

# EcoCopterNews

Diciembre 2011  
N°13



## EcoCopter obtiene certificación BARS

Nuestra empresa obtuvo en agosto la certificación BARS (Basic Aviation Risk Standard), un proceso creado en 2010 por la Flight Safety Foundation con el fin de apoyar el manejo de riesgo a las compañías operadoras que trabajan en el sector recursos.

“Los principales clientes del rubro minero se han comprometido con este estándar y requieren que sus proveedores también lo hagan; la alta dirección de EcoCopter consideró que adoptar BARS mejoraba la seguridad operacional, primer punto de nuestra política de calidad, nuestra misión y el primer requisito de nuestros clientes”, explica Francisco Díaz, Gerente de Operaciones de EcoCopter.

Los auditores de Litson&Associates revisaron los procesos en la compañía, que ya desde hace un año había estado trabajando en el aseguramiento de estándares

BARS con Xstrata Copper, un cliente de gran importancia y uno de los fundadores de Flight Safety Foundation.

“Este estándar, ampliamente reconocido en la industria, nos permite unificar los distintos estándares de seguridad y operación en uno solo, lo que va en beneficio de la seguridad operacional y evita tener que pasar por diferentes auditorías de clientes a lo largo de un año”, concluye Díaz.



### Flota

Nuevo helicóptero debuta en nuestra flota.  
**Pág. 4**

### Clientes

Exitosa misión cumplió EcoCopter en proyecto de sondaje minero.  
**Pág. 4**

### Alianzas

Entrevista a Barry Kaplan, Director de Desarrollo de Negocios para Sudamérica de Erickson Air-Crane.  
**Pág. 3**

Editorial

Buscar la transparencia

El concepto de transparencia es hoy, a nivel global, un sustento clave en toda empresa que busca liderar un mercado.

Pero más allá de lo meramente conceptual, su verdadero sentido está en su aplicabilidad concreta, tanto en la relación con los clientes como con los proveedores y la comunidad, así como en todos los procesos de una compañía.

Lo anterior pasa por abrir la empresa a toda la información que requiere el cliente, transparentar los costos y estar disponible a las preguntas y a las necesarias auditorías.

Implica también hablar oportuna y claramente sobre incidentes y accidentes, riesgos y acciones correctivas ante situaciones indeseadas.

Es lo que hacemos en EcoCopter, buscando satisfacer y superar las expectativas de los clientes y trabajando en ello con una preocupación integral, que pone especial atención en el diseño, cumplimiento y comunicación de políticas hacia los proveedores y subcontratistas, así como hacia el medioambiente y la seguridad.

Sólo de esta forma es posible que el trabajo conjunto entre la empresa, los proveedores y los clientes sea efectivamente una relación en la que todos ganen.

**Armando Weinberger**  
Gerente Comercial

• **ECOCOPTER NEWS**  
Nº13, Diciembre 2011

Director: Armando Weinberger  
Producción: Mónica Cuevas  
Diseño: Ovo  
Fotografía: Erickson Air-Crane, Francisco Díaz, archivo EcoCopter.  
Contacto: [aweinberger@ecocopter.com](mailto:aweinberger@ecocopter.com)  
[www.ecocopter.com](http://www.ecocopter.com)

# Nuestro equipo se capacitó en tecnología de análisis de vibraciones

Seis especialistas del Centro de Mantenimiento (CMA) de EcoCopter se capacitaron en uso de tecnología VXP de Honeywell para realizar las inspecciones de vibración en los rotores y ejes impulsores de cola.

VXP es el sistema más avanzado para monitoreo de vibraciones existente hoy en la industria de la aviación y permite, mediante un equipo liviano y de descarga rápida, realizar un monitoreo continuo.

“Aumenta la seguridad, reduce el costo de mantenimiento y entrega la tecnología más avanzada. Los tiempos de mantenimiento relacionados con los análisis de vibraciones se reducen aproximadamente en un 50%, con el consecuente ahorro de horas, combus-

tible y desgaste en los componentes, logrando con esto el tener una mayor disponibilidad de los helicópteros”, explica Cecil Davidson, Gerente de Mantenimiento de EcoCopter.

Los mecánicos Jorge Figueroa, Osvaldo Henádez, Jorge Montengro, Juan Hidalgo, Jorge Veloso y Víctor Herrera relizaron exitosamente el entrenamiento.



## Nuevos integrantes



**Nicole Riquelme**  
Asistente Oficina Técnica  
“Me gusta EcoCopter por las proyecciones de perfeccionamiento. El ambiente laboral es grato, la gente es preocupada y atenta”.



**Iván Benavente**  
Piloto  
“Integrar el equipo de EcoCopter ha significado ser parte de un proyecto potente, que asumo con compromiso, dedicación y profesionalismo”



**Marcelo Silva**  
Apoyo Terrestre  
“En EcoCopter se trabaja con agrado. Es una gran empresa con un grupo humano excelente y eso lo perciben los clientes”.



**Juan Barros**  
Ayudante Mecánico  
“Estoy contento de pertenecer a esta empresa, que da estabilidad laboral y proyección profesional y permite compartir con personas amigables y solidarias.”



**Andrés Arriagada**  
Ayudante Mecánico  
“Me gusta la empresa por la preocupación que tienen por nosotros. Además me agrada trabajar y aprender con aeronaves nuevas”.



**Richard Gonzalez**  
Mecánico Aoc  
“Es motivante ser parte de una empresa que mejora continuamente los estándares de seguridad y se preocupa permanentemente por la capacitación”.

# “La alianza con EcoCopter

obedece a su experiencia, conocimiento de mercado e integridad”

EcoCopter Perú selló una potente alianza con Erickson Air-Crane (EAC), un socio estratégico en el mercado de petróleo, gas, minería y energía. Gracias a ella será posible contar en Perú con una poderosa flota aeronáutica de “grandes helicópteros de color naranja, con un fuerte respaldo de pilotos y mecánicos de alta calidad”, como resume el Director de Desarrollo de Negocios para Sudamérica de EAC.

## ¿Cuál es el objetivo central de la alianza?

Entrar al mercado peruano con un socio local que cuenta con experiencia, conocimiento de ese mercado e integridad.

## ¿Por qué se eligió a EcoCopter Perú como socio?

Por la calidad humana y profesional de su equipo gerencial y de sus accionistas.

**Barry Kaplan, Director de Desarrollo de Negocios para Sudamérica de Erickson Air-Crane espera un fuerte crecimiento de la industria en la próxima década.**



## ¿Espera su compañía usar a Perú como plataforma para el resto de la región?

Cada país en América Latina tiene su propio mundo en regulaciones aeronáuticas y requerimientos de negocios, lo que dificul-

ta la posibilidad de utilizar a uno de ellos como plataforma para los demás. Pero Perú es un país clave y central en una región con la que EAC espera involucrarse.

## ¿Es posible esperar que también Chile cuente con helicópteros de alto poder en el futuro cercano?

No hay duda de que, con todas las obras de construcción para transmisión eléctrica que ocurrirán en los próximos años en Chile, habrá gran necesidad de helicópteros para transporte pesado.

## ¿Qué espera para el futuro de la industria en la próxima década en América Latina?

El crecimiento a tasas muy altas va a implicar una gran demanda de apoyo de helicópteros en la región, por lo que espero un fuerte crecimiento para nuestra industria.

## ¿Cuáles son sus expectativas concretas de esta alianza en el largo plazo?

El éxito en el negocio y la alianza operacional van a crear todo tipo de posibilidades, tanto para EcoCopter como para EAC.



Testimonio CODELCO:

## “El énfasis en la seguridad y la coordinación con los usuarios han sido claves en un buen resultado”

Alejandro Rojas, Ingeniero Jefe de Disciplina Civil de la Vicepresidencia de Proyectos de CODELCO, cuenta de la exitosa misión cumplida por nuestros helicópteros en un proyecto de sondaje de la División Andina.



El sector alto del este-ro Pucuro, en la zona cordillerana al Este de Los Andes, es el escenario del sondaje que lleva a cabo la Vicepresidencia de Proyectos de CODELCO para un ambicioso plan. Allí, entre marzo y mayo, estuvieron desplegadas las aeronaves de EcoCopter, apoyando las tareas del Proyecto de Expansión 244 de División Andina.

“Se trata de dos sondajes para proyectar las condiciones geotécnicas de las rocas en el sector, que es atravesado por túneles de mineral proyectados en el área”, explica Alejandro Rojas, Ingeniero Jefe de Disciplina Civil de la Vice-

presidencia de Proyectos de la minera estatal.

La imposibilidad de construir caminos hacia el sector de los sondajes llevó a la compañía a realizar toda la logística de apoyo (traslados de personal, equipos e insumos) con los servicios de EcoCopter.

### ¿Cómo evalúa los resultados?

La evaluación es buena. Un adecuado énfasis en la seguridad de las operaciones y la coordinación con los usuarios han sido claves para el buen resultado.

### ¿Cómo fue su experiencia personal de volar con nosotros?

La experiencia fue satisfactoria; el nivel de servicio es adecuado, pilotos experimentados y aeronaves en buenas condiciones contribuyen a lograrlo.

### La industria minera es la que mayores inversiones exhibe en Chile para los próximos años. ¿Qué rol juega el helicóptero en ese desarrollo?

El helicóptero permite llegar a sectores de difícil acceso, con seguridad y en tiempos mínimos, lo que hace factible campañas de sondajes u otras prospecciones en tiempos razona-

bles y con buenos estándares de seguridad. Para llevar a cabo campañas de terreno como éstas, las alternativas son vía terrestre (a pie o en cabalgadura) con tiempos de ejecución muy superiores.



## Nuevo helicóptero debuta en nuestra flota



Un flamante Eurocopter AS-350 B3 se incorporó en julio a la flota de EcoCopter. Con la matrícula CC-AEM, la aeronave luce en su pintura exterior un diseño alusivo a la sangre, vista a través del microscopio.

Todos los helicópteros de nuestra flota tienen pinturas vinculadas a las ciencias, con el objetivo de

darlas a conocer de manera innovadora, creativa y educativa. Este es el segundo helicóptero con motivo vinculado a la biología; el primero fue un Eurocopter EC 130 B4 matrícula CC-CEE, que muestra la cadena del ADN.

El CC-AEM inició sus operaciones en Valle Nevado, en heliski y transporte de pasajeros, en una intensa temporada.

