



**El nuevo Gerente General de Ecocopter, Marcelo Rajchman, apuesta a la especialización en las aeronaves y en el personal, para continuar volando alto.**

## “EN TODAS LAS ÁREAS HAY OPORTUNIDADES DE SEGUIR CRECIENDO E INNOVANDO”

**¿Cuáles son los grandes objetivos con que asume?** Ecocopter se ha consolidado como una empresa sólida, profesional y con altos estándares operacionales y de seguridad, pasando de vender horas de vuelo a vender trabajos aéreos de alta complejidad. Esto requiere especialización, tanto de las aeronaves como de nuestro personal, en las distintas industrias en las que nos enfocaremos en los próximos años. Tanto la profundización en nuestros actuales clientes como la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio las haremos a través de Key Account Managers especializados en las industrias que hemos definido como prioritarias.

**Ecocopter ha crecido en forma contundente, incorporando muchas áreas de negocios (incendios, turismo, rescate aeromédico, etc.). ¿Dónde ve espacio para seguir creciendo?** Ecocopter, desde su creación, ha ido reinvertiendo las utilidades en la compañía para acompañar el crecimiento tanto de

su flota como del equipo que respalda las operaciones. En todas las áreas hay oportunidades de seguir creciendo e innovando.

Adicionalmente hemos desarrollado un protocolo para los nuevos negocios dentro de los cuales ya tenemos varios proyectos en fase de estudio.

**En 2014 y 2015 la industria se vio golpeada por la cancelación de proyectos, especialmente en la minería. ¿Cómo se vislumbra el 2016?**

Si bien es cierto que 2015 ha sido un año complejo para Chile, Ecocopter está cerrando uno de sus mejores años de trabajo. Asumimos con responsabilidad el reto que significará el próximo año, pero con la confianza de tener excelentes aeronaves y -por sobre todo- un equipo único, del cual me enorgullezco. Estamos trabajando juntos para ofrecer a nuestros clientes un servicio de calidad para seguir llevando a Ecocopter lo más alto posible.

## ECOCOPTER Y SAFRAN ALIADOS EN MANTENIMIENTO AERONÁUTICO

**E**l Centro de Mantenimiento Aeronáutico (CMA) de Ecocopter es socio estratégico de la multinacional francesa Safran-Turbomeca en la prestación de servicios de mantenimiento aeronáutico de motores, que forman parte del Programa de Cuidado Turbomeca (Turbomeca Care Program).

Para estar más cerca de sus clientes y tener una adecuada capacidad de respuesta en distintas regiones del mundo, el fabricante formó una red de socios que llevan a cabo trabajos especializados de mantención con sus estándares y procedimientos.

Desde diciembre de 2014 nuestro CMA está certificado por la DGAC como Centro de Mantenimiento DAN 145, lo que

permite tanto en la base de Tobalaba como en la base auxiliar Magallanes realizar mantenimiento de línea y de campaña para los helicópteros Airbus EC130 B4, AS350 B3 y EC135 en todas sus versiones.

Asimismo, fue certificado y auditado por Turbomeca Francia para el mantenimiento de motores ARRIEL 2 en los niveles I y II.

“Somos la única filial en Chile de Turbomeca, con lo que nos convertimos en un aliado estratégico en la región. Esto nos ha permitido abrir una nueva unidad de negocios para Ecocopter”, destaca Mauricio Torres, Gerente de Mantenimiento de la compañía.





INTERNATIONAL WILDLAND FIRE CONFERENCE 2015  
PYEONGCHANG, KOREA



## INCENDIOS FORESTALES: UN DESAFÍO CRECIENTE

Ecocopter participó en la VI Conferencia Mundial de Incendios en Tierra Silvestre, en Corea del Sur.



En todo el planeta los incendios forestales van en aumento producto del calentamiento global, las consecuentes sequías y el incremento de personas que viven a orillas de bosques y matorrales. Cada año se queman 4.300 millones de hectáreas - equivalentes al 5% de la superficie vegetal de la tierra -, y se espera que los incendios crezcan en cantidad, duración y superficie.

Ecocopter -a través de su Presidente, Eduardo Ergas, y su Gerente de Operaciones, Francisco Díaz- participó en la VI Conferencia Mundial de Incendios en Tierra Silvestre, realizada en octubre en Corea del Sur. De ella surgió una activa cooperación entre instituciones, empresas y personas alrededor del mundo para enfrentar este desafío.

Los incendios forestales solían concentrarse en los meses de verano en cada hemisferio, lo que permitía a las empresas europeas traer sus helicópteros al hemisferio sur en los meses inactivos en el norte. Hoy la temporada es de aproximadamente ocho meses en cada hemisferio, lo que obliga a tener flotas presentes todo el tiempo en cada país.

“Estamos evaluando traer equipos habilitados para hacer el mejor trabajo posible en este tipo de ecosistema; es un aprendizaje que partimos tímidamente, pero la participación en este congreso nos indica que hay que entrar en forma mucho más profesional en este campo y eso es lo que queremos lograr”, concluye Eduardo Ergas.

## COMPROMETIDOS CON LA DISCAPACIDAD

En línea con sus actividades de responsabilidad social, Ecocopter asumió en noviembre el VIII Congreso Iberoamericano de Tecnologías de Apoyo a la Discapacidad (Iberdiscap 2015), que se realizó en Punta Arenas, en conjunto con el Centro de Rehabilitación del Club de Leones Cruz del Sur.

El encuentro reunió a científicos y profesionales de las áreas de la salud, ingeniería y educación, interesados en el desarrollo de tecnologías para facilitar la inclusión de personas con capacidades diferentes. Más de 150 expertos de distintos países de Iberoamérica participaron en la cita.

"Para Ecocopter es importante mantener un lazo estrecho con la comunidad y contribuir a que también ella vuele alto", explica Ricardo Díaz, Gerente de Ecocopter Magallanes.

Iberdiscap | 2015  
VII Congreso Iberoamericano de Tecnologías de Apoyo a la Discapacidad



## EXTENSIÓN DE CONTRATO EN PERÚ

Repsol, el gigante en extracción, producción y comercialización de soluciones energéticas, extendió por dos años el contrato con Ecocopter y su socio Erickson en Perú para continuar con los trabajos de exploración de petróleo y gas en la Amazonía. La extensión del contrato entra en vigor el 1 de enero.

“Mucho más difícil que ganar un contrato con un cliente, es ganar un segundo contrato con el mismo cliente. Si ese cliente está entre los top 20 en reservas petroleras, exige estándares operacionales y de seguridad de nivel mundial y evalúa por KPIs (Key Performance Indicators) desarrollados por los mejores operadores aéreos en sus proyectos globales, podemos concluir que los servicios prestados por Ecocopter están al nivel de lo que se requiere en las mejores operaciones del mundo”, destaca Luis Miguel Silva, Gerente General de Ecocopter Perú.