COMPASS

Release de Resultados

3º Trimestre de 2026



A história da Compass teve origem em 2012, com a aquisição da Comgás pela Cosan. Desde então, a Companhia desenvolveu um modelo de negócios que ampliou o acesso ao gás natural por meio de investimentos contínuos em infraestrutura de distribuição e conexão de clientes.

Com base na experiência acumulada na gestão da Comgás, a Compass foi criada em 2020 com o propósito de oferecer soluções para um mercado de gás cada vez mais competitivo e flexível no Brasil. Desde então, a Companhia investiu mais de R$ 15 bilhões no desenvolvimento do mercado brasileiro de gás natural.

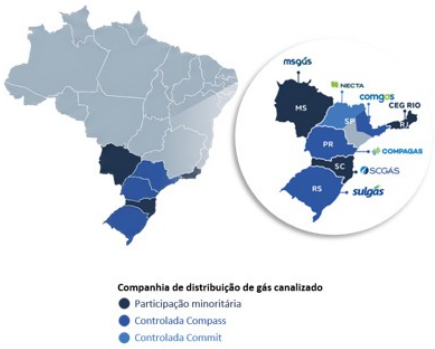
Em maio de 2026, a Compass concluiu sua oferta pública inicial de ações (IPO) e passou a negociar suas ações (PASS3) no Novo Mercado da B3, segmento que reúne as empresas com os mais elevados padrões de governança corporativa. A operação representou um importante reconhecimento da estratégia executada pela Compass e de seu potencial de crescimento.

Com uma operação estruturada em Distribuição e Marketing & Serviços, a Compass se consolida como uma plataforma de negócios de gás, orientada pelo crescimento sustentável. A Companhia atua por meio de um portfólio de ativos estratégicos que impulsionam a transformação do mercado brasileiro de gás natural.

Distribuição

A Compass opera a maior plataforma de distribuição de gás natural no Brasil, com presença em seis estados estratégicos das regiões centro-sul.

Além da Comgás, a maior distribuidora de gás do Brasil, a Compass gere mais três distribuidoras de gás e participa da gestão de outras três por meio da Commit, controlada da Compass que tem como sócia a Mitsui. Os ativos regulados, sustentados por contratos de longo prazo, proporcionam elevada previsibilidade de geração de caixa e suportam a continuidade dos investimentos em infraestrutura.

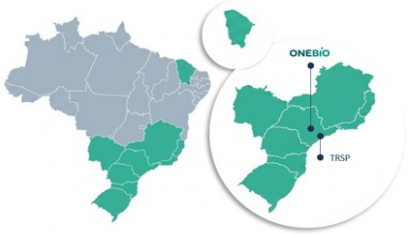


Marketing & Serviços

Por meio da Edge, a Compass amplia sua atuação, oferecendo soluções competitivas, flexíveis e seguras tanto para clientes conectados à rede quanto para operações *off-grid*.

O portfólio da Edge inclui ativos como o TRSP (Terminal de Regaseificação de São Paulo), a planta de purificação de biometano (OneBio) e operações off-grid.

Esse conjunto de ativos posiciona a Edge como um importante vetor de crescimento da Companhia.



São Paulo, 12 de novembro de 2026 – A Compass Gás e Energia S.A., plataforma de soluções e negócios de gás (B3: PASS3), anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2026 (3T26).

EBITDA Consolidado Ajustado cresce 8,4%, R$ 1,5 bilhão no período (vs. 3T25)

Resiliência do portfólio e avanço em novas avenidas de crescimento impulsionam o resultado

- **Aumento** do **Lucro Líquido** Consolidado em 37% versus 3T25.
- **Aumento do Ebitda Normalizado** do segmento de Marketing e Serviços em 44%, reflexo da maior margem recorrente e ganhos adicionais de otimização.
- **Redução** do **SG&A consolidado** ajustado **em 6,7%** versus 3T25.
- **Redução da alavancagem** Dívida Líquida/EBITDA de 2,3x no 2T26 para 2,2x no 3T26.
- Deliberação de R$ 495 milhões em dividendos pela Compass. Ao longo dos últimos 12 meses, o total deliberado foi de R$ 1,1 bilhão, o equivalente a um **dividend yield de 7,0%***.
- Conclusão do Programa de recompra de ações, totalizando 3,2 milhões de ações e R$ 72,8 milhões.
- A **Edge comercializou** cerca de **5,3 milhões de metros cúbicos por dia**, um **crescimento de 21%** em relação ao mesmo período de 2025.
- **No *off-grid*,** chegamos a quatro **contratos assinados**, dos quais dois clientes são do setor de mobilidade e dois do setor industrial, **totalizando cerca de 0,2 milhão m³/dia**, atingindo metade do potencial da primeira fase do investimento.
- Assinatura de um **Memorando de Entendimentos** com o Governo do Rio Grande do Sul para implementação de um **terminal *onshore* de GNL no porto do Rio Grande**.
- Certificação da Onebio, maior planta de purificação de biometano do Brasil, para emissão do CGOB.
- A Edge e a Compagas avançam no desenvolvimento de um projeto estruturante para ampliar o acesso ao gás natural na região de Londrina, no Norte do Paraná.
- Na distribuição**, maior volume** consolidado dos **segmentos residencial e comercial** em 1,3%.
- Em setembro de 2026, a Comgás tornou-se a primeira distribuidora de gás do país a distribuir biometano para Pequenas e Médias Empresas, avanço importante do Mercado Cativo Verde.
- Lançamento do projeto do Gasoduto dos Vales, que irá construir um **gasoduto com 190 km** de extensão para conectar a rede da Sulgás na região de Santa Cruz e Lajeado, local que concentra um dos **principais polos industriais do Rio Grande do Sul**.

* Dividend Yield calculado considerando os proventos deliberados nos últimos doze meses, o número de 710.990.095 ON e o preço R$ 22,90 por ação, em 30 de setembro de 2026

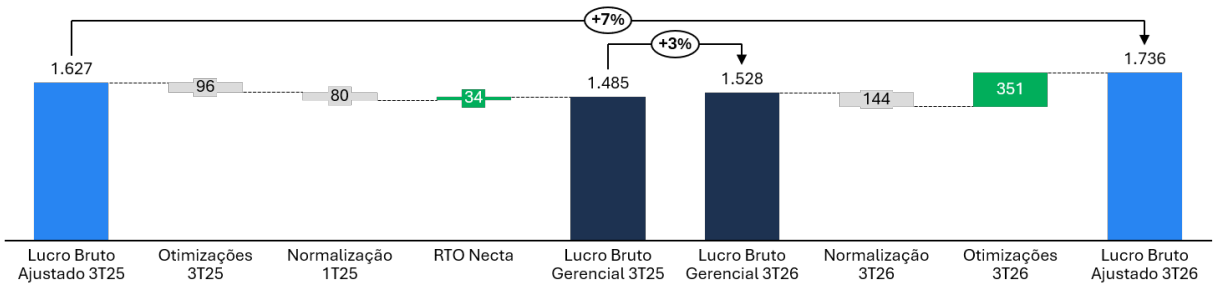
COMPASS

Desempenho Financeiro Consolidado 3T26

Demonstração do resultado (R$ Mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto excl. D&A	**1.528.039**	**1.484.722**	**3%**	**4.086.802**	**3.961.619**	**3%**
SG&A	(258.989)	(270.495)	-4%	(827.224)	(772.207)	7%
Depreciação e amortização SG&A	7.602	11.477	-34%	39.364	29.346	34%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	323.485	84.604	>100%	840.858	552.104	52%
Resultado de equivalência patrimonial	36.410	35.455	3%	100.482	87.863	14%
EBITDA	**1.636.547**	**1.345.762**	**22%**	**4.240.282**	**3.858.726**	**10%**
Segmento Distribuição de gás	*1.258.425*	*1.267.854*	*-1%*	*3.557.812*	*3.405.915*	*4%*
Segmento Marketing e Serviços	*421.550*	*113.550*	*>100%*	*873.782*	*570.709*	*53%*
Resultado financeiro	(457.265)	(393.899)	16%	(1.355.284)	(1.156.351)	17%
Imposto de renda e contribuição social	(220.210)	(199.258)	11%	(544.794)	(551.274)	-1%
Depreciação e amortização	(367.993)	(320.531)	15%	(1.079.703)	(945.990)	14%
Lucro líquido	**591.079**	**432.074**	**37%**	**1.260.501**	**1.205.111**	**5%**

Destaques operacionais (MM m³)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Volume Distribuição de Gás	1.333,7	1.391,4	-4%	3.920,8	3.982,2	-2%
Volume Edge	479,9	397,4	21%	1.356,3	1.087,9	25%

Lucro Bruto Ajustado[1]



No 3T26, o lucro bruto ajustado da Companhia foi de R$ 1.736 milhões, 6,7% acima do mesmo período do ano anterior, reflexo da maior otimização de cargas pela Edge, aproveitando os *spreads* de mercado que ocorreram ao longo do período, e melhor performance dos negócios *on-grid* e *off-grid*.

No 3T25, a Necta recebeu R$ 86,5 milhões como compensação de receitas tarifárias referente a períodos anteriores, dos quais R$ 33,7 milhões referem-se ao principal do valor reconhecido como receita operacional.

As otimizações referem-se às operações em que a Companhia negocia com seu supridor um compartilhamento de benefícios, enquanto o efeito de normalização é o diferimento dos ganhos de otimização ao período de competência econômica

[1] Desconsidera o efeito de depreciação e amortização

SG&A

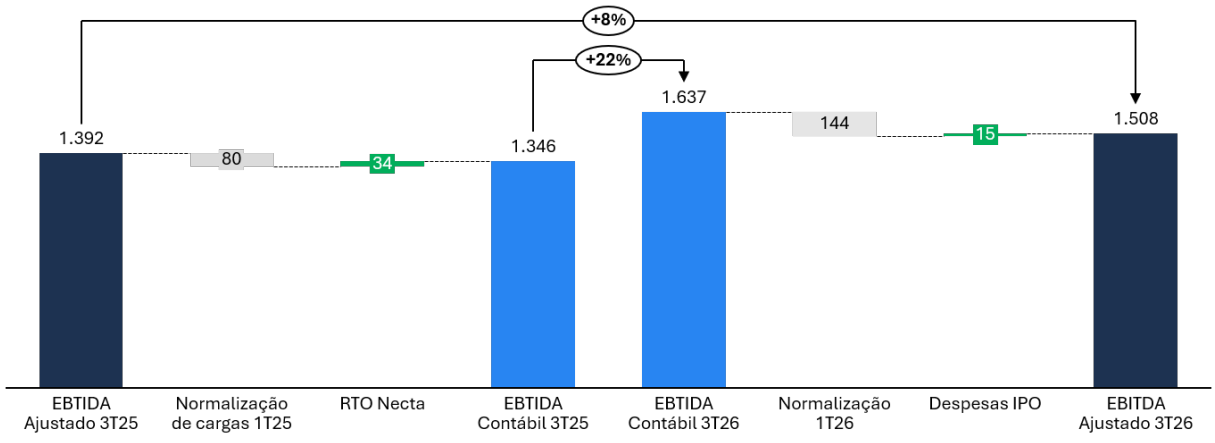
SG&A ajustado (R$ mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
(-) Despesas com vendas	(37.990)	(50.491)	-25%	(128.314)	(139.522)	-8%
(-) Despesas gerais e administrativas	(213.538)	(202.618)	5%	(686.769)	(594.726)	15%
(-) PDD	(7.461)	(17.386)	-57%	(12.141)	(37.959)	-68%
(+) Depreciação e amortização	7.602	11.477	-34%	39.364	29.346	34%
SG&A[2]	**(251.387)**	**(259.018)**	**-3%**	**(787.860)**	**(742.859)**	**6%**
Não recorrentes	*9.612*	*-*	*n/a*	*72.242*	*-*	*n/a*
SG&A ajustado	**(241.775)**	**(259.018)**	**-7%**	**(715.618)**	**(742.859)**	**-4%**

No 3T26, o SG&A desconsiderando depreciação e amortização totalizou R$ 251,4 milhões, uma redução de 3% comparado ao 3T25, principalmente em função **(i)** da redução em R$ 11,5 milhões, resultado das iniciativas dos negócios na busca por eificiência e **(ii)** menor provisão para devedores duvidosos em R$ 9,9 milhões, principalmente em Comgás e Sulgás.

Desconsiderando as despesas do IPO relacionadas ao incentivo de longo prazo atrelado ao sucesso da oferta, no valor de R$ 9,6 milhões no 3T26, o SG&A apresentaria uma redução de 6,7%.

No acumulado do ano, as despesas não recorrentes foram de R$ 89,9 milhões, das quais R$ 72,2 milhões estão no SG&A e R$ 17,7 milhões na linha de Outras receitas e despesas operacionais, lançados na Controladora.

EBITDA Ajustado



No 3T26, o Ebitda Ajustado foi de R$ 1.508 milhões, um aumento de 8,4% comparado ao 3T25.

[2] Desconsidera o efeito de depreciação e amortização

No segmento de distribuição, o EBITDA ajustado totalizou R$ 1.258 milhões, um aumento de 2,0% versus o 3T25, devido principalmente a melhor margem do segmento residencial, compensando a menor demanda industrial, afetada especialmente em segmentos como cerâmico e químico, o qual foi também impactado em cerca de 10 milhões de m^3 devido a uma parada de manutenção em um dos seus maiores clientes.

No 3T26, o EBITDA Normalizado do segmento de Marketing e Serviços foi de R$ 277,9 milhões, aumento de 44,0% em relação ao 3T25, refletindo o melhor desempenho dos negócios on-grid e o início dos negócios off-grid. O EBITDA foi de R$ 421,6 milhões, aumento de 271,2%, refletindo principalmente os ganhos com otimizações de carga registrados no trimestre, sem o ajuste do efeito temporal dessas otimizações entre os períodos.

O ajuste referente as despesas do IPO no 3T26 foi de R$ 15,1 milhões, dos quais (i) R$ 9,6 milhões estão no SG&A e refere-se ao incentivo de longo prazo atrelado ao sucesso da oferta, e (ii) R$ 5,6 milhões estão na linha de Outras receitas e despesas operacionais, e refere-se as despesas finais do projeto.

Resultado Financeiro

(R$ Mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Custo da dívida bruta	**(555.542)**	**(526.474)**	**6%**	**(1.671.171)**	**(1.425.499)**	**17%**
Rendimento de aplicações financeiras	159.563	158.660	1%	511.763	450.400	14%
(=) Custo da dívida líquida	**(395.979)**	**(367.814)**	**8%**	**(1.159.408)**	**(975.099)**	**19%**
Outros encargos e variações monetárias	(14.062)	17.057	n/a	(53.917)	(42.926)	26%
Despesas bancárias, descontos fin. e outros	(6.385)	(1.280)	>100%	(18.048)	(11.281)	60%
Passivos de arrendamento (IFRS 16)	(40.839)	(41.862)	-2%	(123.911)	(127.045)	-2%
Resultado financeiro, líquido	**(457.265)**	**(393.899)**	**16%**	**(1.355.284)**	**(1.156.351)**	**17%**

O resultado financeiro totalizou uma despesa de R$ 457,3 milhões no trimestre, um aumento de 16,1% comparado ao 3T25. A variação é explicada pela (i) maior despesa da dívida líquida, reflexo do maior saldo em aberto, e parcialmente compensado pela redução do CDI, e (ii) pelo efeito não recorrente de R$ 52,8 milhões referente a correção monetária do valor principal da 3ª RTO da Necta no 3T25, que contribuiu para a redução do custo da dívida no ano anterior.

Ao ajustar por esse efeito, o resultado financeiro apresenta um aumento de 6,6% comparado ao 3T25.

Imposto de Renda e Contribuição Social

(R$ Mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Resultado antes do IR/CS	**811.289**	**631.332**	**29%**	**1.805.295**	**1.756.385**	**3%**
Alíquota nominal de IR/CS (%)	*34%*	*34%*		*34%*	*34%*	
Despesas teóricas IR/CS	**(275.838)**	**(214.653)**	**29%**	**(613.800)**	**(597.171)**	**3%**
Ajustes para cálculo de taxa efetiva	55.628	15.395	>100%	69.006	45.897	50%
Despesas efetivas de IR/CS	**(220.210)**	**(199.258)**	**11%**	**(544.794)**	**(551.274)**	**-1%**
Alíquota efetiva de IR/CS (%)	*-27,1%*	*-31,6%*		*-30,2%*	*-31,4%*	
Corrente	**(215.282)**	**(270.847)**	**-21%**	**(443.554)**	**(586.183)**	**-24%**
Diferido	**(4.928)**	**71.589**	**n/a**	**(101.240)**	**34.909**	**n/a**

No 3T26, o imposto de renda e contribuição social foi de R$ 220,2 milhões. A alíquota efetiva no trimestre foi de 27,1%, ante 31,6% no mesmo período do ano anterior.
A variação entre os períodos é explicada pela (i) maior receita financeira sobre créditos tributários, a qual não compõe a base de tributação e (ii) aproveitamento retroativo na Comgás de incentivos fiscais, deduzindo a base de tributação.

Lucro Líquido

(R$ Mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
EBITDA	**1.636.547**	**1.345.762**	**22%**	**4.240.282**	**3.858.726**	**10%**
Resultado financeiro	(457.265)	(393.899)	16%	(1.355.284)	(1.156.351)	17%
Imposto de renda e contribuição social	(220.210)	(199.258)	11%	(544.794)	(551.274)	-1%
Depreciação e amortização	(367.993)	(320.531)	15%	(1.079.703)	(945.990)	14%
Lucro líquido	**591.079**	**432.074**	**37%**	**1.260.501**	**1.205.111**	**5%**

O lucro líquido no 3T26 foi de R$ 591,1 milhões, 36,8% maior quando comparado com o mesmo período de 2025. O resultado reflete o incremento do EBITDA, compensado pela maior despesa financeira, devido ao maior saldo da dívida, e pela maior depreciação devido a maior base de ativo das distribuidoras de gás e novos projetos, os quais entraram em operação em 2026.

Investimentos

(R$ Mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Consolidado	**588.346**	**642.031**	**-8%**	**1.520.056**	**1.545.890**	**-2%**
Distribuição de gás	583.391	449.169	30%	1.470.329	1.162.962	26%
Marketing & Serviços	4.955	192.862	-97%	49.727	382.928	-87%

Os investimentos[3] no 3T26 foram de R$ 588,4 milhões, uma redução de 8,4% versus o 3T25.

Na perspectiva por negócio, houve um aumento no capex da distribuição de gás destinado à expansão da rede e conexões de clientes da Comgás e projetos de grande interligações. Já na Commit, as distribuidoras seguem focadas em expandir a malha de gás e conectar novos clientes.

A redução dos investimentos no segmento de Marketing e Serviços reflete a conclusão da planta da Onebio.

Endividamento

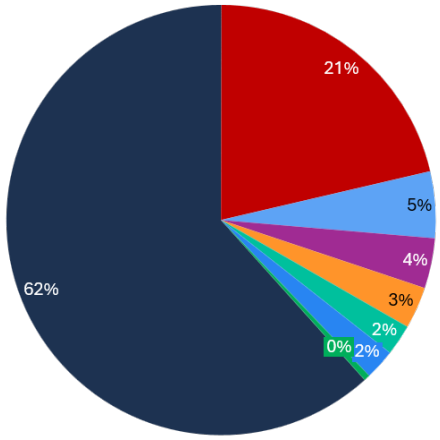
(R$ Mil)	3T26	2T26	Var.
Empréstimos e financiamentos	2.976.266	2.994.958	-1%
Debêntures	13.201.130	13.033.171	1%
Derivativos	(265.735)	78.532	n/a
Dívida bruta	**15.911.663**	**16.106.661**	**-1%**
(-) Caixa, equivalentes de caixa e TVM	**(4.386.559)**	**(4.600.986)**	**-5%**
Dívida líquida	**11.525.104**	**11.505.675**	**0%**
EBITDA LTM	5.355.501	5.064.715	6%
Alavancagem	**2,2x**	**2,3x**	**-0,1x**

A dívida líquida encerrou o trimestre com R$ 11.525 milhões, em linha com o balanço encerrado no 2T26.

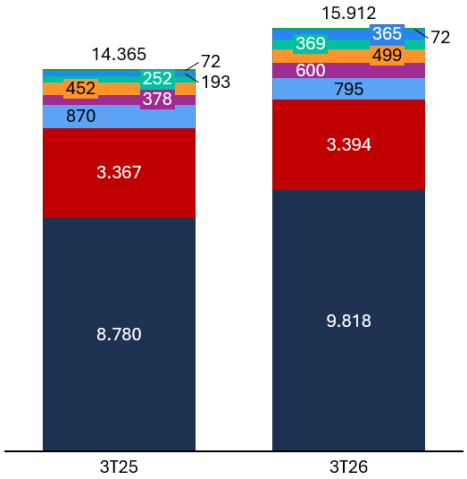
Encerramos o trimestre com alavancagem financeira de 2,2x, sendo 95% dos financiamentos com vencimento no longo prazo. O prazo médio da dívida consolidado ao final do 3T26 foi 5,4 anos, com um custo de 100,5% do CDI, que comparado ao 2T26, aumentou principalmente em função da redução da curva futura de juros.

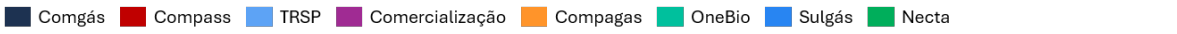
[3] Regime de competência

Composição Dívida Bruta 3T26

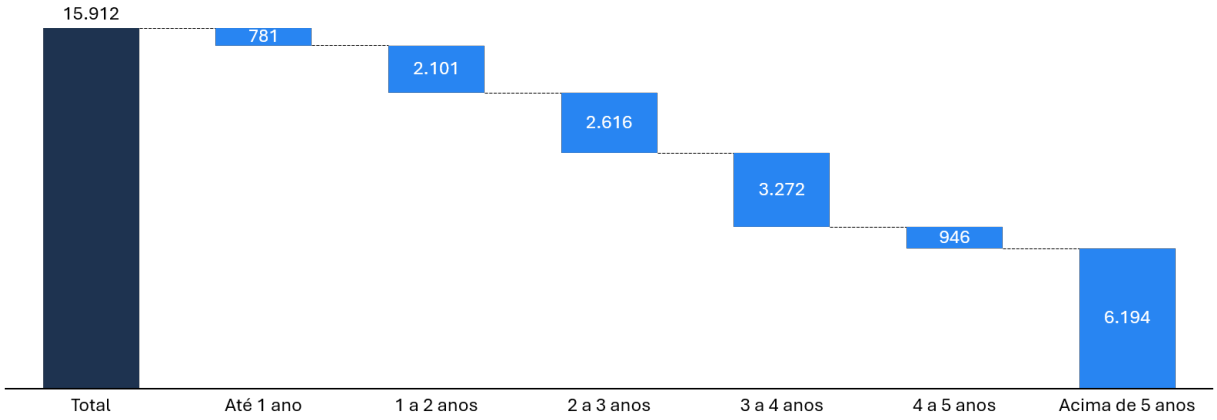


Composição Dívida Bruta 3T26

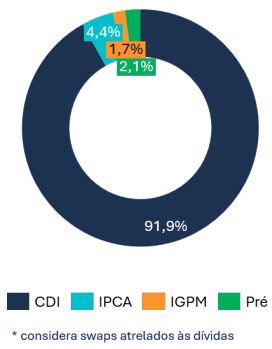




Cronograma de amortização da dívida

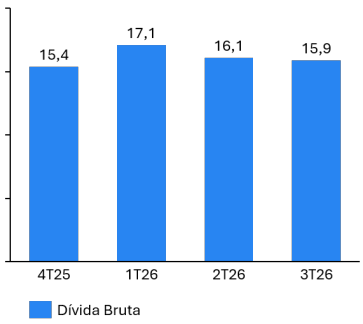


Indexadores da dívida (%)*

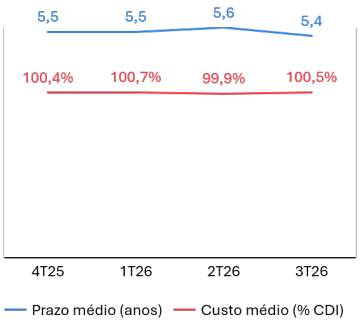


* considera swaps atrelados às dívidas

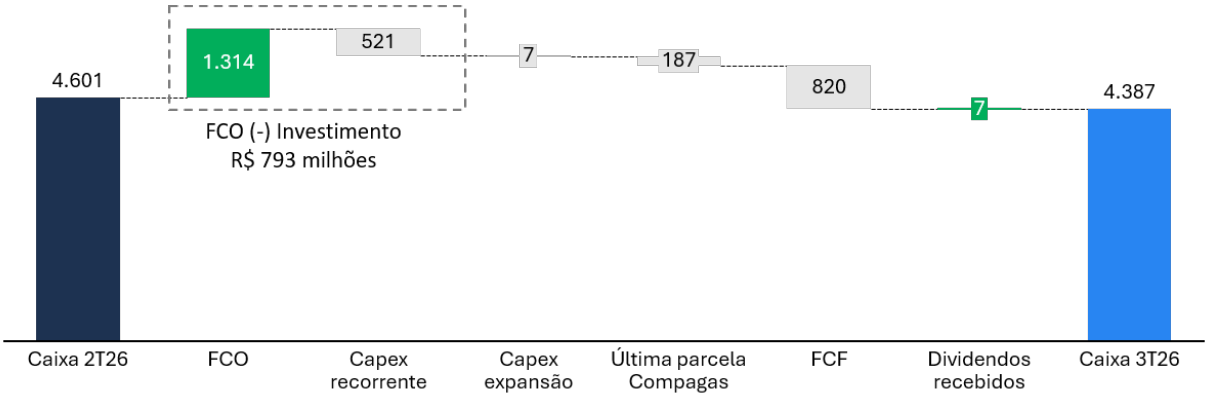
Evolução da dívida bruta (R$ milhões)



Custo e Prazo médio histórico da dívida



Fluxo de Caixa



Durante o trimestre, a geração de caixa operacional menos o investimento recorrente[4] totalizou R$ 793 milhões, reforçando o perfil de uma empresa forte geradora de caixa. Adicionalmente, foi realizado o pagamento da última parcela referente a aquisição da Compagas, no valor de R$ 186,8 milhões.

No mesmo período, a Compass realizou a recompra de 3,2 milhões de ações de emissão própria para atendimento do programa de ILP, totalizando R$ 72,8 milhões no fluxo de caixa de financiamento. Em conjunto aos efeitos de amortizações ordinárias de principal e juros da dívida, o FCF foi de R$ 820 milhões.

Cabe destacar que nenhuma captação foi realizada no período, demonstrando a resiliência do fluxo de caixa de seus ativos e estratégia da Companhia, mesmo diante de um cenário de juros elevados e aumento do investimento nas subsidiárias.

[4] Investimento recorrente refere-se ao capex já reconhecido na tarifa e não considera projetos de expansão da Companhia

COMPASS

Distribuição de Gás 3T26

Distribuição consolidado

Mercado

Consolidado	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume (MM m³)	**1.333,7**	**1.391,4**	**-4%**	**3.920,8**	**3.982,0**	**-2%**
Residencial	114,3	113,4	1%	293,0	286,6	2%
Comercial	49,9	48,7	3%	139,3	135,5	3%
Industrial	1.133,3	1.189,6	-5%	3.377,5	3.441,1	-2%
Mobilidade	36,2	39,8	-9%	111,1	118,8	-7%
Volume MM m³/dia	**14,8**	**15,5**	**-4%**	**14,5**	**14,7**	**-2%**

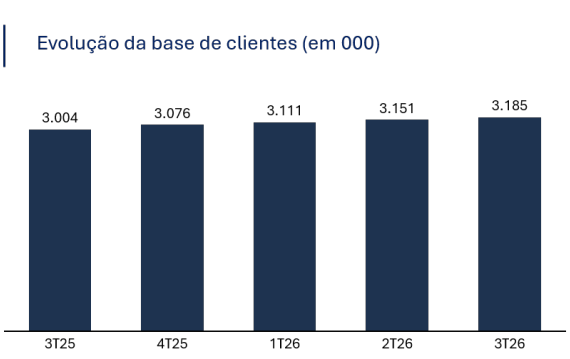
De forma consolidada, o volume distribuído no 3T26 foi de 14,8 MM m³/d, uma redução de 4,2% quando comparado com o 3T25.

Seguimos com performance positiva no volume do segmento residencial devido às novas conexões realizadas no período, principalmente na Comgás. Já no segmento Industrial, o volume avançou em todas as demais distribuidoras, com destaque para a Sulgás, que aumentou 13%. Essa performance foi compensada pela redução no mesmo segmento da Comgás, em razão da redução do consumo da indústria Cerâmica e redução da safra no setor Alimentício.

O segmento de mobilidade segue apresentando performance positiva principalmente pelo avanço na ligação de garagens de mobilidade pesada, enquanto a mobilidade leve é impactada pela competitividade do GNV frente aos combustíveis líquidos e o avanço de veículos híbridos e elétricos.

Apresentaremos melhor os detalhes de cada distribuidora nas sessões seguintes.

Evolução da operação





As conexões líquidas dos últimos doze meses seguem em forte expansão, com um aumento de 180 mil novos consumidores, com 149 mil na Comgás, dos quais 44 novos clientes industriais e 149,2 mil novos clientes residenciais e comerciais, sendo estes os perfis de clientes que agregam maior margem à companhia.

Nas outras distribuidoras, foram adicionadas 31 mil novas conexões, um aumento de 14% comparado ao 3T25, reflexo do avanço dos investimentos realizados na

expansão da infraestrutura de atendimento, ampliando a penetração em áreas não atendidas.

A Companhia segue focada em garantir um alto nível de eficiência, evidenciado pela redução de 12% no indicador de opex/cliente dos últimos doze meses das quatro distribuidoras de gás, passando de 334,3 no 3T25 para 293,5 no 3T26.

Investimentos

(R$ Mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Distribuição	**583.391**	**449.169**	**30%**	**1.470.329**	**1.162.962**	**26%**
Comgás	477.679	378.602	26%	1.195.557	981.530	22%
Necta	14.685	17.749	-17%	42.734	35.959	19%
Sulgás	47.394	27.032	75%	116.898	82.469	42%
Compagas	43.634	25.786	69%	115.141	63.004	83%

No 3T26, o investimento no segmento de distribuição de gás aumentou 30%, com destaque para a expansão da malha de distribuição e conexão de novos clientes.

Na Comgás, a Companhia segue em ritmo de expansão da rede e novas ligações, com destaque para a aceleração dos projetos de grandes interligações como Porto Ferreira-Araras. A Compagas segue investindo na expansão da rede e aumento da base de clientes e no projeto de expansão Araucária-Lapa, enquanto a Sulgás e a Necta focam nas obras de expansão, a exemplo do projeto do Gasoduto dos Vales, que irá construir um gasoduto com 190 km de extensão para conectar a rede da Sulgás na região de Santa Cruz e Lajeado, local que concentra um dos principais polos industriais do Rio Grande do Sul.

Comgás

Mercado

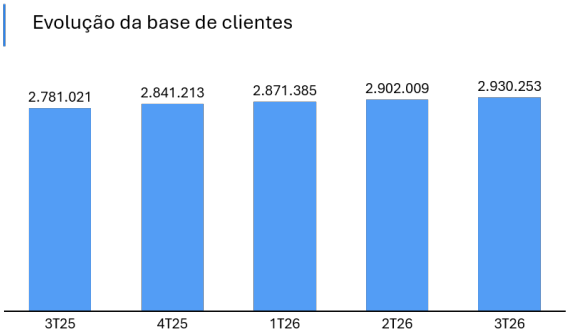
Comgás	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume (MM m³)	**1.032,0**	**1.112,6**	**-7%**	**3.078,8**	**3.183,5**	**-3%**
Residencial	103,5	102,8	1%	267,4	262,7	2%
Comercial	41,1	40,2	2%	115,8	113,8	2%
Industrial	866,1	945,2	-8%	2.628,6	2.734,6	-4%
Mobilidade	21,3	24,3	-12%	67,0	72,4	-7%
Volume MM m³/dia	**11,5**	**12,4**	**-7%**	**11,4**	**11,8**	**-3%**

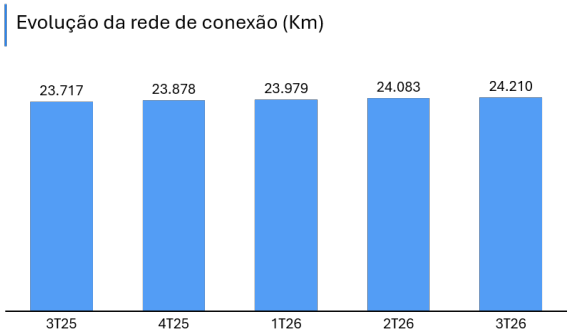
No 3T26 foram distribuídos 11,5 MMm³/d de gás natural, uma redução de 7,2% quando comparado ao ano anterior.

Abaixo, indicamos os principais direcionadores do período, por segmento:

(1) **Residencial**. O segmento aumentou 0,7% comparado com o 3T25. Esse movimento é explicado pela novas conexões realizadas no período.
(2) **Comercial**. Apresentou expansão de 2,0%, principalmente devido ao segmento Hoteleiro e Hospitais.
(3) **Industrial**. O segmento apresentou redução de 8,3%, explicado principalmente pela redução do consumo da indústria Cerâmica, devido ao aumento de estoques, redução da safra no setor alimentício, e pela parada de produção para manutenção de um cliente da indústria Química, com um impacto de 10 milhões m^3 durante o trimestre. Ao ajustar esse efeito no volume, a redução do segmento industrial seria de 7,2%.
(4) **Mobilidade**. O segmento de mobilidade pesada segue expandindo o consumo, impulsionado pelo crescimento das garagens de GNV, com um aumento de 7,2% do volume da frota pesada. Já a mobilidade leve apresentou redução de 18,4% devido a competitividade das tecnologias elétricas.

Evolução da operação



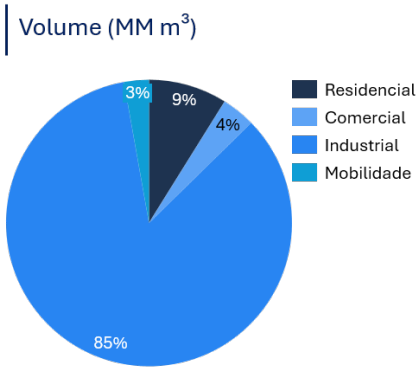


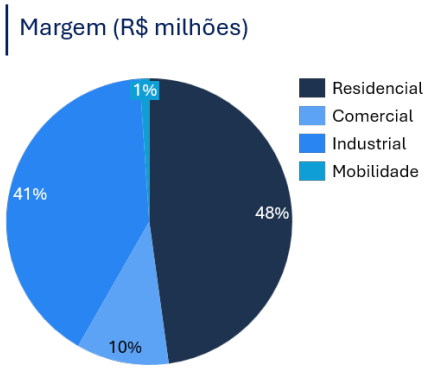
Abertura por segmento	3T26	3T25	Var. %
Clientes	**2.930.253**	**2.795.531**	**5%**
Residencial	2.906.113	2.772.506	5%
Comercial	22.262	21.175	5%
Industrial	1.667	1.624	3%
Mobilidade	211	226	-7%

Nos últimos 12 meses, a Comgás adicionou 149 mil novos clientes à sua base, um aumento de 5%, ao passo que expandiu a malha da rede em 493 km.

Ao longo do 3T26, a Comgás investiu aproximadamente R$ 140 milhões na expansão da rede e em novas conexões, R$ 73 milhões em grandes interligações e R$ 53 milhões em renovação e integridade de ativos.

Margem





O segmento industrial compõe a maior parte do volume distribuído pela Companhia, enquanto os segmentos residencial e comercial contribuem com 58% da margem do negócio.

No 3T26, a margem gás da Comgás foi de R$ 1.182 milhões, em linha com o mesmo período do ano passado, de R$ 1.179 milhões. A margem residencial aumentou em

R$ 66 milhões, praticamente compensando parcialmente a redução de R$ 71 milhões da margem industrial. Esse resultado reflete os esforços da Comgás em diversificar e expansão do portfólio de clientes.

Desempenho financeiro

	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto excl. D&A	**1.142.183**	**1.143.219**	**0%**	**3.119.719**	**3.119.878**	**0%**
Despesas com vendas	(26.741)	(43.270)	-38%	(90.966)	(130.982)	-31%
Despesas gerais e administrativas	(74.249)	(70.788)	5%	(226.549)	(196.080)	16%
Depreciação e amortização SG&A	2.096	2.237	-6%	6.435	5.640	14%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(15.768)	(13.424)	17%	(36.750)	(34.436)	7%
EBITDA	**1.027.521**	**1.017.975**	**1%**	**2.771.889**	**2.764.020**	**0%**
Depreciação e amortização	(191.813)	(180.501)	6%	(565.118)	(529.436)	7%
Resultado financeiro	(243.631)	(228.747)	7%	(730.685)	(654.807)	12%
Imposto de renda e contribuição social	(171.606)	(205.610)	-17%	(392.779)	(500.800)	-22%
Lucro líquido (prejuízo)	**420.471**	**403.117**	**4%**	**1.083.307**	**1.078.977**	**0%**

No 3T26, o lucro bruto da Comgás fechou em R$ 1.142 milhões, em linha com o período anterior. Ainda que o efeito volume teve um impacto negativo de R$ 85 milhões, o resultado foi praticamente compensado pelo aumento no efeito mix de R$ 44 milhões e R$ 20 milhões do efeito preço.

O opex da Comgás apresentou uma redução de 12% em comparação ao 3T25, explicado pelos esforços com a redução de despesas com serviços de terceiros em R$ 11,5 milhões e menor provisão para devedores duvidosos em R$ 4,8 milhões, entre outros.

Com base nestes efeitos, o EBITDA foi de R$ 1.028 milhões, um aumento de 0,9% versus 3T25.

Necta

Mercado

Necta	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume (MM m³)	**76,6**	**74,6**	**3%**	**206,8**	**207,9**	**-1%**
Residencial	1,2	1,1	11%	3,4	2,8	20%
Comercial	1,1	1,0	11%	3,2	2,5	25%
Industrial	72,8	71,4	2%	196,1	199,7	-2%
Mobilidade	1,5	1,0	41%	4,1	2,8	47%
Volume MM m³/dia	**0,9**	**0,8**	**3%**	**0,8**	**0,8**	**-1%**

No 3T26 foram distribuídos 0,9 MMm³/d de gás natural, um aumento de 3% quando comparado ao ano anterior. Principais destaques por segmento:

(1) **Residencial**. Aumento de 11,4% no consumo, refletindo principalmente o incremento da base de clientes, conectando 11,8 mil clientes nos últimos doze meses.

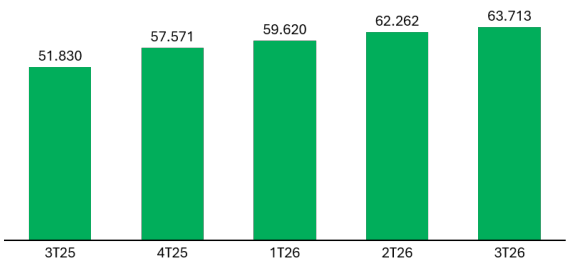
(2) **Comercial**. O segmento apresentou um incremento 10,9% na comparação entre períodos, reflexo da expansão da rede e conexão de novos consumidores.

(3) **Industrial**. Aumento de 1,9%, ou 1,4 milhão de m^3. O segmento correspondeu por 68% do crescimento total do volume da Necta, refletindo o melhor desempenho da indústria vidreira.

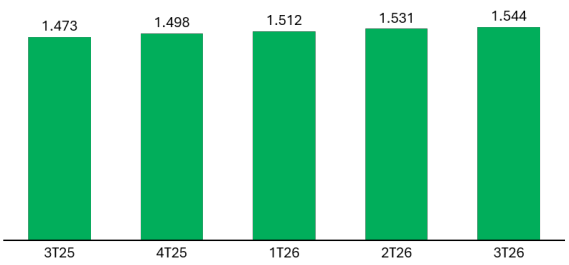
(4) **Mobilidade**. Aumento de 41,1%, ou 0,4 milhão de m^3, devido ao aumento da frota pesada, com a entrada de um novo cliente.

Evolução da operação

Evolução da base de clientes



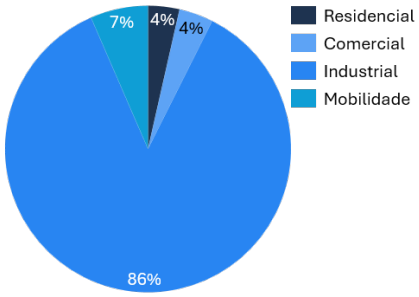
Evolução da rede de conexão (km)



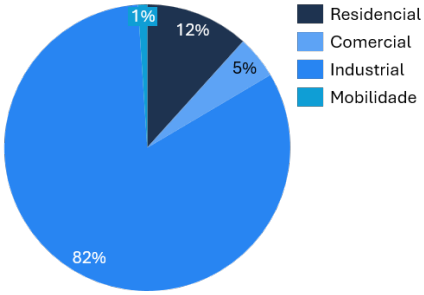
Abertura por segmento	3T26	3T25	Var. %
Clientes	**63.713**	**51.830**	**23%**
Residencial	62.575	50.796	23%
Comercial	931	847	10%
Industrial	194	175	11%
Mobilidade	13	12	8%

Margem

Volume (MM m^3)



Margem (R$ milhões)



A margem da Necta ainda reflete em boa parte o segmento industrial, entretanto, a participação da classe residencial na composição total segue em expansão, evoluindo de 7,5% do 3T24 e 9,2% do 3T25 para 11,8% no 3T26. Esse movimento reflete a evolução da operação, com a conexão de 11,8 mil novos clientes residenciais nos últimos doze meses.

No 3T26, a margem da Necta totalizou R$ 68,4 milhões, um aumento de 3,9% comparado ao mesmo período do ano anterior. O segmento residencial aumentou em R$ 2,1 milhões, enquanto o segmento comercial aumentou R$ 0,7 milhão. Já no segmento de mobilidade, o aumento foi de R$ 0,3 milhão e reflete o mercado potencial de um corredor verde de frota pesada, utilizando o gás natural e biometano como substitutos de outros combustíveis poluentes.

Desempenho financeiro

	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto excl. D&A	**62.017**	**87.888**	**-29%**	**168.459**	**187.642**	**-10%**
Despesas com vendas	(3.696)	(4.304)	-14%	(12.530)	(10.125)	24%
Despesas gerais e administrativas	(13.677)	(12.546)	9%	(36.682)	(35.386)	4%
Depreciação e amortização SG&A	740	674	10%	2.196	2.040	8%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1.132	1.235	-8%	13.473	1.863	>100%
EBITDA	**46.515**	**72.946**	**-36%**	**134.915**	**146.034**	**-8%**
Depreciação e amortização	(8.747)	(7.139)	23%	(25.159)	(21.045)	20%
Resultado financeiro	(215)	50.314	n/a	6.335	49.416	-87%
Imposto de renda e contribuição social	(9.928)	(39.621)	-75%	(36.888)	(59.535)	-38%
Lucro líquido (prejuízo)	**27.625**	**76.500**	**-64%**	**79.203**	**114.870**	**-31%**

O lucro bruto da Necta no 3T26 foi de R$ 62,0 milhões, uma redução de 29,4%. A variação é explicada pelo efeito não recorrente do reconhecimento do valor do principal[5] da 3ª RTO no 3T25, no montante de R$ 33,7 milhões. Em bases ajustadas, o lucro bruto representa um aumento de 9,8%, explicado pelos mesmos motivos na seção da Margem.

O Ebitda do 3T26 totalizou R$ 46,5 milhões. Ao ajustar o Ebitda do 3T25 pelo efeito não recorrente, o crescimento foi de 18,4%, refletindo o maior consumo nos segmentos com maiores margens.

A variação do resultado financeiro foi impactada pela atualização monetária no montante de R$ 52,8 milhões referente a correção monetária do valor principal da 3ª RTO da Necta. Ao ajustar o 3T25 por esses efeitos, o resultado financeiro do 3T26 apresenta uma melhora de 91,5% comparado ao período anterior.

O lucro líquido ajustado pelos efeitos do principal e atualização monetária da 3ª RTO[6] no 3T25 foi um aumento de 42,3% comparado ao período anterior.

[5] Trata-se apenas do principal. A atualização monetária no resultado financeiro totaliza o montante de R$ 52,8 milhões

[6] Valores líquidos de Imposto de Renda e Contribuição Social

Sulgás

Mercado

Sulgás	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume (MM m³)	**147,8**	**133,1**	**11%**	**411,9**	**385,5**	**7%**
Residencial	5,2	5,0	5%	11,6	10,8	8%
Comercial	5,7	5,5	2%	14,8	14,3	4%
Industrial	127,4	112,6	13%	356,9	329,7	8%
Mobilidade	9,6	10,0	-4%	28,5	30,7	-7%
Volume MM m³/dia	**1,6**	**1,5**	**11%**	**1,5**	**1,4**	**7%**

No 3T26 foram distribuídos 1,6 MMm³/d de gás natural, um aumento de 11,0% quando comparado ao ano anterior. Principais destaques por segmento:

(1) **Residencial**. O consumo do segmento residencial aumentou em 5,3%, refletindo em boa parte as novas conexões adicionadas à base.

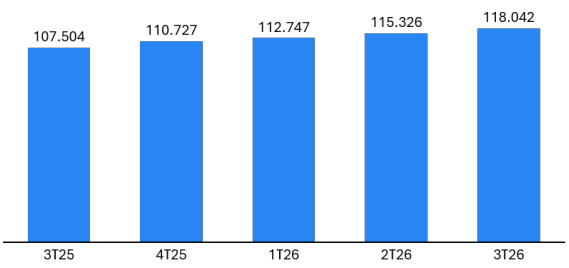
(2) **Comercial**. O segmentou aumentou 2,4% na comparação entre períodos, refletindo em boa parte as novas conexões no segmento.

(3) **Industrial**. O segmento industrial aumentou o consumo em 13,1%, puxado principalmente pela industria petroquímica.

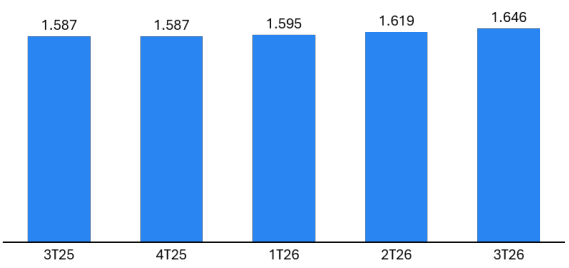
(4) **Mobilidade**. Redução de 4,3%, devido a competitividade com as tecnologias elétricas.

Evolução da operação

Evolução da base de clientes



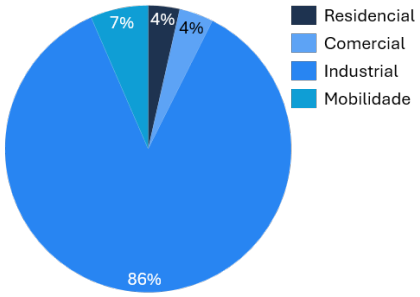
Evolução da rede de conexão (Km)



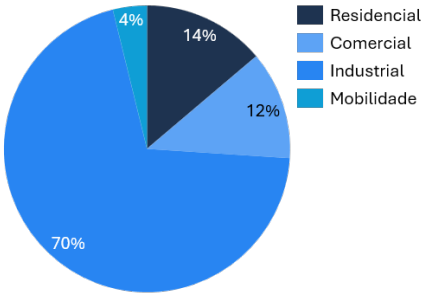
Abertura por segmento	3T26	3T25	Var. %
Clientes	**118.043**	**107.506**	**10%**
Residencial	115.614	105.220	10%
Comercial	2.066	1.941	6%
Industrial	284	261	9%
Mobilidade	79	84	-6%

Margem

Volume (MM m³)



Margem (R$ milhões)



A margem da Sulgás no 3T26 foi de R$ 140,8 milhões, um aumento de 32,4% comparado ao 3T25. A variação é explicada principalmente pela incremento do segmento industrial, que aumentou em R$ 25,8 milhões devido ao maior consumo do setor petroquímico, seguido pelos segmentos comercial e residencial, que aumentaram em R$ 5,4 milhões e R$ 4,9 milhões, respectivamente.

Desempenho financeiro

	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto excl. D&A	**109.421**	**124.030**	**-12%**	**421.616**	**383.369**	**10%**
Despesas com vendas	(3.458)	(7.384)	-53%	(13.226)	(11.865)	11%
Despesas gerais e administrativas	(23.618)	(28.072)	-16%	(70.658)	(78.783)	-10%
Depreciação e amortização SG&A	1.057	1.009	5%	3.166	2.943	8%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	396	(953)	n/a	493	9.064	-95%
EBITDA	**83.797**	**88.630**	**-5%**	**341.391**	**304.727**	**12%**
Depreciação e amortização	(14.515)	(13.328)	9%	(43.312)	(40.803)	6%
Resultado financeiro	(2.179)	1.729	n/a	(11.364)	(3.085)	>100%
Imposto de renda e contribuição social	(21.835)	(23.852)	-8%	(96.296)	(76.513)	26%
Lucro líquido (prejuízo)	**45.268**	**53.179**	**-15%**	**190.418**	**184.327**	**3%**

A Sulgás encerrou o trimestre com um lucro bruto de R$ 109,4 milhões, uma redução de 11,8% em comparação ao 3T25 devido ao efeito não recorrente no período anterior relacionado a contabilização da conta corrente regulatória, que anteriormente não era regulada, gerando um reconhecimento em parcela única no valor de R$ 12,7 milhões. Ajustando por este efeito, o EBITDA teria um crescimento de 10,4%.

Em 2026, a Sulgás reconheceu R$ 132,9 milhões em Ativo Financeiro, conforme descrito na Nota Explicativa 5 da Demonstração Financeira, dos quais R$ 129,8 milhões referem-se ao principal.

Para efeito de resultado gerencial, os futuros lançamentos de Saldo de Ativo Financeiro, serão reportados e ajustados 1/12 avos a partir de seu reconhecimento, para que haja uma diluição temporal ao longo do novo ciclo tarifário que for aprovado.

Compagas

Mercado

Compagás	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume (MM m³)	**77,2**	**71,1**	**9%**	**223,4**	**205,1**	**9%**
Residencial	4,3	4,5	-3%	10,6	10,3	3%
Comercial	2,0	1,9	9%	5,5	4,9	12%
Industrial	67,0	60,4	11%	195,9	177,0	11%
Mobilidade	3,8	4,4	-13%	11,4	12,9	-11%
Volume MM m³/dia	**0,9**	**0,8**	**9%**	**0,8**	**0,8**	**9%**

No 3T26 foram distribuídos 0,9 MMm³/d de gás natural, um aumento de 8,5% quando comparado ao ano anterior. Principais destaques por segmento:

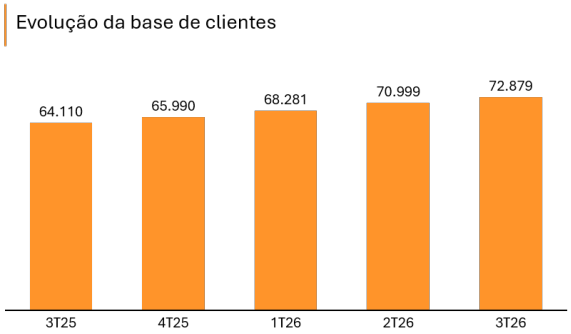
(1) **Residencial**. O volume residencial apresentou uma redução de 3,1%, explicado pelas menores temperaturas médias no 3T25, comportamento que não se repetiu no 3T26.

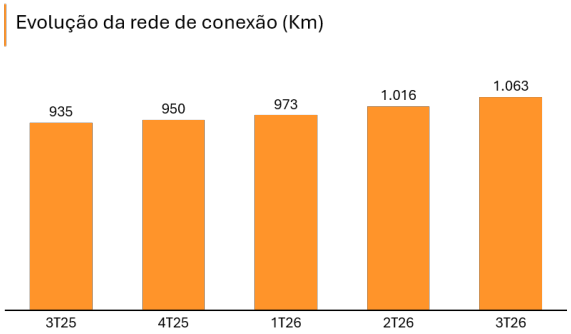
(2) **Comercial**. Aumento de 9,2% comparado ao 3T25, devido a entrada de novos clientes de grande porte.

(3) **Industrial**. Aumento de 10,9% no volume distribuído, principalmente devido a contribuição da industria de refino de combustíveis.

(4) **Mobilidade**. Redução de 13,5%, refletindo a forte penetração de veículos eletrificados, principalmente na frota leve.

Evolução da operação

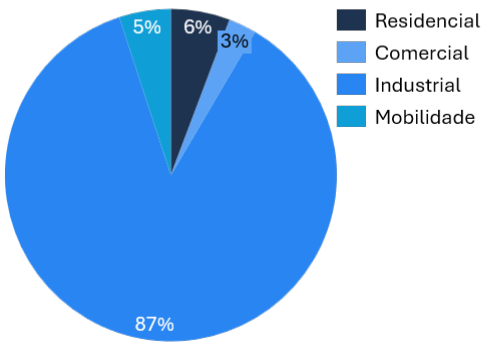




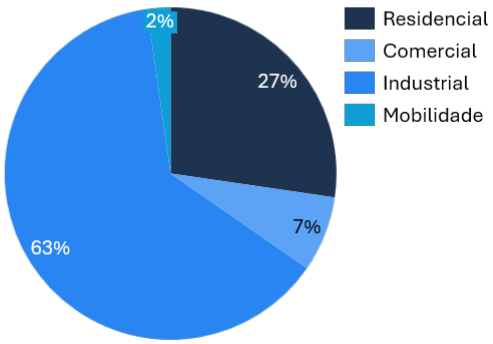
Abertura por segmento	3T26	3T25	Var. %
Clientes	**72.879**	**64.110**	**14%**
Residencial	71.465	63.009	13%
Comercial	1.159	874	33%
Industrial	220	194	13%
Mobilidade	35	33	6%

Margem

Volume (MM m³)



Margem (R$ milhões)



A concessão da Compagas possui um polo industrial desenvolvido, conectado à malha de gás e com presença das indústrias química e petroquímica, alimentício, cerâmico e papel e celulose, de forma que possui a parcela majoritária do volume total distribuído.

No 3T26, a margem gás da Compagas foi de R$ 85,5 milhões, um aumento de 9,2% em relação ao 3T25, principalmente devido ao crescimento no segmento residencial (+R$ 5,8 milhões) e no segmento industrial (+R$ 2,1 milhões).

Desempenho financeiro

	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto excl. D&A	**86.986**	**79.530**	**9%**	**209.805**	**178.473**	**18%**
Despesas com vendas	(4.100)	(5.988)	-32%	(3.968)	(3.122)	27%
Despesas gerais e administrativas	(15.712)	(11.432)	37%	(44.169)	(33.010)	34%
Depreciação e amortização SG&A	644	429	50%	1.977	1.845	7%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1.359	925	47%	20.977	(13.113)	n/a
EBITDA	**69.178**	**63.464**	**9%**	**184.622**	**131.072**	**41%**
Depreciação e amortização	(8.238)	(7.173)	15%	(23.993)	(21.133)	14%
Resultado financeiro	(6.338)	(11.452)	-45%	(34.678)	(34.833)	-%
Imposto de renda e contribuição social	(6.094)	(14.752)	-59%	(30.404)	(24.522)	24%
Lucro líquido (prejuízo)	**48.508**	**30.086**	**61%**	**95.547**	**50.585**	**89%**

No 3T26, o lucro bruto da Compagas foi de R$ 87,0 milhões, um aumento de 9,4% comparado ao 3T25. Essa variação é explicada pela maior margem gás, devido a adição de novos clientes residenciais à base e do maior consumo no segmento industrial.

Participação em coligadas

	SCGás		MSGás		CEG-Rio	
2025	**Lucro líquido**	**Equivalência patrimonial**	**Lucro líquido**	**Equivalência patrimonial**	**Lucro líquido**	**Equivalência patrimonial**
1T25	35.185	14.426	17.976	8.808	24.111	9.020
2T25	42.927	17.600	10.742	5.264	30.450	11.391
3T25	38.207	15.665	10.392	5.092	58.135	21.748
Total	**116.319**	**47.691**	**39.110**	**19.164**	**112.696**	**42.160**

	SCGás		MSGás		CEG-Rio	
2026	**Lucro líquido**	**Equivalência patrimonial**	**Lucro líquido**	**Equivalência patrimonial**	**Lucro líquido**	**Equivalência patrimonial**
1T26	31.485	12.909	12.516	6.133	53.480	20.007
2T26	41.568	17.043	13.229	6.482	41.700	15.600
3T26	48.062	19.705	12.741	6.243	46.812	17.512
Total	**121.115**	**49.657**	**38.486**	**18.858**	**141.992**	**53.119**

A Compass possui participação minoritária em três distribuidoras, conforme quadro acima, de tal forma que a contribuição no resultado da Companhia ocorre por meio de Equivalência Patrimonial, a qual compõe o cálculo do EBITDA Consolidado.

No 3T26, a equivalência patrimonial[7] totalizou R$ 43,5 milhões, um aumento de 2,2% comparado com o valor de R$ 42,5 milhões do 3T25. A variação no período é explicado pela melhor performance da MSGás e SCGás, parcialmente compensado pela CEG-Rio, em decorrência do menor despacho térmico no período.

[7] Equivalência patrimonial visão Commit

COMPASS

Desempenho Operacional

Marketing & Serviços

3T26

Marketing & Serviços

Edge

A Edge representa a principal plataforma de crescimento da Compass, ampliando a exposição da Companhia ao mercado livre, soluções flexíveis de energia e combustíveis renováveis. No trimestre, a evolução da comercialização, do GNL B2B e do biometano reforçou sua capacidade de capturar novas oportunidades decorrentes da abertura do mercado brasileiro de gás, ampliando a sua atuação para além da comercialização tradicional de gás natural, reforçando a integração entre *supply*, infraestrutura e logística como um de seus principais diferenciais competitivos.

O segmento de Marketing e Serviços é composto pelo resultado da controlada Edge, que gerencia o TRSP, a Comercialização, o *off-grid* e a planta de biometano.

Desempenho comercial e operacional

Edge	3T26	3T25	Var. %
Número de clientes	79	39	>100%
Número de estados	11	6	83%

Edge – Contratos assinados	3T26 Nº Contratos	3T25 Nº Contratos	Var. %
Cliente On-grid	75	38	97%
Cliente Off-grid	4	1	>100%

Edge	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Volume comercializado (MM M³)	479,9	397,4	21%	1.356,3	1.087,9	25%
Volume comercializado (MM M³/dia)	5,3	4,4	21%	5,0	4,0	25%

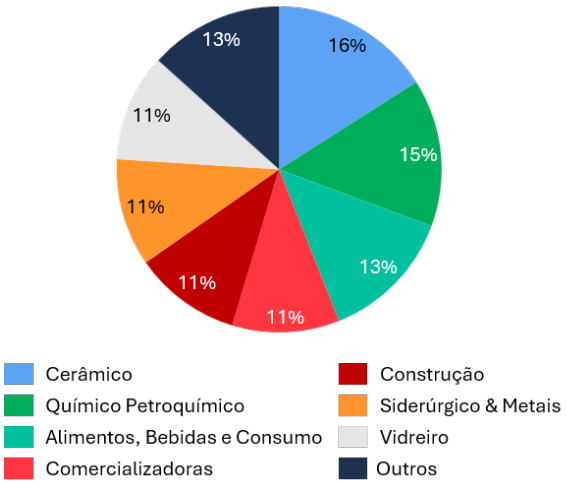
Em comparação ao 3T25, a Edge mais do que dobrou a sua carteira de clientes, atingindo um total de 79 clientes com presença em 11 estados brasileiros, sendo 75 clientes no segmento *On-grid* e 4 clientes no segmento o*ff-grid*.

No o*ff-grid* chegamos a aproximadamente 0,2 milhão m^3/dia de volumes assinados, atingindo metade do potencial da primeira fase do investimento.

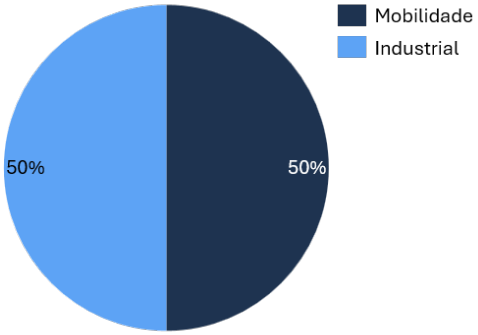
O volume comercializado aumentou em 21%, passando de 4,4 milhões m^3/dia para 5,3 milhões m^3/dia, com destaque para a contínua expansão dos volumes no mercado livre e as novas operações de *off-grid* e biometano.

A operação da planta de biometano Onebio segue em processo de *ramp-up*, com o início da operação das linhas 3 e 4 neste trimestre e aproximando-se da sua capacidade total de produção. Durante o período, a planta comercializou um total de 10,6 milhões m^3. Com relação ao off-grid, o volume comercializado total foi de 9,7 milhões m^3.

Número de clientes On-grid



Número de clientes Off-grid



Desempenho financeiro

	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto excl. D&A	**127.432**	**50.053**	**>100%**	**167.203**	**92.258**	**81%**
Despesas com vendas	(7.456)	(6.931)	8%	(19.764)	(21.386)	-8%
Despesas gerais e administrativas	(40.712)	(30.554)	33%	(112.539)	(99.877)	13%
Depreciação e amortização SG&A	424	4.255	-90%	18.552	11.026	68%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	341.862	96.727	>100%	820.331	588.688	39%
EBITDA	421.550	113.550	**>100%**	873.783	570.709	**53%**
EBITDA normalizado	277.933	193.054	**44%**	647.115	491.205	**32%**
Depreciação e amortização	(69.439)	(36.915)	88%	(197.281)	(109.921)	79%
Resultado financeiro	(87.952)	(79.887)	10%	(243.202)	(229.117)	6%
Imposto de renda e contribuição social	(86.169)	1.955	n/a	(121.843)	(60.130)	>100%
Lucro líquido (prejuízo)	177.990	(1.297)	**n/a**	311.457	171.541	**82%**

No 3T26, o EBITDA Normalizado do segmento de Marketing e Serviços foi de R$ 277,9 milhões, aumento de 44,0% em relação ao 3T25, refletindo o melhor desempenho dos negócios on-grid e o início dos negócios off-grid. O EBITDA foi de R$ 421,6 milhões, aumento de 271,2%, refletindo principalmente os ganhos com otimizações de carga registrados no trimestre, sem o ajuste do efeito temporal dessas otimizações entre os períodos.

Transformando flexibilidade em valor

Otimização de cargas e margem recorrente

A Edge administra seu portfólio de suprimento de forma integrada, combinando o TRSP, a flexibilidade de seus contratos de GNL e o acesso a múltiplas fontes de gás. O abastecimento contratado constitui a base recorrente do negócio, e as otimizações são uma extensão dessa gestão. Quando o mercado internacional oferece uma alternativa de maior retorno, a Edge busca atender os clientes de maneira local e negocia com seu supridor um compartilhamento de benefícios, mantendo o atendimento aos clientes com outras fontes do portfólio. A decisão considera o benefício líquido da operação, após o compartilhamento do resultado e os custos incrementais da substituição do suprimento. A capacidade de otimizar faz parte do modelo de negócio; a magnitude dos ganhos varia conforme as oportunidades de mercado.

Embora resultem de uma mesma decisão econômica, esses efeitos são registrados em linhas distintas da demonstração de resultados. O custo adicional do suprimento de substituição (molécula de reposição, por exemplo) é reconhecido no custo dos produtos vendidos, enquanto o benefício da otimização é registrado em Outras receitas (despesas) operacionais. Por isso, o lucro bruto, analisado isoladamente, não reflete a rentabilidade do abastecimento.

A tabela a seguir parte do lucro bruto reportado e abre Outras receitas em duas componentes gerenciais. A **margem de recomposição** recompõe a diferença de custo associada à substituição do suprimento, ou seja, representa a margem que existiria no cenário sem otimização. Os **ganhos adicionais de otimização** correspondem ao valor capturado pela flexibilidade do portfólio. A tabela apresenta ainda a **normalização**, que alinha o reconhecimento dos ganhos de otimização ao período de competência econômica, chegando ao EBITDA Normalizado. Essa abertura não altera o EBITDA reportado.

No 3T26, a margem bruta recorrente totalizou R$ 150,2 milhões, alta de 32% sobre o 3T25, equivalente a R$ 0,31/m³ (R$ 0,28/m³ no 3T25). Ela soma o lucro bruto ex-D&A e a margem de recomposição.

Reconciliação outras receitas operacionais	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Outras receitas (despesas) operacionais	341.862	96.728	253%	820.331	588.688	39%
*Margem de recomposição**	22.794	64.058	-64%	211.078	216.440	-2%
*Ganhos adicionais de otimização***	328.068	32.670	904%	608.153	375.187	62%
Outros	(9.000)	-	0%	1.100	(2.939)	-137%

Reconciliação margem recorrente	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro bruto, ex-D&A	127.432	50.053	155%	167.200	92.258	81%
Margem de recomposição	22.794	64.058	-64%	211.078	216.440	-2%
Margem bruta recorrente	**150.226**	**114.111**	**32%**	**378.278**	**308.698**	**23%**
Margem bruta recorrente (R$/m³)	0,31	0,28	10%	0,28	0,28	-1%
Ganhos de otimização	328.068	32.670	904%	608.153	375.187	62%
Normalização	(143.616)	79.503	-281%	(226.664)	(79.504)	185%
Margem bruta otimizada	**334.677**	**226.284**	**48%**	**759.767**	**604.381**	**26%**
Margem bruta otimizada (R$/m³)	0,70	0,56	24%	0,56	0,55	1%
EBITDA Normalizado (R$/m³)	0,58	0,48	20%	0,48	0,45	6%
Volume comercializado (MM m³)	480	397	21%	1.356	1.092	24%

* Margem de recomposição: ajuste gerencial que recompõe a diferença de custo associada à substituição do suprimento quando a Edge realiza uma otimização. Ao destinar uma carga de GNL a outro mercado, o abastecimento doméstico é mantido por outras fontes, com custos adicionais (gás de reposição, transporte, *boil-off*, entre outros) registrados no custo dos produtos vendidos, enquanto o ganho da operação, que mais do que compensa esses custos, é registrado em Outras receitas. O ajuste realoca parte desse ganho para a margem de recomposição, refletindo a margem que existiria no cenário sem otimização. Não altera o EBITDA CVM.
** A abertura de Outras receitas (despesas) operacionais entre Margem de recomposição e Ganhos adicionais de otimização é uma quebra gerencial, elaborada para fins analíticos. O total de Outras receitas corresponde ao valor contábil reportado.

O saldo diferido referente as otimizações é de R$ 280 milhões no 4T26 e R$ 353 milhões em 2027.

COMPASS

Anexos
3T26

Demonstração de Resultados

3T26 (R$ Mil)	Distribuição de Gás	Marketing e Serviços	Eliminações	Total	3T25	Var. %
Receita operacional líquida	3.408.686	1.023.533	(304.174)	4.128.045	4.261.229	-3%
Custo dos produtos vendidos e dos serviços prestados	(2.299.455)	(965.116)	304.174	(2.960.397)	(3.085.562)	-4%
Lucro bruto	**1.109.231**	**58.417**	**-**	**1.167.648**	**1.175.667**	**-1%**
Despesas de vendas	(31.564)	(6.426)	-	(37.990)	(50.491)	-25%
Despesas gerais e administrativas	(132.366)	(40.712)	(40.460)	(213.538)	(202.618)	5%
Perda de crédito esperada	(6.431)	(1.030)	-	(7.461)	(17.386)	-57%
Outras (despesas) receitas operacionais, líquidas	(12.867)	341.862	(5.510)	323.485	84.604	>100%
Resultado de equivalência patrimonial	36.410	-	-	36.410	35.455	3%
Depreciação e amortização	296.012	69.439	2.542	367.993	320.531	15%
EBITDA	**1.258.425**	**421.550**	**(43.428)**	**1.636.547**	**1.345.762**	**22%**
Resultado financeiro	(273.082)	(87.952)	(96.231)	(457.265)	(393.899)	16%
Imposto de renda e contribuição social	(181.159)	(86.169)	47.118	(220.210)	(199.258)	11%
Depreciação e amortização	(296.012)	(69.439)	(2.542)	(367.993)	(320.531)	15%
Lucro líquido	**508.172**	**177.990**	**(95.083)**	**591.079**	**432.074**	**37%**

9M26 (R$ Mil)	Distribuição de Gás	Marketing e Serviços	Eliminações	Total	9M25	Var. %
Receita operacional líquida	9.281.929	2.824.296	(879.213)	11.227.012	12.806.167	-12%
Custo dos produtos vendidos e dos serviços prestados	(6.223.939)	(2.835.823)	879.213	(8.180.549)	(9.761.192)	-16%
Lucro bruto	**3.057.990**	**(11.527)**	**-**	**3.046.463**	**3.044.975**	**-%**
Despesas de vendas	(109.722)	(18.592)	-	(128.314)	(139.522)	-8%
Despesas gerais e administrativas	(394.052)	(112.539)	(180.178)	(686.769)	(594.726)	15%
Perda de crédito esperada	(10.969)	(1.172)	-	(12.141)	(37.959)	-68%
Outras (despesas) receitas operacionais, líquidas	38.306	820.331	(17.779)	840.858	552.104	52%
Resultado de equivalência patrimonial	100.482	-	-	100.482	87.863	14%
Depreciação e amortização	875.777	197.281	6.645	1.079.703	945.990	14%
EBITDA	**3.557.812**	**873.782**	**(191.312)**	**4.240.282**	**3.858.726**	**10%**
Resultado financeiro	(820.609)	(243.203)	(291.472)	(1.355.284)	(1.156.351)	17%
Imposto de renda e contribuição social	(479.941)	(121.843)	56.990	(544.794)	(551.274)	-1%
Depreciação e amortização	(875.777)	(197.281)	(6.645)	(1.079.703)	(945.990)	14%
Lucro líquido	**1.381.485**	**311.455**	**(432.439)**	**1.260.501**	**1.205.111**	**5%**

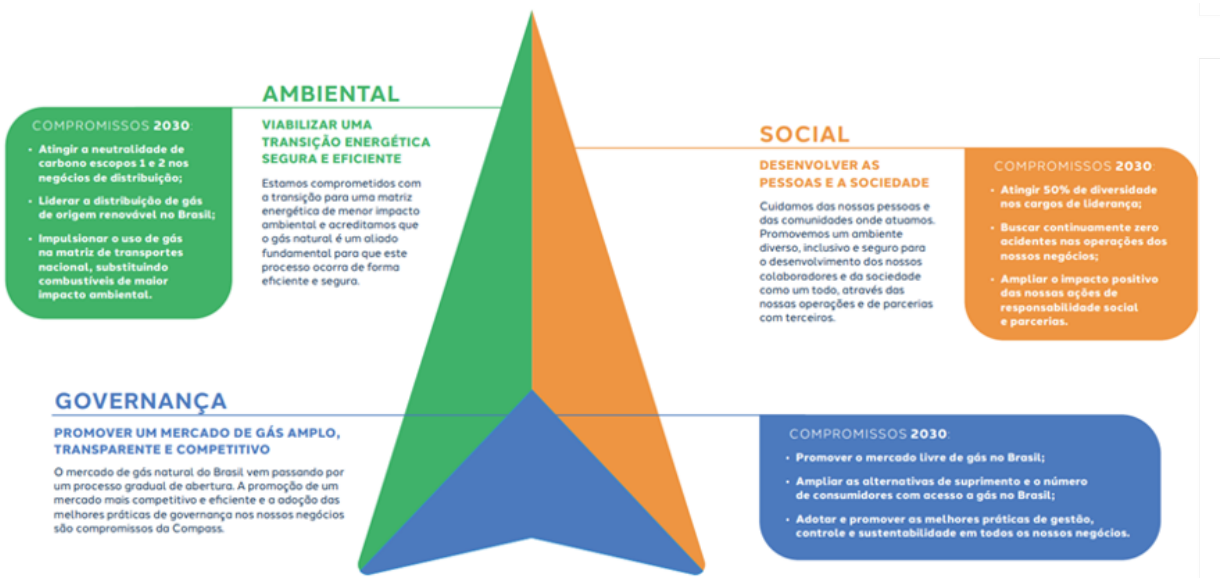
Fluxo de Caixa

(R$ Mil)	3T26	9M26
EBITDA	**1.636.547**	**4.240.282**
Efeitos não caixa no EBITDA	(32.582)	(158.331)
Variação de ativos e passivos	(394.783)	(1.361.794)
Fluxo de caixa operacional	**1.209.182**	**2.720.157**
CAPEX	(527.702)	(1.491.913)
Títulos e valores mobiliários	(90.160)	(337.914)
Outros	(186.793)	(350.871)
Fluxo de caixa de investimento	**(804.655)**	**(2.180.698)**
Captação de dívida	-	2.685.879
Pagamento de principal e juros	(460.086)	(3.132.036)
Outros	(315.922)	(731.257)
Fluxo de caixa de financiamento	**(776.008)**	**(1.177.414)**
Dividendos recebidos	6.508	41.697
Caixa livre para os acionistas (FCFE)	**(364.973)**	**(596.258)**
Dividendos pagos	(44.100)	(453.923)
Impacto da variação cambial nos saldos de caixa e equivalente de caixa	97	(3.790)
Caixa líquido gerado (consumido) no período	**(408.976)**	**(1.053.971)**

Balanço Patrimonial

(R$ Mil)	3T26	2T26
Caixa e equivalentes de caixa	2.376.137	2.785.113
Títulos e valores mobiliários	2.010.422	1.815.873
Contas a receber de clientes - CP	2.343.268	2.049.307
Instrumentos financeiros derivativos	371.156	184.792
Estoques	229.945	262.217
Outros ativos circulantes	1.186.786	1.163.554
Investimentos	1.375.461	1.349.259
Imobilizado	1.883.469	1.913.286
Intangível	17.415.480	17.436.889
Outros ativos não circulantes	5.712.013	5.315.529
Total do ativo	**34.904.137**	**34.275.819**
Empréstimos, financiamentos e debêntures	16.177.396	16.028.129
Instrumentos financeiros derivativos	88.182	256.349
Fornecedores	1.480.872	1.348.589
Ordenados e salários a pagar	184.417	167.574
Outros passivos circulantes	1.131.449	1.235.137
Outros passivos não circulantes	7.170.611	7.141.033
Total do passivo	**26.232.927**	**26.176.811**
Patrimônio líquido	**8.671.210**	**8.099.008**
Total do passivo e patrimônio líquido	**34.904.137**	**34.275.819**

A Compass incorpora fatores ambientais, sociais e de governança à estratégia corporativa como parte da gestão de seus negócios e da criação de valor de longo prazo. A agenda ESG está estruturada em três pilares estratégicos:



A Companhia avança em iniciativas que reforçam sua posição como uma plataforma de negócios preparada para atender à crescente demanda por energia segura, competitiva e de menor intensidade de carbono, apoiada por uma governança sólida, disciplina na alocação de capital e compromisso com a transparência. A estratégia contempla compromissos públicos relacionados à expansão do biometano, gestão climática, desenvolvimento de pessoas e fortalecimento da diversidade, alinhados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e integrados ao planejamento corporativo.

Transição energética

A Compass seguiu ampliando sua atuação na transição energética por meio da expansão do biometano, da integração de soluções renováveis à infraestrutura existente e do fortalecimento de iniciativas voltadas à descarbonização da indústria e do transporte. A Companhia também avançou em estudos de Avaliação de Ciclo de Vida (ACV), que subsidiam decisões técnicas e regulatórias com base em evidências científicas, além de concluir um estudo abrangente de riscos e oportunidades climáticas para todo o portfólio de ativos, fortalecendo a incorporação dos impactos climáticos ao processo de gestão e tomada de decisão.

Na gestão do tema de mudança climática, a Companhia manteve a elaboração anual dos inventários de emissões de gases de efeito estufa e conquistou, pelo quinto ano consecutivo, o **Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol**, reforçando a qualidade das informações reportadas e a maturidade da governança em relação ao tema.

Pessoas e segurança

A segurança permaneceu como valor inegociável para a Companhia. No período, a Compass registrou **taxa zero de acidentes com afastamento (LTIF)**, resultado sustentado por sistemas integrados de gestão, programas estruturados de prevenção, investimentos em integridade de ativos e fortalecimento da cultura de segurança em todas as operações.

No pilar social, a Companhia continuou investindo no desenvolvimento de suas pessoas, fortalecendo programas de liderança, capacitação e engajamento, além de avançar em sua agenda de diversidade. O compromisso público de ampliar a representatividade em cargos de liderança segue como um dos indicadores estratégicos da agenda ESG, refletindo a integração entre desenvolvimento organizacional e geração sustentável de valor.

Governança e mercado

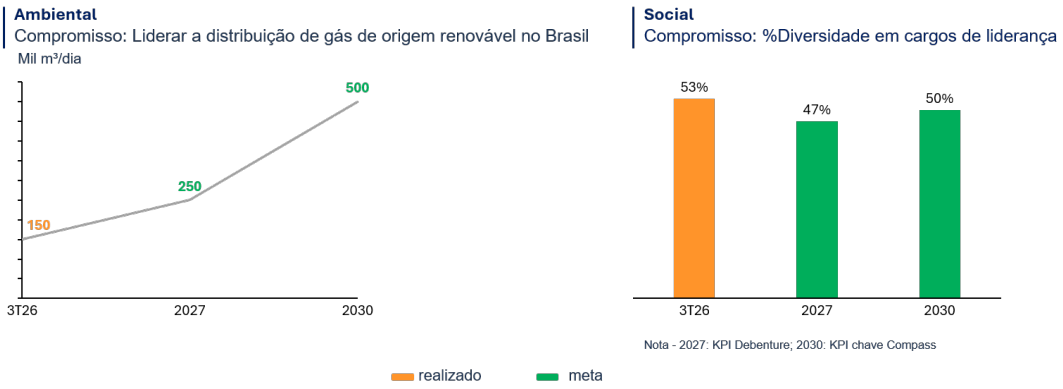
A agenda de governança da Compass continuou apoiando a execução da estratégia corporativa por meio de uma estrutura integrada entre Conselho de Administração, Comitê de Sustentabilidade e liderança executiva. A Companhia manteve o alinhamento às melhores práticas de reporte, com divulgação de informações de sustentabilidade de acordo com os padrões GRI e SASB, reforçando seu compromisso com transparência, prestação de contas e criação de valor de longo prazo.

2° Emissão de Debêntures

A 2ª emissão de debêntures da Compass está vinculada a métricas de Sustentabilidade. Os key performance indicators selecionados foram relacionados às agendas ambiental e social da Companhia.

O KPI ambiental refere-se à distribuição de biometano e apoia a redução de emissões do Escopo 3. Quanto ao KPI social é avaliado a diversidade* em cargos de liderança com o objetivo de ampliar a representatividade de grupos minorizados. Ambas as métricas, estão alinhadas com os *Sustainability-linked Bond Principles* (SLBP) da Associação Internacional do Mercado de Capitais (ICMA - *International Capital Market Association*).

Abaixo apresentamos a evolução dos indicadores:



*Os grupos de diversidade são: gênero feminino e pessoas do gênero masculino, autodeclaradas negras (pretas ou pardas), pessoas com deficiência, representantes da comunidade LGBTQIAPN+ e diversidade etária considerando a geração igual ou superior a 60 anos.

*Para fins de esclarecimento, a Emissora, nos termos do Framework, se comprometeu a também atingir os indicadores chave ESG, indicados no gráfico na coluna "2030" (com prazo de até 31 de dezembro de 2030), não estando tais indicadores relacionados à caracterização de "debêntures vinculadas a metas ESG" da Emissão

Eventuais estimativas e declarações que possam ser feitas durante esta apresentação sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro se baseiam, principalmente, em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre as operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas que são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outras: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (4) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (5) alterações na demanda dos consumidores; (6) alterações em nossos negócios; (7) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (8) outros fatores que possam afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais
.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre as operações futuras se referem apenas a data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre Operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.

São Paulo, 12 de novembro de 2026

A COMPASS GÁS E ENERGIA S.A. anuncia hoje seus resultados referentes ao 3º trimestre de 2026 (3T26).

O resultado é apresentado de forma consolidada, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e normas internacionais (IFRS).

As comparações realizadas neste relatório levam em consideração o 3T26 e 3T25, exceto quando indicado de outra forma.

Call de Resultados 3T26

Sexta-feira, 13 de novembro de 2026

09h (BRT) | 07h (EDT)

Transmissão via Zoom com tradução simultânea para o inglês.

Para acessar, **clique aqui**.

COMPASS

Earnings Release

3rd Quarter 2026



Compass's history began in 2012, when Cosan acquired Comgás. Since then, the Company has developed a business model that has expanded access to natural gas through continuous investment in distribution infrastructure and customer connections.

Building on its experience managing Comgás, Compass was established in 2020 to provide solutions for an increasingly competitive and flexible gas market in Brazil. Since then, the Company has invested over R$ 15 billion in developing the Brazilian natural gas market.

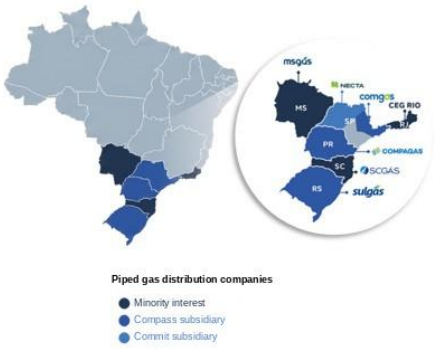
In May 2026, Compass completed its initial public offering (IPO) and began trading its shares (PASS3) on B3's Novo Mercado, a listing segment for companies with the highest corporate governance standards. The transaction marked significant recognition of Compass's strategy and growth potential.

With operations structured around Distribution and Marketing & Services, Compass is consolidating its position as a gas business platform focused on sustainable growth. The Company operates a portfolio of strategic assets driving the transformation of Brazil's natural gas market.

Distribution

Compass operates Brazil's largest natural gas distribution platform, with a presence in six strategic states in the country's central and southern regions.

In addition to Comgás, Brazil's largest gas distributor, Compass manages three other gas distributors and participates in the management of another three through Commit, a Compass subsidiary in which Mitsui is a partner. Regulated assets, supported by long-term contracts, provide highly predictable cash generation and support continued infrastructure investment.



Marketing & Services

Through Edge, Compass expands its operations by offering competitive, flexible and reliable solutions to both grid-connected customers and *off-grid* operations.

Edge's portfolio includes assets such as TRSP (São Paulo Regasification Terminal), the biomethane purification plant (OneBio) and off-grid operations.

This asset base positions Edge as a key growth driver for the Company.



São Paulo, November 12, 2026 – Compass Gás e Energia S.A., a gas solutions and business platform (B3: PASS3), announces its results for the third quarter of 2026 (3Q26).

Adj. Consolidated EBITDA grows 8.4% to R$1.5 billion in the period (vs. 3Q25)
Portfolio resilience and progress in new growth avenues drive results

- Consolidated **Net Income increased** 37% versus 3Q25.
- **Normalized EBITDA** in Marketing & Services increased 44%, reflecting higher recurring margin and additional optimization gains
- Adjusted **consolidated SG&A decreased 6.7**% versus 3Q25
- **Net Debt/EBITDA leverage decreased** from 2.3x in 2Q26 to 2.2x in 3Q26.
- Compass declared R$ 495 million in dividends. Over the last 12 months, total dividends declared reached R$ 1.1 billion, equivalent to a **dividend yield of 7.0%***.
- Completion of the share buyback program, totaling 3.2 million shares and R$ 72.8 million.
- **Edge sold** approximately **5.3 million cubic meters per day**, **up 21%** compared to the same period in 2025.
- **In *off-grid*,** we reached four **signed contracts**, with two mobility customers and two industrial customers, **totaling approximately 0.2 million m³/day**, reaching half the potential of the first investment phase.
- Signing of a **Memorandum of Understanding** with the Government of Rio Grande do Sul to develop an ***onshore*** **LNG terminal at the Port of Rio Grande**.
- Certification of Onebio, Brazil's largest biomethane purification plant, to issue CGOB certificates.
- Edge and Compagas are advancing the development of a major project to expand access to natural gas in the Londrina region, in northern Paraná.
- Consolidated **volume** in the **residential and commercial segments increased** 1.3%.
- In September 2026, Comgás became the first gas distributor in Brazil to supply biomethane to small and medium-sized enterprises, marking an important step forward for the Green Regulated Market..
- Launch of the Gasoduto dos Vales project, which will build a **190-km pipeline** to connect Sulgás's network in the Santa Cruz and Lajeado region, home to one of **Rio Grande do Sul's main industrial hubs**.
-

* Dividend yield calculated using dividends declared over the last twelve months, 710,990,095 common shares and the share price of R$ 22.90 on September 30, 2026

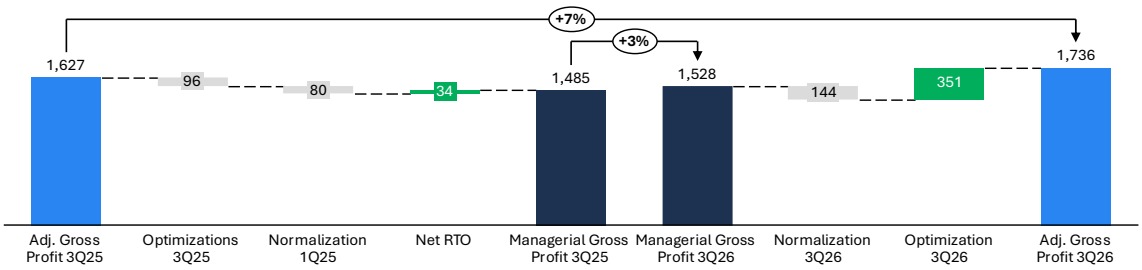
COMPASS

Consolidated Financial Performance 3Q26

Income statement (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gross profit excl. D&A	**1,528,039**	**1,484,722**	**3%**	**4,086,802**	**3,961,619**	**3%**
SG&A	(258,989)	(270,495)	-4%	(827,224)	(772,207)	7%
SG&A depreciation and amortization	7,602	11,477	-34%	39,364	29,346	34%
Other operating income (expenses), net	323,485	84,604	>100%	840,858	552,104	52%
Equity income	36,410	35,455	3%	100,482	87,863	14%
EBITDA	**1,636,547**	**1,345,762**	**22%**	**4,240,282**	**3,858,726**	**10%**
Gas Distribution segment	*1,258,425*	*1,267,854*	*-1%*	*3,557,812*	*3,405,915*	*4%*
Marketing & Services segment	*421,550*	*113,550*	*>100%*	*873,782*	*570,709*	*53%*
Net financial result	(457,265)	(393,899)	16%	(1,355,284)	(1,156,351)	17%
Income tax and social contribution	(220,210)	(199,258)	11%	(544,794)	(551,274)	-1%
Depreciation and amortization	(367,993)	(320,531)	15%	(1,079,703)	(945,990)	14%
Net income	**591,079**	**432,074**	**37%**	**1,260,501**	**1,205,111**	**5%**

Operating highlights (MM m³)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gas Distribution volume	1,333.7	1,391.4	-4%	3,920.8	3,982.2	-2%
Edge volume	479.9	397.4	21%	1,356.3	1,087.9	25%

Adjusted Gross Profit[1]



In 3Q26, the Company's adjusted gross profit was R$ 1,736 million, up 6.7% from the same period last year, reflecting increased cargo optimization by Edge, capturing market *spreads* during the period, and improved performance in the *on-grid* and *off-grid* businesses.

In 3Q25, Necta received R$ 86.5 million as compensation for tariff revenue from prior periods, of which R$ 33.7 million represented the principal recognized as operating revenue.

Optimizations refer to transactions in which the Company negotiates benefit-sharing arrangements with its supplier, while the normalization effect refers to the deferral of optimization gains to the period to which they economically relate.

[1] Excludes the impact of depreciation and amortization

SG&A

Adjusted SG&A (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
(-) Selling expenses	(37,990)	(50,491)	-25%	(128,314)	(139,522)	-8%
(-) General and administrative expenses	(213,538)	(202,618)	5%	(686,769)	(594,726)	15%
(-) Allowance for doubtful accounts	(7,461)	(17,386)	-57%	(12,141)	(37,959)	-68%
(+) Depreciation and amortization	7,602	11,477	-34%	39,364	29,346	34%
SG&A[2]	**(251,387)**	**(259,018)**	**-3%**	**(787,860)**	**(742,859)**	**6%**
Non-recurring items	*9,612*	*-*	*n/a*	*72,242*	*-*	*n/a*
Adjusted SG&A	**(241,775)**	**(259,018)**	**-7%**	**(715,618)**	**(742,859)**	**-4%**

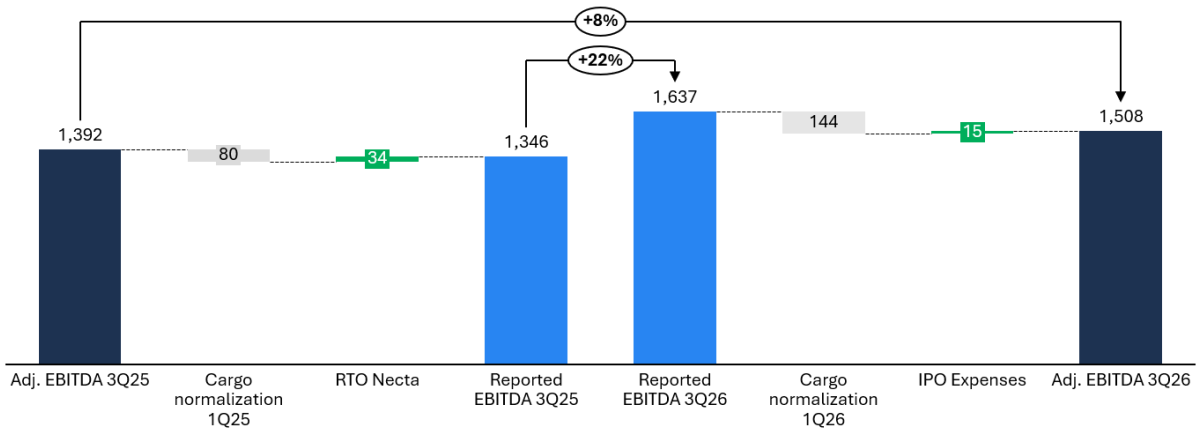
In 3Q26, SG&A excluding depreciation and amortization totaled R$ 251.4 million, down 3% compared to 3Q25, mainly due to **(i)** an R$ 11.5 million reduction resulting from efficiency initiatives across the businesses and **(ii)** an R$ 9.9 million decrease in the allowance for doubtful accounts, mainly at Comgás and Sulgás.

Excluding R$ 9.6 million in IPO expenses in 3Q26 related to the long-term incentive tied to the success of the offering, SG&A would have decreased 6.7%.

Year to date, non-recurring expenses totaled R$ 89.9 million, of which R$ 72.2 million was recorded in SG&A and R$ 17.7 million in Other operating income and expenses at the Parent Company.

[2] Excludes the impact of depreciation and amortization

Adjusted EBITDA



In 3Q26, Adjusted EBITDA was R$ 1,508 million, up 8.4% compared to 3Q25.

In the distribution segment, adjusted EBITDA totaled R$ 1,258 million, up 2.0% versus 3Q25, mainly due to improved residential segment margins,

offsetting lower industrial demand, particularly in sectors more sensitive to the economic cycle, such as chemicals, ceramics and steel. In addition, Comgás's volume was impacted by approximately 10 million m^3 due to a maintenance shutdown at one of its largest customers.

In 3Q26, Normalized EBITDA in Marketing & Services was R$ 277.9 million, up 44.0% from 3Q25, reflecting improved on-grid performance and the start of off-grid operations. EBITDA was R$ 421.6 million, up 271.2%, mainly reflecting cargo optimization gains recorded in the quarter, without adjusting for the timing effects of these optimizations across periods.

The adjustment for IPO expenses in 3Q26 was R$ 15.1 million, of which (i) R$ 9.6 million was recorded in SG&A, related to the long-term incentive tied to the success of the offering, and (ii) R$ 5.6 million was recorded in Other operating income and expenses, related to the project's final expenses.

Net Financial Result

(R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gross debt cost	**(555,542)**	**(526,474)**	**6%**	**(1,671,171)**	**(1,425,499)**	**17%**
Income from financial investments	159,563	158,660	1%	511,763	450,400	14%
(=) Net debt cost	**(395,979)**	**(367,814)**	**8%**	**(1,159,408)**	**(975,099)**	**19%**
Other charges and monetary adjustments	(14,062)	17,057	n/a	(53,917)	(42,926)	26%
Bank fees, financial discounts and other	(6,385)	(1,280)	>100%	(18,048)	(11,281)	60%
Lease liabilities (IFRS 16)	(40,839)	(41,862)	-2%	(123,911)	(127,045)	-2%
Net financial result	**(457,265)**	**(393,899)**	**16%**	**(1,355,284)**	**(1,156,351)**	**17%**

The net financial result was an expense of R$ 457.3 million in the quarter, up 16.1% compared to 3Q25. This change reflects (i) higher net debt expenses due to a higher

outstanding balance, partially offset by the decline in the CDI rate, and (ii) the non-recurring R$ 52.8 million monetary adjustment to the principal amount of Necta's 3rd Ordinary Tariff Review (RTO) in 3Q25, which reduced debt costs in the prior year.

Adjusting for this effect, the net financial expense increased 6.6% compared to 3Q25.

Income Tax and Social Contribution

(R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Income before income tax and social contribution	**811,289**	**631,332**	**29%**	**1,805,295**	**1,756,385**	**3%**
Statutory tax rate (%)	*34%*	*34%*		*34%*	*34%*	
Theoretical tax expense	**(275,838)**	**(214,653)**	**29%**	**(613,800)**	**(597,171)**	**3%**
Adjustments to calculate the effective rate	55,628	15,395	>100%	69,006	45,897	50%
Effective tax expense	**(220,210)**	**(199,258)**	**11%**	**(544,794)**	**(551,274)**	**-1%**
Effective tax rate (%)	*-27.1%*	*-31.6%*		*-30.2%*	*-31.4%*	
Current	**(215,282)**	**(270,847)**	**-21%**	**(443,554)**	**(586,183)**	**-24%**
Deferred	**(4,928)**	**71,589**	**n/a**	**(101,240)**	**34,909**	**n/a**

In 3Q26, income tax and social contribution totaled R$ 220.2 million. The effective tax rate was 27.1%, compared to 31.6% in the same period last year.
The change between periods reflects (i) higher financial income on tax credits, which is excluded from the tax base, and (ii) Comgás's retroactive use of tax incentives, reducing the tax base.

Net Income

(R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
EBITDA	**1,636,547**	**1,345,762**	**22%**	**4,240,282**	**3,858,726**	**10%**
Net financial result	(457,265)	(393,899)	16%	(1,355,284)	(1,156,351)	17%
Income tax and social contribution	(220,210)	(199,258)	11%	(544,794)	(551,274)	-1%
Depreciation and amortization	(367,993)	(320,531)	15%	(1,079,703)	(945,990)	14%
Net income	**591,079**	**432,074**	**37%**	**1,260,501**	**1,205,111**	**5%**

Net income in 3Q26 was R$ 591.1 million, up 36.8% from the same period in 2025. This reflects higher EBITDA, offset by higher financial expenses due to the increased debt balance, and higher depreciation due to the gas distributors' larger asset base and new projects that began operating in 2026.

Investments

(R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Consolidated	**588,346**	**642,031**	**-8%**	**1,520,056**	**1,545,890**	**-2%**
Gas distribution	583,391	449,169	30%	1,470,329	1,162,962	26%
Marketing & Services	4,955	192,862	-97%	49,727	382,928	-87%

Investments[3] in 3Q26 totaled R$ 588.4 million, down 8.4% versus 3Q25.

By business, gas distribution capex increased for Comgás's network expansion, customer connections and major interconnection projects. At Commit, distributors remain focused on expanding the gas network and connecting new customers.

Lower investment in Marketing & Services reflects the completion of the expansion of the Company's new business lines.

[3] Accrual basis

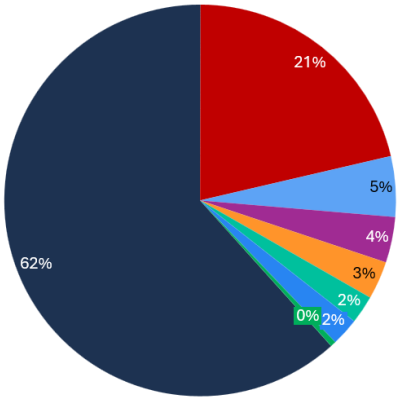
Indebtedness

(R$ thousand)	3Q26	2Q26	Chg.
Loans and financing	2,976,266	2,994,958	-1%
Debentures	13,201,130	13,033,171	1%
Derivatives	(265,735)	78,532	n/a
Gross debt	**15,911,663**	**16,106,661**	**-1%**
(-) Cash, cash equivalents and securities	**(4,386,559)**	**(4,600,986)**	**-5%**
Net debt	**11,525,104**	**11,505,675**	**0%**
LTM EBITDA	5,355,501	5,064,715	6%
Leverage	**2.2x**	**2.3x**	**-0.1x**

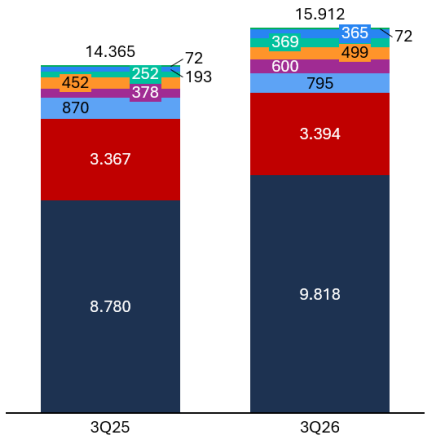
Net debt ended the quarter at R$ 11,525 million, in line with the balance at the end of 2Q26.

We ended the quarter with financial leverage of 2.2x, with 95% of financing maturing in the long term. Consolidated debt had an average maturity of 5.4 years at the end of 3Q26 and a cost of 100.5% of CDI, which increased compared to 2Q26 mainly due to the decline in the forward interest rate curve.

Gross Debt Breakdown 3Q26

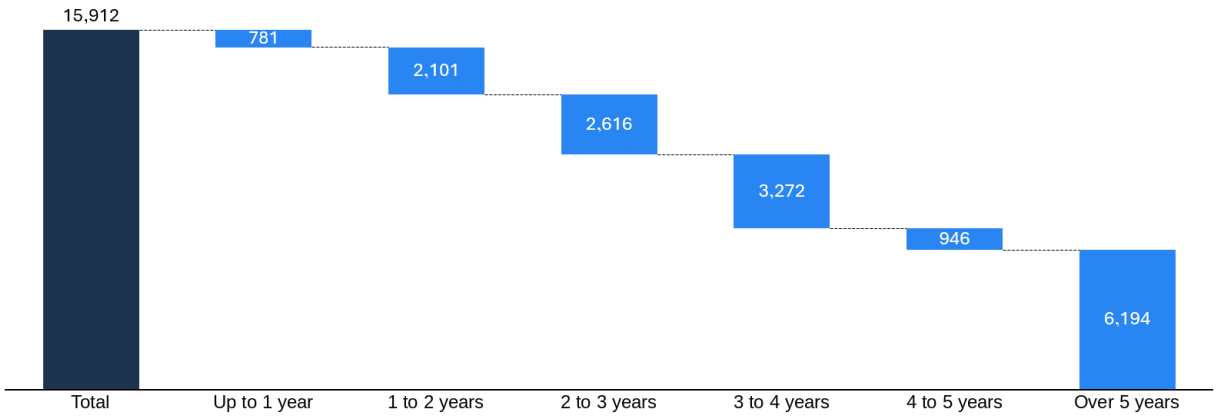


Gross Debt Breakdown 3Q26

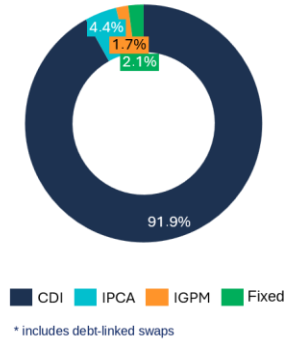




Debt amortization schedule

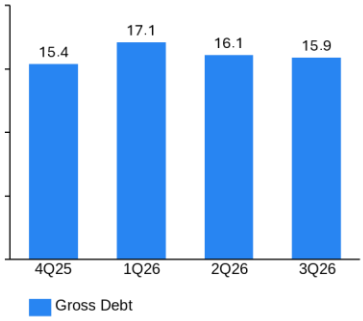


Debt indexation (%)*

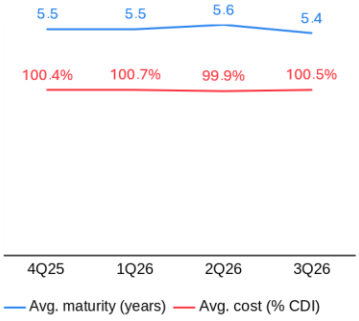


* includes debt-linked swaps

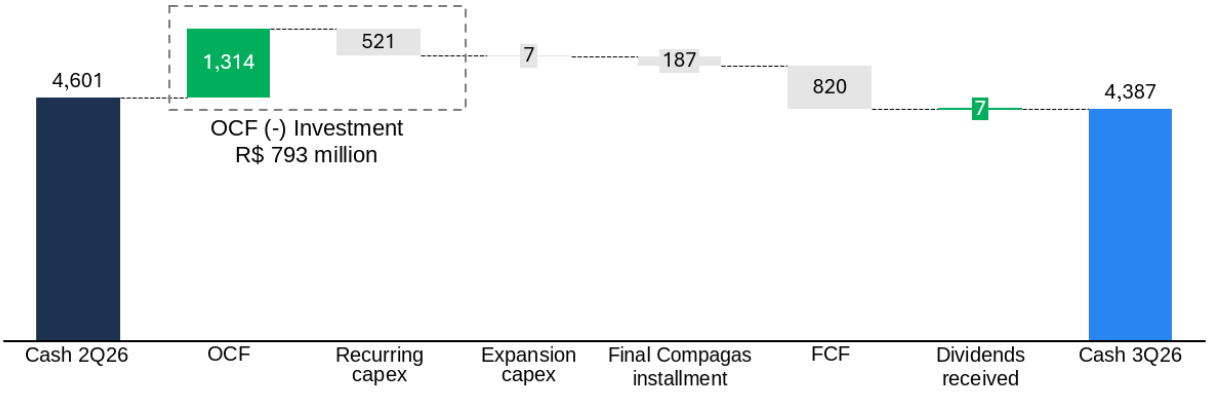
Gross debt trend (R$ million)



Historical debt cost and average maturity



Cash Flow



During the quarter, operating cash generation less recurring investment[4] totaled R$ 793 million, reinforcing the Company's strong cash generation profile. In addition, the final installment for the acquisition of Compagas, totaling R$ 186.8 million, was paid.

During the same period, Compass repurchased 3.2 million of its own shares for the LTI program, totaling R$ 72.8 million in financing cash flow. Together with scheduled debt principal and interest payments, FCF totaled R$ 820 million.

No new debt was raised during the period, demonstrating the resilience of cash flow from the Company's assets, despite high interest rates and increased investment in subsidiaries. Accordingly, the Company used R$ 214 million in cash.

[4] Recurring investment refers to capex already recognized in tariffs and excludes the Company's expansion projects

COMPASS

Distribution of Gas 3Q26

Consolidated distribution

Market

Consolidated	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Volume (MM m³)	**1,333.7**	**1,391.4**	**-4%**	**3,920.8**	**3,982.0**	**-2%**
Residential	114.3	113.4	1%	293.0	286.6	2%
Commercial	49.9	48.7	3%	139.3	135.5	3%
Industrial	1,133.3	1,189.6	-5%	3,377.5	3,441.1	-2%
Mobility	36.2	39.8	-9%	111.1	118.8	-7%
Volume MM m³/day	**14.8**	**15.5**	**-4%**	**14.5**	**14.7**	**-2%**

Consolidated volume distributed in 3Q26 was 14.8 MM m³/day, down 4.2% compared to 3Q25.

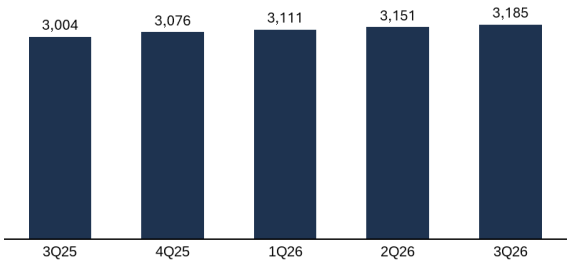
Residential volume continued to perform positively due to new connections during the period, mainly at Comgás. Industrial volume grew at all other distributors, particularly Sulgás, which increased 13%. This performance was offset by a decline in Comgás's industrial segment due to lower consumption in the ceramics industry and a smaller harvest in the food sector.

The mobility segment continues to perform positively, mainly driven by new connections to heavy-duty vehicle depots, while light-duty mobility is impacted by CNG's competitiveness against liquid fuels and the growth of hybrid and electric vehicles.

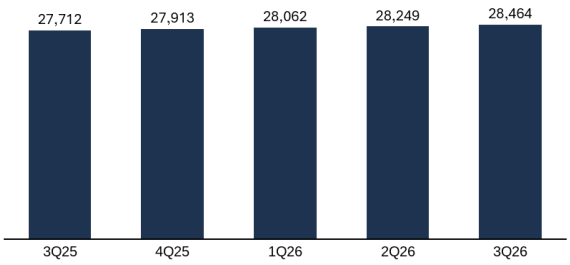
Further details on each distributor are presented in the following sections.

Operating Progress

Customer base trend (000)



Network expansion (km)



Net connections over the last twelve months continued to expand strongly, with 180 thousand new consumers, including 149 thousand at Comgás, of which 44 were new industrial customers and 149.2 thousand were new residential and commercial customers, the customer profiles that contribute higher margins to the Company.

Other distributors added 31 thousand new connections, up 14% compared to 3Q25, reflecting increased investment in service infrastructure expansion and greater penetration in previously unserved areas.

The Company remains focused on achieving high efficiency, as demonstrated by a 12% reduction in LTM opex/customer across the four gas distributors, from 334.3 in 3Q25 to 293.5 in 3Q26.

Investments

(R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Distribution	**583,391**	**449,169**	**30%**	**1,470,329**	**1,162,962**	**26%**
Comgás	477,679	378,602	26%	1,195,557	981,530	22%
Necta	14,685	17,749	-17%	42,734	35,959	19%
Sulgás	47,394	27,032	75%	116,898	82,469	42%
Compagas	43,634	25,786	69%	115,141	63,004	83%

In 3Q26, investment in gas distribution increased 30%, particularly in network expansion and new customer connections.

Comgás continues to expand its network and new connections, with particular emphasis on accelerating major interconnection projects such as Porto Ferreira-Araras. Compagas continues to invest in network and customer base expansion and the Araucária-Lapa expansion project, while Sulgás and Necta focus on expansion works, including Gasoduto dos Vales, a 190-km pipeline project to connect Sulgás's network in the Santa Cruz and Lajeado region, home to one of Rio Grande do Sul's main industrial hubs.

Comgás

Market

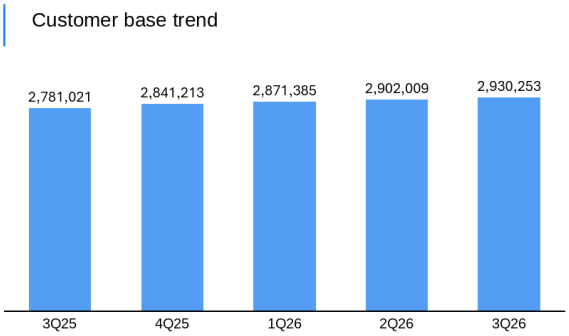
Comgás	3Q26 0	3Q25	Chg. %	9M26 0	9M25	Chg. %
Volume (MM m³)	**1,032.0**	**1,112.6**	**-7%**	**3,078.8**	**3,183.5**	**-3%**
Residential	103.5	102.8	1%	267.4	262.7	2%
Commercial	41.1	40.2	2%	115.8	113.8	2%
Industrial	866.1	945.2	-8%	2,628.6	2,734.6	-4%
Mobility	21.3	24.3	-12%	67.0	72.4	-7%
Volume MM m³/day	**11.5**	**12.4**	**-7%**	**11.4**	**11.8**	**-3%**

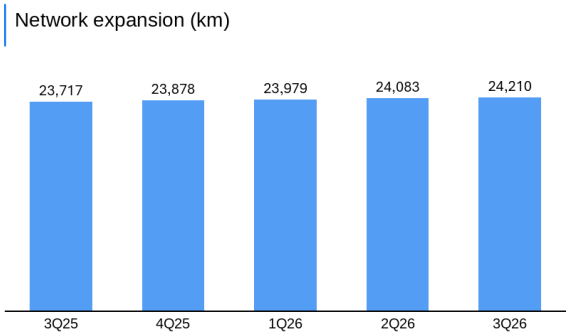
In 3Q26, 11.5 MM m³/day of natural gas was distributed, down 7.2% from the prior year.

The main drivers for the period by segment are presented below:

(1) **Residential**. The segment grew 0.7% compared to 3Q25, driven by new connections during the period.
(2) **Commercial**. Growth of 2.0%, mainly driven by hotels and hospitals.
(3) **Industrial**. The segment declined 8.3%, mainly due to lower consumption in the ceramics industry as inventories increased, a smaller harvest in the food sector, and a maintenance shutdown at a chemical industry customer, with a 10 million m^3 impact during the quarter. Adjusting for this volume effect, the industrial segment would have declined 7.2%.
(4) **Mobility**. Heavy-duty vehicle consumption continues to expand, driven by growth in CNG depots, with a 7.2% increase in heavy-duty fleet volume. Light-duty mobility declined 18.4% due to the competitiveness of electric technologies.

Operating Progress



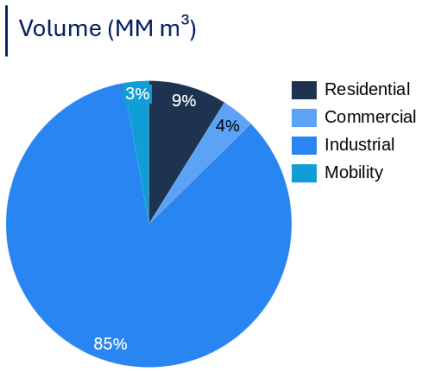


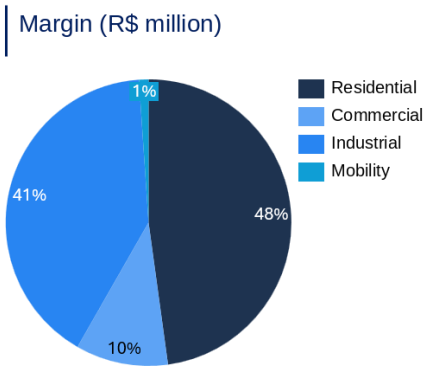
Breakdown by segment	3Q26 0	3Q25	Chg. %
Customers	**2,930,253**	**2,795,531**	**5%**
Residential	2,906,113	2,772,506	5%
Commercial	22,262	21,175	5%
Industrial	1,667	1,624	3%
Mobility	211	226	-7%

Over the last 12 months, Comgás added 149 thousand new customers to its base, up 5%, while expanding its network by 493 km.

During 3Q26, Comgás invested approximately R$ 140 million in network expansion and new connections, R$ 73 million in major interconnections and R$ 53 million in asset renewal and integrity.

Margin





The industrial segment accounts for most of the Company's distributed volume, while residential and commercial segments contribute 58% of the business's margin.

In 3Q26, Comgás's gas margin was R$ 1,182 million, in line with R$ 1,179 million in the same period last year. Residential margin increased by R$ 66 million, largely

offsetting the R$ 71 million decline in industrial margin. This reflects Comgás's efforts to diversify and expand its customer portfolio.

Financial performance

	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gross profit excl. D&A	**1,142,183**	**1,143,219**	**0%**	**3,119,719**	**3,119,878**	**0%**
Selling expenses	(26,741)	(43,270)	-38%	(90,966)	(130,982)	-31%
General and administrative expenses	(74,249)	(70,788)	5%	(226,549)	(196,080)	16%
SG&A depreciation and amortization	2,096	2,237	-6%	6,435	5,640	14%
Other operating income (expenses), net	(15,768)	(13,424)	17%	(36,750)	(34,436)	7%
EBITDA	**1,027,521**	**1,017,975**	**1%**	**2,771,889**	**2,764,020**	**0%**
Depreciation and amortization	(191,813)	(180,501)	6%	(565,118)	(529,436)	7%
Net financial result	(243,631)	(228,747)	7%	(730,685)	(654,807)	12%
Income tax and social contribution	(171,606)	(205,610)	-17%	(392,779)	(500,800)	-22%
Net income (loss)	**420,471**	**403,117**	**4%**	**1,083,307**	**1,078,977**	**0%**

In 3Q26, Comgás's gross profit was R$ 1,142 million, in line with the prior period. Although volume had a negative R$ 85 million impact, this was largely offset by positive mix and price effects of R$ 44 million and R$ 20 million, respectively.

Comgás's opex decreased 12% compared to 3Q25, reflecting efforts to reduce third-party service expenses by R$ 11.5 million and a R$ 4.8 million decrease in the allowance for doubtful accounts, among other factors.

As a result, EBITDA was R$ 1,028 million, up 0.9% versus 3Q25.

Necta

Market

Necta	3Q26 0	3Q25	Chg. %	9M26 0	9M25	Chg. %
Volume (MM m³)	**76.6**	**74.6**	**3%**	**206.8**	**207.9**	**-1%**
Residential	1.2	1.1	11%	3.4	2.8	20%
Commercial	1.1	1.0	11%	3.2	2.5	25%
Industrial	72.8	71.4	2%	196.1	199.7	-2%
Mobility	1.5	1.0	41%	4.1	2.8	47%
Volume MM m³/day	**0.9**	**0.8**	**3%**	**0.8**	**0.8**	**-1%**

In 3Q26, 0.9 MM m³/day of natural gas was distributed, up 3% from the prior year. Main highlights by segment:

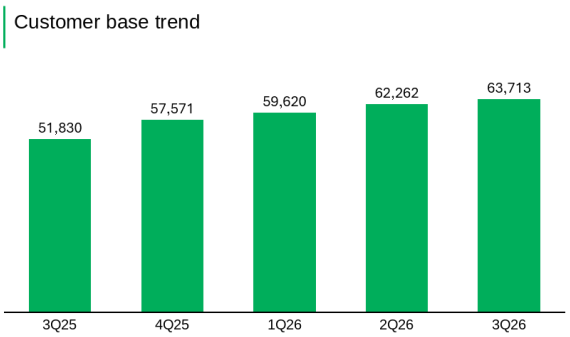
(1) **Residential**. Consumption increased 11.4%, mainly reflecting customer base growth, with 11.8 thousand customers connected over the last twelve months.

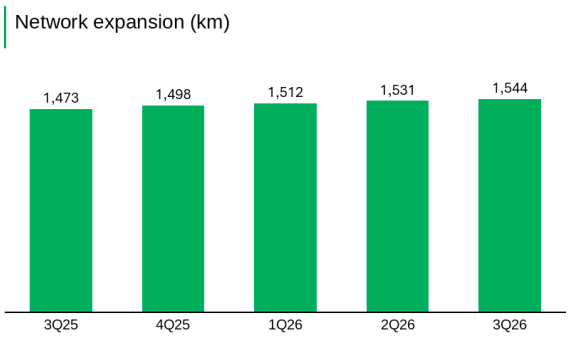
(2) **Commercial**. The segment grew 10.9% between periods, reflecting network expansion and new consumer connections.

(3) **Industrial**. Growth of 1.9%, or 1.4 million m^3. The segment accounted for 68% of Necta's total volume growth, reflecting improved performance in the glass industry.

(4) **Mobility**. Growth of 41.1%, or 0.4 million m^3, due to the expansion of the heavy-duty fleet and the addition of a new customer.

Operating Progress

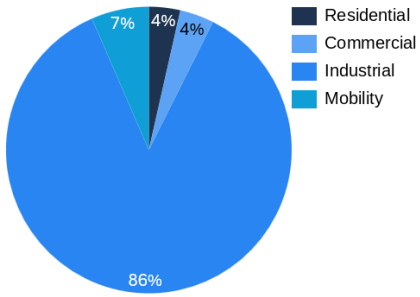




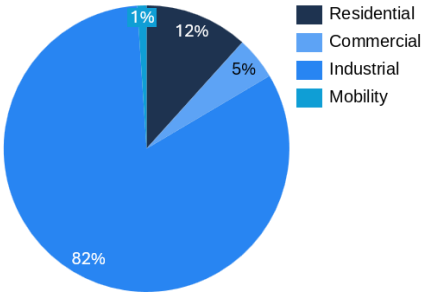
Breakdown by segment	3Q26 0	3Q25	Chg. %
Customers	**63,713**	**51,830**	**23%**
Residential	62,575	50,796	23%
Commercial	931	847	10%
Industrial	194	175	11%
Mobility	13	12	8%

Margin

Volume (MM m^3)



Margin (R$ million)



Necta's margin still largely reflects the industrial segment. However, the residential segment's share continues to expand, from 7.5% in 3Q24 and 9.2% in 3Q25 to 11.8% in 3Q26. This reflects operating progress, with 11.8 thousand new residential customers connected over the last twelve months.

In 3Q26, Necta's margin totaled R$ 68.4 million, up 3.9% from the same period last year. The residential segment increased by R$ 2.1 million and the commercial segment by R$ 0.7 million. Mobility increased by R$ 0.3 million, reflecting the potential market for a green heavy-duty fleet corridor using natural gas and biomethane to replace more polluting fuels.

Financial performance

	3Q26 0	3Q25	Chg.	9M26 0	9M25	Chg.
Gross profit excl. D&A	**62,017**	**87,888**	**-29%**	**168,459**	**187,642**	**-10%**
Selling expenses	(3,696)	(4,304)	-14%	(12,530)	(10,125)	24%
General and administrative expenses	(13,677)	(12,546)	9%	(36,682)	(35,386)	4%
SG&A depreciation and amortization	740	674	10%	2,196	2,040	8%
Other operating income (expenses), net	1,132	1,235	-8%	13,473	1,863	>100%
EBITDA	**46,515**	**72,946**	**-36%**	**134,915**	**146,034**	**-8%**
Depreciation and amortization	(8,747)	(7,139)	23%	(25,159)	(21,045)	20%
Net financial result	(215)	50,314	n/a	6,335	49,416	-87%
Income tax and social contribution	(9,928)	(39,621)	-75%	(36,888)	(59,535)	-38%
Net income (loss)	**27,625**	**76,500**	**-64%**	**79,203**	**114,870**	**-31%**

Necta's gross profit in 3Q26 was R$ 62.0 million, down 29.4%. This reflects the non-recurring recognition of R$ 33.7 million in principal[5] from the 3rd RTO in 3Q25. On an adjusted basis, gross profit increased 9.8%, for the reasons discussed in the Margin section.

EBITDA in 3Q26 totaled R$ 46.5 million. Adjusting 3Q25 EBITDA for the non-recurring effect, growth was 18.4%, reflecting higher consumption in higher-margin segments.

The change in net financial result was impacted by a R$ 52.8 million monetary adjustment to the principal amount of Necta's 3rd RTO. Adjusting 3Q25 for these effects, the 3Q26 net financial result improved 91.5% compared to the prior period.

Net income, adjusted for the principal and monetary adjustment effects of the 3rd RTO[6] in 3Q25, increased 42.3% compared to the prior period.

[5] Principal only. The monetary adjustment in the net financial result totals R$ 52.8 million

[6] Amounts net of income tax and social contribution

Sulgás

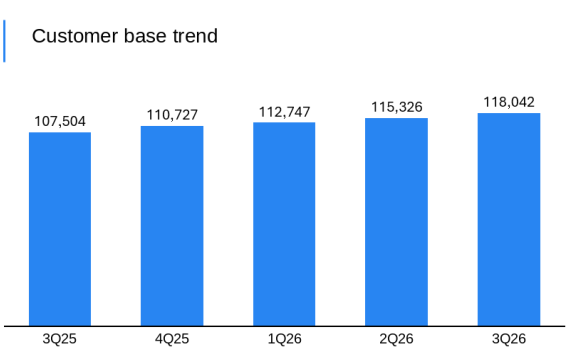
Market

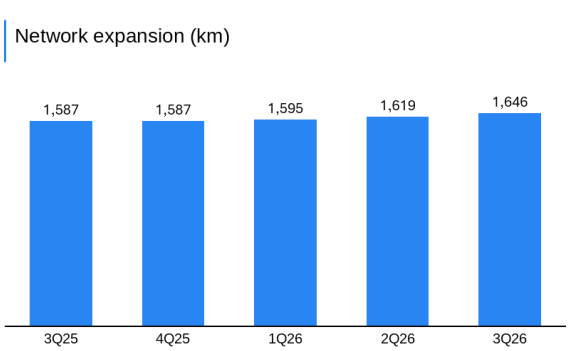
Sulgás	3Q26 0	3Q25	Chg. %	9M26 0	9M25	Chg. %
Volume (MM m³)	**147.8**	**133.1**	**11%**	**411.9**	**385.5**	**7%**
Residential	5.2	5.0	5%	11.6	10.8	8%
Commercial	5.7	5.5	2%	14.8	14.3	4%
Industrial	127.4	112.6	13%	356.9	329.7	8%
Mobility	9.6	10.0	-4%	28.5	30.7	-7%
Volume MM m³/day	**1.6**	**1.5**	**11%**	**1.5**	**1.4**	**7%**

In 3Q26, 1.6 MM m³/day of natural gas was distributed, up 11.0% from the prior year. Main highlights by segment:

(1) **Residential**. Consumption increased 5.3%, largely reflecting new connections added to the customer base.
(2) **Commercial**. The segment grew 2.4% between periods, largely reflecting new connections.
(3) **Industrial**. Consumption increased 13.1%, mainly driven by the petrochemical industry.
(4) **Mobility**. Decline of 4.3% due to competition from electric technologies.

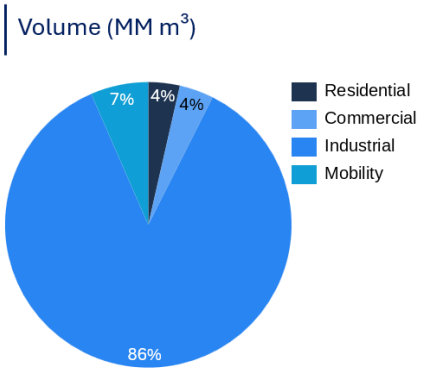
Operating Progress

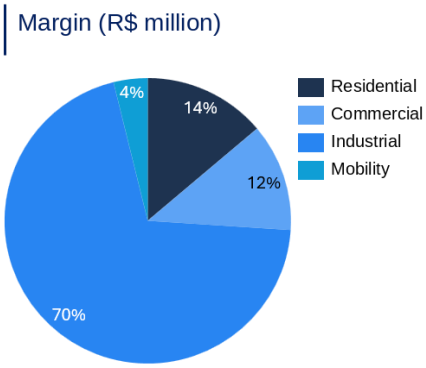




Breakdown by segment	3Q26 0	3Q25	Chg. %
Customers	**118,043**	**107,506**	**10%**
Residential	115,614	105,220	10%
Commercial	2,066	1,941	6%
Industrial	284	261	9%
Mobility	79	84	-6%

Margin





Sulgás's margin in 3Q26 was R$ 140.8 million, up 32.4% compared to 3Q25. This mainly reflects industrial segment growth of R$ 25.8 million due to higher petrochemical consumption, followed by commercial and residential increases of R$ 5.4 million and R$ 4.9 million, respectively.

Financial performance

	3Q26 0	3Q25	Chg.	9M26 0	9M25	Chg.
Gross profit excl. D&A	**109,421**	**124,030**	**-12%**	**421,616**	**383,369**	**10%**
Selling expenses	(3,458)	(7,384)	-53%	(13,226)	(11,865)	11%
General and administrative expenses	(23,618)	(28,072)	-16%	(70,658)	(78,783)	-10%
SG&A depreciation and amortization	1,057	1,009	5%	3,166	2,943	8%
Other operating income (expenses), net	396	(953)	n/a	493	9,064	-95%
EBITDA	**83,797**	**88,630**	**-5%**	**341,391**	**304,727**	**12%**
Depreciation and amortization	(14,515)	(13,328)	9%	(43,312)	(40,803)	6%
Net financial result	(2,179)	1,729	n/a	(11,364)	(3,085)	>100%
Income tax and social contribution	(21,835)	(23,852)	-8%	(96,296)	(76,513)	26%
Net income (loss)	**45,268**	**53,179**	**-15%**	**190,418**	**184,327**	**3%**

Sulgás ended the quarter with gross profit of R$ 109.4 million, down 11.8% compared to 3Q25, due to a non-recurring effect in the prior period related to recognition of the regulatory current account, which had previously been unregulated, resulting in a one-time recognition of R$ 12.7 million. Adjusting for this effect, EBITDA would have grown 10.4%.

In 2026, Sulgás recognized R$ 132.9 million in Financial Assets, as described in Note 5 to the Financial Statements, of which R$ 129.8 million relates to principal.

For management reporting purposes, future Financial Asset Balance entries will be reported and adjusted in twelfths from recognition, spreading the amounts over the new tariff cycle once approved.

Compagas

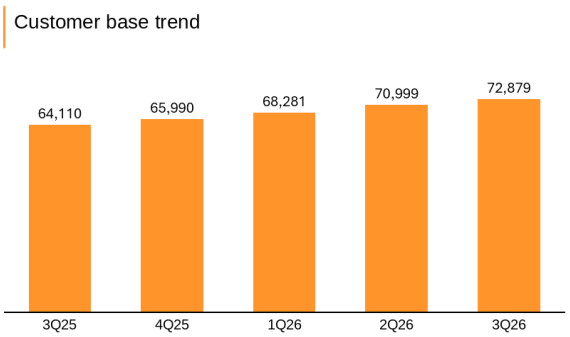
Market

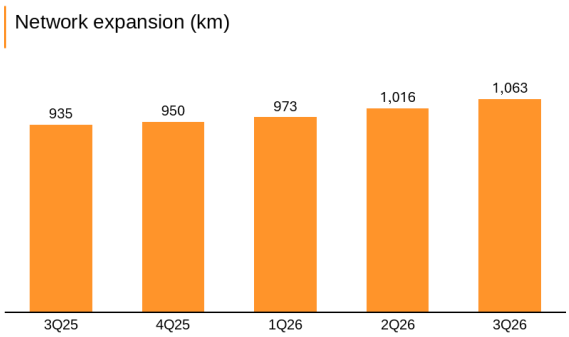
Compagás	3Q26 0	3Q25	Chg. %	9M26 0	9M25	Chg. %
Volume (MM m³)	**77.2**	**71.1**	**9%**	**223.4**	**205.1**	**9%**
Residential	4.3	4.5	-3%	10.6	10.3	3%
Commercial	2.0	1.9	9%	5.5	4.9	12%
Industrial	67.0	60.4	11%	195.9	177.0	11%
Mobility	3.8	4.4	-13%	11.4	12.9	-11%
Volume MM m³/day	**0.9**	**0.8**	**9%**	**0.8**	**0.8**	**9%**

In 3Q26, 0.9 MM m³/day of natural gas was distributed, up 8.5% from the prior year.
Main highlights by segment:

(1) **Residential**. Volume declined 3.1%, reflecting lower average temperatures in 3Q25, a pattern that did not recur in 3Q26.
(2) **Commercial**. Growth of 9.2% compared to 3Q25, driven by the addition of new large customers.
(3) **Industrial**. Distributed volume grew 10.9%, mainly due to the contribution of the fuel refining industry.
(4) **Mobility**. Decline of 13.5%, reflecting strong penetration of electrified vehicles, mainly in the light-duty fleet.

Operating Progress

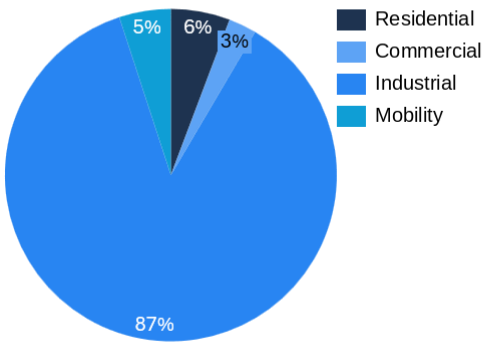




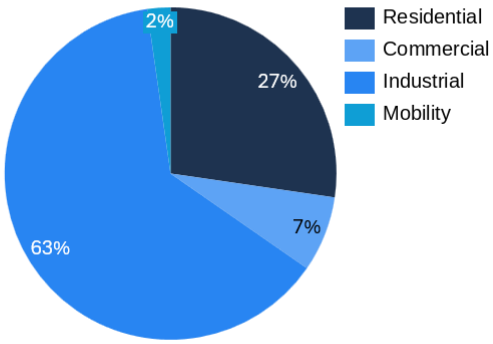
Breakdown by segment	3Q26 0	3Q25	Chg. %
Customers	**72,879**	**64,110**	**14%**
Residential	71,465	63,009	13%
Commercial	1,159	874	33%
Industrial	220	194	13%
Mobility	35	33	6%

Margin

Volume (MM m^3)



Margin (R$ million)



Compagas's concession area has a developed industrial hub connected to the gas network, with chemical, petrochemical, food, ceramics, and pulp and paper industries accounting for most of the total volume distributed.

In 3Q26, Compagas's gas margin was R$ 85.5 million, up 9.2% from 3Q25, mainly due to growth in the residential (+R$ 5.8 million) and industrial (+R$ 2.1 million) segments.

Financial performance

	3Q26 0	3Q25	Chg.	9M26 0	9M25	Chg.
Gross profit excl. D&A	**86,986**	**79,530**	**9%**	**209,805**	**178,473**	**18%**
Selling expenses	(4,100)	(5,988)	-32%	(3,968)	(3,122)	27%
General and administrative expenses	(15,712)	(11,432)	37%	(44,169)	(33,010)	34%
SG&A depreciation and amortization	644	429	50%	1,977	1,845	7%
Other operating income (expenses), net	1,359	925	47%	20,977	(13,113)	n/a
EBITDA	**69,178**	**63,464**	**9%**	**184,622**	**131,072**	**41%**
Depreciation and amortization	(8,238)	(7,173)	15%	(23,993)	(21,133)	14%
Net financial result	(6,338)	(11,452)	-45%	(34,678)	(34,833)	-%
Income tax and social contribution	(6,094)	(14,752)	-59%	(30,404)	(24,522)	24%
Net income (loss)	**48,508**	**30,086**	**61%**	**95,547**	**50,585**	**89%**

In 3Q26, Compagas's gross profit was R$ 87.0 million, up 9.4% compared to 3Q25. This reflects a higher gas margin from new residential customers and increased industrial consumption.

Interests in Associates

	SCGás		MSGás		CEG-Rio	
2025	**Net income**	**Equity income**	**Net income**	**Equity income**	**Net income**	**Equity income**
1Q25	35,185	14,426	17,976	8,808	24,111	9,020
2Q25	42,927	17,600	10,742	5,264	30,450	11,391
3Q25	38,207	15,665	10,392	5,092	58,135	21,748
Total	**116,319**	**47,691**	**39,110**	**19,164**	**112,696**	**42,160**

	SCGás		MSGás		CEG-Rio	
2026	**Net income**	**Equity income**	**Net income**	**Equity income**	**Net income**	**Equity income**
1Q26	31,485	12,909	12,516	6,133	53,480	20,007
2Q26	41,568	17,043	13,229	6,482	41,700	15,600
3Q26	48,062	19,705	12,741	6,243	46,812	17,512
Total	**121,115**	**49,657**	**38,486**	**18,858**	**141,992**	**53,119**

Compass holds minority interests in three distributors, as shown above. Their contribution to the Company's results is recognized through equity income, which is included in Consolidated EBITDA.

In 3Q26, equity income[7] totaled R$ 43.5 million, up 2.2% from R$ 42.5 million in 3Q25. This reflects improved performance at MSGás and SCGás, partially offset by CEG-Rio due to lower thermal dispatch during the period.

[7] Equity income from Commit's perspective

COMPASS

Operating Performance

Marketing & Services

3Q26

Marketing & Services

Edge

Edge is Compass's main growth platform, increasing the Company's exposure to the free market, flexible energy solutions and renewable fuels. During the quarter, progress in gas trading, B2B LNG and biomethane reinforced its ability to capture new opportunities arising from the opening of Brazil's gas market, expanding beyond traditional natural gas trading and strengthening the integration of *supply*, infrastructure and logistics as a key competitive advantage.

The Marketing & Services segment comprises the results of subsidiary Edge, which manages TRSP, gas trading, *off-grid* operations and the biomethane plant.

Commercial and operating performance

Edge	3Q26	3Q25
Number of customers	79	39
Number of states	11	6

Edge – Signed contracts	3Q26 No. of contracts	3Q25 No. of contracts	Chg. %
On-grid customer	75	38	97%
Off-grid customer	4	1	>100%

Edge	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Volume sold (MM m³)	479.9	397.4	21%	1,356.3	1,087.9	25%
Volume sold (MM m³/day)	5.3	4.4	21%	5.0	4.0	25%

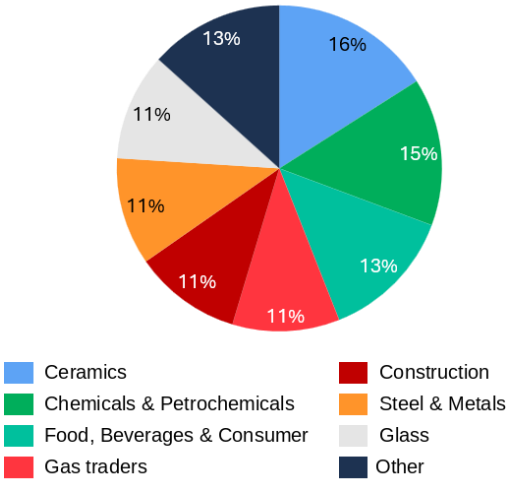
Compared to 3Q25, Edge more than doubled its customer portfolio to 79 customers across 11 Brazilian states, with 75 in the *on-grid* segment and 4 in o*ff-grid*.

In o*ff-grid*, contracted volumes reached approximately 0.2 million m^3/day, half the potential of the first investment phase.

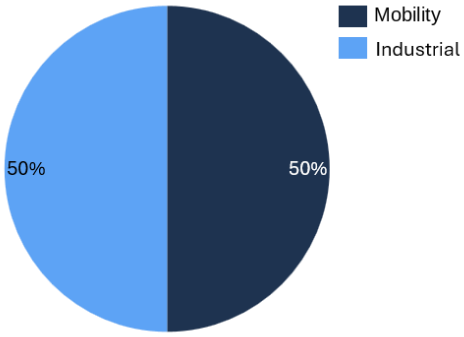
Volume sold increased 20%, from 4.5 million m^3/day to 5.3 million m^3/day, driven by continued expansion of free-market volumes and new *off-grid* and biomethane operations.

The Onebio biomethane plant remains in *ramp-up*, with lines 3 and 4 starting operations this quarter and approaching full production capacity. During the period, the plant sold 10.6 million m^3, reaching a peak of 177 thousand m^3/day. Total off-grid B2B LNG volume sold was 9.7 million m^3.

Number of On-grid customers



Number of Off-grid customers



Financial performance

	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gross profit excl. D&A	**127,432**	**50,053**	**>100%**	**167,203**	**92,258**	**81%**
Selling expenses	(7,456)	(6,931)	8%	(19,764)	(21,386)	-8%
General and administrative expenses	(40,712)	(30,554)	33%	(112,539)	(99,877)	13%
SG&A depreciation and amortization	424	4,255	-90%	18,552	11,026	68%
Other operating income (expenses), net	341,862	96,727	>100%	820,331	588,688	39%
EBITDA	421,550	113,550	**>100%**	873,783	570,709	**53%**
Normalized EBITDA	277,933	193,054	**44%**	647,115	491,205	**32%**
Depreciation and amortization	(69,439)	(36,915)	88%	(197,281)	(109,921)	79%
Net financial result	(87,952)	(79,887)	10%	(243,202)	(229,117)	6%
Income tax and social contribution	(86,169)	1,955	n/a	(121,843)	(60,130)	>100%
Net income (loss)	177,990	(1,297)	**n/a**	311,457	171,541	**82%**

In 3Q26, Normalized EBITDA in Marketing & Services was R$ 277.9 million, up 44.0% from 3Q25, reflecting improved on-grid performance and the start of off-grid operations. EBITDA was R$ 421.6 million, up 271.2%, mainly reflecting cargo optimization gains recorded in the quarter, without adjusting for the timing effects of these optimizations across periods.

Turning Flexibility into Value

Cargo optimization and recurring margin

Edge manages its supply portfolio on an integrated basis, combining TRSP, the flexibility of its LNG contracts and access to multiple gas sources. Contracted supply forms the recurring business base, and optimizations extend this management approach. When international markets offer higher returns, Edge seeks to supply customers locally and negotiates benefit-sharing with its supplier, maintaining customer supply through other portfolio sources. Decisions consider the net benefit after profit-sharing and the incremental costs of replacing supply. Optimization is part of the business model; the scale of gains varies with market opportunities.

Although they arise from the same economic decision, these effects are recorded in different income statement lines. Additional replacement supply costs (replacement gas, for example) are recognized in cost of goods sold, while optimization benefits are recorded in Other operating income (expenses). Gross profit alone therefore does not reflect supply profitability.

The table below starts with reported gross profit and breaks Other income into two management components. The **margin restoration component** offsets the cost difference associated with replacing supply, representing the margin that would exist without optimization. **Additional optimization gains** represent value captured through portfolio flexibility. The table also presents **normalization**, aligning recognition of optimization gains with the period to which they economically relate, to arrive at Normalized EBITDA. This breakdown does not change reported EBITDA.

In 3Q26, recurring gross margin totaled R$ 150.2 million, up 32% from 3Q25, equivalent to R$ 0.31/m³ (R$ 0.28/m³ in 3Q25). It comprises gross profit excluding D&A and the margin restoration component.

Other operating income reconciliation	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Other operating income (expenses)	341,862	96,728	253.4%	820,331	588,688	39.3%
Margin restoration component*	22,794	64,058	-64.4%	211,078	216,440	-2.5%
Additional optimization gains**	328,068	32,670	904.2%	608,153	375,187	62.1%
Other	(9,000)	-	-%	1,100	(2,939)	-137.4%

Recurring Margin reconciliation	3Q26	3Q25	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gross profit, excl. D&A	127,432	50,053	155%	167,200	92,258	81.2%
Margin restoration component	22,794	64,058	-64%	211,078	216,440	-2.5 %
Recurring gross margin	150,226	114,111	32%	378,278	308,698	22.5%
Recurring gross margin (R$/m³)	0.31	0.28	10%	0.28	0.28	-1.4 %
Optimization gains	328,068	32,670	904%	608,153	375,187	62.1%
Normalization	(143,616)	79,503	-281%	(226,664)	(79,504)	185.1%
Optimized gross margin	334,677	226,284	48%	759,767	604,381	25.7%
Optimized gross margin (R$/m³)	0.70	0.56	24%	0.56	0.55	1.2 %
Normalized EBITDA (R$/m³)	0.58	0.48	20%	0.48	0.45	6.0 %
Volume sold (MM m³)	480	395	20%	1,356	1,092	24.2%

* Margin restoration component: a management adjustment that offsets the cost difference associated with replacing supply when Edge carries out an optimization. When an LNG cargo is redirected to another market, domestic supply is maintained through other sources, with additional costs (replacement gas, transportation and *boil-off*, among others) recorded in cost of goods sold, while the transaction gain, which more than offsets these costs, is recorded in Other income. The adjustment reallocates part of this gain to the margin restoration component, reflecting the margin that would exist without optimization. It does not change EBITDA under CVM rules.
** The breakdown of Other operating income (expenses) into the Margin restoration component and Additional optimization gains is a management breakdown prepared for analytical purposes. Total Other income corresponds to the reported accounting amount.

The deferred optimization balance is R$ 280 million in 4Q26 and R$ 353 million in 2027.

COMPASS

Annexes
3Q26

Income Statement

3Q26 (R$ thousand)	Gas Distribution	Marketing & Services	Eliminations	Total	3Q25	Chg. %
Net operating revenue	3,408,686	1,023,533	(304,174)	4,128,045	4,261,229	-3%
Cost of goods sold and services rendered	(2,299,455)	(965,116)	304,174	(2,960,397)	(3,085,562)	-4%
Gross profit	**1,109,231**	**58,417**	**-**	**1,167,648**	**1,175,667**	**-1%**
Selling expenses	(31,564)	(6,426)	-	(37,990)	(50,491)	-25%
General and administrative expenses	(132,366)	(40,712)	(40,460)	(213,538)	(202,618)	5%
Expected credit losses	(6,431)	(1,030)	-	(7,461)	(17,386)	-57%
Other operating (expenses) income, net	(12,867)	341,862	(5,510)	323,485	84,604	>100%
Equity income	36,410	-	-	36,410	35,455	3%
Depreciation and amortization	296,012	69,439	2,542	367,993	320,531	15%
EBITDA	**1,258,425**	**421,550**	**(43,428)**	**1,636,547**	**1,345,762**	**22%**
Net financial result	(273,082)	(87,952)	(96,231)	(457,265)	(393,899)	16%
Income tax and social contribution	(181,159)	(86,169)	47,118	(220,210)	(199,258)	11%
Depreciation and amortization	(296,012)	(69,439)	(2,542)	(367,993)	(320,531)	15%
Net income	**508,172**	**177,990**	**(95,083)**	**591,079**	**432,074**	**37%**

9M26 (R$ thousand)	Gas Distribution	Marketing & Services	Eliminations	Total	9M25	Chg. %
Net operating revenue	9,281,929	2,824,296	(879,213)	11,227,012	12,806,167	-12%
Cost of goods sold and services rendered	(6,223,939)	(2,835,823)	879,213	(8,180,549)	(9,761,192)	-16%
Gross profit	**3,057,990**	**(11,527)**	**-**	**3,046,463**	**3,044,975**	**-%**
Selling expenses	(109,722)	(18,592)	-	(128,314)	(139,522)	-8%
General and administrative expenses	(394,052)	(112,539)	(180,178)	(686,769)	(594,726)	15%
Expected credit losses	(10,969)	(1,172)	-	(12,141)	(37,959)	-68%
Other operating (expenses) income, net	38,306	820,331	(17,779)	840,858	552,104	52%
Equity income	100,482	-	-	100,482	87,863	14%
Depreciation and amortization	875,777	197,281	6,645	1,079,703	945,990	14%
EBITDA	**3,557,812**	**873,782**	**(191,312)**	**4,240,282**	**3,858,726**	**10%**
Net financial result	(820,609)	(243,203)	(291,472)	(1,355,284)	(1,156,351)	17%
Income tax and social contribution	(479,941)	(121,843)	56,990	(544,794)	(551,274)	-1%
Depreciation and amortization	(875,777)	(197,281)	(6,645)	(1,079,703)	(945,990)	14%
Net income	**1,381,485**	**311,455**	**(432,439)**	**1,260,501**	**1,205,111**	**5%**

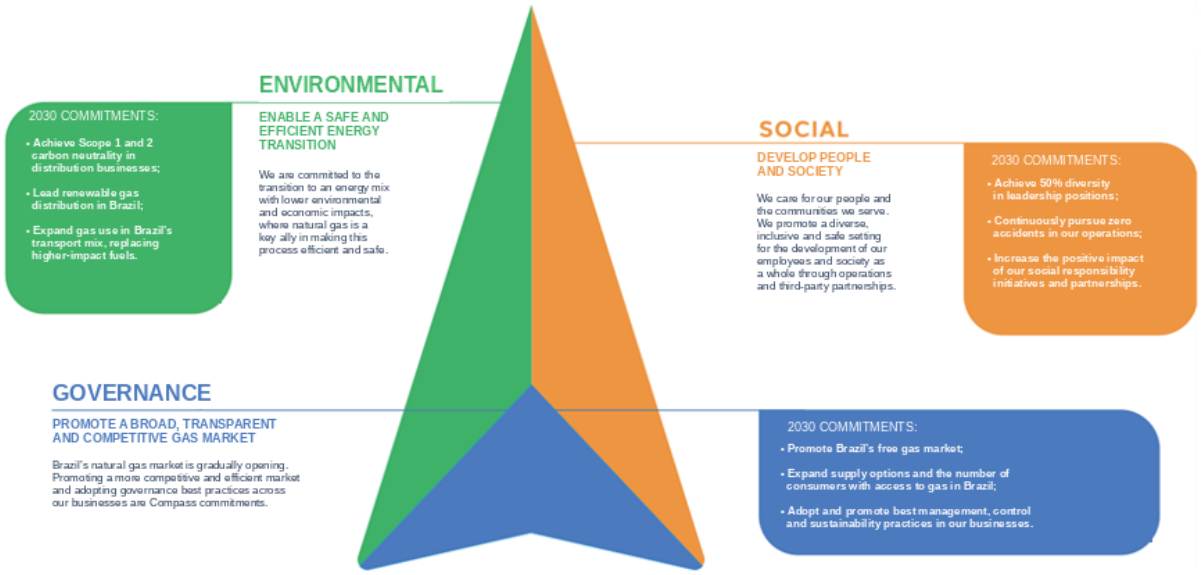
Cash Flow

(R$ thousand)	3Q26	9M26
EBITDA	**1,636,547**	**4,240,282**
Non-cash effects in EBITDA	(32,582)	(158,331)
Changes in assets and liabilities	(394,783)	(1,361,794)
Operating cash flow	**1,209,182**	**2,720,157**
CAPEX	(527,702)	(1,491,913)
Securities	(90,160)	(337,914)
Other	(186,793)	(350,871)
Investing cash flow	**(804,655)**	**(2,180,698)**
Debt proceeds	-	2,685,879
Principal and interest payments	(460,086)	(3,132,036)
Other	(315,922)	(731,257)
Financing cash flow	**(776,008)**	**(1,177,414)**
Dividends received	6,508	41,697
Free cash flow to equity (FCFE)	**(364,973)**	**(596,258)**
Dividends paid	(44,100)	(453,923)
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	97	(3,790)
Net cash generated (used) in the period	**(408,976)**	**(1,053,971)**

Balance Sheet

(R$ thousand)	3Q26	2Q26
Cash and cash equivalents	2,376,137	2,785,113
Securities	2,010,422	1,815,873
Trade receivables – current	2,343,268	2,049,307
Derivative financial instruments	371,156	184,792
Inventories	229,945	262,217
Other current assets	1,186,786	1,163,554
Investments	1,375,461	1,349,259
Property, plant and equipment	1,883,469	1,913,286
Intangible assets	17,415,480	17,436,889
Other non-current assets	5,712,013	5,315,529
Total assets	**34,904,137**	**34,275,819**
Loans, financing and debentures	16,177,396	16,028,129
Derivative financial instruments	88,182	256,349
Trade payables	1,480,872	1,348,589
Wages and salaries payable	184,417	167,574
Other current liabilities	1,131,449	1,235,137
Other non-current liabilities	7,170,611	7,141,033
Total liabilities	**26,232,927**	**26,176,811**
Equity	**8,671,210**	**8,099,008**
Total liabilities and equity	**34,904,137**	**34,275,819**

Compass incorporates environmental, social and governance factors into its corporate strategy as part of business management and long-term value creation. Its ESG agenda is structured around three strategic pillars:



The Company is advancing initiatives that reinforce its position as a business platform prepared to meet growing demand for reliable, competitive and lower-carbon energy, supported by strong governance, disciplined capital allocation and a commitment to transparency. Its strategy includes public commitments to biomethane expansion, climate management, people development and greater diversity, aligned with the Sustainable Development Goals (SDGs) and integrated into corporate planning.

Energy transition

Compass continued to expand its role in the energy transition by growing biomethane operations, integrating renewable solutions into existing infrastructure and strengthening initiatives to decarbonize industry and transport. The Company also advanced Life Cycle Assessment (LCA) studies, which support technical and regulatory decisions with scientific evidence, and completed a comprehensive climate risks and opportunities study across its asset portfolio, strengthening the incorporation of climate impacts into management and decision-making.

In climate change management, the Company continued to prepare annual greenhouse gas emissions inventories and earned the **Brazilian GHG Protocol Program's Gold Seal** for the fifth consecutive year, reinforcing the quality of reported information and the maturity of governance on this issue.

People and safety

Safety remained a non-negotiable value for the Company. During the period, Compass recorded a **zero lost-time injury frequency rate (LTIF)**, supported by integrated management systems, structured prevention programs, investment in asset integrity and a stronger safety culture across all operations.

Under the social pillar, the Company continued to invest in people development, strengthening leadership, training and engagement programs while advancing its diversity agenda. The public commitment to greater representation in leadership remains a strategic ESG indicator, reflecting the integration of organizational development and sustainable value creation.

Governance and markets

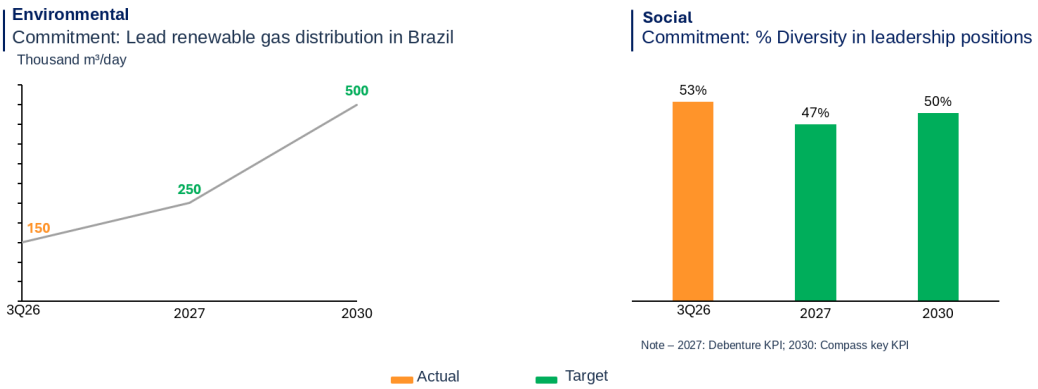
Compass's governance agenda continued to support corporate strategy through an integrated structure involving the Board of Directors, Sustainability Committee and executive leadership. The Company maintained alignment with reporting best practices, disclosing sustainability information under GRI and SASB standards and reinforcing its commitment to transparency, accountability and long-term value creation.

2nd Debenture Issue

Compass's 2nd debenture issue is linked to sustainability metrics. The selected key performance indicators relate to the Company's environmental and social agendas.

The environmental KPI relates to biomethane distribution and supports Scope 3 emissions reduction. The social KPI measures diversity* in leadership positions to increase the representation of underrepresented groups. Both metrics align with the *Sustainability-linked Bond Principles* (SLBP) of the *International Capital Market Association* (ICMA).

Progress on these indicators is presented below:



* Diversity groups include women; men who self-identify as Black or Brown; persons with disabilities; members of the LGBTQIAPN+ community; and age diversity covering people aged 60 or over.

* For clarification, under the Framework, the Issuer also committed to achieving the key ESG indicators shown in the chart's “2030” column (by December 31, 2030). These indicators are not related to the classification of the Issue as “ESG-linked debentures”.

Any estimates and forward-looking statements made during this presentation regarding our strategy and future growth opportunities are based primarily on our current expectations and estimates or projections of future events and trends that affect or may affect our business and operating results. Although we believe these estimates and forward-looking statements are based on reasonable assumptions, they are subject to various risks and uncertainties and are made using the information currently available to us. Our estimates and forward-looking statements may be influenced by, among other factors: (1) general economic, political, demographic and business conditions in Brazil, particularly in the geographic markets we serve; (2) inflation and depreciation or devaluation of the Brazilian real; (3) our ability to implement our capital investment plan, including obtaining financing when needed and on reasonable terms; (4) our ability to compete and conduct our business in the future; (5) changes in consumer demand; (6) changes in our business; (7) government intervention leading to changes in the economy, taxes, fees or regulatory environment; and (8) other factors that may affect our financial condition, liquidity and operating results.

The words "believe," "may," "should," "estimate," "continue," "forecast," "intend," "expect" and similar expressions identify estimates and forward-looking statements. These estimates and statements speak only as of the date on which they were made, and we assume no obligation to update or revise any estimate and/or forward-looking statement as a result of new information, future events or other factors. Estimates and forward-looking statements involve risks and uncertainties and are not guarantees of future performance. Our future results may differ materially from those expressed in these estimates and forward-looking statements. Given the risks and uncertainties described above, the estimates and forward-looking statements discussed in this presentation may not materialize, and our future results and performance may differ materially from those expressed in such statements, including as a result of the factors mentioned above. In view of these uncertainties, investors should not make any investment decision based on these estimates and forward-looking statements.

São Paulo, November 12, 2026

COMPASS GÁS E ENERGIA S.A. announces today its results for the third quarter of 2026 (3Q26).

Results are presented on a consolidated basis in accordance with Brazilian accounting practices and International Financial Reporting Standards (IFRS).

Comparisons in this report refer to 3Q26 and 3Q25, unless otherwise stated.

3Q26 Earnings Call

Friday, November 13, 2026

9:00 a.m. (BRT) | 7:00 a.m. (EDT)

Broadcast via Zoom with simultaneous interpretation into English.

To join, click here.