



Release de Resultados

2º 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 6 distribuidoras de gás através 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 de GNL B2B.

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



A Compass encerrou o segundo trimestre de 2026 mantendo a execução consistente da estratégia apresentada ao mercado durante seu IPO.

A Companhia avançou simultaneamente na expansão de seus ativos regulados de distribuição, no crescimento da plataforma de Marketing & Serviços e na consolidação de novos vetores de crescimento, como GNL B2B e biometano, mantendo disciplina na alocação de capital, geração de caixa e solidez financeira.

Destques do Trimestre



- A Companhia realizou o primeiro IPO na B3 em 5 anos e o segundo maior IPO de *Utilities* no Brasil nos últimos 25 anos, no valor total de R\$ ~3,0 bilhões.
- Distribuição de proventos no total R\$ 406 milhões em junho de 2026, referente aos dividendos mínimos obrigatórios relativos ao exercício social 2025, entregando um *dividend yield*¹ de 5,2% aos acionistas da Companhia.
- Assinatura do primeiro contrato de mobilidade off-grid da Edge, com prazo de 10 anos, para fornecimento de GNL como combustível para caminhões pesados, reforçando a estratégia de expandir soluções de baixo carbono com a utilização de 160 caminhões até 2027, e o potencial de crescimento nos próximos anos.
- Alcançamos a marca de 500 cargas de GNL entregues para a LD Celulose nos primeiros seis meses, movimentando 16 milhões de m³.
- Na Compagas, atingimos o recorde de 2.714 novas conexões realizadas em um único trimestre, um ritmo de ~3,0x mais conexões quando comparado ao período pré-privatização.
- Inauguração do centro de excelência operacional da Necta, promovendo uma maior segurança e eficiência da operação.

1 – *Dividend Yield* calculado considerando os proventos deliberados nos últimos doze meses, o número de 714.190.095 ações e o preço R\$ 24,28 por ação em 30 de junho de 2026.



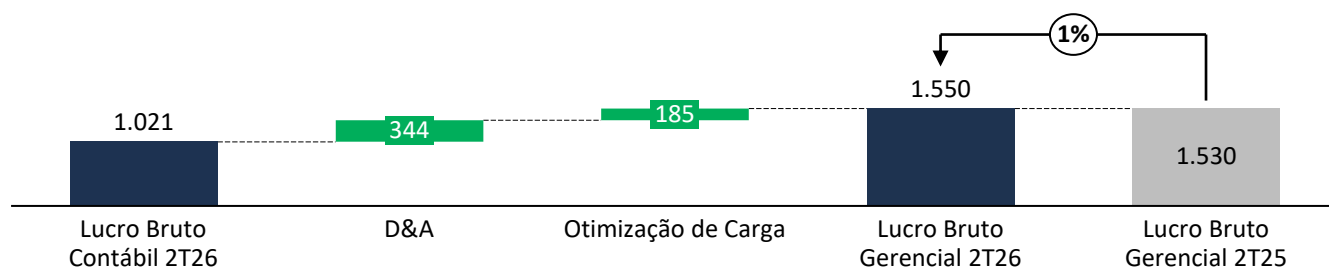
Desempenho Financeiro Consolidado

2T26

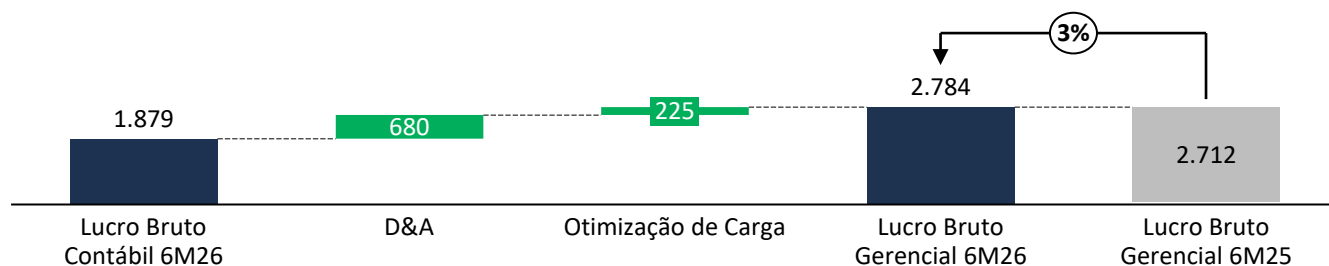
Demonstração de resultado (R\$ mil)	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Lucro bruto	1.021.083	1.055.405	-3%	1.878.815	1.869.308	1%
SG&A	(333.230)	(266.290)	25%	(568.235)	(501.711)	13%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	193.841	83.456	>100%	517.373	467.500	11%
Resultado de equivalência patrimonial	32.073	27.205	18%	64.073	52.408	22%
Depreciação e amortização	361.042	316.146	14%	711.710	625.459	14%
EBITDA	1.274.809	1.215.922	5%	2.603.736	2.512.964	4%
Segmento Distribuição	1.242.242	1.174.336	6%	2.299.388	2.138.062	8%
Segmento Marketing e Serviços	140.261	93.392	50%	452.233	457.159	-1%
Resultado financeiro	(473.393)	(391.971)	21%	(898.019)	(762.453)	18%
Imposto de renda e contribuição social	(153.205)	(155.220)	-1%	(324.584)	(352.015)	-8%
Lucro Líquido	287.169	352.585	-19%	669.423	773.037	-13%

Destaques Operacionais (MM m³)	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Volume Distribuição	1.341	1.352	-1%	2.587	2.590	0%
Volume Marketing e Serviços	461	364	27%	876	691	27%

Lucro Bruto



No 2T26, o Lucro Bruto Gerencial da Companhia foi de R\$ 1.550 milhões, 1% acima do mesmo período do ano anterior, reflexo do maior volume comercializado pela Edge no mercado livre, e no segmento de distribuição, pelo melhor mix de volume residencial e comercial, compensado pelo menor volume industrial.



No acumulado do ano, o Lucro Bruto gerencial totalizou R\$ 2.784 milhões, um aumento de 3% comparado ao 6M25, explicado pelo maior volume comercializado pela Edge no mercado livre, e no segmento de distribuição, pelo melhor mix de volume residencial e comercial.

SG&A

No 2T26, o SG&A desconsiderando a depreciação e amortização totalizou R\$ 316 milhões, um aumento em comparação ao mesmo período do ano passado em função dos projetos estratégicos conduzidos pela Companhia durante o período. Em uma visão ajustada, o SG&A totalizou R\$ 254 milhões, uma redução de 1%.

No acumulado do ano, na visão ajustada, as despesas totalizaram R\$ 474 milhões, uma redução de 2%. Desconsiderando esses ajustes, as despesas totalizaram R\$ 536 milhões.

Vale ressaltar que houve um incremento das despesas operacionais relacionados a entrada em 2026 dos novos projetos da EDGE (GNL B2B e OneBio), e mesmo assim a Companhia conseguiu manter a diligência de seu OPEX.

EBITDA

No segmento de distribuição, o EBITDA totalizou R\$ 1.242 milhões, um aumento de 6% versus o 2T25, devido ao melhor mix de volume das classes residencial e comercial, compensando a menor demanda industrial, afetada especialmente em segmentos mais sensíveis ao ciclo econômico, como químico, siderúrgico e cerâmico. No acumulado do ano, o EBITDA foi de R\$ 2.299 milhões, um aumento de 8% comparado ao 6M25, explicado pelos mesmos motivos acima.

No segmento de Marketing e Serviços, o EBITDA totalizou R\$ 140 milhões (+50%), reflexo do maior volume do mercado livre e novas otimizações de cargas realizadas no período. Normalizando o resultado em ambos os períodos para refletir o ajuste temporal de otimização das cargas realizadas no 1T26, o EBITDA Normalizado foi de R\$ 182 milhões, um aumento de 14% comparado ao período anterior. No acumulado do ano, o EBITDA totalizou R\$ 452 milhões, em linha com o período anterior de R\$ 457 milhões. Em uma visão normalizada, o EBITDA foi de R\$ 369 milhões, um incremento de 24% comparado ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA consolidado no 2T26 foi de R\$ 1.275 milhões (+5%) comparado ao 2T25. Em uma visão normalizada, o EBITDA foi de R\$ 1.316 milhões (+3%).

O EBITDA consolidado no acumulado do ano foi de R\$ 2.604 milhões (+4%) comparado ao 6M25. Na visão normalizada, o EBITDA foi de R\$ 2.521 (+7%).



Resultado Financeiro

(R\$MIL)	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Custo da dívida bruta	(581.312)	(448.184)	30%	(1.115.630)	(899.024)	24%
Rendimento de aplicações financeiras	187.164	137.172	36%	352.200	291.740	21%
(=) Custo da dívida líquida	(394.148)	(311.012)	27%	(763.430)	(607.284)	26%
Outros encargos e variações monetárias	(32.411)	(34.454)	-6%	(39.854)	(59.359)	-33%
Despesas bancárias e outros	(5.879)	(4.965)	18%	(11.663)	(10.628)	10%
Passivos de arrendamento (IFRS 16)	(40.955)	(41.541)	-1%	(83.072)	(85.182)	-2%
Resultado financeiro, líquido	(473.393)	(391.971)	21%	(898.019)	(762.453)	18%

O resultado financeiro totalizou uma despesa de R\$ 473 milhões no trimestre, um aumento de 21% comparado ao 2T25.

O resultado é explicado principalmente pelo maior saldo da dívida líquida, compensado parcialmente pela redução no spread da dívida reflexo do *liability management* da Companhia.

Já no acumulado do ano, o resultado financeiro líquido foi de R\$ 898 milhões, um aumento de 18%, devido principalmente ao maior saldo médio da dívida líquida e maior CDI no período.

Imposto de Renda e Contribuição Social

(R\$MIL)	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Resultado antes do IR/CS	440.374	507.805	-13%	994.007	1.125.052	-12%
Alíquota nominal de IR/CS (%)	34,00%	34,00%		34,00%	34,00%	
Despesas teóricas IR/CS	(149.727)	(172.653)	-13%	(337.962)	(382.518)	-12%
Ajustes para cálculo de taxa efetiva	(3.478)	17.434	n/a	13.378	30.503	-56%
Despesas efetivas de IR/CS	(153.205)	(155.220)	-1%	(324.584)	(352.015)	-8%
Alíquota efetiva de IR/CS (%)	-34,8%	-30,6%		-32,7%	-31,3%	
Corrente	(110.276)	(161.247)	-32%	(228.272)	(315.336)	-28%
Diferido	(42.929)	6.027	n/a	(96.312)	(36.679)	>100%

No 2T26, o imposto de renda e contribuição social foi de R\$ 153 milhões. A alíquota efetiva no trimestre foi de 34,8%, ante 30,6% no mesmo período do ano anterior, refletindo os efeitos fiscais relacionados as companhias não controladas.

Neste período, a Comgás deliberou o pagamento de R\$ 230 milhões em Juros sob Capital Próprio ("JCP"), gerando uma eficiência tributária para a controlada e, na visão consolidada, a preservação do caixa da Companhia.

Lucro Líquido

(R\$MIL)	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
EBITDA	1.274.809	1.215.922	5%	2.603.736	2.512.964	4%
Resultado financeiro	(473.393)	(391.971)	21%	(898.019)	(762.453)	18%
Imposto de renda e contribuição social	(153.205)	(155.220)	-1%	(324.584)	(352.015)	-8%
Depreciação e amortização	(361.042)	(316.146)	14%	(711.710)	(625.459)	14%
Lucro líquido	287.169	352.585	-19%	669.423	773.037	-13%

O lucro líquido no 2T26 foi de R\$ 287 milhões, 19% abaixo quando comparado com o mesmo período de 2025. O resultado no período reflete o incremento do EBITDA, compensado pela maior depreciação principalmente dos novos projetos que entraram em operação e pelo resultado financeiro explicados acima.

No acumulado do ano, o lucro líquido apresentou uma redução de 13% devido a maior despesa financeira líquida e depreciação, parcialmente compensado pela menor despesa com imposto de renda e contribuição social.



Investimentos

(R\$MIL)	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Consolidado	531.738	537.514	-1%	931.703	903.860	3%
Distribuição de gás	509.496	388.333	31%	886.938	713.795	24%
Marketing & Serviços	22.242	149.181	-85%	44.764	190.065	-76%

Os Investimentos no 2T26 foram de R\$ 532 milhões, em linha com o 2T25.

Na perspectiva por negócio, houve uma expansão no capex da distribuição de gás destinado principalmente à expansão das operações de distribuição conforme planos regulatórios.

A redução dos investimentos no segmento de Marketing e Serviços reflete a conclusão da maior parte dos investimentos da Fase 1 do GNL B2B e da Onebio, os quais já estão em operação.

Endividamento

(R\$MIL)	2T26	1T26	Var.
Empréstimos e financiamentos	2.994.958	3.886.040	-23%
Debêntures	13.033.171	13.283.634	-2%
Derivativos	78.532	(79.700)	N/A
Dívida bruta	16.106.661	17.089.974	-6%
(-) Caixa, equivalentes de caixa e TVM	(4.600.986)	(5.968.886)	-23%
Dívida líquida	11.505.675	11.121.088	3%
EBITDA LTM	5.064.715	5.005.826	1%
Alavancagem	2,3x	2,2x	0,1x



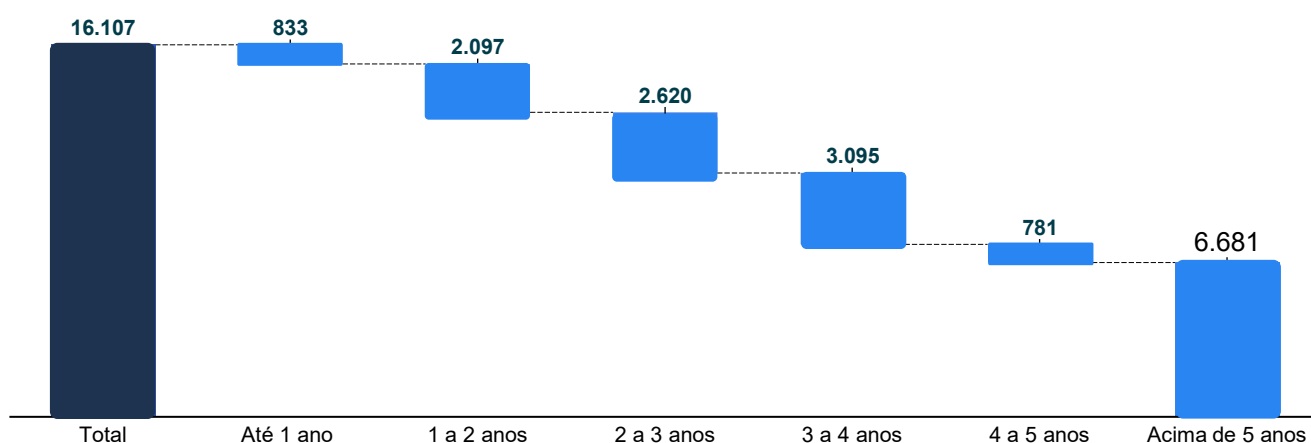


A dívida líquida encerrou o trimestre com R\$ 11.506 milhões, um incremento de 3% versus o 1T26, reflexo da distribuição de proventos no total R\$ 406 milhões em junho, referente aos dividendos mínimos obrigatórios relativos ao exercício social 2025.

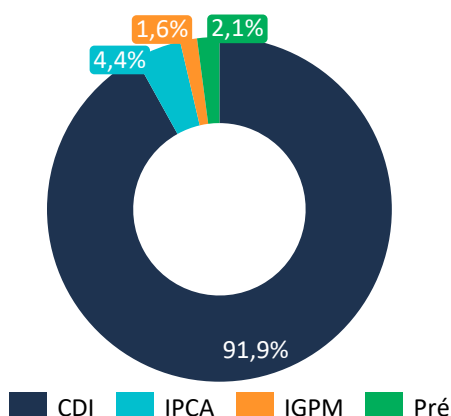
Encerramos o trimestre com alavancagem financeira de 2,3x, sendo 95% dos financiamentos com vencimento no longo prazo. O prazo médio da dívida consolidado ao final do 2T26 foi 5,6 anos, com um custo de 99,9% do CDI, atingindo o menor patamar histórico.

Esse resultado reflete o trabalho de *Liability Management* realizado pela Companhia ao longo dos últimos anos, preservando a saúde financeira da empresa diante do cenário de juros elevados e permitindo a expansão dos negócios, sem pressionar a alavancagem.

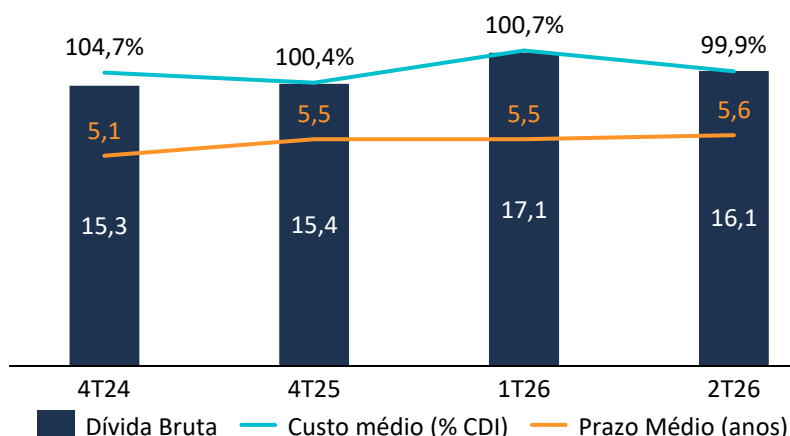
Cronograma de Amortização de Dívida (R\$ milhões)²



Indexadores da dívida¹ (%)



Custo e Prazo médio histórico da dívida



¹ - Inclui contratos de Swap

² - Não inclui derivativos



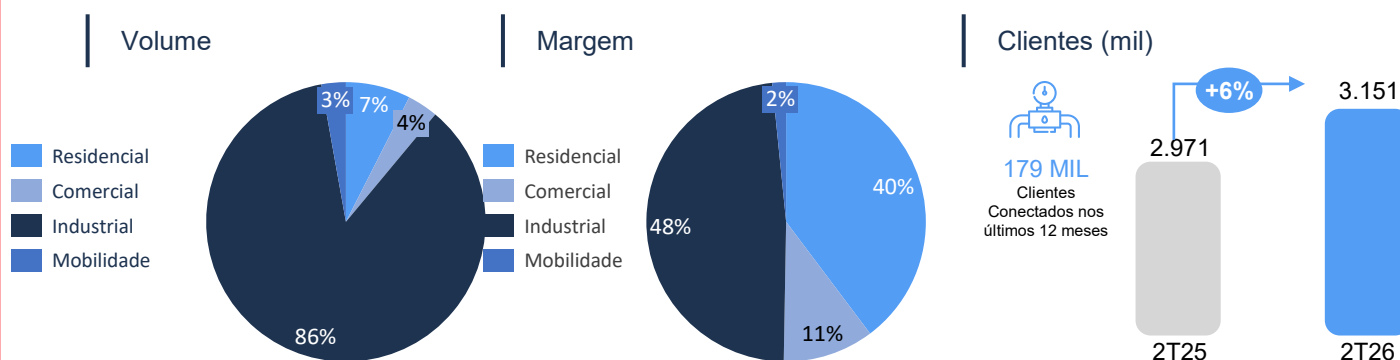
Desempenho
Operacional
Distribuição
2T26

Distribuição

A Distribuição segue como principal alicerce da Compass, combinando ativos regulados, elevada previsibilidade de resultados e expansão contínua da infraestrutura. No trimestre, a evolução da base de clientes e dos volumes reforçou a capacidade da Companhia de crescer com disciplina de capital, ampliando o acesso ao gás natural e fortalecendo a segurança energética do país.

Volume

Consolidado	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Volume	1.341	1.352	-1%	2.587	2.591	-%
Residencial	100	99	1%	179	173	3%
Comercial	48	46	5%	89	87	3%
Industrial	1.155	1.167	-1%	2.244	2.252	-%
Mobilidade	38	40	-6%	75	79	-5%
Volume MMm³/dia	14,7	14,9	-1%	14,3	14,4	-%



De forma consolidada, o volume distribuído no 2T26 foi de 14,7 MM m³/d, uma redução marginal de 0,8% quando comparado com o 2T25.

A performance do trimestre é explicada pelo melhor mix do volume das classes residencial e comercial, devido ao aumento da base de clientes e avanço de serviços, como o setor de Gastronomia e Hotelaria, os quais foram compensados pela redução no consumo Industrial principalmente pelos setores químico, siderúrgico e cerâmico. O segmento de mobilidade pesado segue apresentando performance positiva principalmente pelo avanço das garagens de mobilidade pesada, enquanto a mobilidade leve é impactada pela competitividade do GNV frente aos combustíveis líquidos e também o avanço de veículos híbridos e elétricos.

No acumulado de 2026, foram distribuídos 14,3 MM m³/d, em linha com o mesmo período do ano anterior. Abaixo, apresentamos a evolução dos clientes de forma consolidada, a abertura por classe de consumidor.

As conexões líquidas dos últimos doze meses apresentaram um aumento de 179 mil novos consumidores, sendo 148 mil na Comgás, refletindo a eficiência de conexão da Companhia perante os compromissos do ciclo regulatório.

Na Commit, foram adicionados 32 mil novas conexões, um aumento de 15% comparado ao trimestre anterior, reflexo do avanço dos investimentos realizados na expansão da infraestrutura de atendimento ampliando a penetração em áreas não atendidas.

Comparado ao 2T25, o indicador de opex/cliente reduziu 6% mostrando a eficiência da Companhia, associada ao ritmo de novas conexões.



	2T26	2T25	Var.
Base de Clientes	3.150.593	2.971.481	6%
Comgás	2.902.009	2.754.449	5%
Commit	248.854	217.032	15%
Opex/cliente (Últimos 12 meses)	311	329	-6%

	2T26	2T25	Var.
Clientes por Segmento	3.150.593	2.971.481	6%
Residencial	3.122.094	2.944.415	6%
Comercial	25.903	24.556	5%
Industrial	2.247	2.145	5%
Mobilidade	349	365	-4%

	2T26	2T25	Var.
Extensão de Rede	28.249	27.511	3%
Comgás	24.083	23.595	2%
Commit	4.167	3.916	6%



Desempenho
Operacional

Marketing & Serviços

2T26

Marketing & Serviços

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.

Esse segmento é composto pelo resultado da controlada Edge, que gerencia o TRSP, a Comercialização, o GNL B2B (*off-grid*) e os projetos de biometano.



EDGE



Evolução Clientes e Volume

Edge	2T26	2T25	Var.
Número de Clientes contratados	61	23	>100%
Número de Estados atendidos	11	7	57%

Edge	2T26	2T25	Var.	6M26	6M25	Var.
Volume comercializado (MM M³)	461	364	27%	876	691	27%
Volume comercializado (MM M³/dia)	5,1	4,0	27%	4,8	3,8	27%

Em comparação ao 2T25, a Edge mais do que dobrou a sua carteira de clientes, atingindo um total de 61 contratos, e expandiu sua presença de 7 para 11 estados brasileiros atendidos, 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.

No 2T26, o volume total comercializado pela Edge no mercado interno foi de 461 milhões de m³, um aumento de 27% versus mesmo período de 2025, destaque para a contínua expansão dos volumes no mercado livre, reforçando o posicionamento da companhia como um player relevante nesse segmento por meio de sua estratégia de origem diversificada e *ramp-up* das novas operações de GNL B2B *off-grid* e da Onebio, novas frentes operacionais que passaram a contribuir para a variação positiva nos volumes comercializados.



Anexos

2T26

Demonstração de Resultados

2T26 (R\$ Mil)	Distribuição de Gás	Marketing e Serviços	Eliminações	Total	2T25	Var. %
Receita operacional líquida	3.202.446	1.071.193	(338.313)	3.935.326	4.335.338	-9%
Custo dos produtos vendidos e dos serviços prestados	(2.146.653)	(1.105.903)	338.313	(2.914.243)	(3.279.933)	-11%
Lucro bruto	1.055.793	(34.710)	-	1.021.083	1.055.405	-3%
Despesas de vendas	(38.779)	(6.532)	-	(45.311)	(45.700)	-1%
Despesas gerais e administrativas	(143.952)	(38.675)	(97.853)	(280.480)	(210.643)	33%
Perda de crédito esperada	(7.442)	3	-	(7.439)	(9.947)	-25%
Outras (despesas) receitas operacionais, líquidas	51.832	154.113	(12.104)	193.841	83.456	>100%
Resultado de equivalência patrimonial	32.073	-	-	32.073	27.205	18%
Depreciação e amortização	292.717	66.062	2.263	361.042	316.146	14%
EBITDA	1.242.242	140.261	(107.694)	1.274.809	1.215.922	5%
Resultado financeiro	(283.323)	(81.665)	(108.405)	(473.393)	(391.971)	21%
Imposto de renda e contribuição social	(143.483)	(3.238)	(6.484)	(153.205)	(155.220)	-1%
Depreciação e amortização	(292.717)	(66.062)	(2.263)	(361.042)	(316.146)	14%
Lucro líquido	522.719	(10.704)	(224.846)	287.169	352.585	-19%

6M26 (R\$ Mil)	Distribuição de Gás	Marketing e Serviços	Eliminações	Total	6M25	Var. %
Receita operacional líquida	5.873.243	1.800.763	(575.039)	7.098.967	8.544.938	-17%
Custo dos produtos vendidos e dos serviços prestados	(3.924.484)	(1.870.707)	575.039	(5.220.152)	(6.675.630)	-22%
Lucro bruto	1.948.759	(69.944)	-	1.878.815	1.869.308	1%
Despesas de vendas	(78.158)	(12.166)	-	(90.324)	(89.030)	1%
Despesas gerais e administrativas	(261.686)	(71.826)	(139.719)	(473.231)	(392.108)	21%
Perda de crédito esperada	(4.538)	(142)	-	(4.680)	(20.573)	-77%
Outras (despesas) receitas operacionais, líquidas	51.173	478.469	(12.269)	517.373	467.500	11%
Resultado de equivalência patrimonial	64.073	-	-	64.073	52.408	22%
Depreciação e amortização	579.765	127.842	4.103	711.710	625.459	14%
EBITDA	2.299.388	452.233	(147.885)	2.603.736	2.512.964	4%
Resultado financeiro	(547.526)	(155.251)	(195.242)	(898.019)	(762.453)	18%
Imposto de renda e contribuição social	(298.782)	(35.674)	9.872	(324.584)	(352.015)	-8%
Depreciação e amortização	(579.765)	(127.842)	(4.103)	(711.710)	(625.459)	14%
Lucro líquido	873.315	133.466	(337.358)	669.423	773.037	-13%

Fluxo de Caixa

(R\$ Mil)	2T26	6M26
EBITDA	1.274.809	2.603.736
Efeitos não caixa no EBITDA	(123.941)	(125.748)
Varição de ativos e passivos	(170.107)	(967.013)
Fluxo de caixa operacional	980.761	1.510.975
CAPEX	(471.146)	(964.211)
Títulos e valores mobiliários	(177.783)	(247.754)
Outros	8.404	(164.077)
Fluxo de caixa de investimento	(640.525)	(1.376.042)
Captação de dívida	(858)	2.685.879
Pagamento de principal e juros	(1.427.311)	(2.671.950)
Outros	(131.495)	(415.336)
Fluxo de caixa de financiamento	(1.559.664)	(401.407)
Dividendos recebidos	29.287	35.189
Caixa livre para os acionistas (FCFE)	(1.190.141)	(231.285)
Dividendos pagos	(409.734)	(409.823)
Impacto da variação cambial nos saldos de caixa e equivalente de caixa	(949)	(3.887)
Caixa líquido gerado no período	(1.600.824)	(644.995)

Balanço Patrimonial

(R\$ Mil)	2T26	1T26
Caixa e equivalentes de caixa	2.785.113	4.385.936
Títulos e valores mobiliários	1.815.873	1.582.950
Contas a receber de clientes - CP	2.049.307	1.716.658
Instrumentos financeiros derivativos	184.792	343.167
Estoques	262.217	247.204
Outros ativos circulantes	1.163.554	1.103.333
Investimentos	1.349.259	1.331.529
Imobilizado	1.913.286	1.925.581
Intangível	17.436.889	17.346.769
Outros ativos não circulantes	5.315.529	5.067.370
Total do ativo	34.275.819	35.050.497
Empréstimos, financiamentos e debêntures	16.028.129	17.169.675
Instrumentos financeiros derivativos	256.349	248.244
Fornecedores	1.348.589	1.071.501
Ordenados e salários a pagar	167.574	131.660
Outros passivos circulantes	1.235.137	1.444.256
Outros passivos não circulantes	7.141.033	7.111.346
Total do passivo	26.176.811	27.176.682
Patrimônio líquido	8.099.008	7.873.815
Total do passivo e patrimônio líquido	34.275.819	35.050.497

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:

AMBIENTAL

Viabilizar uma Transição Energética Segura e Eficiente

Estamos comprometidos com a transição para uma matriz energética de menor impacto ambiental e acreditamos que o gás natural é um aliado fundamental para que este processo ocorra de forma eficiente e segura.

Compromissos 2030

- Attingir a neutralidade de carbono escopos 1 e 2 nos negócios de distribuição;
- Liderar a distribuição de gás de origem renovável no Brasil;
- Impulsionar o uso de gás na matriz de transportes nacional, substituindo combustíveis de maior impacto ambiental.

GOVERNANÇA

Desenvolver as pessoas e a Sociedade

O mercado de gás natural do Brasil vem passando por um processo gradual de abertura. A promoção de um mercado mais competitivo e eficiente e a adoção das melhores práticas de governança nos nossos negócios são compromissos da Compass.

Compromissos 2030

- Promover o mercado livre de gás no Brasil;
- Ampliar as alternativas de suprimento e o número de consumidores com acesso a gás no Brasil;
- Adotar e promover as melhores práticas de gestão, controle e sustentabilidade em todos os nossos negócios.

SOCIAL

Desenvolver as pessoas e a Sociedade

Cuidamos das nossas pessoas e das comunidades onde atuamos. Promovemos um ambiente diverso, inclusivo e seguro para o desenvolvimento dos nossos colaboradores e da sociedade como um todo, através das nossas operações e parcerias com terceiros.

Compromissos 2030

- Attingir 50% de diversidade nos cargos de liderança;
- Buscar continuamente zero acidentes nas operações dos nossos negócios;
- Ampliar o impacto positivo das nossas operações de responsabilidade social e parceiras.

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

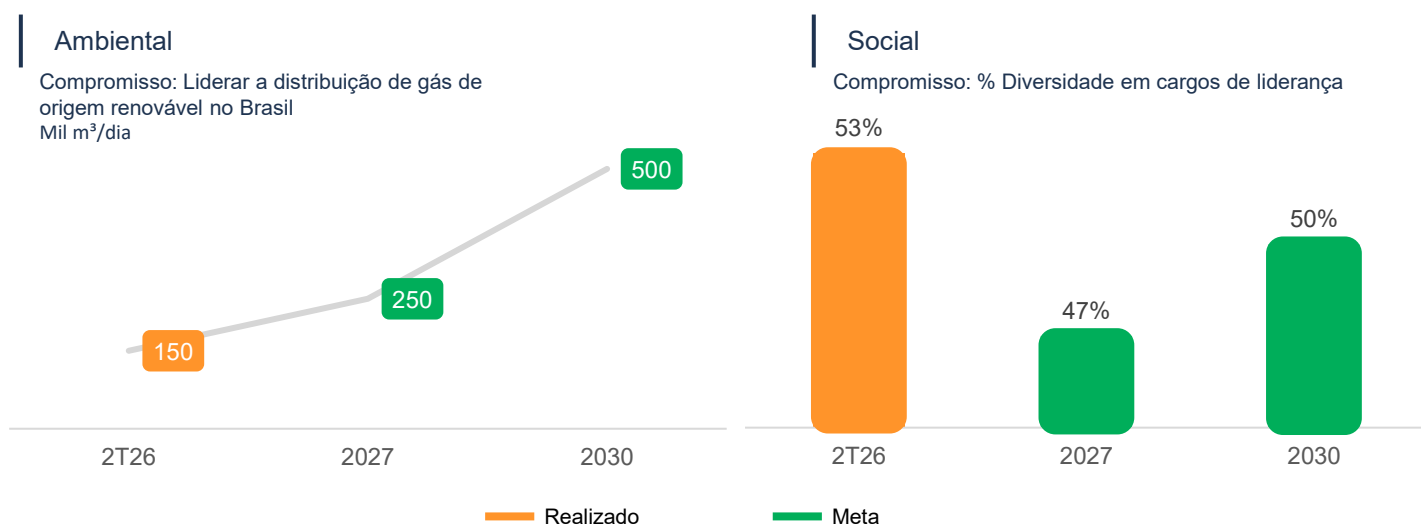
A agenda de governança da Compass continuou apoiando a execução da estratégia corporativa por meio de uma estrutura integrada entre Conselho de Administração, Comitê de Sustentabilidade e liderança executiva. A Companhia manteve o alinhamento às melhores práticas de reporte, com divulgação de informações 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.

2º 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 outros: (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, 13 de agosto de 2026

A COMPASS GÁS E ENERGIA S.A. anuncia hoje seus resultados referentes ao 2º trimestre de 2026 (2T26).

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 2T26 e 2T25, exceto quando indicado de outra forma.

Call de Resultados 2T26

Sexta-feira, 14 de agosto de 2026
09h (BRT) | 08H (EDT)

Transmissão via Zoom com tradução simultânea para o inglês. Para acessar, [clique aqui](#)



Earnings Release

2Q26



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

Based on the experience accumulated in managing Comgás, Compass was created in 2020 with the purpose of offering solutions for an increasingly competitive and flexible gas market in Brazil. Since then, the Company has invested more than R\$ 15 billion in the development of the Brazilian natural gas market.

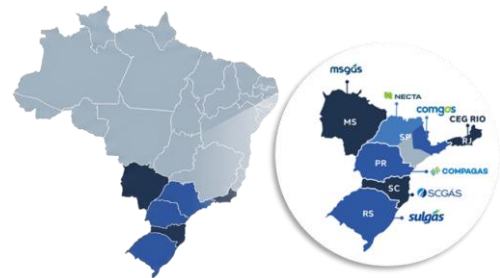
In May 2026, the Company completed its initial public offering (IPO) and began trading its shares (PASS3) on B3's Novo Mercado, the segment that brings together companies with the highest corporate governance standards. The transaction represented an important recognition of Compass' executed strategy and growth potential.

With operations structured into Distribution and Marketing & Services, Compass consolidates itself as a gas business platform focused on sustainable growth. The Company operates through a portfolio of strategic assets that drive the transformation of the Brazilian natural gas market.

Distribution

Compass operates the largest listed natural gas distribution platform in Brazil, with presence in six strategic states in the center-south regions.

In addition to Comgás, Brazil's largest gas distributor, it manages another 6 gas distributors through Commit, a Compass subsidiary that has Mitsui as a partner. The regulated assets, supported by long-term contracts, provide high cash flow predictability and support the continuity of infrastructure investments.



Natural Gas Distribution Company

- Minority interest
- Controlled by Compass
- Controlled by Commit

Marketing & Services

Through Edge, Compass expands its operations beyond distribution, offering competitive, flexible and reliable solutions both for customers connected to the grid and for off-grid operations.

Edge's portfolio includes assets such as TRSP (São Paulo Regasification Terminal), the biomethane purification plant (OneBio) and B2B LNG operations.

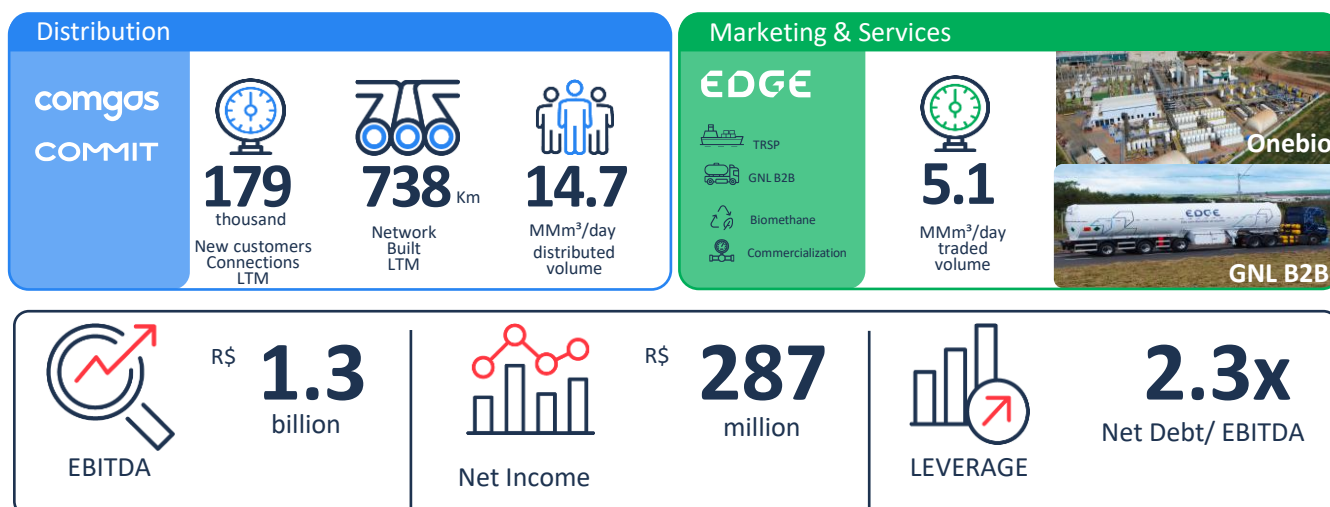
This set of assets positions Edge as an important growth vector for the Company.



Compass ended the second quarter of 2026 maintaining the consistent execution of the strategy presented to the market during the IPO.

The Company advanced simultaneously in the expansion of its regulated distribution assets, in the growth of the Marketing & Services platform and in the consolidation of new growth vectors, such as B2B LNG and biomethane, while maintaining discipline in capital allocation, cash generation and financial solidity.

Quarter Highlights



- The Company completed the first IPO on B3 in 5 years and the second-largest Utilities IPO in Brazil in the last 25 years, in the amount of R\$ ~3.0 billion.
- Distribution of proceeds totaling R\$ 406 million in June 2026, referring to the mandatory minimum dividends related to fiscal year 2025, delivering a dividend yield¹ of 5.2% to the Company's shareholders.
- Signing of Edge's first off-grid mobility contract, with a 10-year term, for the supply of LNG, reinforcing the strategy of expanding low-carbon solutions for heavy-duty transport with the use of 160 trucks by 2027, and the growth potential in the coming years.
- We reached the mark of 500 LNG loads delivered to LD Celulose in the first six months, moving 16 million m³.
- At Compagas, we reached a record of 2,714 new connections completed in a single quarter, a pace of ~3.0x more connections compared to the pre-privatization period.
- Inauguration of Necta's operational excellence center, promoting greater safety and operational efficiency.

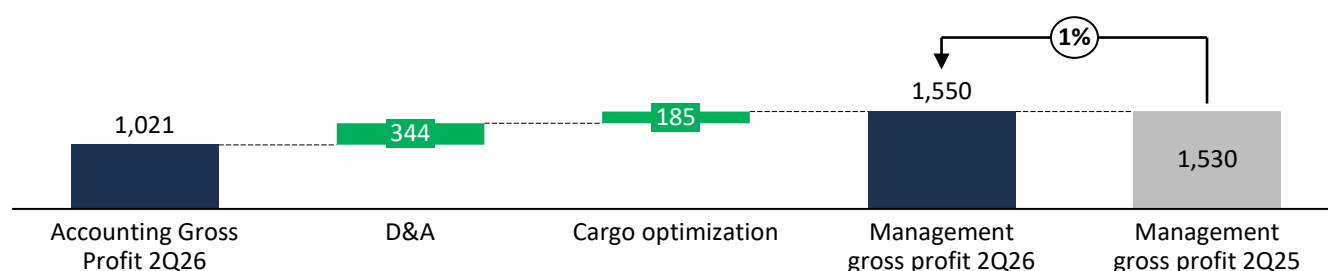
¹ – Dividend Yield calculated considering the proceeds approved in the last twelve months, the number of 714.190.095 shares and the price of R\$ 24,28 per share on June 30, 2026.



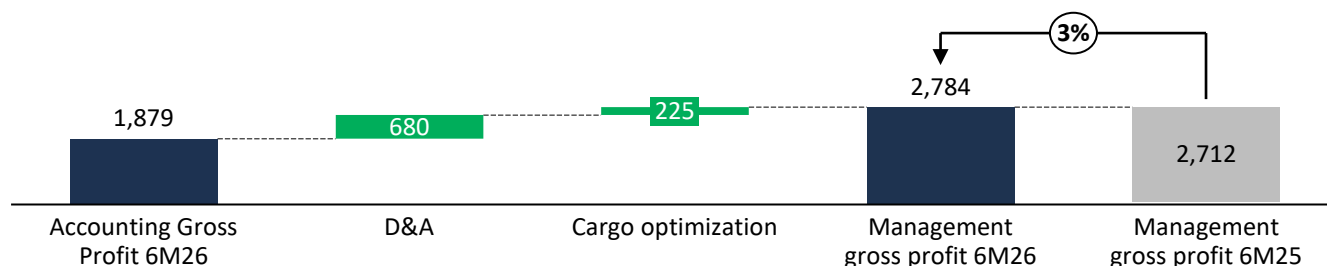
Performance
Financial
Consolidated
2Q26

Income Statement (R\$ thousand)	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Gross profit	1,021,083	1,055,405	-3%	1.878.815	1.869.308	1%
SG&A	(333,230)	(266,290)	25%	(568.235)	(501.711)	13%
Other operating income (expenses), net	193,841	83,456	>100%	517.373	467.500	11%
Equity income	32,073	27,205	18%	64.073	52.408	22%
Depreciation and amortization	361,042	316,146	14%	711.710	625.459	14%
EBITDA	1,274,809	1,215,922	5%	2.603.736	2.512.964	4%
<i>Distribution Segment</i>	1,242,242	1,174,336	6%	2.299.383	2.138.395	8%
<i>Marketing & Services Segment</i>	140,261	93,392	50%	452.229	457.159	-1%
Financial result	(473,393)	(391,971)	21%	(898.019)	(762.453)	18%
Income tax and social contribution	(153,205)	(155,220)	-1%	(324.584)	(352.015)	-8%
Depreciation and amortization	(361,042)	(316,146)	14%	(711,710)	(625,459)	14%
Net Income	287,169	352,585	-19%	669,423	773,037	-13%
Operational Highlights (MM m³)	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Distribution Volume	1,341	1,352	-1%	2,593	2,590	0%
Edge Volume	461	364	27%	876	691	27%

Gross Profit



In 2Q26, the Company's Management Gross Profit was R\$ 1,550 million, 1% above the same period of the previous year, reflecting the higher volume traded by Edge in the free market and, in the distribution segment, the better residential and commercial volume mix, offset by lower industrial volume.



Year-to-date, Managerial Gross Profit totaled R\$ 2,784 million, an increase of 3% compared to 6M25, explained by the higher volume traded by Edge in the free market and, in the distribution segment, by the better residential and commercial volume mix.

SG&A

In 2Q26, SG&A excluding depreciation and amortization totaled R\$316 million, an increase compared to the same period last year due to the strategic projects carried out by the Company during the period. On an adjusted basis, SG&A totaled R\$254 million, a decrease of 1%.

Year-to-date, on an adjusted basis, expenses totaled R\$474 million, a decrease of 2%. Excluding these adjustments, expenses totaled R\$536 million.

It is worth noting that operating expenses increased due to the start-up in 2026 of EDGE's new projects (B2B LNG and OneBio), and even so, the Company was able to maintain discipline in its OPEX.

EBITDA

In the Distribution segment, EBITDA totaled R\$1,242 million, an increase of 6% versus 2Q25, due to a better volume mix in the Residential and Commercial customer classes, offsetting lower industrial demand, particularly in segments more sensitive to the economic cycle, such as chemicals, steel and ceramics. Year-to-date, EBITDA totaled R\$2,299 million, an increase of 8% compared to 6M25, explained by the same factors mentioned above.

In the Marketing & Services segment, EBITDA totaled R\$140 million (+50%), reflecting higher volumes in the free market and new cargo optimization transactions carried out during the period. Normalizing the results in both periods to reflect the timing adjustment related to cargo optimization transactions carried out in 1Q26, Normalized EBITDA was R\$182 million, an increase of 14% compared to the previous period. Year-to-date, EBITDA totaled R\$452 million, in line with R\$457 million in the previous period. On a normalized basis, EBITDA was R\$369 million, an increase of 24% compared to the same period of the previous year.

Consolidated EBITDA in 2Q26 was R\$1,275 million (+5%) compared to 2Q25. On a normalized basis, EBITDA was R\$1,316 million (+3%).

Year-to-date consolidated EBITDA was R\$2,604 million (+4%) compared to 6M25. On a normalized basis, EBITDA was R\$2,521 million (+7%).



Financial Result

(R\$ thousand)	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Cost of gross debt	(581,312)	(448,184)	30%	(1,115,630)	(899,024)	24%
Income from financial investments	187,164	137,172	36%	352,200	291,740	21%
(=) Cost of net debt	(394,148)	(311,012)	27%	(763,430)	(607,284)	26%
Other charges and monetary variations	(32,411)	(34,454)	-6%	(39,854)	(59,359)	-33%
Bank expenses and others	(5,879)	(4,965)	18%	(11,663)	(10,628)	10%
Lease liabilities (IFRS 16)	(40,955)	(41,541)	-1%	(83,072)	(85,182)	-2%
Financial result, net	(473,393)	(391,971)	21%	(898.019)	(762.453)	18%

The financial result was an expense of R\$ 473 million in the quarter, an increase of 21% compared to 2Q25.

The result is mainly explained by the higher net debt balance, partially offset by the reduction in the debt spread, reflecting the Company's liability management initiatives.

Year-to-date, net financial result totaled an expense of R\$898 million, an increase of 18%, mainly due to the higher average net debt balance and higher CDI during the period.

Income Tax and Social Contribution

(R\$ thousand)	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Income before IR/CS	440,374	507,805	-13%	994,007	1,125,052	-12%
Nominal IR/CS rate (%)	34%	34%		34%	34%	
Theoretical IR/CS expenses	(149,727)	(172,653)	-13%	(337,962)	(382,518)	-12%
Adjustments for effective rate calculation	(3,478)	17,434	n/a	13,378	30,503	-56%
Effective IR/CS expenses	(153,205)	(155,220)	-1%	(324,584)	(352,015)	-8%
Effective IR/CS rate (%)	-34,8%	-30,6%		-32,7%	-31,3%	
Current	(110,276)	(161,247)	-32%	(228,272)	(315,336)	-28%
Deferred	(42,929)	6,027	n/a	(96,312)	(36,679)	>100%

In 2Q26, income tax and social contribution was R\$ 153 million. The effective tax rate in the quarter was 34.8%, compared to 30.6% in the same period of the previous year, reflecting tax effects related to non-controlled companies.

In this period, Comgás approved the payment of R\$ 230 million in Interest on Equity, generating tax efficiency for the subsidiary and, on a consolidated basis, preserving the Company's cash.

Net Income

(R\$ thousand)	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
EBITDA	1,274,809	1,215,922	5%	2,603,736	2,512,964	4%
Financial result	(473,393)	(391,971)	21%	(898,019)	(762,453)	18%
Income tax and social contribution	(153,205)	(155,220)	-1%	(324,584)	(352,015)	-8%
Depreciation and amortization	(361,042)	(316,146)	14%	(711,710)	(625,459)	14%
Net income	287,169	352,585	-19%	669,423	773,037	-13%

Net income in 2Q26 was R\$ 287 million, 19% lower when compared to the same period of 2025. The result in the period reflects the increase in EBITDA, offset by higher depreciation mainly from the new projects that came into operation and by the financial result explained above.

Year-to-date, net income decreased 13% due to higher net financial expenses and depreciation, partially offset by lower income tax and social contribution expenses.

Investments

(R\$ thousand)	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Consolidated	531,738	537,514	-1%	931,703	903,860	3%
Gas Distribution	509,496	388,333	31%	886,938	713,795	24%
Marketing & Services	22,242	149,181	-85%	44,764	190,065	-76%

Investments in 2Q26 were R\$ 532 million, in line with 2Q25.

From a business perspective, there was an expansion in gas distribution capex, mainly allocated to the expansion of distribution operations according to regulatory plans.

The reduction in investments in the Marketing & Services segment reflects the completion of most investments in Phase 1 of B2B LNG and Onebio, evidencing that some of Edge's projects are already in operation.

Indebtedness

(R\$ thousand)	2Q26	1Q26	Var.
Loans and financing	2,994,958	3,886,040	-23%
Debentures	13,033,171	13,283,634	-2%
Derivatives	78,532	(79,700)	N/A
Gross debt	16,106,661	17,089,974	-6%
(-) Cash, cash equivalents and marketable securities	(4,600,986)	(5,968,886)	-23%
Net debt	11,505,675	11,121,088	3%
EBITDA LTM	5,064,715	5,005,826	1%
Leverage	2.3x	2.2x	0.1x

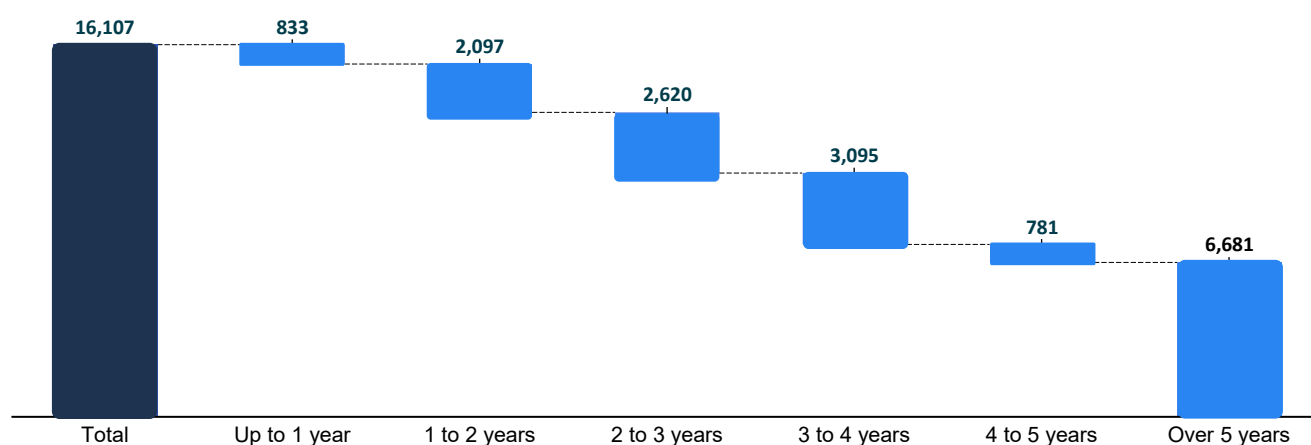


Net debt ended the quarter at R\$ 11,506 million, an increase of 3% versus 1Q26, reflecting the distribution of proceeds totaling R\$ 406 million in June, referring to the mandatory minimum dividends related to fiscal year 2025.

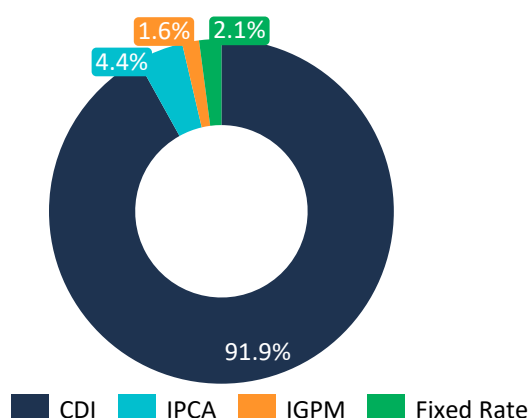
We ended the quarter with financial leverage of 2.3x, with 95% of financing maturing in the long term. The average term of consolidated debt at the end of 2Q26 was 5.6 years, with a cost of 99.9% of CDI, reaching the lowest historical level.

This result reflects the Liability Management work carried out by the Company over the last years, preserving the company's financial health amid a high interest rate environment and allowing business expansion without pressuring leverage.

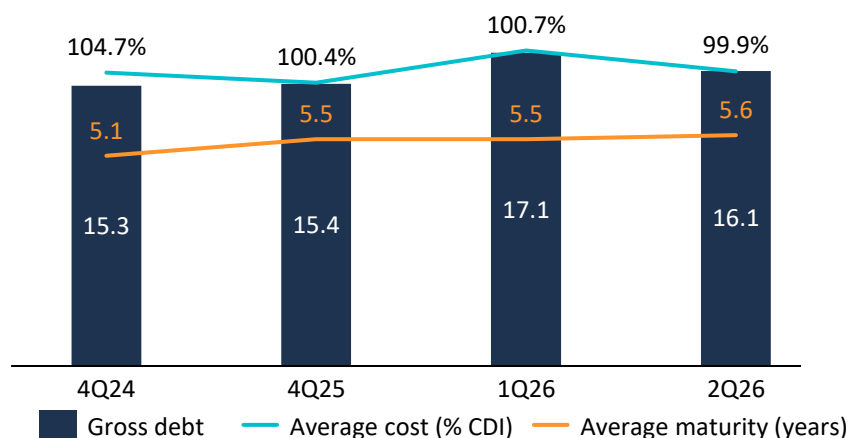
Debt Amortization Schedule (R\$ million)²



Breakdown by Index¹ (%)



Average cost and maturity



¹ - Includes Swap contracts

² - Does not include derivatives



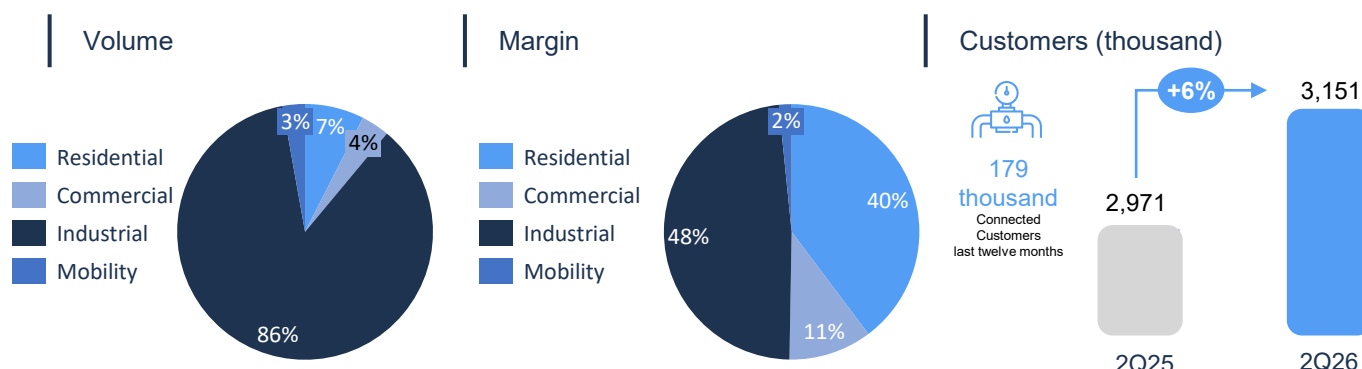
Performance
Operational
Distribution
2Q26

Distribution

Distribution remains Compass' main foundation, combining regulated assets, high earnings predictability and continuous infrastructure expansion. In the quarter, the evolution of the customer base and volumes reinforced the Company's ability to grow with capital discipline, expanding access to natural gas and strengthening the country's energy security.

Volume

Consolidated	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Volume	1,341	1,352	-1%	2,587	2,591	-%
Residential	100	99	1%	179	173	4%
Commercial	48	46	5%	89	87	2%
Industrial	1,155	1,167	-1%	2,244	2,252	-%
Mobility	38	40	-6%	75	79	-5%
Volume MMm³/day	14.7	14.9	-1%	14.3	14.4	-1%



On a consolidated basis, distributed volume in 2Q26 was 14,7 MM m³/d, a marginal reduction of 0.8% when compared to 2Q25.

The quarter's performance is explained by the better volume mix in the Residential and Commercial customer classes, driven by the increase in the customer base and the expansion of services, such as the Food Service and Hospitality sectors, which were offset by lower Industrial consumption, mainly in the chemicals, steel and ceramics sectors. The Heavy-Duty Mobility segment continues to deliver positive performance, mainly driven by the expansion of heavy-duty vehicle depots, while Light-Duty Mobility is impacted by the competitiveness compared to liquid fuels, as well as the growing adoption of hybrid and electric vehicles.

Year-to-date in 2026, 14.4 MM m³/day were distributed, in line with the same period of the previous year. Below, we present the evolution of the customer base on a consolidated basis, as well as the breakdown by customer class.

Net connections over the last twelve months increased by 179 thousand new customers, of which 148 thousand were added at Comgás, reflecting the Company's connection efficiency in meeting its regulatory cycle commitments.

At Commit, 32 thousand new connections were added, an increase of 15% compared to the previous quarter, reflecting the progress of investments in the expansion of the distribution infrastructure, increasing penetration in underserved areas.

Compared to 2Q25, the OPEX/customer indicator decreased by 6%, demonstrating the Company's efficiency, associated with the pace of new connections.



	2Q26	2Q25	Var.
Customer Base	3,150,593	2,971,481	6%
Comgás	2,902,009	2,754,449	5%
Commit	248,854	217,032	15%
OpeX/customer (últimos 12 meses)	311	329	-6%

	2Q26	2Q25	Var.
Customers by Segment	3,150,593	2,971,481	6%
Residential	3,122,094	2,944,415	6%
Commercial	25,903	24,556	5%
Industrial	2,247	2,145	5%
Mobility	349	365	-4%

	2Q26	2Q25	Var.
Network Extension	28,249	27,511	3%
Comgás	24,083	23,595	2%
Commit	4,167	3,916	6%



Performance
Operational
Marketing & Services
2Q26

Marketing & Services

Edge represents Compass' main growth platform, increasing the Company's exposure to the free market, flexible energy solutions and renewable fuels. In the quarter, the evolution of trading, B2B LNG and biomethane reinforced its ability to capture new opportunities arising from the opening of the Brazilian gas market.

This segment consists of the results of the subsidiary Edge, which manages TRSP, Trading, B2B LNG (off-grid) and biomethane projects.



EDGE



Customer and Volume Evolution

Edge	2Q26	2Q25	Var.
Number of contracted customers	61	23	>100%
Number of states served	11	7	57%

Edge	2Q26	2Q25	Var.	6M26	6M25	Var.
Traded volume (MM M³)	461	364	27%	876	691	27%
Traded volume (MM M³/day)	5.1	4.0	27%	4.8	3.8	27%

Compared to 2Q25, Edge more than doubled its client portfolio, reaching a total of 61 contracts, and expanded its presence from 7 to 11 Brazilian states served, broadening its operations beyond traditional natural gas trading and reinforcing the integration of supply, infrastructure and logistics as one of its key competitive advantages.

In 2Q26, the total volume traded by Edge in the domestic market was 461 million m³, an increase of 27% versus the same period in 2025, highlighting the continued expansion of volumes in the free market and reinforcing the Company's position as a relevant player in this segment through its diversified sourcing strategy and the ramp-up of the new off-grid B2B LNG and OneBio operations, new operating fronts that began contributing to the positive variation in traded volumes



Appendices

2Q26

Income Statement

2Q26 (R\$ Thousand)	Gas Distribution	Marketing & Services	Eliminations	Total	2Q25	Var. %
Net operating revenue	3,202,446	1,071,193	(338,313)	3,935,326	4,335,338	-9%
Cost of products sold and services rendered	(2,146,653)	(1,105,903)	338,313	(2,914,243)	(3,279,933)	-11%
Gross profit	1,055,793	(34,710)	-	1,021,083	1,055,405	-3%
Selling expenses	(38,779)	(6,532)	-	(45,311)	(45,700)	-1%
General and administrative expenses	(143,952)	(38,675)	(97,853)	(280,480)	(210,643)	33%
Expected credit loss	(7,442)	3	-	(7,439)	(9,947)	-25%
Other operating income (expenses), net	51,832	154,113	(12,104)	193,841	83,456	>100%
Equity income	32,073	-	-	32,073	27,205	18%
Depreciation and amortization	292,717	66,062	2,263	361,042	316,146	14%
EBITDA	1,242,242	140,261	(107,694)	1,274,809	1,215,922	5%
Financial result	(283,323)	(81,665)	(108,405)	(473,393)	(391,971)	21%
Income tax and social contribution	(143,483)	(3,238)	(6,484)	(153,205)	(155,220)	-1%
Depreciation and amortization	(292,717)	(66,062)	(2,263)	(361,042)	(316,146)	14%
Net income	522,719	(10,704)	(224,846)	287,169	352,585	-19%

6M26 (R\$ Thousand)	Gas Distribution	Marketing & Services	Eliminations	Total	6M25	Var. %
Net operating revenue	5,873,243	1,800,763	(575,039)	7,098,967	8,544,938	-17%
Cost of products sold and services rendered	(3,924,484)	(1,870,707)	575,039	(5,220,152)	(6,675,630)	-22%
Gross profit	1,948,759	(69,944)	-	1,878,815	1,869,308	1%
Selling expenses	(78,158)	(12,166)	-	(90,324)	(89,030)	1%
General and administrative expenses	(261,686)	(71,826)	(139,719)	(473,231)	(392,108)	21%
Expected credit loss	(4,538)	(142)	-	(4,680)	(20,573)	-77%
Other operating income (expenses), net	51,173	478,469	(12,269)	517,373	467,500	11%
Equity income	64,073	-	-	64,073	52,408	22%
Depreciation and amortization	579,765	127,842	4,103	711,710	625,459	14%
EBITDA	2,299,388	452,233	(147,885)	2,603,736	2,512,964	4%
Financial result	(547,526)	(155,251)	(195,242)	(898,019)	(762,453)	18%
Income tax and social contribution	(298,782)	(35,674)	9,872	(324,584)	(352,015)	-8%
Depreciation and amortization	(579,765)	(127,842)	(4,103)	(711,710)	(625,459)	14%
Net income	873,315	133,466	(337,358)	669,423	773,037	-13%

Cash Flow

(R\$ Thousand)	2Q26	6M26
EBITDA	1,274,809	2,603,736
Non-cash effects on EBITDA	(123,941)	(125,748)
Changes in assets and liabilities	(170,107)	(967,013)
Operating cash flow	980,761	1,510,975
CAPEX	(471,146)	(964,211)
Marketable securities	(177,783)	(247,754)
Others	8,404	(164,077)
Investment cash flow	(640,525)	(1,376,042)
Debt issuance	(858)	2,685,879
Principal and interest payment	(1,427,311)	(2,671,950)
Others	(131,495)	(415,336)
Financing cash flow	(1,559,664)	(401,407)
Dividends received	29,287	35,189
Free cash flow to equity (FCFE)	(1,190,141)	(231,285)
Dividends paid	(409,734)	(409,823)
Impact of exchange rate variation on cash and cash equivalent balances	(949)	(3,887)
Net cash generated in the period	(1,600,824)	(644,995)

Balance Sheet

(R\$ Thousand)	2Q26	1Q26
Cash and cash equivalents	2,785,113	4,385,936
Marketable securities	1,815,873	1,582,950
Trade accounts receivable - ST	2,049,307	1,716,658
Derivative financial instruments	184,792	343,167
Inventories	262,217	247,204
Other current assets	1,163,554	1,103,333
Investments	1,349,259	1,331,529
Property, plant and equipment	1,913,286	1,925,581
Intangible assets	17,436,889	17,346,769
Other non-current assets	5,315,529	5,067,370
Total assets	34,275,819	35,050,497
Loans, financing and debentures	16,028,129	17,169,675
Derivative financial instruments	256,349	248,244
Suppliers	1,348,589	1,071,501
Salaries and wages payable	167,574	131,660
Other current liabilities	1,235,137	1,444,256
Other non-current liabilities	7,141,033	7,111,346
Total liabilities	26,176,811	27,176,682
Shareholders' equity	8,099,008	7,873,815
Total liabilities and shareholders' equity	34,275,819	35,050,497

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

ENVIRONMENTAL

Enable a Safe and Efficient Energy Transition

We are committed to the transition to an energy matrix with lower environmental impact and believe that natural gas is a fundamental ally for this process to occur efficiently and safely.

2030 Commitments

- Achieve carbon neutrality for scopes 1 and 2 in distribution businesses;
- Lead the distribution of renewable gas in Brazil;
- Drive the use of gas in the national transport matrix, replacing fuels with greater environmental impact.

GOVERNANCE

Develop people and Society

Brazil's natural gas market has been undergoing a gradual opening process. Promoting a more competitive and efficient market and adopting the best governance practices in our businesses are Compass commitments.

2030 Commitments

- Promote the free gas market in Brazil;
- Expand supply alternatives and the number of consumers with access to gas in Brazil;
- Adopt and promote the best management, control and sustainability practices in all our businesses.

SOCIAL

Develop people and Society

We care for our people and the communities where we operate. We promote a diverse, inclusive and safe environment for the development of our employees and society as a whole, through our operations and partnerships with third parties.

2030 Commitments

- Achieve 50% diversity in leadership positions;
- Continuously pursue zero accidents in the operations of our businesses;
- Expand the positive impact of our social responsibility operations and partnerships.

The Company advances in initiatives that reinforce its position as a business platform prepared to meet the growing demand for safe, competitive and lower carbon intensity energy, supported by solid governance, capital allocation discipline and commitment to transparency. The strategy includes public commitments related to the expansion of biomethane, climate management, people development and strengthening diversity, aligned with the Sustainable Development Goals and integrated into corporate planning.

Energy transition

Compass continued expanding its role in the energy transition through the expansion of biomethane, the integration of renewable solutions into the infrastructure

existing and the strengthening of initiatives aimed at decarbonizing industry and transport. The Company also advanced in Life Cycle Assessment studies, which support technical and regulatory decisions based on scientific evidence, in addition to concluding a comprehensive study of climate risks and opportunities for the entire asset portfolio, strengthening the incorporation of climate impacts into the management and decision-making process.

In climate management, the Company maintained the annual preparation of greenhouse gas emissions inventories and obtained, for the fifth consecutive year, the **Gold Seal from the Brazilian GHG Protocol Program**, reinforcing the quality of reported information and the maturity of climate governance.

People and safety

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

In the social pillar, the Company continued investing in the development of its people, strengthening leadership, training and engagement programs, in addition to advancing its diversity agenda. The public commitment to increase representation in leadership positions remains one of the strategic indicators of the ESG agenda, reflecting the integration between organizational development and sustainable value generation.

Governance and market

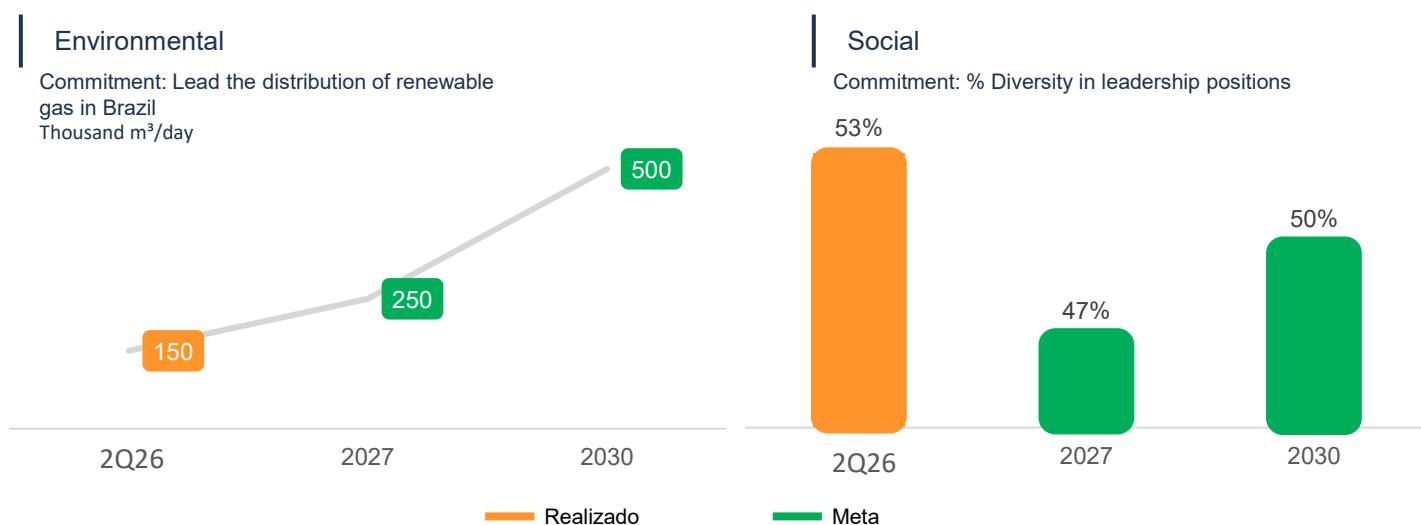
Compass' governance agenda continued supporting the execution of the corporate strategy through an integrated structure comprising the Board of Directors, Sustainability Committee and executive leadership. The Company maintained alignment with best reporting practices, disclosing sustainability information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

2nd Debenture Issuance

Compass' 2nd debenture issuance is linked to Sustainability metrics. The selected key performance indicators were related to the Company's environmental and social agendas.

The environmental KPI refers to biomethane distribution and supports the reduction of Scope 3 emissions. As for the social KPI, diversity* in leadership positions is assessed with the objective of increasing the representation of minority groups. Both metrics are aligned with the Sustainability-linked Bond Principles (SLBP) of the International Capital Market Association (ICMA - International Capital Market Association).

Below we present the evolution of the indicators:



*The diversity groups are: female gender and male gender persons self-declared as Black or Brown, persons with disabilities, representatives of the LGBTQIAPN+ community and age diversity considering the generation equal to or greater than 60 years.

*For clarification purposes, the Issuer, under the terms of the Framework, also committed to achieving the key ESG indicators shown in the chart in the "2030" column (with a deadline of December 31, 2030), with such indicators not being related to the characterization of "debentures linked to ESG targets" of the Issuance

Any estimates and statements that may be made during this presentation regarding future operations with respect to 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 that these estimates and statements regarding future operations are based on reasonable assumptions, they are subject to various risks and uncertainties and are made considering the information currently available to us. Our estimates and statements regarding future operations may be influenced by the following factors, among others: (1) general economic, political, demographic and business conditions in Brazil and specifically in the geographic markets we serve; (2) inflation, depreciation and devaluation of the real; (3) our ability to implement our capital investment plan, including our ability to obtain financing when necessary 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 interventions resulting in 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 words are intended to identify estimates and statements regarding future operations. The estimates and statements regarding future operations refer only to the date on which they were made and we undertake no obligation to update or revise any estimate and/or statement regarding future operations as a result of new information, future events or other factors. Estimates and statements regarding future operations involve risks and uncertainties and are not guarantees of future performance. Our future results may differ substantially from those expressed in these estimates and statements regarding future operations. Considering the risks and uncertainties described above, the estimates and statements regarding future operations discussed in this presentation may not occur and our future results and performance may differ substantially from those expressed in these statements regarding future operations as a result of, including, among others, the factors mentioned above. As a result of these uncertainties, investors should not make any investment decision based on these estimates and statements regarding future operations.

São Paulo, August 13, 2026

COMPASS GÁS E ENERGIA S.A. today announces its results for the 2nd quarter of 2026 (2Q26).

The result is presented on a consolidated basis, in accordance with accounting practices adopted in Brazil and international standards (IFRS).

The comparisons made in this report consider 2Q26 and 2Q25, except when otherwise indicated.

2Q26 Results Call

Friday, August 14, 2026

09h (BRT) | 08H (EDT)

via Zoom with simultaneous translation into English. To access, [click here](#)