talentos
Promover cultura baseada nos nossos valores
Valores
Nossa energia é o cliente
Respeitamos as as pessoas
Temos a ética como um guia
Não negociamos quando o assunto é segurança
Somos responsáveis econômica e socio-ambientalmente
Buscamos eficiência com inovação

Fonte: POTIGÁS

Participação societária

A POTIGÁS tem como acionista controlador o estado do Rio Grande do Norte detendo 51% de participação no Capital Votante da Companhia. Com 49% do Capital Votante e 100% das Ações Preferenciais da POTIGÁS está a NORGÁS, empresa formada entre as companhias Mitsui Gás e a Energia S.A.

O Capital Social integralizado em 31/12/2025 foi de R$ 71.722 (comparado a R$ 68.171 em 31/12/2024), composto por 4.245.000 ações sem valor nominal, distribuídas da seguinte forma: 1.415.000 ações ordinárias e 2.830.000 ações preferenciais, todas de classe única. O Capital Autorizado é de 12.600.000 ações, mantendo sempre a proporção de 1/3 de ações ordinárias e 2/3 de ações preferenciais.

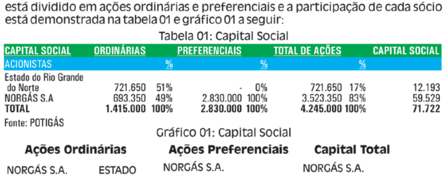
As ações da POTIGÁS são nominativas, não resgatáveis, não possuem valor nominal, todas de classe única e inconversíveis de uma espécie em outra. O capital está dividido em ações ordinárias e preferenciais e a participação de cada sócio está demonstrada na tabela 01 e gráfico 01 a seguir:

Tabela 01: Capital Social

CAPITAL SOCIAL	ORDINÁRIAS		PREFERENCIAIS		TOTAL DE AÇÕES		CAPITAL SOCIAL
ACIONISTAS		%		%		%	
Estado do Rio Grande do Norte	721.650	51%	-	0%	721.650	17%	12.193
NORGÁS S.A	693.350	49%	2.830.000	100%	3.523.350	83%	59.529
TOTAL	1.415.000	100%	2.830.000	100%	4.245.000	100%	71.722

Fonte: POTIGÁS

Gráfico 01: Capital Social



Fonte: POTIGÁS

Governança Corporativa

A POTIGÁS, alinhada com o estatuto jurídico das estatais, Lei Federal nº 13.303/2016, é dirigida e monitorada, desde o ano de 2021, por um sistema de compliance envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas.

A POTIGÁS pauta suas decisões em deliberações fundamentadas, registradas e verificáveis pelas partes interessadas, seguindo o princípio da transparência e ética. A construção de uma Companhia íntegra e coerente com sua identidade implica em atitudes e ações que demonstrem responsabilidade corporativa, como o combate a corrupção, a valorização das pessoas e a responsabilidade na definição e implementação de produtos e serviços. Essas diretrizes se estendem às relações com fornecedores, parceiros, clientes, poder público e às externalidades geradas pelo nosso negócio e operações na sociedade e no meio ambiente. Nesse sentido, a Companhia vem desenvolvendo políticas e estruturas de integridade e conformidade, além de um gerenciamento de riscos eficaz, com o objetivo de reduzir impactos negativos e promover resultados positivos no âmbito social e ambiental. A POTIGÁS também incentiva projetos que busquem potencializar suas ações e compromissos com ESG (Governança, Meio Ambiente e Social).

DESEMPENHO E REALIZAÇÃO DAS METAS DE 2025

Volume de Vendas e Movimentação de Gás

Em 2025, a POTIGÁS comercializou 82,1 milhões de m³ de gás natural, volume aproximadamente 7% inferior ao registrado em 2024, quando foram distribuídos 88,5 milhões de m³. A principal razão para essa redução foi a queda de cerca de 13% nas vendas de Gás Natural Veicular (GNV) em relação ao ano anterior. Mesmo apresentando tendência de retração ao longo dos últimos anos, o GNV permanece como o principal segmento atendido pela Companhia, respondendo por 51% do volume total comercializado. Em 2025, foram distribuídos 42 milhões de m³ de GNV, ante 48 milhões de m³ em 2024.

A concorrência com outros combustíveis, como gasolina e etanol, além do avanço da eletrificação veicular, continuou sendo em 2025 o principal desafio para o crescimento das vendas de GNV no Rio Grande do Norte. Para enfrentar esse cenário, a POTIGÁS intensificou suas estratégias de marketing, incluindo a nova edição da campanha "Vai no Gás 2025", que passou a oferecer bônus de R$ 4 mil para conversão veicular, após o sucesso das edições anteriores. A iniciativa visa ampliar a adesão ao uso de GNV por motoristas de aplicativo e frotistas, reforçando o posicionamento do gás como alternativa mais econômica e ambientalmente vantajosa.

Além disso, a empresa segue em busca de parcerias e soluções voltadas ao mercado de frotas pesadas, um segmento estratégico para expansão do consumo de gás natural no Estado.

Um marco relevante que entrou em vigor em 2025 foi a aplicação da Lei Estadual nº 12.026/2024, que reduziu o IPVA em 50% para veículos movidos a GNV — de 3% para 1,5% — beneficiando cerca de 55 mil proprietários, incluindo aproximadamente 8 mil motoristas de aplicativo em Natal, que utilizam o gás como alternativa mais econômica aos combustíveis líquidos. A medida fortalece a competitividade do GNV e seu apelo ambiental, uma vez que sua distribuição por gasodutos reduz, dentre outras coisas, a emissão de poluentes.

O segmento industrial manteve em 2025 uma tendência semelhante à observada anteriormente: estabilidade seguida de sinais sutis de queda, impulsionados pela migração de parte dos clientes para soluções energéticas baseadas em biomassa. Além disso começa a surgir em 2025 um novo movimento entre alguns clientes que avaliam migrar para o mercado livre de gás natural. Nessa modalidade, o cliente passa a negociar diretamente a molécula de gás com os supridores, enquanto a POTIGÁS atua exclusivamente como distribuidora, disponibilizando os serviços de distribuição, infraestrutura e logística necessários ao fornecimento. Assim, a Companhia passa a cobrar apenas a Tarifa de Movimentação (TMOV), por meio do Contrato de Uso do Sistema de Distribuição (CUSD), estruturado com a mesma base tarifária aplicada ao mercado cativo, seguindo os preceitos estabelecidos pela legislação estadual vigente.

Embora se espere que essa migração venha a representar uma redução de custos para a indústria, em contrapartida, há para a empresa contratante a responsabilidade integral de negociar diretamente com supridores de gás, lidar com riscos de mercado, volatilidade de preços do insumo e necessidade de maior capacidade técnica para gestão do suprimento.

Esse cenário passa a compor um conjunto crescente de desafios competitivos no segmento industrial, evidenciando a necessidade de fortalecer capacidades internas e aprimorar processos estratégicos. Nesse contexto, ganham relevância iniciativas orientadas para o aperfeiçoamento das análises de mercado, o fortalecimento da inteligência mercadológica tarifária, o desenvolvimento de práticas mais robustas de gestão de suprimentos e a consolidação de uma atuação regulatória ainda mais técnica e proativa.

Esse conjunto de aprimoramentos torna-se essencial para sustentar a competitividade da POTIGÁS em um ambiente energético em transformação, ao mesmo tempo em que reforça as bases para uma sustentabilidade perene, garantindo previsibilidade, capacidade de adaptação e posição estratégica para enfrentar as mudanças estruturais que seguem em curso no setor.

Em resposta a esse novo contexto e, alinhada à **nossa visão**, a POTIGÁS estruturou grupos de trabalho e comissões multidisciplinares dedicados à avaliação contínua dos riscos mercadológicos, à proposição de estratégias mitigadoras e ao desenvolvimento de soluções que assegurem maior previsibilidade e resiliência frente aos movimentos de migração de consumidores industriais e demais mudanças estruturais no setor.

Esses fóruns internos permitem uma atuação mais integrada, técnica e ágil, fortalecendo a capacidade da Empresa de antecipar cenários, ajustar processos, propor melhorias regulatórias e aprimorar sua posição competitiva no mercado potiguar de gás natural.

Os segmentos residencial e comercial mantiveram em 2025 uma trajetória sólida e consistente de crescimento, impulsionada pela contínua expansão da infraestrutura de distribuição da POTIGÁS. A rede de gasodutos já ultrapassa 610 km de extensão, atendendo a mais de 51 mil usuários em todo o Rio Grande do Norte, refletindo o avanço da política de interiorização e a adoção crescente do gás natural em condomínios, empreendimentos comerciais e serviços urbanos.

Esse movimento vem sendo reforçado por investimentos estruturantes, como o Polo Gás Sal, que ampliará significativamente a oferta de gás canalizado na Costa Branca potiguar, abrindo novas frentes de atendimento ao comércio, restaurantes, hotéis, condomínios e pequenos negócios ao longo do traçado.

Em paralelo, a empresa segue acelerando sua estratégia de expansão e interiorização, com planos de alcançar até oito municípios até 2027, consolidando a presença do gás canalizado em regiões antes sem acesso ao energético.

Esse conjunto de iniciativas demonstra a assertividade do planejamento da POTIGÁS, garantindo disponibilidade de energia segura, competitiva e limpa para os segmentos residencial e comercial, além de estimular o desenvolvimento econômico local.

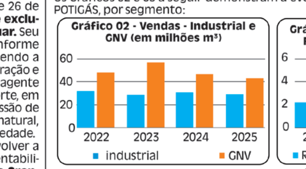
A análise das vendas por segmento destaca o papel relevante do GNV no volume total de gás comercializado em 2025, seguido pelos segmentos industrial, comercial e residencial, conforme pode-se observar na Tabela 02 abaixo.

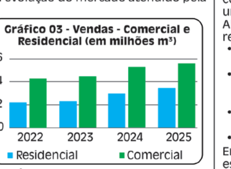
Tabela 02 - Volume comercializado por segmento

GÁS NATURAL COMERCIALIZADO					
	2025		2024		
Segmento	Volume (em 1000 m³)	Participação %	Volume (em 1000 m³)	Participação %	Variação %
Industrial	29.698	36%	30.519	35%	-3%
Veicular	42.001	51%	48.152	55%	-13%
Geração	115	0%	180	0%	-36%
GNC	1.339	2%	1.119	1%	20%
Comercial	5.480	7%	5.307	6%	3%
Residencial	3.506	4%	3.204	4%	9%
TOTAL	**82.139**	**100%**	**88.480**	**100%**	**-7%**

Fonte: POTIGÁS

Os Gráficos 02 e 03 a seguir demonstram a evolução do mercado atendido pela POTIGÁS, por segmento:





Fonte: POTIGÁS

Além do **mercado cativo** já atendido pela POTIGÁS, voltado à distribuição de gás para os clientes regulados, acrescenta-se o segmento de movimentação de gás no sistema de distribuição, enquadrado como **mercado livre**, tendo como cliente autoprodutor a **Usina Termoelétrica Vale do Açu**, também conhecida como **Termoaçu.** Localizada em Alto do Rodrigues, na região do Vale do Açu, a usina possui uma capacidade instalada de 323 MW e utiliza gás natural como combustível.

A Termoaçu passou por uma mudança significativa no seu regime de operação devido ao término de contratos de longo prazo para fornecimento de energia que resultou em uma redução no despacho termoelétrico, pois a usina passou a operar de forma menos constante e mais dependente das condições do mercado de energia.

A POTIGÁS foi notificada com o pedido de revisão do compromisso mínimo mensal da Capacidade Diária Contratada (CDC) de 80% para 15%, conforme previsto em contrato. Os volumes de gás movimentados nos últimos três anos foram:

- 2023: 164,4 milhões de m³
- 2024: 16,3 milhões de m³
- 2025: 6,35 milhões de m³

Em 2025 o volume movimentado foi cerca de 61% abaixo do ano de 2024, ocasionado pela redução do despacho termoelétrico.

Número de Clientes

Durante o exercício de 2025, a POTIGÁS incorporou em sua carteira 4.347 (quatro mil, trezentos e quarenta e sete) clientes, sendo 02 (dois) industriais, 4.264 (quatro mil, duzentos e sessenta e quatro) UDA's (Unidades Domiciliares Autônomas) residenciais e 81 (oitenta e um) clientes comerciais. Dessa forma, a Companhia encerrou o ano de 2025 com 51.509 (cinquenta e um mil, quinhentos e nove) usuários atendidos em 07 (sete) municípios.

Receita de venda de gás e prestação de serviço de movimentação de gás

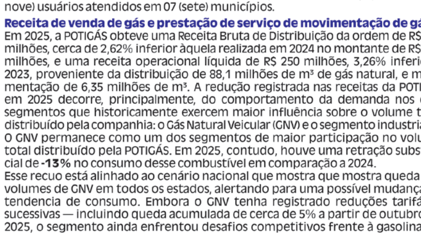
Em 2025, a POTIGÁS obteve uma Receita Bruta de Distribuição da ordem de R$ 341 milhões, cerca de 2,62% inferior àquela realizada em 2024 no montante de R$ 350 milhões, e uma receita operacional líquida de R$ 250 milhões, 3,26% inferior a 2023, proveniente da distribuição de 88,1 milhões de m³ de gás natural, e movimentação de 6,35 milhões de m³. A redução registrada nas receitas da POTIGÁS em 2025 decorre, principalmente, do comportamento da demanda nos dois segmentos que historicamente exercem maior influência sobre o volume total distribuído pela companhia: o Gás Natural Veicular (GNV) e o segmento industrial.

O GNV permanece como um dos segmentos de maior participação no volume total distribuído pela POTIGÁS. Em 2025, contudo, houve uma retração substancial de **-13%** no consumo desse combustível em comparação a 2024.

Esse recuo está alinhado ao cenário nacional que mostra queda dos volumes de GNV em todos os estados, alertando para uma possível mudança de tendencia de consumo. Embora o GNV tenha registrado reduções tarifárias sucessivas — incluindo queda acumulada de cerca de 5% a partir de outubro de 2025, o segmento ainda enfrentou desafios competitivos frente à gasolina, ao etanol e ao avanço dos veículos elétricos. A diminuição da demanda no GNV impacta diretamente a receita, pois o segmento representa parcela significativa do volume movimentado pela concessionária.

O segundo maior impacto sobre o resultado financeiro da empresa decorre da **queda de aproximadamente -3% no consumo industrial** em relação a 2024. O segmento industrial no RN vem sendo afetado pela **migração parcial de consumidores para alternativas energéticas.** Nos últimos anos, indústrias da região têm migrado gradualmente para fontes como biomassa, em busca de custos menores ou independência energética. Esse movimento já vinha sendo sinalizado em 2024 e se intensificou em 2025. O gráfico 04 a seguir apresenta a evolução da Receita Bruta de Distribuição e Serviços da Companhia no período de 2022 a 2025:

Gráfico 04 - Receita Bruta



Fonte: POTIGÁS

A distribuição da Receita Bruta da POTIGÁS em 2025 está detalhada por cada segmento na tabela a seguir:

Tabela 03: Receita Bruta 2025

DESCRIÇÃO	2021	2022	2023	2024	2025
RECEITA BRUTA	**280.083**	**328.416**	**323.161**	**350.774**	**341.567**
GNC RESIDENCIAL	11.534	13.433	15.381	18.811	21.857
GNC INDUSTRIAL	98.873	105.807	94.100	114.978	116.625
GNC CO-GERACAO	117	120	412	740	461
GNC COMERCIAL	15.637	18.953	21.336	27.036	30.512
Gás Natural Veicular	153.623	185.579	188.518	188.690	171.762
SERVIÇOS - TUSD-E	299	4.524	3.091	299	119
Vendas a Faturar			**323**	**220**	**231**

Tabela 3 Fonte: POTIGÁS

Suprimento e Transporte de Gás Natural

A POTIGÁS conduz chamadas públicas para aquisição de gás, ampliando a concorrência entre potenciais supridores. Nesses processos, as empresas interessadas apresentam suas propostas comerciais, e a POTIGÁS deve, de forma transparente e isonômica, contratar aquela que ofertar as melhores condições de preço e atendimento, conforme as diretrizes regulatórias e de governança vigentes.

Além disso, a companhia realiza negociações complementares de suprimento, buscando assegurar a cobertura das sazonalidades do mercado — inclusive com ajustes diários de volume — de modo a garantir regularidade, flexibilidade e segurança no abastecimento de todos os segmentos atendidos.

A Tabela 04, apresentada a seguir, consolida os supridores atualmente contratados pela POTIGÁS, evidenciando a diversidade de fontes e a estratégia de contratação orientada à competitividade e à confiabilidade operacional

Tabela 04: Contratos com Supridores de GN

CONTRATOS COM SUPRIDORES DE GN					
Nº CONTRATO	SUPRIDOR	VIGÊNCIA		QDC m³/dia)	MODALIDADE
036/2023	PETROBRAS (23-32)	01/03/2023	31/12/2032	50.000	Firme
164/2023	PETROBRAS (24-34)	01/01/2024	31/12/2034	70.000	Firme
165/2023	PETROBRAS (26-34)	01/01/2026	31/12/2034	29.600	Firme
166/2023	BRAVA	01/01/2024	31/12/2027	40.000	Firme
010/2024	PETRORECONCAVO	01/01/2026	31/12/2026	5.800	Firme/Spot
Volume Total Contratado (m³/dia)				**195.400**	

Fonte: POTIGÁS

A partir da abertura do mercado de gás no Brasil, com as mudanças significativas ocorridas, especialmente na esfera do transporte, a POTIGÁS vem realizando contratos anuais de reserva de capacidade de transporte de saída com a TAG – Transportadora Associada de Gás S.A.

Para 2025, está contratado:

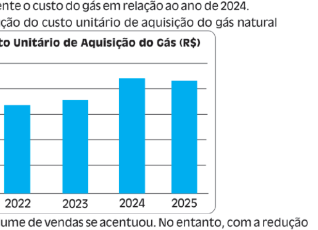
- Zona RN1: 127.500 m³/dia para Macaíba e Goianinha
- Zona RN3: 25.500 m³/dia para Mossoró

Para 2026, está contratado:

- Zona RN1: 96.500 m³/dia para Macaíba e Goianinha
- Zona RN3: 25.500 m³/dia para Mossoró

Em 2025 efeito do dólar e suas repercussões no Brent, indicador de reajuste da molécula do gás, somados às novas regras de preço do contrato de transporte, impactaram positivamente o custo do gás em relação ao ano de 2024.

Gráfico 05 – Evolução do custo unitário de aquisição do gás natural



Em 2025, a queda no volume de vendas se acentuou. No entanto, com a redução do custo do gás nos contratos de suprimento a partir de agosto, foi possível adequar as margens tarifárias, o que contribuiu para compensar parcialmente a perda decorrente da redução de volume.

Custeio

Todas as atividades desenvolvidas pela Companhia são financiadas integralmente pela sua própria geração de caixa operacional, sem qualquer tipo de repasse, subsídio ou aporte direto de recursos públicos. A sustentabilidade financeira da POTIGÁS decorre exclusivamente do desempenho econômico das suas operações, refletindo a eficiência na gestão e a capacidade de manter equilíbrio entre receitas, custos e investimentos.

As principais despesas da Companhia concentram-se nas atividades de Operação e Manutenção da rede de distribuição de gás natural, essenciais para garantir a segurança e a continuidade do fornecimento, e nos investimentos em Recursos Humanos, que asseguram qualificação técnica e atendimento às exigências regulatórias.

Tabela 05: Custeio por grupo de despesa

DESCRIÇÃO	31/12/2025	31/12/2024
Totais	**(36.516)**	**(42.844**
Custos com O&M	(6.056)	(5.959)
Custos com Pessoal (O&M)	(2.932)	(2.884)
Despesas com Pessoal	(18.771)	(18.174)
Despesas Comerciais	(1.405)	(1.102)
Despesas Gerais	(7.352)	(14.725)

Fonte: POTIGÁS

Entre os custos de Operação e Manutenção com maior impacto destacamos os serviços de manutenções preventivas, que em 2025 teve execução de 1.915 ordens de serviços, atingindo um índice acumulado de 113% de realização.

No grupo de Pessoal, a companhia desembolsou um montante de R$ 22 milhões, sendo R$ 2,9 milhões como custo com pessoal de O&M e R$ 18,7 milhões como despesas com pessoal do quadro administrativo, e encerrando o ano com um quadro de profissionais de 78 colaboradores.

Além do custeio de salários e benefícios, destacamos as seguintes atividades realizadas pela área de gestão de pessoas em 2025:

- Nova Política de Avaliação de Desempenho, com avaliações 360° e Comitê de Calibração.
- Continuidade do Programa de Desenvolvimento da Liderança, e workshop com líderes em parceria com o acionista NORGÁS, com a participação de demais distribuidoras do grupo.
- Plano de Capacitação Anual com mais de 80 cursos e 1000 horas de treinamentos realizados.
- Realização da atividade de Team Building com o tema "Cultura que Transforma".

Em 2025, a POTIGÁS intensificou suas ações voltadas ao fortalecimento da estratégia comercial e ao posicionamento institucional, realizando investimentos consistentes em políticas de incentivo, campanhas publicitárias direcionadas e modernização dos sistemas corporativos. Nas despesas comerciais evidenciamos o desembolso com a política comercial "Vai no Gás". A campanha foi relançada em 2025 após o forte desempenho da edição anterior, que esgotou rapidamente o limite de bonificações, demonstrando alto engajamento dos motoristas potiguares. A estratégia resultou em maior visibilidade do GNV como energético competitivo, sustentável e alinhado às diretrizes de transição energética adotadas pela POTIGÁS e pelas políticas públicas do setor de energia.

Também foram desembolsados recursos em campanhas publicitárias, feiras e eventos direcionadas ao público-alvo de cada segmento em que atuamos. O objetivo foi influenciar a tomada de decisão e reforçar a imagem da POTIGÁS, destacando os principais atributos do gás natural. Além disso, a campanha de transição energética visou fortalecer o papel do gás natural na segurança e diversificação da matriz energética.

No âmbito das despesas com Tecnologia, destacam-se os investimentos em e **Modernização dos Controles Internos**, essenciais para a modernização dos processos internos e para o aumento da eficiência operacional. As iniciativas incluíram:

- desenvolvimento e aperfeiçoamento do processo de **faturamento de notas fiscais de serviço**;
- **integração automática com os sistemas da Prefeitura de Natal**, ampliando conformidade tributária e automação de obrigações;
- implementação de funcionalidades para emissão de **notas de débito e crédito**;
- aprimoramento dos controles de **corte e religação** de clientes inadimplentes, garantindo maior rastreabilidade e padronização dos processos;
- avanços contínuos no ecossistema digital da Companhia, compondo o ambiente necessário para o novo **Módulo de Billing**, em desenvolvimento.

Essas iniciativas elevaram o nível de governança tecnológica da POTIGÁS, mitigaram riscos operacionais, reduziram dependência de controles manuais e aumentaram a confiabilidade das informações, ao mesmo tempo em que suportaram o crescimento da base de clientes e a complexidade crescente das operações.

EBITDA e Lucro Líquido

Apesar da redução de receita decorrente da queda de volume, o Lucro Bruto de 2025 apresentou um crescimento de 21% em relação a 2024. Esse desempenho superior foi impulsionado por diversos fatores, entre os quais se destacam:

- **A recuperação de margem iniciada em julho de 2025**, que proporcionou um impacto expressivo nos resultados, especialmente no trimestre encerrado em setembro, quando a companhia registrou um aumento de 30% no lucro.
- **O aprimoramento da gestão de margem e tarifas**, viabilizado pela adoção de metodologias estruturadas de estudos de competitividade e de inteligência regulatória, que permitiram decisões comerciais mais eficientes e alinhadas ao mercado.

Essas iniciativas combinadas compensaram a retração do volume e resultaram em um avanço significativo da rentabilidade no período. A Tabela 06 abaixo apresenta, de forma sumarizada, os indicadores que refletem o desempenho da POTIGÁS nos últimos cinco anos, nos quais a Companhia buscou a expansão de sua base de clientes, investindo no crescimento de sua rede de distribuição.

Tabela 06: Indicadores de desempenho econômico

Econômico-Financeiros (R$ 1000)	2021	2022	2023	2024	2025
Receita operacional líquida	200.294	241.331	236.165	258.289	249.859
Lucro bruto	36.956	52.672	47.029	48.240	58.132
Margem bruta (%)	18,45%	21,83%	19,91%	18,68%	23,27%
EBITDA (LAJIDA)*	16.865	34.615	34.382	50.392	36.245
Margem EBITDA (%)	8,42%	14,34%	14,56%	19,51%	14,51%
Lucro líquido	15.857	28.571	28.153	58.608	32.954
Margem líquida (%)	7,92%	11,84%	11,92%	22,69%	13,19%
Patrimônio líquido	79.946	90.224	95.526	124.225	140.727
Retorno s/ Patrimônio líquido médio	19,83%	31,67%	29,47%	47,18%	23,42%
Mercado	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Número de clientes	33.584	37.581	42.251	47.274	51.509
Gás natural vendido (m)³	83.983	100.231	95.046	88.479	82.139
Extensão da rede (km)	477	504	533	562	617

Fonte: POTIGÁS

O EBITDA de 2025 totalizou **R$ 36,2 milhões**, enquanto o **Lucro Líquido** do exercício atingiu **R$ 32,9 milhões**. A primeira vista, esses resultados parecem inferiores aos de 2024 — quando foram registrados um **EBITDA de R$ 50,4 milhões** e um **Lucro Líquido de R$ 58,6 milhões**. No entanto, a comparação direta entre os dois períodos geraria uma distorção significativa, já que os números de 2024 foram fortemente influenciados pelo reconhecimento do recebimento do precatório relacionado ao processo de Inclusão do ICMS-ST na base de cálculo dos créditos de PIS/COFINS, cujo efeito líquido foi de R$ 32 milhões.

Para uma análise mais justa da performance operacional, ao expurgarmos o impacto extraordinário do precatório, o **Lucro Líquido ajustado de 2024** seria de aproximadamente **R$ 24,1 milhões**. Ao aplicar a mesma lógica em 2025 — ano em que também houve um evento não recorrente, o reconhecimento do resultado referente ao TEP junto à Petrobras, no valor de **R$ 2,3 milhões — o Lucro Líquido ajustado de 2025** seria de cerca de **R$ 30,3 milhões.**

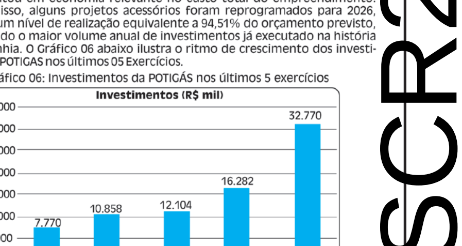
Assim, quando analisados sob a ótica do resultado recorrente, **o Lucro Líquido de 2025 foi 25% superior ao de 2024**, evidenciando um avanço consistente na rentabilidade da POTIGÁS, independentemente dos efeitos extraordinários observados em ambos os exercícios.

Investimentos

Os investimentos realizados em 2025 atingiram R$ 32,8 milhões, abrangendo o projeto Gás Sal, a expansão e saturação das redes de distribuição em Natal e Mossoró, ações de segurança e integridade operacional, o projeto de modernização do Sistema Supervisório e o desenvolvimento do módulo de Billing, além de outras melhorias estruturantes.

No âmbito do Gás Sal, o desempenho superou a previsão inicial em termos de extensão de rede implantada. A necessidade de menor volume de demolição de rocha resultou em economia relevante no custo total do empreendimento. Somado a isso, alguns projetos acessórios foram reprogramados para 2026, atingindo um nível de realização equivalente a 94,51% do orçamento previsto, configurando o maior volume anual de investimentos já executado na história da Companhia. O Gráfico 06 abaixo ilustra o ritmo de crescimento dos investimentos da POTIGÁS nos últimos 05 Exercícios.

Gráfico 06: Investimentos da POTIGÁS nos últimos 5 exercícios



Fonte: POTIGÁS

Documento assinado no CCN Signer. Para validar o documento e suas assinaturas acesse https://www.ccnsigner.com.br/validate/UGXGP-3SCR2-4YSCD-XLPFE.

MANIFESTO DE ASSINATURAS

Código de validação: UGXGP-3SCR2-4YSCD-XLPFE

Documento assinado com o uso de certificado digital ICP Brasil, no CCN Signer, pelos seguintes signatários:

Alexsandro de Oliveira Viana (CPF 008.291.254-85)

Para verificar as assinaturas, acesse o link direto de validação deste documento:

https://www.ccnsigner.com.br/validate/UGXGP-3SCR2-4YSCD-XLPFE

Ou acesse a consulta de documentos assinados disponível no link abaixo e informe o código de validação:

https://www.ccnsigner.com.br/validate

Documento assinado no CCN Signer. Para validar o documento e suas assinaturas acesse https://www.ccnsigner.com.br/validate/UGXGP-3SCR2-4YSCD-XLPFE.