

Debate nos P. Libombos põe termo a conflitos

◆ HIDROMOC esclarece razões da contestada alta de preços que pratica

por Salomão Moyana, nosso enviado

O relacionamento entre as empresas de água e as de prestação de serviços (HIDROMOC e GEOMOC) deve deixar de ser conflituoso; deve prevalecer o princípio de que, para além de interesses comerciais, aquelas são empresas pertencentes ao mesmo sector e os seus objectivos complementam-se mutuamente. Este foi, em resumo, o sentimento expresso por diversos intervenientes no debate sobre as relações entre aquelas empresas, extraído no quadro da segunda reunião nacional das empresas de água e saneamento que teve lugar na Barragem dos Pequenos Libombos durante a semana passada.

Com efeito, foram passadas em revista as relações de trabalho existentes entre as empresas de água e as de prestação de serviços. Foi uma confrontação verbal e de conceitos salutar entre os diversos responsáveis daquelas empresas.

A HIDROMOC, empresa especializada na compra, importação, distribuição, colocação e assistência técnica de bombas de água, motores, contadores e produtos químicos às empresas de água e outras, foi a mais frequentemente apontada ao longo do debate como sendo incapaz de prestar serviços de boa qualidade.

Deu-se ênfase à deficiente montagem de bombas de água, fraca assistência técnica ao equipamento por ela distribuído, bem como à metodologia confusa que aquela empresa utiliza no tocante à facturação dos produtos químicos que fornece às empresas de água.

A propósito deste ponto, foi afirmado que a HIDROMOC, devido à desorganização do seu sistema contabilístico, deixou de facturar, na devida altura, os fornecimentos de produtos químicos que efectuou há mais de três anos. O que preocupa às empresas de Água é o facto de a facturação desses fornecimentos estar a ser feita agora com a exigência de que se pague imediatamente. Isto é, a HIDROMOC está a exigir que as empresas paguem agora e na totalidade o que deveriam ter pago ao longo dos últimos três anos. Elas não se recusam a fazê-lo mas encontram-se sem dinheiro, pois os montantes que haviam reservado para essas despesas foram sendo utilizados ao longo dos anos, por culpa da HIDROMOC que não lhes mandava a respectiva facturação.

— O problema neste momento é que a HIDROMOC não nos deixa levantar as nossas quotas de produtos químicos sem o pagamento de todos os produtos químicos fornecidos nos últimos anos — queixaram-se os directores de empresas de Água.

Adiantaram que essa facturação não lhes parecia correcta em termos de custos, que os acham demasiado elevados, sobretudo porque as instituições estatais, que são os nossos consumidores maioritários, não nos querem pagar a água que lhes fornecemos, sustentam.

Ainda sobre a distribuição dos produtos químicos, questionaram o facto de a HIDROMOC não possuir capacidades de transporte para colocar os produtos químicos à porta do cliente. Acrescentaram que um saco de sulfato de alumínio, 50 kg, custa 14 contos para a Água da Beira, enquanto o mesmo produto para a Água de Chilimo custa 19 contos, sendo que os dois clientes é que levantam o produ-

to no porto da Beira, contando, portanto, com os seus próprios meios.

— Nós, em Inhambane, recebemos uma factura da HIDROMOC a exigir . . . nos que pagássemos uma remessa de contadores. Ora, nós não recebemos nenhum contador da HIDROMOC — referiu o director da Água de Inhambane, para evidenciar as dificuldades contabilísticas da HIDROMOC.

Ainda sobre aquela empresa estatal foi dito que, não obstante estar a lidar com importações de produtos químicos há já vários anos, ainda não desenvolveu uma capacidade comercial que lhe permita determinar e avaliar a qualidade dos produtos químicos que importa. Também ainda não é capaz de garantir uma colocação atempada dos produtos no mercado nacional.

Sugeriu-se que a empresa pensasse seriamente na abertura de antenas ou delegações nas províncias, a fim de criar uma rede nacional de assistência técnica e manutenção dos equipamentos por si distribuídos. Foi dito que caso a empresa tenha dificuldades materiais para a abertura de delegações deveria, então, negociar a representação junto de outras empresas da especialidade já estabelecidas nas províncias, como a STELA.

A HIDROMOC RESPONDE

O representante da HIDROMOC à segunda reunião nacional das empresas de água e saneamento, Alvaro Martins, explicou, em primeiro lugar, que a política comercial da HIDROMOC no que respeita às percentagens de lucro nos preços de prestação de serviços é regulada pelo decreto 6/73.

Adiantou que ao longo destes anos a HIDROMOC cresceu rapidamente mas o seu crescimento não foi acompanhado pela afectação de quadros de melhor formação, o que dá como resultado muitas das dificuldades apontadas pelos directores de água. Admitiu que a contabilidade da empresa

parou mas que esforços estão sendo enviados tendentes à sua reorganização.

Alvaro Martins negou que a sua empresa esteja a proceder à facturação dos anos 84. Disse que a única facturação atrasada remonta a 1985.

Adiantou que, mais do que nessa altura, hoje é indispensável que as empresas de água resolvam o problema do pagamento das suas dívidas, uma vez que a empresa vai despendir, este ano, cerca de 700 milhões de meticals na importação de produtos químicos para o abastecimento de água.

Explicou que a HIDROMOC recorre ao empréstimo bancário para conseguir aquele montante, o que urge que as empresas paguem no acto de levantamento das suas remessas para permitir o reembolso do empréstimo.

Sobre a irregularidade que se verifica na importação dos produtos químicos, Alvaro Martins explicou que ela se deve a constrangimentos financeiros do País. Salientou, contudo, que as coisas começaram a melhorar o ano passado com a chegada, ao País, de alguns donativos em produtos químicos. Disse que este ano chegaram outros donativos, o que permitirá a melhoria ainda mais significativa da situação dos produtos químicos para o abastecimento de água.

OUTROS ESCLARECIMENTOS

Finda a reunião dos Pequenos Libombos, o «Notícias» dirigiu-se à secção de facturação da HIDROMOC, em Maputo, onde pediu mais esclarecimentos sobre as questões levantadas naquele encontro.

Alfredo Gonzaga, chefe daquela secção explicou ao nosso Jornal que a dívida total de todas as empresas de água à HIDROMOC, só em produtos químicos, é de 366 929 276,40 MT. Confirmou que a dívida remonta a 1985. Disse que o atraso na facturação não só se deveu à contabilidade interna da HIDROMOC, mas, sobretudo à che-

gada tardia da documentação dos produtos recebidos, o que tornara difícil à empresa a determinação do preço de cada produto, pois ainda faltavam documentos sobre os preços de custo, direitos alfandegários, despesas bancárias e outras que, eventualmente pudessem concorrer para o agravamento do preço ao cliente.

Alfredo Gonzaga explicou que a sua empresa enviou agora uma lista de preços fixos dos produtos químicos às empresas. Adiantou que os novos preços em alguns casos são muito superiores aos antigos.

Exemplificou que antes do PRE, um saco de 50 kg de sulfato de alumínio custava às empresas 8 109,00 MT mas que agora o mesmo passou para 14 mil e 900,00 MT. O HTH (hipoclorito de cálcio) estava a 8 200,00 MT cada tambor de 50 kg, mas agora está a 126 contos. Um cilindro de 68 kg de cloro gasoso estava a 7 193,00 MT mas agora saltou para 130 contos.

Estes preços, segundo Alfredo Gonzaga, são resimemente elevados e as empresas levantam imensos protestos à sua volta.

Quanto às disparidades de preços entre a Água da Beira e Água de Chilimo, Gonzaga disse que é por isso a Água de Chilimo demora ir à Beira, buscar os seus produtos, razão pela qual encontra a mercadoria acrescida da taxa de armazenagem.