

dourogás



Informação Newsletter 2013

Nota Informativa do Grupo Dourogás, SGPS - edição nº 30 - 1.º trimestre



A CAMINHO DO FUTURO

Na sequência da reorganização da Dourogás, nasceu no seio do grupo empresarial a Goldenergy, Empresa Comercializadora de Energia, S.A. para operar na área da comercialização de gás natural em mercado livre.

A nova empresa rasgou os limites tradicionais da empresa mãe, a norte do rio Douro e avançou para o país no seu todo.

A sua proposta configura uma poupança anual considerável e o contrato, sem letras miudinhas e sem cláusulas lesivas, também deixa toda a liberdade ao cliente, já que não contempla penalizações em caso de desistência ou mudança de fornecedor. "Queremos o cliente junto de nós enquanto ele se sentir bem connosco" diz o Professor Nuno Afonso Moreira Presidente da empresa, que assegura que tudo fará, no entanto, para que essa relação de confiança se estabeleça por longo tempo. "o nosso lema é o cliente para sempre. Tudo faremos por isso para o manter. Quem celebrar contrato connosco beneficia imediatamente da redução da maioria do valor cobrado como termo fixo. Em termos de média isto vale

cerca de 20% da fatura. Casos há em que este valor é mesmo bastante superior.

Recomendamos que os clientes façam uma simulação dos seus gastos

nos sites da ERSE ou da DECO e constatem o valor da poupança. Estamos por isso muito à vontade com quem quiser confiar em nós. Entendemos que este passo imposto pela Europa a favor da liberalização do mercado vai a favor do cliente, são diretivas comunitárias criadas contra os monopólios e a favor da liberalização e da concorrência. Todas estas regras são favoráveis ao cliente e não o contrário. Caminhos para uma maior liberdade de escolha. Deixemos toda a liberdade ao consumidor."

A empresa está presente no mercado desde 2008 e abrange as diferentes classes de consumo: indústria, serviços e doméstico. Apresenta-se neste mercado com a filosofia de trabalho da empresa mãe, Dourogás, que nos últimos dez anos cresceu na sua área, a norte do rio Douro, por forma a que hoje se situa ao mesmo nível das grandes empresas do sector.



goldenergy

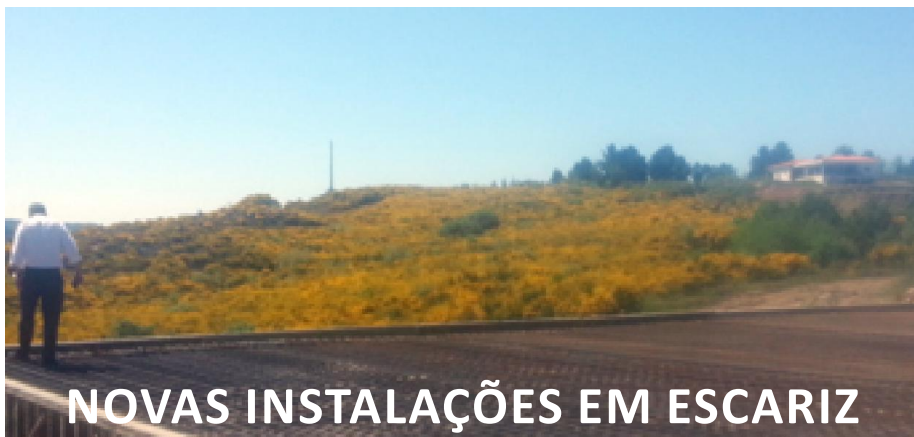
Deixe de pagar o termo fixo e poupe até 20%

Gás Natural Low Cost

Empresa do grupo



dourogás



NOVAS INSTALAÇÕES EM ESCARIZ

O grupo está a investir em espaços próprios para a instalação de serviços técnicos e apoio administrativo.

Na fotografia podemos ver os cavoucos do futuro edifício (1ª fase) que deverá ficar concluído até ao final do ano.

Os trabalhos de construção foram confiados à firma, Reabilitarco de Amarante.

O edifício situa-se na vizinha povoação de Escariz, engloba espaços para serviços administrativos, call center, arquivos, serviços técnicos e arma-



Gás Natural Veicular nas ruas de Madrid brevemente nas ruas de Mirandela

Segundo a imprensa espanhola a Câmara Municipal de Madrid aprovou um novo tipo de subsídio para os profissionais de táxi. Mil euros por veículo novo ecológico. Criou um distintivo "Ecotaxi" para identificar a frota de veículos que não ultrapassem os limites de emissão de 160 gramas de dióxido de carbono (CO2) por quilómetro.

Aos "ecotaxis" foram acrescentados outros incentivos e isenções nas restrições de trânsito por razões de poluição.

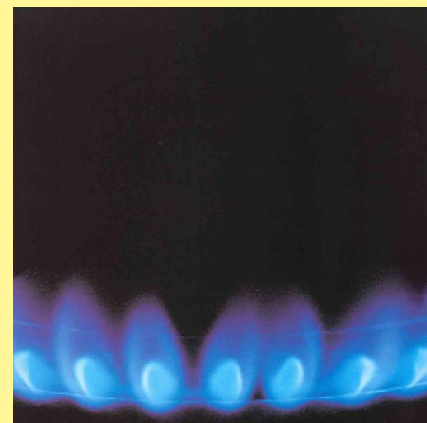
A medida impulsionou a renovação da frota e favoreceu a adesão aos veículos a gás natural veicular.

Estima-se que até ao final do ano cerca de 20% dos táxis da capital espanhola se renove

para fugir às restrições e beneficiar das vantagens de passar a consumir um combustível que é cerca de 50% mais económico.

O grupo Dourogás, prevê assinar acordos de cooperação com municípios e empresas de transportadores, nacionais e internacionais visando a instalação de postos de gás natural.

O complexo de gás natural em construção em Urjais Mirandela, é já resultado do primeiro protocolo assinado com a empresa Resíduos do Nordeste, empresa que assumiu a gestão de resíduos de 13 Municípios, na cedência das posições contratuais das Associações de Municípios do Douro Superior, da Terra Fria Transmontana e da Terra Quente Transmontana.



GÁS NATURAL

O gás natural trouxe grandes benefícios para os consumidores de energia.

É económico. O seu custo é o mais reduzido quando comparado a todos os outros combustíveis. Na atividade industrial e na utilização doméstica, são de distinguir as características que mais se destacam: A sua combustão gera uma grande quantidade de energia; Proporciona melhor eficiência na queima; É facilmente regulável; Fornecido continuamente 24h sobre 24 horas nos 365 dias do ano. Não exige investimento em armazenamento e só o paga depois de o consumir, originando ganhos económicos.

O gás natural oferece mais segurança e simplifica o manuseamento do combustível, originando menores custos de manutenção dos equipamentos;

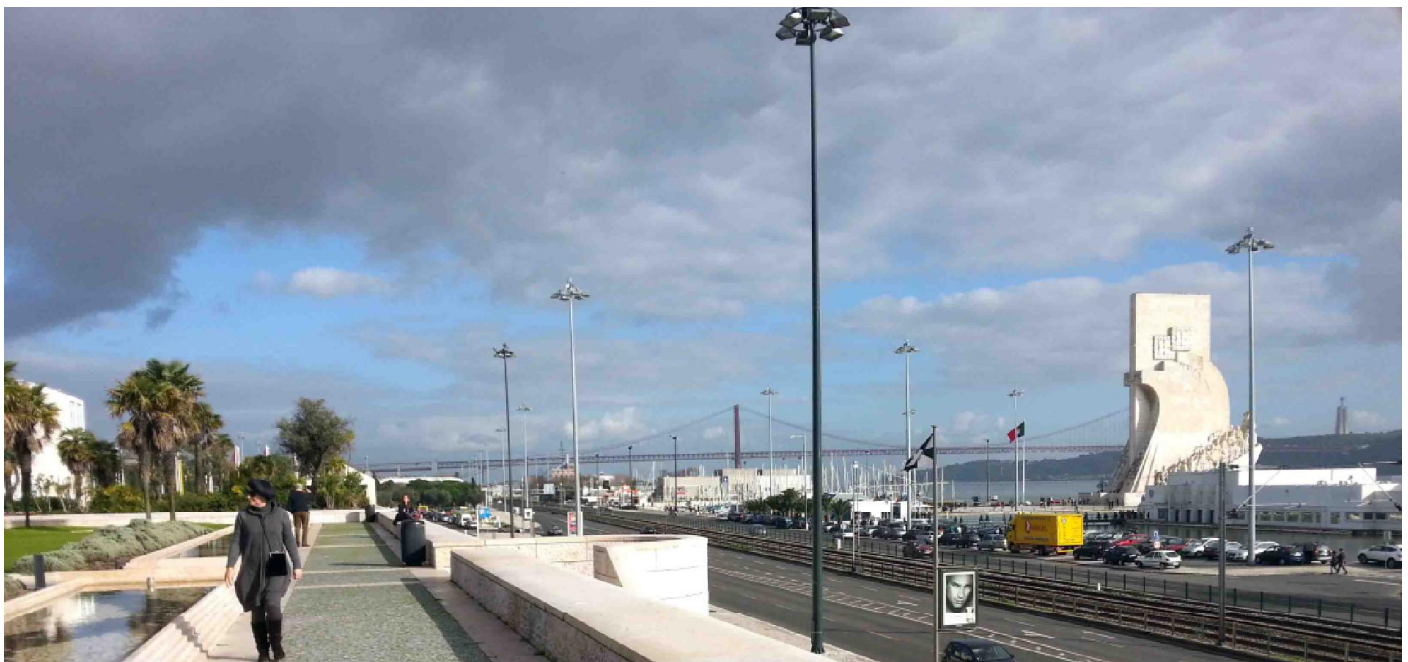
Proporciona maior segurança.

Sendo mais leve que o ar, em caso de fuga ou derrame, o gás natural dissipa-se rapidamente na atmosfera, diminuindo o risco de incêndios.

Para que o gás natural se inflame, é preciso que seja submetido a uma temperatura superior a 620 graus centígrados (o álcool se inflama a 200°C e a gasolina a 300°C).

Atenua os problemas de poluição e favorece o meio ambiente.

A sua utilização em vários processos produtivos acrescenta competitividade e ajuda no desenvolvimento da economia.



GÁS NATURAL MELHOR PREÇO DO MERCADO NACIONAL A IMPRENSA CONFIRMA

A imprensa nacional tem acompanhado a concorrência entre os vários operadores no mercado liberalizado da gás natural.

A Dinheiro Vivo, jornal eletrónico da Controlinveste, que se publica ao sábado no Jornal de Notícias - JN e Diário de Notícias - DN, questionou a DECO, sobre a isenção da organização de defesa do consumidor nos seguintes termos:

Quando uma Associação de Defesa do Consumidor celebra um protocolo com um operador específico e coloca esse produto no topo das recomendações, levantam-se dúvidas. Estará a Deco - Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor a promover um produto em detrimento de outros? O estudo continua a ser isento?

A Dinheiro vivo questionou Pedro Moreira, diretor da Deco Proteste que esclareceu todas as dúvidas.

A Deco celebra este tipo de protocolos há 12 anos e o mais recente é com a Goldenergy, uma empresa do grupo Dourogás. O protocolo dá um desconto de 3% sobre o consumo de

gás natural aos associados da Deco que mudem para a Goldenergy, o que significa uma poupança de cerca de 54 euros para padrões de consumo médios.

“A Deco não recebe rigorosamente nada sobre esta matéria. Nestas parcerias, todo o benefício é passado ao consumidor”, assegura ao Dinheiro Vivo o diretor da Deco Proteste.

“Queremos oferecer serviços aos nossos associados para que fiquem mais satisfeitos.” Para a Goldenergy, o benefício é ser a Deco a assumir a comunicação do produto. “Trazemos uma massa de potenciais clientes, que, obviamente, lhes dá um custo de angariação inferior e permite melhores ofertas”, adianta.

No estudo sobre a oferta de gás natural em Portugal, o serviço Deco Goldenergy aparece no topo, com um custo anual de 307,42 euros para o consumo médio de um casal com filhos, que use tarifa regulada e consuma 320 metros quadrados.

O serviço Goldenergy Goldgás está em segundo, com 316,51 euros de custo anual, e o Galp On Simples está

em terceiro, com 348,53 euros.

O diretor da DECO, Pedro Moreira afirmou ainda à Dinheiro Vivo, que “o estudo dá visibilidade a uma prática já existente”, sublinhando que qualquer entidade referida nos primeiros lugares das análises da Deco tem um benefício indireto.

Augusto Macedo, da Goldenergy, refere que a proposta partiu da Deco e que foram necessárias alterações à oferta. “A Deco analisou o nosso contrato e fez-nos mudar cláusulas antes de propor a parceria”, indica. Estas mudanças, adianta Pedro Moreira, referem-se ao período de fidelização e à penalização em caso de fim de contrato a pedido do consumidor. “Defendemos que os operadores devem ter produtos livres que permitam fomentar a concorrência”, diz o diretor. “Ao produto que já era o melhor adicionámos um desconto de 3%, e o contrato eliminou os períodos de fidelização.” Esta questão é válida também para os clientes individuais que não sejam associados da Deco, ou seja, para os consumidores em geral desaparece a fidelização.

MARCAS DO CAMINHO

O Grupo Dourogás cresceu. Hoje atinge o todo nacional e a par deste informativo, que acompanha de forma genérica a atividade do Grupo Empresarial, a Goldenergy passou a editar uma Newsletter, que mensalmente acompanha a fatura e assim chega a todos os clientes.

Pode parecer impercetível, mas para nós é uma marca do caminho valiosa, pois sinaliza uma nova etapa e evidência a atitude comportamental que segue os valores do grupo.



goldenergy o cliente para sempre

Obrigado por nos ter escolhido,

O nosso orgulho é enorme quando vemos a família de clientes da goldenergy a crescer todos os dias. Seja muito bem-vindo.

Ao decidir ser nosso cliente, colocou em nós a responsabilidade de lhe proporcionar o melhor serviço de comercialização de gás natural.

Estamos preparados desde a primeira hora para o receber através de qualquer dos nossos meios de contacto: centros de atendimento, telefone ou internet.

A nossa oferta de baixo custo, vem acompanhada de um serviço de elevado valor, é por isso considerada por muitos a melhor proposta do mercado.

Na goldenergy estamos empenhados em conseguir ser merecedores da sua escolha. Esta é a razão do nosso lema "o cliente para sempre".

Conte connosco.

A água é um recurso natural com muita importância. Sobressai o seu valor económico, ambiental e social.

A água é imprescindível à saúde, ao bem-estar e à subsistência da humanidade.



consulte a nossa página na Internet:

www.dourogas.pt

Contactos:

Estamos à sua disposição de 2ª a 6ª feira das 9:00 às 12:30 e das 14:30 às 18:00 horas em:



Vila Real

Rua 31 de Agosto, nº 12 Tel.: 259 348 630



Lisboa

Rua Castilho, nº 5 - 2º S/loja zona L3
Tel.: 211 583 501



Mirandela

Rua da República, nº293 - Tel.: 278 203 606



Macedo de Cavaleiros

Rua Fernando Pessoa, nº6 - R/C Esq - Tel.: 278 431 164



Arcos de Valdevez - Ponte da Barca

Edifício Sá Taqueiro, nº57
Novelhos - S. Paio Tel.: 258 518 044



Póvoa de Lanhoso

Edifício S. José, Tel: 253 738 397



Peso da Régua - Santa Marta de Penaguião

Av. Dr. Manuel de Arriaga, Edif. Brás, nº1385 - R/C Esq
Telef: 254 109 936

Propriedade: Grupo DOUROGÁS, S.A.
Rua 31 de Agosto, nº 12 Tel.: 259 348 630
EMAIL: dourogas@dourogas.pt
5000 - 305 Vila Real

Periodicidade: Trimestral
Impressão: Minerva Transmontana, Tip. Lda. - Vila Real
10 000 exemplares

