

Goldenergy reforça estratégia de crescimento com vitória no leilão da DECO

27 de Abril, 2016

A Goldenergy, que recentemente se aliou aos suíços da Axpo, voltou a apostar fortemente no mercado liberalizado de energia e fixou novas metas de crescimento. A comercializadora do grupo Dourogás, que atualmente é o terceiro maior operador de gás natural, prevê este ano ultrapassar os 150 mil clientes de eletricidade e passar dos atuais 250 mil para 280 mil contratos de gás natural, avança o Económico.

Principal vencedora do terceiro leilão de energia da DECO, ao conquistar 98% dos tarifários em disputa, a Goldenergy conta agora com um potencial adicional de 450 mil consumidores. No leilão promovido pela associação de defesa dos consumidores estavam inscritos cerca de meio milhão de pessoas. A partir de 23 de Maio, a DECO irá enviar um e-mail a todos os consumidores e condomínios que se registaram no leilão com a estimativa personalizada da poupança que podem obter. Concluído este processo, a Goldenergy poderá então começar a fechar novos contratos.

Além da Goldenergy, também a Energia Simples e a Galp chegaram à fase final do concurso. A Energia Simples ficou com alguns distritos da região norte e a Galp acabaria por vencer com uma proposta exclusiva para fornecimento de gás natural.

Ao contrário das iniciativas de anos anteriores, este concurso admitia dois tipos de candidaturas: nacionais e distritais, visando a participação de pequenas comercializadoras, de cariz regional. Em cima da mesa estavam tarifários duais (eletricidade e gás natural), eletricidade, gás natural, tarifas simples, bi-horárias e ofertas para condomínios.

Segundo a DECO, as poupanças anuais alcançadas podem chegar aos 167 euros, na tarifa simples, e aos 146 euros, na bi-horária. No gás natural, as economias estimadas são de mais de 100 milhões de euros.

“O nosso objetivo é chegar a todo o país e levar para a eletricidade todas as vantagens que trouxemos para o gás natural, tornando o mercado elétrico mais transparente e livre”, afirmou ao Económico o presidente do grupo, Nuno Afonso Moreira.

A sustentar esta estratégia de expansão da empresa está a entrada da Axpo na sua estrutura acionista, ao adquirir 25% do capital. Um movimento que abriu à Goldenergy, não só as portas do ‘know how’ nos mercados grossistas de energia e na gestão de riscos, como o músculo financeiro que lhe permitirá aumentar a carteira de clientes.