



ANEXO B - BRIEFING

1. SOBRE A POTIGÁS

1.1. APRESENTAÇÃO

A Companhia Potiguar de Gás é a responsável exclusiva pela distribuição de gás natural canalizado no território do Rio Grande do Norte, conforme art. 25 da Constituição Federal de 1988, que concede aos estados o direito de exploração do serviço. Criada pela Lei Estadual nº 6.502, de 26 de novembro de 1993, e com início das operações em 8 de março de 1995 através de concessão estadual, a POTIGÁS começou a atuar primeiramente nos segmentos industrial e veicular. Posteriormente, a Companhia expandiu as operações para os segmentos comercial e residencial.

A empresa tem como função principal a construção de infraestrutura, possibilitando a instalação de empreendimentos que contribuem para o desenvolvimento econômico do estado através da geração de emprego, renda e impostos. Somente nos últimos quatro anos, foram investidos mais de R\$ 36 milhões, com recursos próprios, e construídos mais de 90 mil metros de gasodutos.

A POTIGÁS está organizada na forma de uma sociedade de economia mista, que tem como sócios o Estado do Rio Grande do Norte, que detém 51% das ações, e a Norgás (holding formada pela Commit e Mitsui), que participa com 49% das ações. A empresa é administrada por um órgão colegiado (Conselho de Administração) e Diretoria Executiva, formados por membros eleitos em Assembleia Geral de Acionistas.

A empresa possui sede na capital e uma filial em Mossoró. Já a rede da empresa está presente nos municípios de Natal, Mossoró, Parnamirim, São Gonçalo do Amarante, Macaíba e Goianinha.

1.2. MISSÃO

Realizar a distribuição de gás natural no Estado do Rio Grande do Norte, de forma sustentável, visando promover o desenvolvimento do Estado e superar as expectativas dos seus clientes, colaboradores, fornecedores, acionistas e sociedade.

1.3. VISÃO 2029

Ser reconhecida pela sociedade potiguar por sua excelência na gestão do serviço de distribuição de gás natural e pela contribuição fundamental para o desenvolvimento socioeconômico do Estado do Rio Grande do Norte.

1.4. VALORES

- Ética e Transparência
- Valorização e Respeito às Pessoas
- Respeito à Vida
- Compromisso com Resultados
- Desenvolvimento Sustentável
- Integração
- Criatividade e Inovação

1.5. HISTÓRICO

Criada como uma empresa estratégica para fornecer infraestrutura para o estado e universalização do gás natural, com sustentabilidade econômica e valor para a sociedade, a POTIGÁS iniciou sua operação em 1995, após a assinatura do Contrato de Concessão de 50 anos que lhe oferece a exclusividade da distribuição de gás natural encanado no Rio Grande do Norte. Nessa época, a empresa fez a aquisição da estrutura antes operada pela Petrobras, o que lhe rendeu a operação de quatro clientes industriais, que já utilizavam o gás natural, localizados nos polos industriais da Região Metropolitana de Natal (RMN), e usufruíam de um combustível mais eficiente, com queima mais limpa, o que atribui qualidade para os produtos. O primeiro cliente GNV começou a consumir gás em 1999 e revendia para um público composto praticamente por taxistas.

O primeiro cliente do segmento comercial foi interligado à rede de gasodutos no ano de 2000, passando a contar com a praticidade de não precisar trocar de botijão e de controlar o estoque de gás. No ano seguinte, a empresa começou a operar em Mossoró, foi o primeiro município fora da RMN a ter distribuição de gás natural pela Potigás. O segmento residencial iniciou no RN em 2007 com os benefícios de segurança por não precisar estocar gás no condomínio, mais espaço comum, praticidade de receber o gás direto da rede sem controle de estoque e sustentabilidade.

Nos últimos anos, a POTIGÁS passou por várias mudanças, incluindo sua sede em Natal. Uma delas foi a contratação de empresas privadas para a aquisição de gás natural para distribuição no estado, grande parte desse volume adquirido passou a ser da produção onshore dentro do estado. Até então, as concessionárias de gás de todo o país contavam apenas com a Petrobras como supridora do mercado. Outra grande mudança na empresa ocorreu em 2022 na composição acionária. Com a privatização da Petrobras Gás S/A que passou a se chamar Commit, que tem como sócios a Compass e a Mitsui. Em 2023, a holding Commit realizou uma cisão de seus ativos no Nordeste e passou a se chamar Norgás.

Atualmente, a POTIGÁS conta com uma rede de mais de 540 mil metros de extensão e distribui um volume médio diário de 240 mil metros cúbicos para quase 44 mil clientes nos quatro segmentos de atuação: industrial, veicular, comercial e residencial. Projeta para os próximos anos a expansão do seu gasoduto para o município de Areia Branca, onde irá atender principalmente o mercado salineiro.

1.6. GÁS NATURAL

O gás natural é um combustível fóssil que se encontra na natureza, normalmente em reservatórios profundos no solo, associado ou não ao petróleo. Resulta da degradação da matéria orgânica, fósseis de animais e plantas pré-históricas, sendo retirado da terra através de perfurações. Em seu estado natural é inodoro. No entanto, para garantir mais segurança aos usuários, o combustível é odorizado artificialmente para uma rápida percepção em caso de vazamento através da adição de mercaptano.

O gás natural canalizado destaca-se por seus inúmeros benefícios não somente para os clientes, mas para toda a sociedade. É distribuído por meio de gasodutos, o que proporciona mais segurança pois não precisa ser transportado por veículos, nem estocado. Além disso, por ser mais leve do que o ar, dissipa-se rapidamente em caso de vazamento.

Pode ser utilizado em indústrias, comércios como restaurantes, hotéis, padarias, shoppings, supermercados, hospitais, entre outros, além de condomínios e veículos. Ou seja, é versátil porque permite diversas aplicações, inclusive no mesmo estabelecimento. O gás natural canalizado ainda é distribuído 24 horas por dia, nos sete dias da semana, e o pagamento é realizado por meio de fatura somente após o consumo.

Outro ganho para a sociedade é que o gás natural possui a queima mais limpa entre os combustíveis fósseis, liberando menos monóxido de carbono para o meio ambiente. É considerado como o combustível da transição energética porque além de menos poluente, ele garante estabilidade no sistema em virtude da sazonalidade de energias como eólica e solar. Já a economia, no comparativo com outros combustíveis, se configura também em um dos benefícios para os clientes.

1.7. SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

1.7.1. Industrial

O gás natural canalizado se configura como um grande diferencial competitivo para as indústrias. O produto pode substituir os mais variados tipos de combustíveis usados nesses estabelecimentos. Com uma queima limpa e uniforme, além de ser ecologicamente correto, contribui para uma maior competitividade e para a melhoria dos padrões ambientais.

A POTIGÁS atende indústrias dos mais diversos setores como têxtil, alimentício, ceramista, salineiro e químico e nas mais variadas fases de produção. No total, são 41 clientes desse segmento, que se concentram principalmente nos Polos Industriais do estado e representam 32% do consumo de gás natural no estado.

O segmento é incentivado com um regime especial de tributação com redução de 18% para 12% de ICMS sobre o insumo para as empresas enquadradas no "RN Mais Gás". Para ter acesso ao benefício, a empresa apresenta à Secretaria do Desenvolvimento Econômico do Estado (Sedec/RN) projeto indicando tipo e porte da indústria, se fica localizada em centro urbano ou interior, volume de gás consumido e quantidade de empregos gerados. Em 2023, as empresas enquadradas no programa geravam mais de 50 mil empregos diretos e indiretos no Rio Grande do Norte.

O segmento industrial é particularmente diferente dos demais setores porque o seu crescimento está condicionado a atração de novas indústrias para o parque industrial do Rio Grande do Norte, o que geralmente é concretizado através de negociações diretamente com o Governo do Estado.

1.7.2. Veicular

O Gás Natural Veicular (GNV) é uma das aplicações mais usuais do gás natural em virtude do seu rendimento: com um metro cúbico é possível percorrer mais quilômetros do que com um litro de gasolina ou etanol. Para se beneficiar do GNV é necessária uma adaptação dos motores com um kit de controle que torna o gás opcional. Essa adaptação deve ser feita em uma oficina homologada pelo Inmetro para garantia da segurança que o combustível oferece.

A POTIGÁS distribui GNV para 54 postos no Rio Grande do Norte, atingindo um público de mais de 55 mil motoristas no estado, compreendendo 58% do consumo de gás natural no território potiguar. Com o avanço da tecnologia, os kits mais modernos de GNV, o de 5ª geração, já permite o uso do combustível sem perda de potência do motor do veículo.

Seguidas todas as normas de segurança, o GNV é ainda mais seguro que os demais combustíveis porque utiliza um sistema fechado de abastecimento, evitando possibilidades de combustão. Por esse mesmo motivo, não pode ter sua composição adulterada.

1.7.3. Comercial

O segmento comercial é um dos que mais crescem na POTIGÁS em virtude da grande quantidade de benefícios para os clientes como o fornecimento contínuo, sem necessidade de controle de abastecimento e estocagem do produto, pagamento pós consumo por meio de fatura, entre outros. Nesse segmento, a POTIGÁS atende quase mil clientes como hotéis, shoppings, hospitais, supermercados, clínicas, escolas, academias, padarias, pizzarias, restaurantes, lanchonetes, churrascarias, entre outros.

Nesses locais, o gás natural canalizado tem várias aplicações como: fritadeiras, máquinas de absorção, caldeiras, fornos, fogões, aquecedores de água, geradores de energia elétrica, ar-condicionado, refrigeradores com motores a gás, entre outros. Os comércios ainda podem utilizar o gás natural para geração de energia elétrica e economizar durante o horário de pico ou na falta do insumo. Esse segmento representa 6% do volume de gás natural no Rio Grande do Norte.

1.7.4. Residencial

Outro segmento que cresceu significativamente nos últimos anos foi o residencial, tanto que a maioria dos clientes se enquadram nessa vertente. O gás natural canalizado permite um maior aproveitamento da área comum do condomínio pois dispensa o armazenamento do combustível. Fazendo com que esses espaços possam ser aproveitados para outro fim como horta, bicicletário, etc.

Por ser mais seguro, proporciona, inclusive, redução nas apólices. Permite utilização tanto nas unidades autônomas, como na cozinha, banheiros e área de serviço dos apartamentos, como também nos espaços comuns como piscinas, churrasqueiras, saunas, área de lazer e até centrais de ar condicionado e de aquecimento.

A POTIGÁS atende mais de 42 mil clientes nesse segmento, situados em condomínios verticais dos municípios de Natal, Parnamirim, Mossoró e São Gonçalo do Amarante. O consumo de gás natural desse segmento representa pouco mais de 3% do volume total no estado.

1.8. RESPONSABILIDADE SOCIAL

Como uma empresa socialmente responsável, a POTIGÁS entende que o sucesso empresarial deve ser acompanhado de uma contribuição efetiva para o desenvolvimento social, preservação dos valores artísticos e culturais e incentivo às iniciativas de educação, saúde e qualidade de vida do povo potiguar. Por esse motivo, a empresa seleciona, por meio de Edital de Seleção Pública, projetos que contribuam com o processo de consolidação da cidadania do povo potiguar ao promover a educação, cultura, esporte, atividades sociais e de conscientização ambiental, como instrumento de inclusão social.

O "Edital Natural Como Fazer o Bem" apoia projetos incentivados através das leis estaduais de Cultura e Esporte, bem como projetos não enquadrados nas leis. Só em 2023, a Potigás recebeu duas premiações de Responsabilidade Social pela iniciativa do edital de seleção de projetos.

1.9. ESFORÇOS ANTERIORES DE COMUNICAÇÃO

1.9.1. A Energia da nossa Terra

A POTIGÁS completou 30 anos de criação em 2023. Mesmo com mais de 40 mil clientes e esse tempo de trajetória, a empresa ainda é pouco conhecida por parte dos potiguares ou até conhecida por nome, mas não sabem que se trata de uma distribuidora de gás canalizado. Dessa forma, o desafio era criar uma campanha para comemorar os 30 anos e fortalecer a marca, demonstrando a importância da empresa na vida das pessoas e no desenvolvimento do estado. Para resolver esse problema de comunicação, foi concebida a campanha "A energia da nossa terra". A proposta posiciona a empresa enquanto distribuidora de uma solução energética produzida no subsolo, mas também em terras potiguares e ainda estabelecendo uma conexão do produto com as pessoas da região.

Vídeo da campanha disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=d8HaTerr5Sc>

1.9.2. Vai no Gás

A campanha "Vai no Gás" foi lançada pela primeira vez em 2021, com um perfil institucional. No entanto, em 2022, ela foi redirecionada para o segmento veicular durante a promoção de incentivo ao uso do GNV através de uma bonificação de R\$ 1000 para os motoristas que realizassem a conversão dentro do estabelecido pelo edital. Na época, o gás natural canalizado vinha de uma redução de 10% para todos os segmentos de atuação, em virtude dos novos contratos de suprimento. Além disso, os combustíveis líquidos estavam em uma escalada de preços com a gasolina chegando a R\$ 8. Dessa forma, o slogan da campanha foi remodelado para "Vai no gás com bônus de R\$ 1000". Como resultado, o número de conversões aumentou em mais de 300% no primeiro bimestre daquele ano. Em 2023, foi lançada mais uma promoção de GNV, dessa vez, a bonificação saltou para R\$ 1500. Com o slogan "Vai no gás com bônus de R\$ 1500".

Vídeo da campanha disponível em: <https://www.instagram.com/p/CxsZZjhrxEX/>

2. COMUNICAÇÃO DA POTIGÁS

Compreendendo o seu papel estruturante no desenvolvimento econômico do estado, enquanto concessionária de um serviço público, a Potigás desenvolve projetos para massificar sua exposição bem como para dar publicidade a informações de interesse público como a localização da rede da empresa, obras, entre outros.

2.1. CANAIS DE COMUNICAÇÃO DA POTIGÁS

2.1.1. **Comunicação Interna**

2.1.1.1. TV CORPORATIVA

Veículo para divulgação de comunicados, eventos, datas comemorativas, campanhas educativas, números da empresa, acompanhamento de metas corporativas.

2.1.1.2. TEAMS

A ferramenta está disponível para os colaboradores, mas ainda não foi utilizada para a comunicação institucional.

2.1.1.3. INTRANET

A intranet é utilizada para diversas funcionalidades desde a marcação de reuniões como para envio de comunicados, inclusive os de leitura obrigatória.

2.1.1.4. E-MAIL

O e-mail institucional é outra ferramenta utilizada para comunicação interna, inclusive entre setores.

2.1.1.5. WHATSAPP

Existem grupos de whatsapp institucionais como de gestores, setoriais e de empregados que podem ser utilizados para disseminação de informações e comunicados.

2.1.2. **Comunicação Externa**

2.1.2.1. SITE

A POTIGÁS mantém o site: www.potigas.com.br em que disponibiliza uma série de informações como rede, resultados, transparência e ainda serviços para os clientes através do Portal do Cliente. No local, é possível emitir faturas, checar consumo de gás, entre outros serviços.

2.1.2.2. REDES SOCIAIS

A POTIGÁS mantém perfis nas seguintes redes sociais: Instagram (@potigasrn), Facebook (Potigas RN), Twitter (@potigasrn) e LinkedIn (Potigás RN). Nessas mídias, são divulgadas obras, benefícios do gás natural canalizado, notícias, entre outras informações. Ainda possui um canal no Youtube (Companhia Potiguar de Gás do Rio Grande do Norte) com vídeos de campanhas publicitárias e entrevistas.

2.1.2.3. ESPERA TELEFÔNICA

Nos últimos anos, a espera telefônica operou com jingles de campanhas publicitárias.

2.1.2.4. MATERIAL DE MERCHANDISING

A POTIGÁS participa de feiras e eventos com interesse institucional e comercial para aumentar sua participação em segmentos estratégicos para a empresa. Dessa forma, as cotas geralmente incluem distribuição de material.

2.1.2.5. FROTA INTERNA

Conta com sete veículos de frota interna que podem ser adesivados.

3. **PROBLEMA OU DESAFIO DE COMUNICAÇÃO**

A utilização do gás natural como vetor de desenvolvimento industrial no Brasil ainda é subvalorizada. Apesar de suas vantagens competitivas, como menor custo e menor impacto ambiental comparado a outras fontes fósseis, o gás natural ainda não ocupa a posição de destaque que poderia nas estratégias de desenvolvimento econômico e industrial do país. O desconhecimento sobre os benefícios do gás natural entre empresários e gestores públicos tem resultado em um sub aproveitamento dessa fonte de energia. Além disso, há uma falta de compreensão sobre como o gás natural pode impulsionar a geração de empregos, tanto direta quanto indiretamente, ao estimular o crescimento de diversas indústrias. O Rio

Grande do Norte, em particular, é um Estado pouco industrializado e que pode se beneficiar muito do gás natural para atrair indústrias.

Resultado Esperado: Ao final da campanha, espera-se que o público-alvo tenha uma compreensão clara e informada do papel do gás na reindustrialização do país, com foco na Região Nordeste e no Rio Grande do Norte, reconhecendo seus benefícios ambientais e econômicos. Além disso, espera-se um maior apoio público e institucional para políticas e iniciativas que promovam o uso estratégico do gás natural na indústria potiguar.

4. **OBJETIVOS**

4.1. **GERAL**

Desenvolver uma campanha publicitária que informe e sensibilize empresários, gestores públicos e a sociedade em geral sobre o potencial do gás natural como vetor de desenvolvimento industrial.

4.2. **ESPECÍFICOS**

A campanha deve destacar:

1. **Benefícios Econômicos:** Como o uso do gás natural pode reduzir custos operacionais e aumentar a competitividade das indústrias brasileiras.

2. **Geração de Empregos:** O potencial do gás natural para gerar empregos diretos na sua cadeia de produção e distribuição, e empregos indiretos ao impulsionar o crescimento de setores industriais.

3. **Desenvolvimento Regional:** A importância do gás natural no desenvolvimento de regiões menos industrializadas do Brasil, especialmente no Nordeste.

4. **Sustentabilidade:** As vantagens ambientais do gás natural em comparação a outras fontes de energia fósseis, contribuindo para uma transição energética mais sustentável.

5. **PÚBLICOS-ALVO**

5.1. **Prioritário:** comerciantes de todos os segmentos, síndicos, empresários, motoristas de automóveis e população geral do Rio Grande do Norte.

5.2. **Secundário:** empregados da Potigás, fornecedores, formadores de opinião, governo, órgãos reguladores e organizações da sociedade civil.

6. **PRAÇA**

Grande Natal e Mossoró.

7. **PERÍODO**

Primeiro semestre de 2025. A Agência deverá indicar o período da campanha publicitária de acordo com a sua estratégia de comunicação.

8. **VERBA REFERENCIAL**

No cálculo da alocação dos valores para a produção, veiculação e distribuição da campanha, a agência utilizará como referencial a verba de **R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais)**. Fica a critério da agência a definição dos veículos a serem considerados na simulação de mídia.

9. INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Site da POTIGÁS – www.potigas.com.br – Contém informações sobre utilizações do gás natural canalizado e vantagens competitivas.
- Site da ABEGÁS – www.abegas.com.br – Contém informações sobre o mercado de gás canalizado.
- Manual de Identidade Visual da POTIGÁS – Disponível em: <https://potigas.com.br/contato-assessoria>

Referência: Processo nº 05310022.000904/2024-37

SEI nº 27305760



Documento assinado eletronicamente por **Laíssa da Costa Ferreira, Gerente de Comunicação e Marketing**, em 30/07/2024, às 16:28, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 4º do [Decreto nº 27.685, de 30 de janeiro de 2018](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://sei.rn.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **27305760** e o código CRC **97B5A64C**.
