

**» Login**

E-mail

Senha

**Entrar**

» Cadastre-se!  
 » Esqueci a senha!

**» Editorias**

- » Opinião
- » Economia
- » Internacional
- » Política
- » Negócios
- » Agronegócio
- » Veículos
- » Finanças
- » Indicadores
- » Fórum
- » Legislação

**» Indicadores**

**Ibovespa** +1.09%

**Dow Jones** 0.00%

**Nasdaq** +0.29%

**S&P 500** 0.00%

**Merval**

**Câmbio**

Dólar	R\$1,8393
Euro	R\$2,3429
Libra	R\$2,8403
Iene	R\$0,0238

**» \$ Conversor**

Qtd.

De: **EUA (Dólar)**

Para: **Brasil (Real)**

Para: **Brasil (Real)**

**Converter**

**» Edições Ant.**

06-01-2012

**» Edições CIEE**

Selecione...

**» Institucional**

- » Histórico
- » Centenário José Costa

**» Empresa**

- » Expediente
- » Assinatura
- » Venda Avulsa
- » Fale Conosco

**ÓRAMA**

Seu acesso aos melhores investimentos.

**Invista!**

» Página Inicial: Negócios:

**Compre e venda usados**

Carros Celulares Motos Casas Empregos Móveis

**bomnegocio**

Publicada em 30-12-2011

## Arcelor e a paulista Enfil fecham parceria

Empresas desenvolveram uma solução para desempoeiramento.

**DANIELA MACIEL.**



Preservação do meio ambiente é parte do negócio da ArcelorMittal

A preocupação com a preservação do meio ambiente e a necessidade de se adequar à legislação ambiental brasileira tem inspirado a indústria nacional a criar soluções criativas.

Em João Monlevade, cidade da região Central de Minas Gerais, a paulista Enfil S/A - Controle Ambiental, em parceria com a multinacional ArcelorMittal, desenvolveu um desempoeirador. O aparelho, chamado precipitador eletrostático, foi criado por engenheiros das duas empresas. O precipitador eletrostático permite emissões de menos de 50mg por metro cúbico de ar, considerado um resultado excelente. Além disso, utiliza o calor gerado pelo resfriamento do processo de sinterização (processo físico, termicamente ativado, gerado por partículas de determinado material, inicialmente em contato mútuo, adquire resistência mecânica) para o processo de retenção dos particulados, permitindo economia de energia.

A invenção já chamou a atenção fora do Brasil, recebendo ampla cobertura da revista alemã MPT (revista técnica especializada na indústria de ferro e aço, que aborda todos os aspectos da metalurgia).

Para o sócio-diretor da Enfil, Franco Tabarini Junior, as parcerias são uma solução para problemas complexos que surgem para cada empresa de forma particular. "Desde o governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), a legislação brasileira se aprimorou e alcançou patamares de primeiro mundo. Hoje, é impossível realizar um projeto industrial sem resolver o passivo ambiental. As indústrias de base, por exemplo, apresentam problemas próprios em cada unidade fabril e precisam de soluções individualizadas", explica o diretor. O equipamento instalado em João Monlevade custou cerca de R\$ 30 milhões.



Para Tabarini Junior, parcerias são a solução

**Customização** - As soluções individualizadas são uma aposta da Enfil, mas ainda uma realidade pouco comum no país. Enquanto as empresas internacionais apostam em pesquisa e desenvolvimento (P&D), no Brasil ainda é comum as companhias pagarem por soluções e equipamentos que não atendem por completo a necessidade estabelecida.

"A ArcelorMittal está de parabéns. Precisamos estar conscientes de que o risco de uma operação desse tipo deve ser dividido, mas que vale a pena porque criamos uma tecnologia nacional e personalizada para os nossos problemas. É comum no exterior a parceria entre as empresas e também com as universidades. Precisamos criar patentes e agregar valor aos nossos produtos", avalia Tabarini Junior. Como principal dificuldade, o empresário aponta o prazo para o final da pesquisa. "Nem sempre conseguimos atingir o melhor resultado no prazo previsto. A pesquisa não segue parâmetros de produção e ter que prolongar a utilização de espaços, equipe e recursos nem sempre é fácil", comenta.

A Enfil atua, desde 1994, nos mercados nacional e internacional. Especializada em soluções para sistemas de controle da poluição atmosférica e para sistemas de tratamento de água e efluentes industriais, a empresa foca suas ações na execução de projetos e fornecimento de sistemas em regime *turn key* (chave na mão) ou EPC. A empresa dispõe de duas áreas fabris no Estado de São Paulo, uma na capital paulista e outra em Itu, onde são produzidos e testados os componentes e sistemas.

Mesmo figurando entre as mil maiores empresas brasileiras e apresentando um aumento no faturamento entre os anos de 2010 e 2011, a empresa viu o volume de negócios diminuir 7% este ano. Com faturamento de R\$ 440 milhões em 2011 e cerca de 400 empregados, a empresa enfrentou os mesmos problemas que a maioria das colegas brasileiras.

"Este foi um ano em que a instabilidade econômica internacional alcançou o Brasil. A flutuação do câmbio derruba o planejamento. Entendemos que para nós o ideal seria a cotação do dólar entre R\$ 1,80 e R\$ 1,90, mas o mais importante seria a estabilidade", completa o executivo.

Mesmo diante das dificuldades o empresário se mostra otimista quanto a 2012. "Creio que até o segundo trimestre de 2012 as coisas já tenham se acalmado e entremos em um período de crescimento estável. Os projetos que foram engavetados ou tiveram o ritmo de execução desacelerado deverão voltar ao normal e teremos um bom ano, certamente. Sempre recebo visitas e propostas de compra da empresa e isso demonstra não só o nosso sucesso como a confiabilidade do Brasil", comemora Tabarini Junior.

No total, a Enfil já assinou, desde o início de suas atividades, cerca de 50 contratos com empresas em Minas Gerais. Entre os principais clientes no Estado estão a ArcelorMittal (15 contratos), Usiminas (sete contratos), Vale S/A (seis contratos), Petrobras (dois contratos), Gerdau Açominas (oito contratos), Holcim (um contrato), Ical (dois contratos), Cenibra (três contratos), entre outros.

Mas não é só o mercado brasileiro que interessa à empresa. Os planos de expansão em outros mercados são bastante agressivos para 2012. Com negócios na Argentina, Peru, Colômbia e até na Mongólia, a empresa deve, nos próximos quatro meses, concretizar novos negócios no Chile, nos setores de carvão e energia. Apenas o segundo deve movimentar cerca de R\$ 35 milhões.

**» Busca**

avançada ir

**» Capa**

DIÁRIO DO COMÉRCIO

Revista do Estado em 2011: 184 páginas e 12% maior que a de 2010

**» Clique na capa para acessar a nova VERSÃO ELETRÔNICA**

publicidade

**DC NEGÓCIOS**

PRODUTOS E SERVIÇOS

**NOVO CANAL DE DIVULGAÇÃO PARA SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS. CONHEÇA NOSSO PLANO COMERCIAL E FAÇA BONS NEGÓCIOS!**

(31) 3469-2051

**Tempo Agora**

Belo Horizonte - MG

Sex 05/01

MAX. 27°C

MIN. 16°C

CHUV. 31mm

panoada

**Anúncios Google**

[Comercio](#)

[Minas Gerais](#)

[Diario](#)