

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

1. INTRODUÇÃO

O presente documento tem por objetivo apresentar a avaliação do Conselho de Administração ao atendimento das metas e resultados na execução do Plano de Negócios (PN) 2024 e Estratégia de Longo Prazo (ELP) 2024-2029 pela MSGÁS, além de apresentar a Estratégia de Longo Prazo (ELP) 2025-2030.

A avaliação atende aos preceitos do § 2º e § 3º, inciso II, do artigo 23, da Lei 13.303/2016:

§ 2º Compete ao Conselho de Administração, sob pena de seus integrantes responderem por omissão, promover anualmente análise de atendimento das metas e resultados na execução do plano de negócios e da estratégia de longo prazo, devendo publicar suas conclusões e informá-las ao Congresso Nacional, às Assembleias Legislativas, à Câmara Legislativa do Distrito Federal ou às Câmaras Municipais e aos respectivos tribunais de contas, quando houver.

§ 3º Excluem-se da obrigação de publicação a que se refere o § 2º as informações de natureza estratégica cuja divulgação possa ser comprovadamente prejudicial ao interesse da empresa pública ou da sociedade de economia mista.

2. AVALIAÇÃO DAS METAS E RESULTADOS DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024

Os indicadores definidos para avaliação abrangem aspectos operacionais, comerciais, econômicos e financeiros da MSGÁS.

As metas foram estabelecidas baseadas na projeção orçamentária de curto prazo, elaborada em 2023, para execução no exercício de 2024, alinhada às diretrizes do Conselho de Administração (CA), que aprovou o PN 2024 na 241ª reunião em 28/11/2023.

No quadro abaixo estão elencadas as principais metas e os respectivos resultados alcançados, sendo que os indicadores financeiros foram apurados conforme Demonstrativo de Resultado do Exercício – DRE elaborado após os programas de participações nos lucros e resultados (PPL/PPR).

Quadro 01 – Metas e Resultados (após participações) do Plano de Negócio 2024.

APURAÇÃO DAS METAS REFERENTES AO PLANO DE NEGÓCIO DE 2024			
INDICADORES	REALIZADO 2024	META 2024	% REALIZAÇÃO
Margem de Contribuição (R\$ 000)	100.822	101.515	99%
Custeio Operacional (R\$ 000)	45.424	46.411	98%
EBITDA (R\$ 000)	67.880	57.312	118%
Lucro Líquido (R\$ 000)	43.490	34.152	127%
Investimentos (R\$ 000)	28.880	28.716	101%
Extensão de Rede (Km)	46,6	36,7	127%
Volumes de Vendas Não Térmico (000 m ³ /ano)	175.447	186.275	94%
Clientes (UC)	4.609	4.015	115%

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

PRINCIPAIS PONTOS NOS RESULTADOS APURADOS:

Margem de Contribuição: 99%

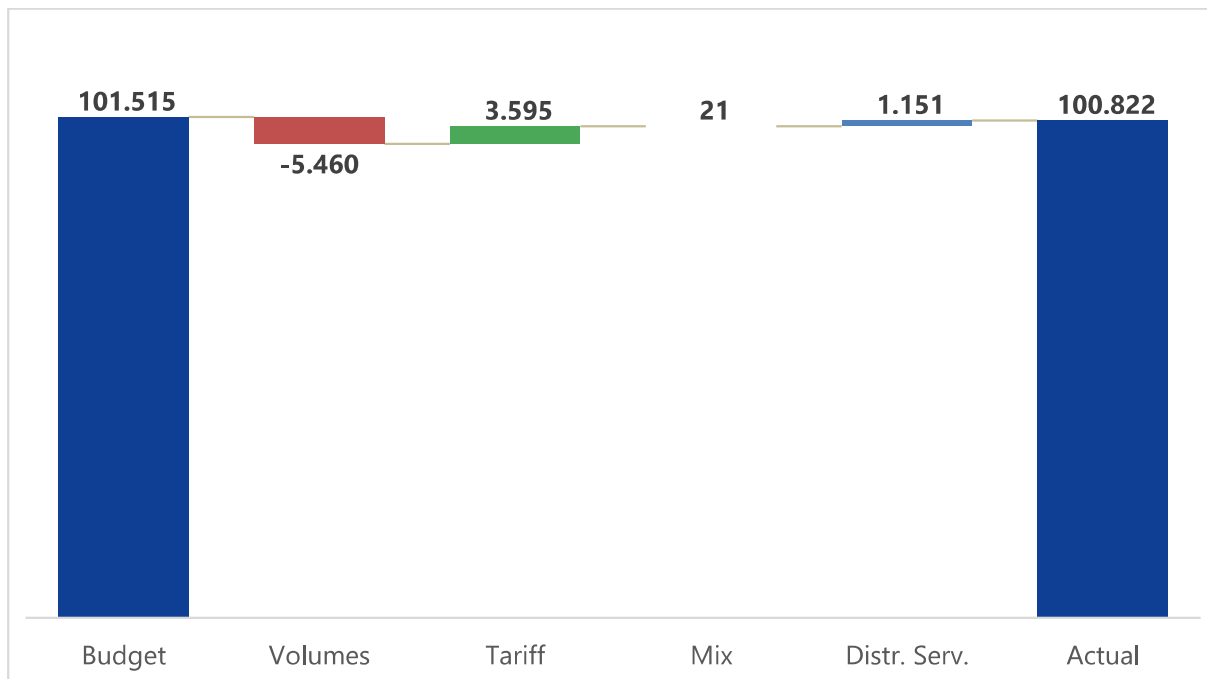
Em 2024, a margem de contribuição foi de R\$100,8 M, em linha com o planejado para o período. Ocorreram alguns eventos que impactaram no resultado da margem:

- 1) Redução de Volume:** Na elaboração do Plano de Negócios foi considerado um volume de retirada de 304.000 m³/dia pela Suzano, conforme informado à época da elaboração do plano. Entretanto, os volumes de retirada foram menores que o planejado, em uma média diária de 285.0000 m³.
Outra redução de volume considerável foi no segmento de GNV. O Plano de Negócios foi elaborado considerando o volume de GNV de 2023 (8,2 mil m³/dia) com leve aumento de demanda pelo GNV ocasionado pela entrada do posto em Três Lagoas. Contudo, o volume base obteve uma retração de 26% e o posto de Três Lagoas foi prorrogado para 2025, devido a questões comerciais com o futuro cliente.
Os demais clientes e segmentos vieram em linha com o esperado, sem grandes oscilações que tivessem grandes efeitos na margem.
- 2) Devolução da Diferença do Custo do Gás 2023:** Em 21 de agosto de 2023, a MSGÁS firmou aditivo contratual com a Petrobras, no contrato 22-25, o qual trouxe a provisão de redução do preço da molécula de 14,4% do Brent para 13,50% do Brent. A finalidade desse aditivo era reduzir o custo da molécula para o principal cliente da Companhia. Porém, o cliente postergou essa assinatura em 2023 e solicitou o benefício da redução em 2024, o qual a MSGÁS prontamente atendeu. O impacto bruto no resultado de 2024 dessa devolução foi de R\$ 6,9 milhões.
- 3) QDC Suzano:** Quando da elaboração do Plano de Negócios, foi considerada uma Quantidade Diária Contratada (QDC) de 304.000 m³/dia para a Suzano. O racional por trás desse número era a solicitação de redução pelo próprio cliente. Entretanto, quando foi enviada a minuta contratual contendo a redução, o cliente não a assinou, permanecendo a QDC vigente à época de 348.000 m³/dia. Essa diferença entre a QDC projetada e a contratual reflete nos compromissos entre compradora e vendedora, principalmente no que tange ao encargo de capacidade relativo ao transporte.

A diferença entre a QDC de 348.000 m³/dia e uma retirada média em 2024 de 285.000 fez com que a Suzano assumisse os compromissos da capacidade de transporte de 348.000, repassando esses encargos à MSGÁS.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Gráfico 01 – Efeitos Sobre a Margem de Contribuição – Orçado vs Realizado 2024



Custeio Operacional: 98%

A MSGÁS, em continuidade a sua política de eficiência operacional e contenção de custos e despesas, atingiu um Custeio Operacional em linha com o que foi planejado no plano de longo prazo.

Quadro 02 – Custeio Operacional – Realizado vs Meta 2024

CUSTEIO OPERACIONAL (R\$ 000)	REALIZADO 2024	META 2024	%
CUSTEIO TOTAL	45.424	46.411	-2%
Custos Operacionais (Distribuição)	10.509	11.177	-6%
Despesas Gerais e Administrativas	27.085	27.207	0%
Despesas Tributárias	4.723	4.225	12%
Despesas Comerciais	3.107	3.802	-18%

EBITDA: 118%

O EBITDA da Companhia em 2024 foi de R\$ 67,8 milhões, uma diferença de R\$ 10,5 milhões na comparação com o planejado para o período. Com a margem de contribuição em linha com as projeções e um custeio R\$0,9 M a menor, o maior impacto que justifica o EBITDA a maior foi o encerramento de pendências entre a MSGÁS e Petrobras gerado pela consideração do ICMS na

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

base de cálculo das contribuições ao PIS e ao COFINS aplicáveis nos faturamentos referentes aos períodos de maio/2021 a abril/2022.

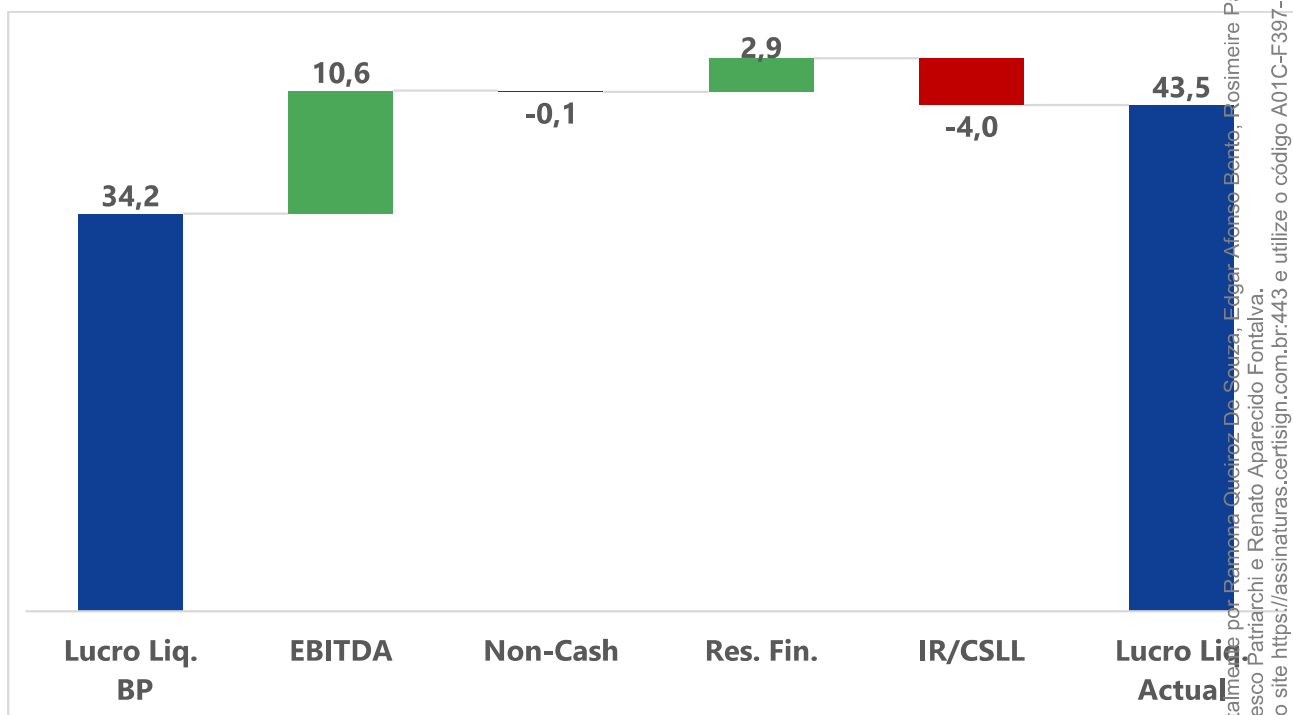
O Supremo Tribunal Federal julgou os Embargos de Declaração ao Recurso Extraordinário nº 574.706, com repercussão geral, consolidando o entendimento favorável aos contribuintes ao declarar que o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (“ICMS”), por ser receita dos Estados, e não dos contribuintes, não poderia ser incluído na base de cálculo da contribuição ao Programa de Integração Social (“PIS”) e da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (“COFINS”).

Lucro Líquido: 127%

O Lucro líquido, somado as explicações acima, ficou R\$ 9,3 M acima do planejado para o período. Adicionado aos efeitos do EBITDA, contribuíram R\$ 2,9 M dos resultados financeiros, explicados pelo maior caixa e pela maior SELIC no período.

A depreciação ficou em linha com o planejado e os impostos (IR e CSLL) foram R\$ 4 M maiores que o plano, devido ao melhor resultado societário da Companhia.

Gráfico 02 – Efeitos Sobre o Lucro Líquido – Orçado vs Realizado 2024



Investimentos: 101%

Os investimentos de 2024 foram em linha com o planejado para o período. Com destaque para os projetos de expansão e saturação de rede que performaram acima do esperado.

Este documento foi assinado digitalmente por Ramona Queiroz De Souza, Edgar Afonso Bento, Rosimeire Paulon, Bruno Gouvea Bastos e Katiuska Brandao Nascimento. Este documento foi assinado eletronicamente por Marco Francesco Patriarchi e Renato Aparecido Fontalva.

Para verificar as assinaturas vá ao site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código A01C-F397-C809-5949.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Extensão de Rede: 127%

A extensão de rede foi acima do esperado em razão da performance acima do esperado da saturação, com a conexão de mais de 4.600 clientes, e dos projetos de expansão que, além dos projetos de 2024, também trouxe alguns projetos de 2023 para serem finalizados em 2024.

Volume de Vendas Não Térmico: 94%

Como já mencionado, o maior impacto de volume foi decorrente da redução da produção do maior cliente da Companhia em aproximadamente 6% e da retração do volume GNV em 34%.

Clientes: 115%

A ligação de clientes em 2024 teve grande participação de prédios habitados, em linha com a estratégia da Companhia. Foram conectados 4.579 clientes residenciais, com destaque para o condomínio San Marino, com mais de 700 unidades consumidoras. Além dos clientes residenciais, foram conectados 116 clientes comerciais, a reativação de 1 posto GNV e 6 clientes industriais.

No número de 4.609 estão considerados os desligamentos e encerramentos de contratos. No ano de 2024 foram encerrados 93 contratos, sendo: 1 do segmento industrial, 52 do segmento comercial, 37 do segmento residencial e 3 postos GNV..

3. AVALIAÇÃO DAS METAS E RESULTADOS DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029.

A Estratégia de Longo Prazo (ELP), compreendendo o período de 2024 a 2029, foi aprovada pelo CA em sua 241ª reunião em 28/11/2023. No quadro abaixo, estão transcritas as principais metas orçamentárias para o período.

Quadro 03 – Metas da Estratégia de Longo Prazo para o período de 2024 a 2029.

METAS REFERENTES AO PLANO DE NEGÓCIO DE 2024-2029							
INDICADORES	2024	2025	2026	2027	2028	2029	TOTAL
Margem de Contribuição (R\$ 000)	101.515	119.469	126.237	137.345	188.450	205.773	878.789
Custeio Operacional (R\$ 000)	46.411	48.194	49.360	56.224	54.751	56.526	311.465
EBITDA (R\$ 000)	57.312	74.537	78.896	126.633	133.702	149.185	620.267
Lucro Líquido (R\$ 000)	34.152	42.878	42.514	72.164	75.400	85.193	352.302
Investimentos (R\$ 000)	28.716	29.409	37.739	30.153	31.583	31.861	189.461
Extensão de Rede (Km)	36,7	34,5	35,1	30,5	34,0	34,5	205,3
Volumes de Vendas Não Térmico (000 m³/ano)	186.275	198.938	198.182	197.440	259.831	264.854	1.305.520
Clientes (UC)	4.015	3.792	3.836	3.887	3.783	3.940	23.253

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Com relação ao período 2025-2030, serão comparados, adiante, com a revisão anual/plurianual do orçamento aprovada em 18 de dezembro de 2024, na 262ª reunião de CA, gerando o documento Plano de Negócios e Estratégia de Longo Prazo (PNELP) para o período de 2025-2030, de forma que as metas foram reformuladas, além do acréscimo do ano de 2030, conforme demonstrado abaixo:

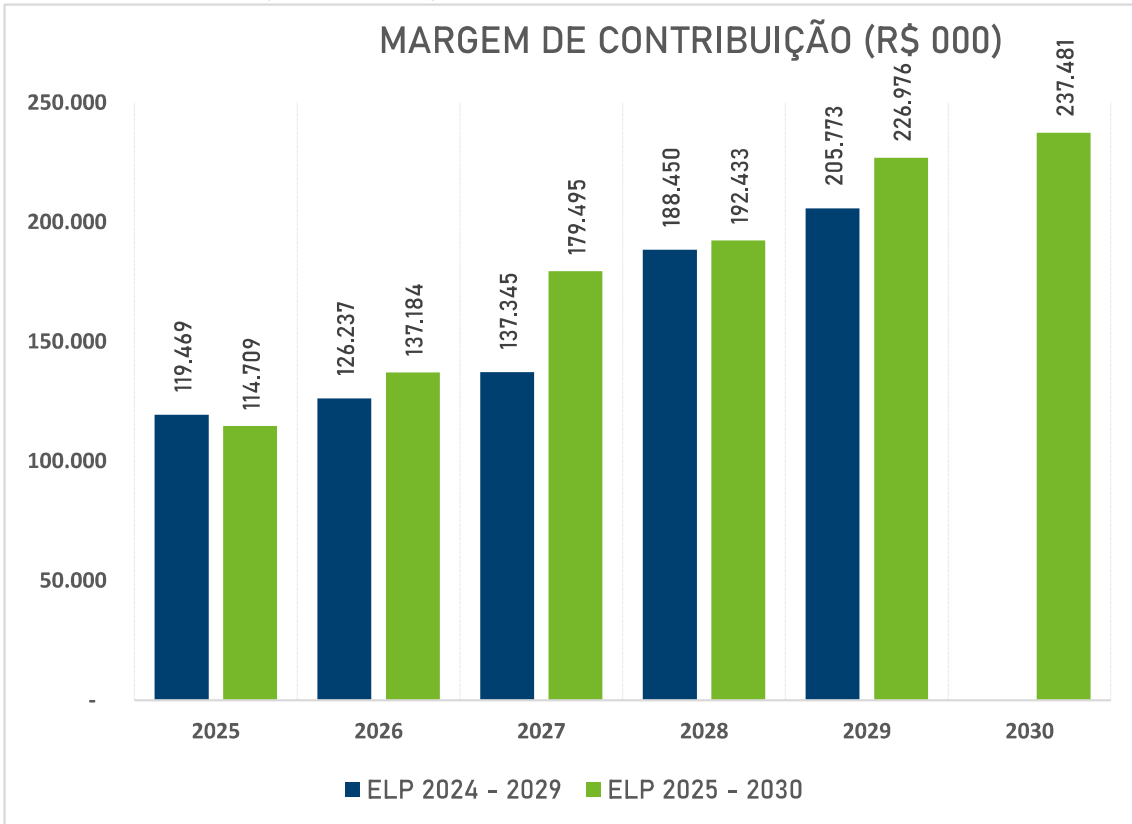
Quadro 04 – Metas da Estratégia de Longo Prazo para o período de 2025 a 2030.

METAS REFERENTES AO PLANO DE NEGÓCIO DE 2025-2030							
INDICADORES	2025	2026	2027	2028	2029	2030	TOTAL
Margem de Contribuição (R\$ 000)	114.709	137.184	179.495	192.433	226.976	237.481	1.088.278
Custeio Operacional (R\$ 000)	48.804	52.509	62.980	59.005	61.427	65.897	350.622
EBITDA (R\$ 000)	70.809	90.061	191.291	131.658	164.323	169.303	817.445
Lucro Líquido (R\$ 000)	42.724	45.179	105.552	64.490	84.676	88.509	431.130
Investimentos (R\$ 000)	61.076	128.009	61.015	49.589	53.459	51.999	405.145
Extensão de Rede (Km)	33,0	119,9	66,4	52,0	49,5	50,3	371,2
Volumes de Vendas Não Térmico (000 m³/ano)	179.588	183.205	232.789	214.937	217.791	230.488	1.258.797
Clientes (UC)	4.624	6.655	6.919	6.267	4.528	2.582	31.575

Para efeito comparativo serão apresentados os gráficos do PNELP 2024-2029 comparados a PNELP 2025-2030, com as variações de cada indicador.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Gráfico 03 – Margem de Contribuição - Comparativo entre PNELP 2024-2029 e PNELP 2025-2030.



Do ano de 2025 a 2026, na margem de contribuição, não há fatos relevantes que mudem os resultados esperados. Foram apenas revisados volumes de grandes clientes, como Suzano que reduziu a sua QDC para o ano de 2025, assim como a ADM, além dos reajustes e migração de clientes com margem negociada para a tabela tarifária. No plano de expansão, há ainda o efeito de Dourados, que, após estudos de inteligência de mercado, foram identificados e refinados o real potencial do município.

Já em 2027, há um grande fato relevante que altera o resultado da Companhia, marcado pelo início da operação da Arauco Celulose, a qual não havia previsão na Estratégia de Longo Prazo 2024-2029. A Companhia chilena irá investir no Projeto Sucuriú, uma nova planta fabril localizada no município de Inocência, há 122km de Três Lagoas. O Projeto Sucuriú representa um marco na história da Arauco e a previsão é que fique pronto para operar em 2027. Com um investimento de R\$15 bilhões, a estimativa é que a planta produza mais de 2,5 milhões de toneladas de celulose por ano. Para o processo produtivo, a Arauco irá utilizar o gás de síntese, porém, aproveitando-se do alto poder calorífico do gás natural, do menor desgaste e corrosão nos equipamentos, do sistema canalizado e abastecimento contínuo na distribuição e sem se preocupar em armazenamento e reposições.

A estimativa de consumo de gás natural será uma média de 125.000 m³/dia no primeiro ano da operação, que é quando se farão os ajustes necessários no gaseificador do gás de síntese e de 45.000 m³/dia nos demais anos de operação.

O projeto do gasoduto Sucuriú foi iniciado em 2024, com as aprovações e licenciamentos necessários para a obra, e a previsão de conclusão será em junho de 2027, quando se iniciará a

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

operação da Arauco em Inocência. Esse projeto irá proporcionar a MSGÁS interiorizar o gás natural para os municípios próximos a Inocência, em especial Paranaíba e Aparecida do Taboado.

Outra grande mudança para a Companhia acontece em 2028 e 2029. Para 2028 foi mantida a previsão de duplicação da fábrica da Eldorado em Três Lagoas, a previsão de redução do consumo da Suzano em 60% devido à eficiência energética da planta e o adiamento do início das operações da UFN III, antes prevista em 2028 e agora 2029. No segmento termoeletrico não há a previsão de novos clientes.

Foram revistos também a conexão de novos clientes, que, com a abertura do mercado em Dourados, ganha uma nova projeção na captação de novos clientes, sobretudo nos segmentos residencial e comercial, os quais permitem que a Companhia possua um mix mais rico em sua margem de contribuição.

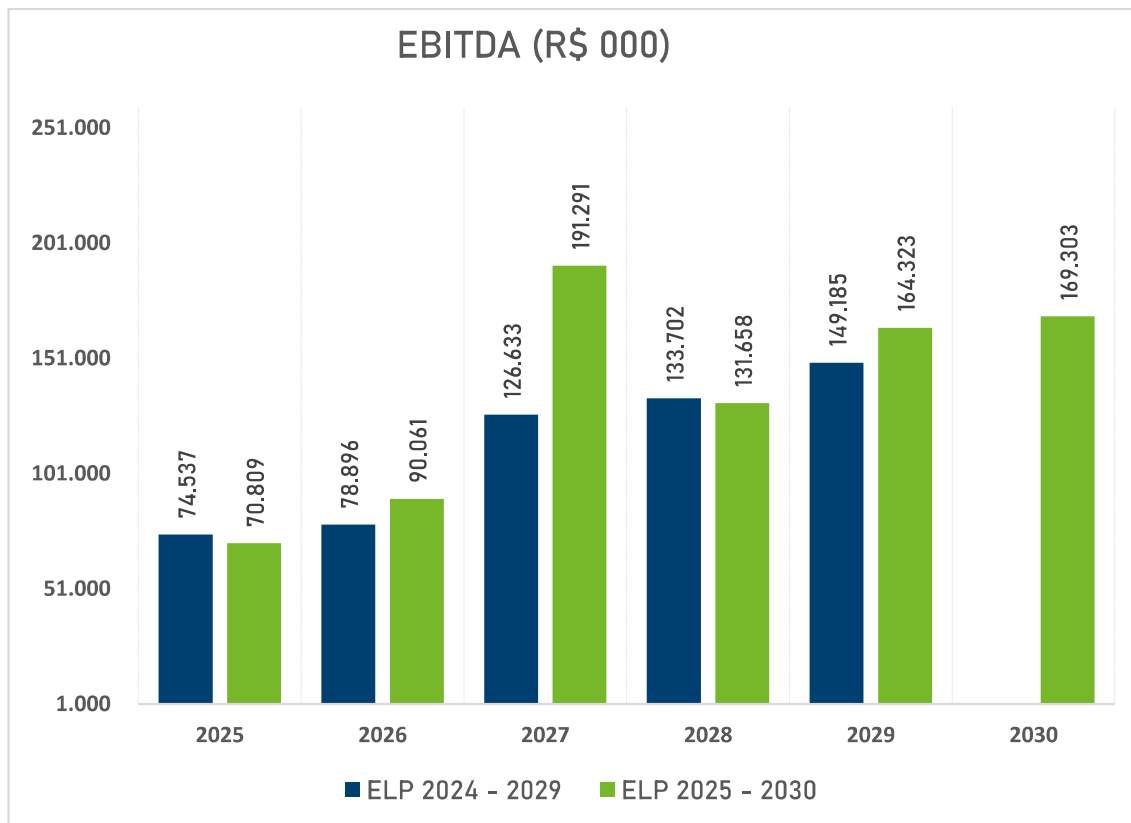
Gráfico 04 – Custeio, comparativo entre PNEP 2024-2029 e PNEP 2025-2030.



O custeio para os próximos anos se mostra estável e abaixo da inflação projetada e contém incrementos decorrentes dos projetos de expansão, como por exemplo o custo de operação e manutenção para se atender a Arauco em Inocência e os custos de operação, logística e manutenção para o atendimento do município de Dourados.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Gráfico 05 – EBITDA, comparativo entre PNELP 2024-2029 e PNELP 2025-2030.



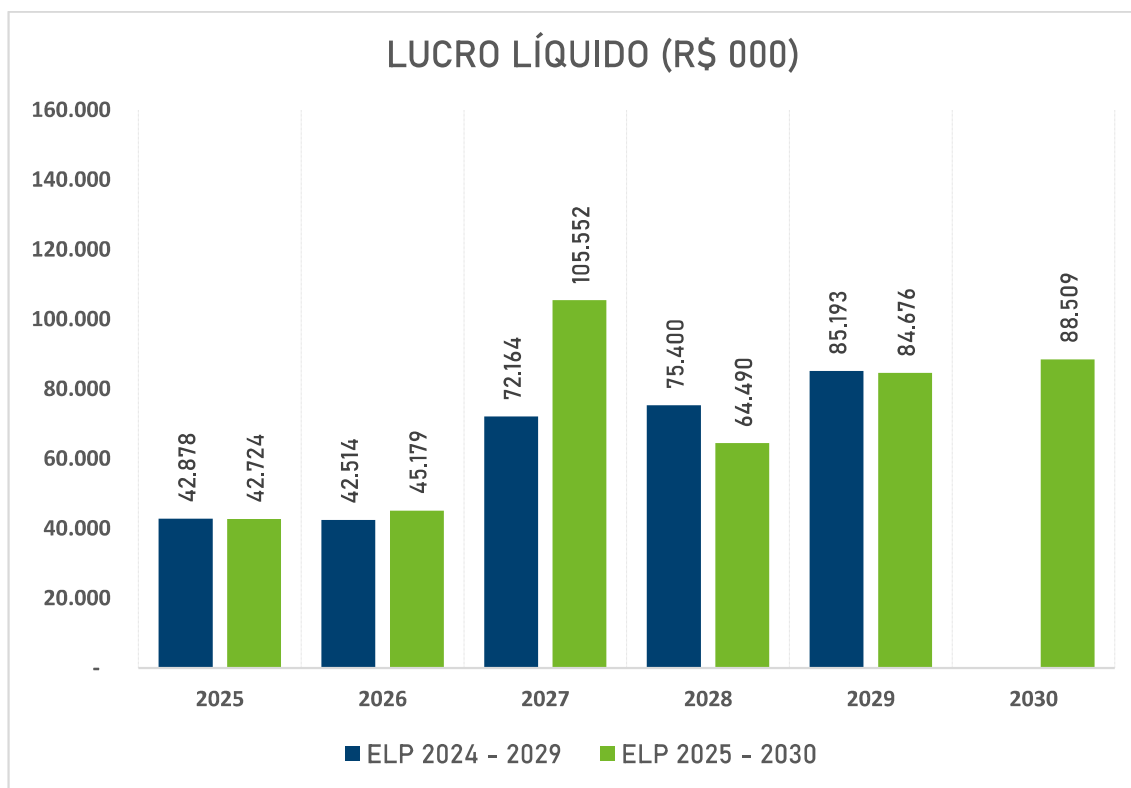
O comparativo do EBITDA entre os planos se mostra em linha até 2026, refletindo apenas mudanças de volumes, incremento dos novos clientes de Dourados e os reajustes projetados. A partir de 2027, além do incremento de novos clientes, reajustes de margem, migração de clientes com margens negociadas para a tabela tarifária e o início das operações da Arauco Celulose, há um evento que modifica o resultado da Companhia em mais de R\$ 80 M, que é a prescrição do saldo de adiantamento do cliente Sitrel, que terá o atual modelo de contrato encerrado em 2027.

Atualmente a Sitrel possui um saldo de 12,4 M de m³, e de acordo com as projeções, esse saldo em 2027 será de 24,6 M de m³, o qual não será recuperado e será reconhecido na balanço da MSGÁS como uma receita.

Nos demais anos, como comentado, há o reflexo do incremento de volumes de novos projetos e o início da operação da UFN-III.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

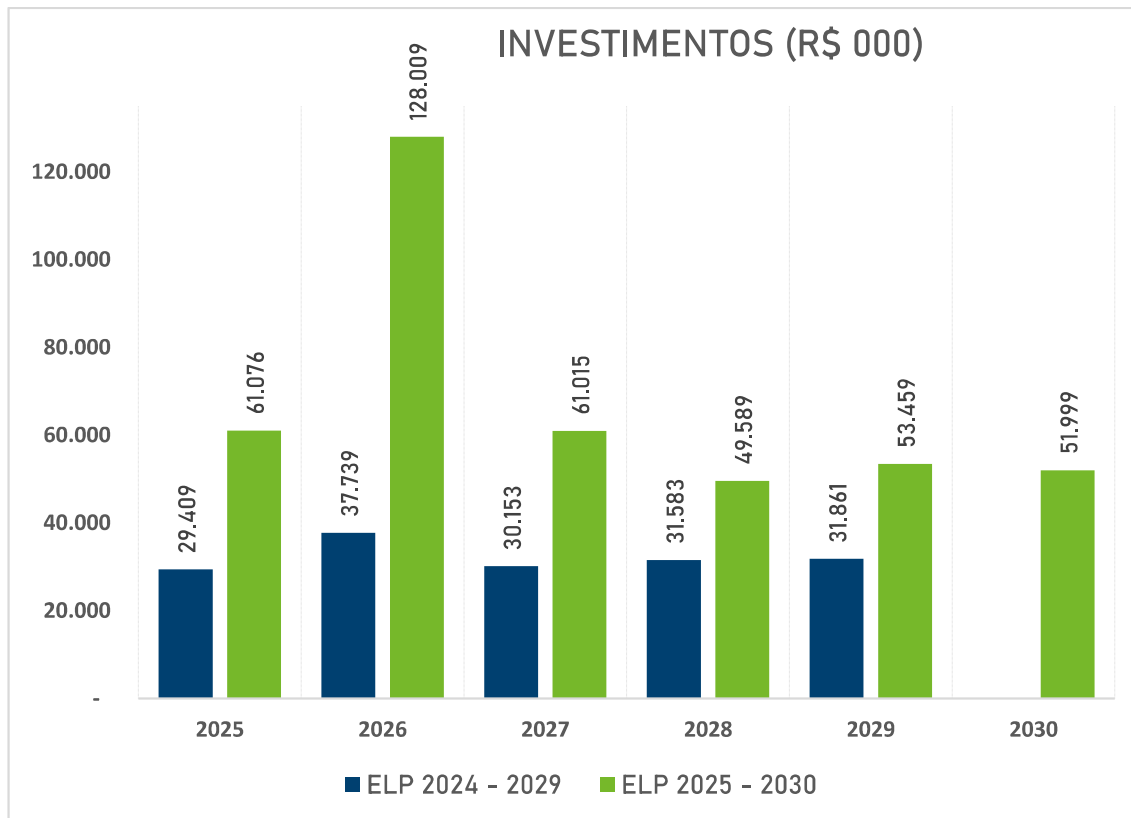
Gráfico 06 – Lucro Líquido, comparativo entre PNEP 2024-2029 e PNEP 2025-2030.



O Lucro Líquido reflete as variações do EBITDA, conforme já comentadas. Destaque apenas para o aumento de despesas financeiras, refletindo os juros da captação de recursos para o Projeto Sucuriú+ (Arauco).

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Gráfico 07 – Investimentos, comparativo entre PNELP 2024-2029 e PNELP 2025-2030.



O plano de investimentos para 2025-2030 prevê investimentos na ordem de R\$ 405 M nos 6 anos do plano, muito superior aos R\$ 189,5 M do PNELP 2024- 2029, isso porque para o PNELP 2025 – 2030 há a entrada do Projeto Sucuriú e plano de expansão em Dourados (segundo maior município do estado). Com um incremento de aproximadamente 370 km de rede, o plano demonstra o compromisso da MSGÁS na capilarização da rede de distribuição de gás natural, buscando atender mais de 53.000 clientes até o final de 2030.

Além do robusto plano de expansão em infraestrutura de distribuição, há também projetos de melhorias administrativas - como a instalação de placas fotovoltaicas - melhorias operacionais, construção de uma estação de transferência de custódia em Três Lagoas - aumentando a confiabilidade dos sistemas de medições e correções de parâmetros – Projetos de TI, Conexões de plantas de Biometano e investimentos em postos GNV para atender o mercado de veículos pesados.

A atratividade do GNV para frota de veículos pesados (caminhões) está representada pelo início de operação de um posto GNV em Três Lagoas, o qual integra o estado de Mato Grosso do Sul aos estados de São Paulo e Paraná, tornando operacional o Corredor Azul, viabilizando a implantação de novas estruturas em Ribas do Rio Pardo, Bataguassu e em Dourados. Além de possibilitar o uso do GNV para a frota de veículos pesados (caminhões) movidos a gás natural das indústrias de celulose de Três Lagoas.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

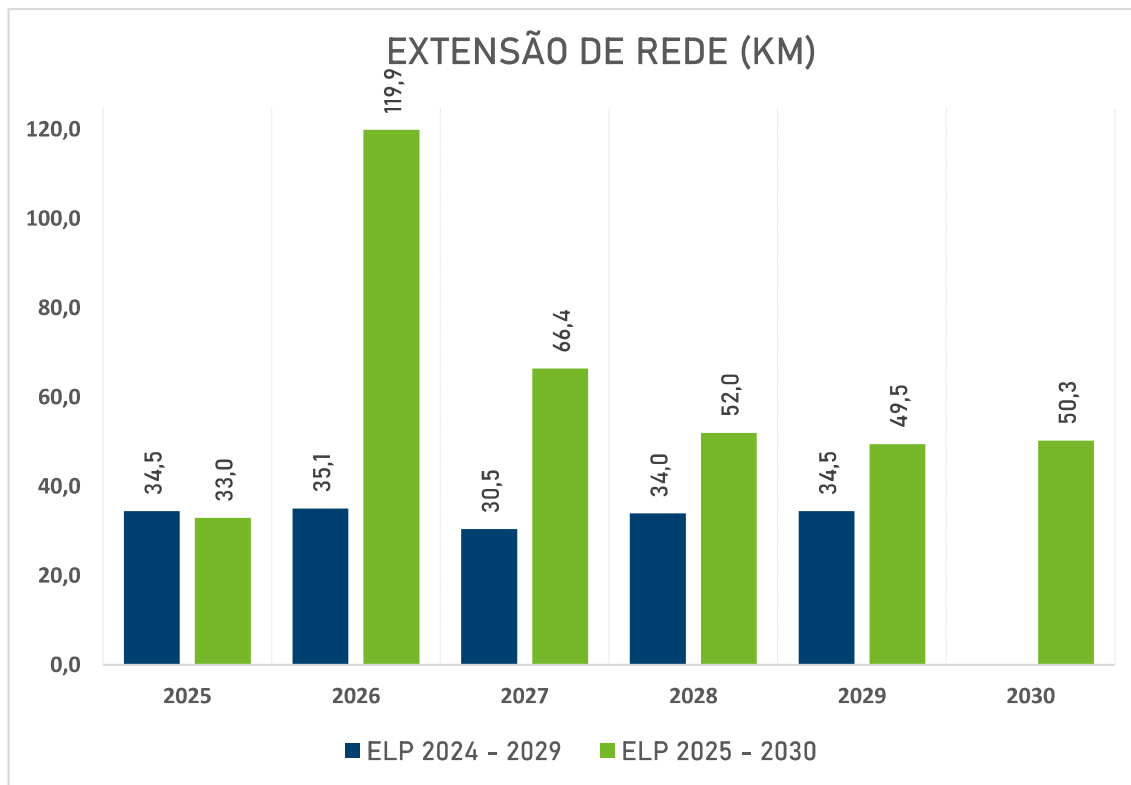
Para financiar o plano de investimentos, além da geração de caixa dos próprios negócios por meio de um EBITDA consistente, para o Projeto Sucuriú é prevista uma captação de recursos. Dentro do plano de seis anos, o Projeto Sucuriú representa mais de 34% de todos os investimentos.

Quadro 05 – Investimentos, comparativo entre PNELP 2024-2029 e PNELP 2025-2030.

CARTEIRA DE PROJETOS DE INVESTIMENTO 2025 - 2030						
TIPO DO PROJETO	INVESTIMENTO (R\$ 000)					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
SATURAÇÃO CGR	4.620	4.262	4.611	5.528	5.368	5.477
SATURAÇÃO TLG	2.358	2.030	2.378	2.485	1.956	2.024
REDE LOCAL DRD	2.612	14.079	9.801	17.670	17.559	2.566
EXPANSÃO CGR	15.578	1.693	1.717	18.744	16.746	17.008
EXPANSÃO TLG	1.653	7.426	114	155	0	120
REALOCAÇÃO ESTAÇÃO UFMS	735	2.226	0	0	0	0
CONEXÃO BIOMETANO	1.270	0	0	0	0	0
PROJETO SUCURIÚ	17.234	87.166	35.504	0	0	0
RIBAS GNV 2028	0	1.903	0	0	207	16.521
BATAGUASSU & GNV	1.670	0	0	4	0	120
MELHORIAS OP	2.917	1.898	2.124	1.706	1.986	1.348
ETC TLG	0	0	0	0	7.152	4.675
ACESSO GALPÃO CGR	2.540	0	0	0	0	0
ADMINISTRATIVO	3.200	200	200	450	470	200
TI	4.689	5.126	4.565	2.847	2.015	1.939
TOTAL	61.076	128.009	61.015	49.589	53.459	51.999

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

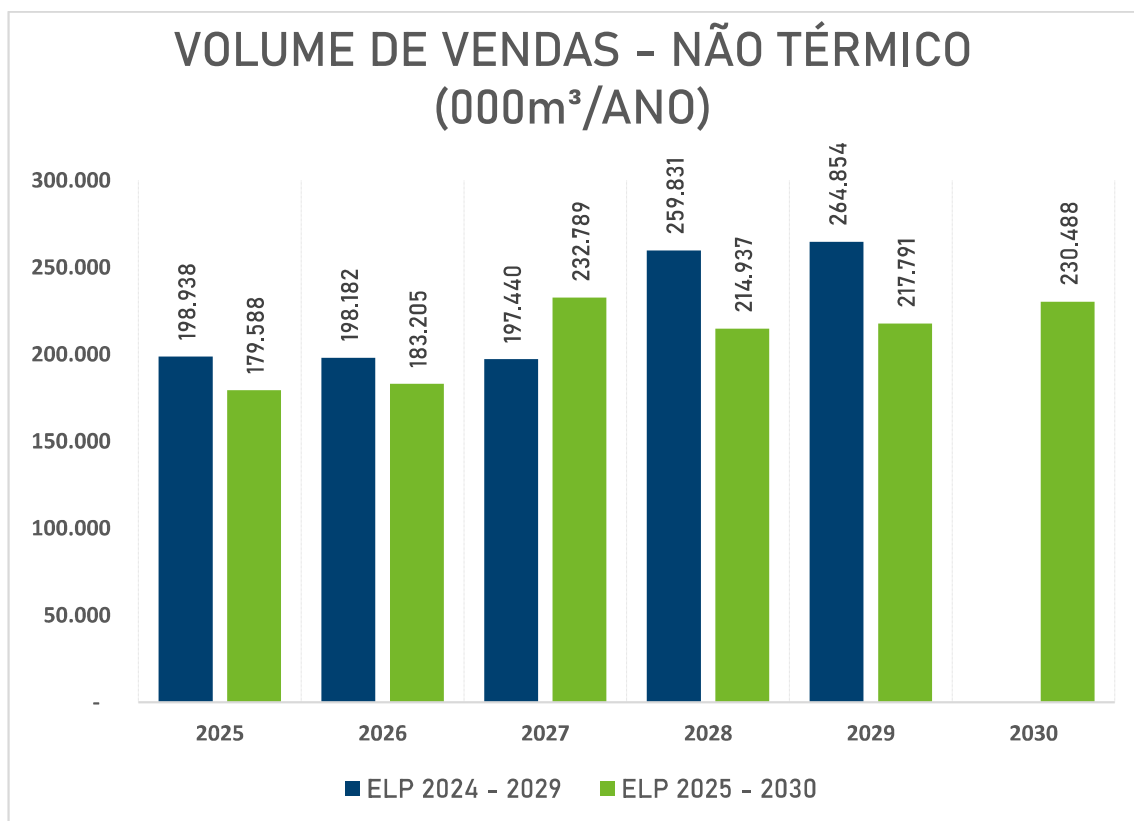
Gráfico 08 – Extensão de Rede, comparativo entre PNELP 2023-2028 e PNELP 2024-2029.



O gráfico 08 reflete as informações de investimentos deste documento. Concentrando principalmente a construção de rede nos Projetos Sucuriú+ e Expansão de Dourados. No plano ainda há expansões em Três Lagoas, Campo Grande e Ribas do Rio Pardo.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Gráfico 09 – Volume Não Térmico, comparativo entre PNELP 2024-2029 e PNELP 2025-2030.

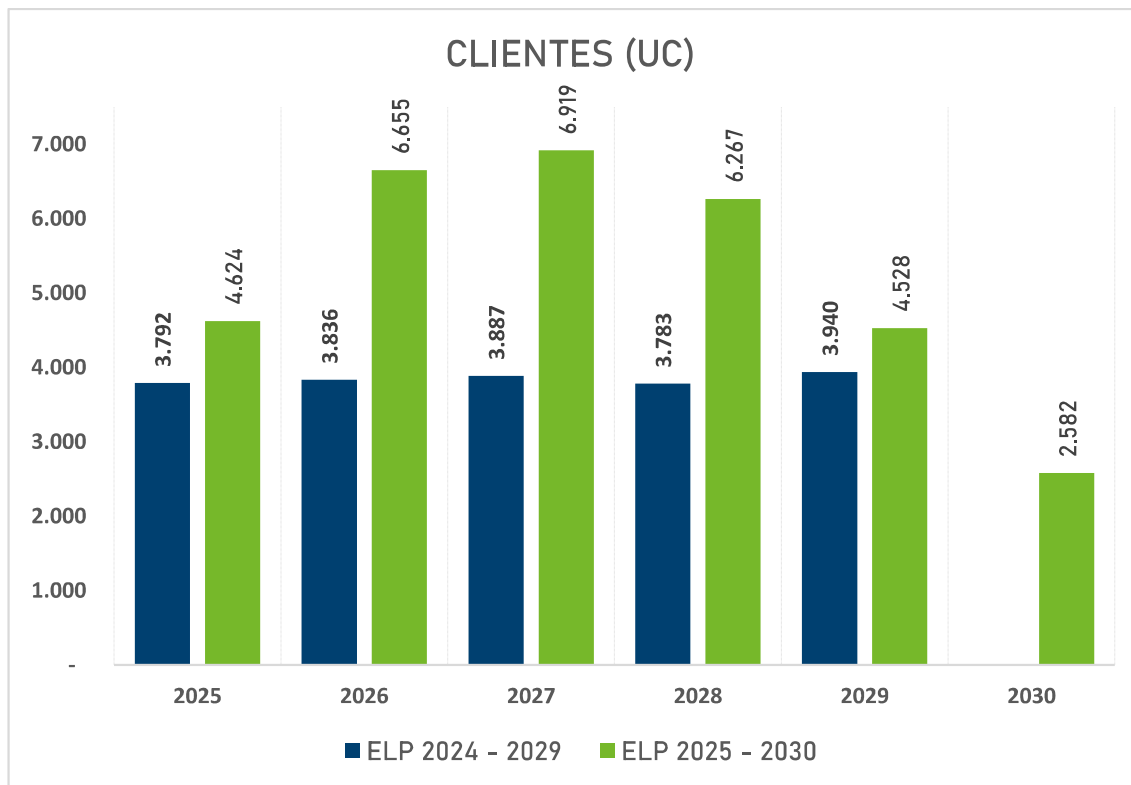


A diminuição nos anos de 2025 e 2026 reflete a revisão dos volumes dos grandes clientes. A partir de 2027 há o incremento dos volumes da Arauco Celulose, principalmente no primeiro ano, que é quando haverá o maior consumo de GN para o comissionamento da fábrica.

Em 2028 há a previsão da redução de volume da Suzano em Três Lagoas, derivada de eficiência energética da planta, compensada pelo volume da Arauco Celulose e duplicação da fábrica da Eldorado.

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

Gráfico 10 – Clientes, comparativo entre PNELP 2024-2029 e PNELP 2025-2030.



A captação de novos clientes no Plano de Negócios Estratégico de Longo Prazo 2025 – 2030 se mostra robusto e agressivo comercialmente, em um estado com uma população de 2,7 milhões de habitantes, em uma área de mais de 350.000 km². Em 2023 e 2024, a Companhia bateu recordes de novas conexões, chegando a mais de 4.600 em 2024. Para 2025, a projeção é que se conecte ao menos 4.624 novos clientes, renovando a melhor marca da Companhia, e com crescimento em 2026 e 2027, chegando a conectar quase 7.000 clientes em um único ano. Esse efeito reflete o mercado potencial de Dourados, com vocação para os segmentos residencial e comercial, além do crescimento imobiliário, principalmente em Campo Grande.

A partir de 2029 há uma redução de novas conexões. Isso porque a MSGÁS planeja captar aproximadamente 82% de todo o potencial existente até o ano de 2029.

3.1. Conclusão sobre os resultados da Estratégia de Longo Prazo

Os planos de negócios apresentados demonstram uma compreensão profunda das tendências de mercado e vocação do estado de Mato Grosso do Sul, bem como uma abordagem sólida para enfrentar os desafios futuros.

A MSGÁS alcançou um desempenho sólido em 2024, superando as metas em diversos indicadores-chave. A Companhia demonstrou capacidade de adaptação e eficiência na gestão de seus recursos, resultando em um EBITDA e lucro líquido acima do planejado. Além disso, a MSGÁS expandiu sua rede de distribuição e aumentou o número de clientes, demonstrando compromisso

ANÁLISE DE ATENDIMENTO DAS METAS E RESULTADOS NA EXECUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS 2024 E DA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO 2024-2029

com o crescimento e a expansão do gás natural, mantendo os interesses dos principais *stakeholders* da Companhia em equilíbrio.

A MSGÁS também apresentou uma revisão de sua Estratégia de Longo Prazo, com metas ambiciosas para o período de 2025 a 2030. A revisão incluiu a incorporação de novos projetos, como a operação da Arauco Celulose e a expansão para Dourados, demonstrando a visão estratégica da Companhia e seu compromisso com o desenvolvimento sustentável.

4. Recomendações

O Conselho de Administração recomenda que a MSGÁS continue a implementar suas estratégias, mantendo a comunicação transparente e contínua com o Conselho. Além disso, o CA enfatizou a importância de a Companhia permanecer atenta aos desafios do mercado e à satisfação de seus clientes, buscando sempre o desenvolvimento do estado de Mato Grosso do Sul.

A avaliação do Conselho de Administração reflete o compromisso da MSGÁS com a excelência na gestão e a busca contínua por resultados positivos, sempre alinhados com as melhores práticas de governança corporativa e responsabilidade social.

Rosimeire Paulon
Conselheira

Edgar Afonso Bento
Conselheiro

Marco Francesco Patriarchi
Conselheiro

Ramona Queiroz de Souza
Conselheira

Katiuska Brandão Nascimento
Conselheira

Renato Aparecido Fontalva
Vice-Presidente do Conselho

Bruno Gouvea Bastos
Presidente do Conselho

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/A01C-F397-C809-5949> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: A01C-F397-C809-5949



Hash do Documento

D1AAA2E1C593FF5120EFCF01F503B9732C2E6C8F5B862C8044FF64C89639B83E

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 07/04/2025 é(são) :

- Marco Francesco Patriarchi (Signatário) - 232.465.858-57 em 07/04/2025 09:53 UTC-03:00
Tipo: Assinatura Eletrônica

Evidências

Client Timestamp Mon Apr 07 2025 09:53:14 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

Geolocation Latitude: -22.95727407933148 Longitude: -43.191045764193696 Accuracy: 18.6519839390251

IP 177.132.217.53

Identificação: Por email: mpatriarchi@mitsuigas.com.br

Hash Evidências:

F13B379F3516150F801DBD61A8D89252041DD0C5D668B288DBEBAC5BEB195138

- Renato Aparecido Fontalva (Signatário) - 032.349.518-45 em 07/04/2025 09:46 UTC-03:00
Tipo: Assinatura Eletrônica

Evidências

Client Timestamp Mon Apr 07 2025 09:46:53 GMT-0300 (Brasilia Standard Time)

Geolocation Location not shared by user.

IP 177.26.240.118

Identificação: Por email: rfontalva@commitgas.com

Hash Evidências:

2B8B85DBF60B47E66A1A9DC495B0C13E55380C4A9AE5328374291CFA9F1651C2

- Ramona Queiroz de Souza (Signatário) - em 01/04/2025 10:52 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital

- Edgar Afonso Bento (Signatário) - 181.569.831-49 em 26/03/2025 17:02 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital

Rosimeire Paulon (Signatário) - 601.125.811-53 em 26/03/2025 14:42 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital

Bruno Gouvêa Bastos (Signatário) - 053.628.087-88 em 26/03/2025 12:40 UTC-03:00

Nome no certificado: Bruno Gouvea Bastos

Tipo: Certificado Digital

Katuska Brandao Nascimento (Signatário) - 021.556.509-65 em 26/03/2025 12:15 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital

