

Entrevista con:

MARIO ANTONIO CIAFII DUGARTE

"Nuestra intención es seguir creciendo en el Aeropuerto Caracas, porque nuestro proyecto es seguir trabajando en Venezuela".

En Aerotécnica trabajamos tanto en el área de mantenimiento como en el sector petrolero, los proyectos siempre responden a las necesidades de nuestros clientes. Somos dinámicos y no nos paramos en nada.

Aerotécnica es una empresa familiar, fundada por Antonio José Dugarte, quien llevó la gerencia por casi veinte años, luego lo hizo la segunda generación por otros veinte años y hoy en día, la tercera generación está formada por cuatro directores: Antonio Dugarte Semidey, Antonio Dugarte Parra, Mario Ciaffi Dugarte y Miguel Rivas Longar.

La empresa surgió en el año 1951 como una línea aérea no regular y actualmente es una compañía de Aviación General donde el cliente solicita un servicio aéreo y Aerotécnica lo organiza. Además, son el único centro de servicio autorizado por Bell Helicopter en Venezuela.

También participan en proyectos petroleros en el oriente del país, autorizados por AugustaWestland y Embraer Jets Ejecutivos de Venezuela.

En un principio cuando se creó la compañía, ¿Cuál fue la necesidad que identificaron en el mercado?

"Los fundadores de Aerotécnica vienen de las filas de Aeropostal, mi abuelo Antonio Dugarte era la cabeza de Mantenimiento y Manuel Saturnino Mendoza era la cabeza de Operaciones. Dicha línea tuvo un crecimiento muy acelerado durante la década de los 50 y con el mismo ritmo, cambiaban la flota de aviones. Respondiendo a la necesidad del mercado, se aventuraron a adquirir aviones que fueron desincorporados de Aeropostal y los utilizaron para hacer los primeros trabajos de cartografía nacional, a través de fotografías aéreas para levantamientos topográficos en el área de la mesa de Guanipa, donde se empezaban los proyectos petroleros en el oriente del país.

Igualmente sucedió con la cartografía para la represa del Guri y adicionalmente se realizaban viajes a sitios donde las líneas aéreas del momento - Aeropostal y Avensa - no tenían cobertura, como por ejemplo Apure, Barinas y Guárico", comenta Mario Antonio Ciaffi y agrega:

"Realizando los trabajos en Guri, deciden aventurarse a traer los primeros helicópteros, ya que en esa época solamente existían en Venezuela los de la Fuerza Aérea. En el año 1947, Bell certificó el primer helicóptero comercial y Aerotécnica lo trajo a Venezuela.

La primera aeronave costó 47 mil dólares, el año siguiente se compró la segunda. En aquel entonces, el mercado petrolero estaba en su máximo desarrollo y por ello se trabajó con el proyecto del Lago de Maracaibo. En paralelo, surgió la necesidad en el área de la agricultura para el control de plagas y la mejor forma de controlarla era con helicópteros.

Podemos decir que en 1960 la flota de Aerotécnica contaba con 15 helicópteros, que fueron motivo de un reportaje por Bell Helicopter ya que determinaron que era la tercera operación más grande a nivel mundial y la más grande de Latinoamérica. Posteriormente, la flota creció con aeronaves de biplanos y pequeños Piper Pawnee, que se utilizaban para el control de plagas y fumigación.



Parte de la flota actual de Aerotécnica

El año 1977 es un hito importante para la empresa, porque se inician las operaciones costa afuera, que son muy especializadas, no las hace todo el mundo y somos los únicos en Venezuela con ese servicio. Son operaciones mar adentro, donde vas a una gabarra y haces transporte de personal, transporte de carga y atención de evacuaciones aeromédicas".

¿Alguna anécdota durante esas misiones de rescate?

"Todas las misiones son complicadas, en su tipo nosotros nos regimos mucho por estándares internacionales, los estándares de la OGP (Organización de Gas y Petróleo) y el trabajar con estas empresas nos brinda la oportunidad de crecer y elevar nuestros estándares, quizás sea un poco complicada la operación pero eso nos hace los mejores en el mercado, humildemente".



Claro, pero siempre hay imprevistos, ¿alguno en particular y cómo han reaccionado ante ello?

"Normalmente son evacuaciones de personal infartado, heridos, incluso hace poco una empresa internacional vino con un barco para un proyecto de un mes y nos habían llamado, porque normalmente se hacen simulacros. Activamos el plan de emergencia y ese día no era una llamada de simulacro, la emergencia era real y pudimos cumplir con las tareas de rigor".



Hangar de Aerotécnica en el Aeropuerto Caracas

¿Cuándo llegan al Aeropuerto Caracas y cómo ha sido la integración?

"Abrimos operaciones en el Aeropuerto Caracas en el año 1988, cuando empiezan a crecer activamente los trabajos en el aérea de mantenimiento a terceros. Con el tiempo nos convertimos en el centro de mantenimiento de Embraer. El año siguiente nos nombraron centro de servicios Agusta Westland para Venezuela, entre muchos otros reconocimientos. Básicamente nuestra posición en el Aeropuerto Caracas nos ayudó a crecer tanto en el área de mantenimiento como en la de operaciones.



Nuestra intención es seguir creciendo en el Aeropuerto Caracas porque nuestro proyecto es seguir trabajando en Venezuela, estamos apostando al país y si las operaciones vuelven a repuntar, quizás construir un hangar adicional para albergar mayor trabajo y tener mayor capacidad de respuesta".

Al cambiar el mando a través de las generaciones, ¿cómo se gerencia hoy en día la compañía?

"Por regulaciones, siempre tenemos que estar actualizados, y por nuestras políticas internas, todo el personal es entrenado constantemente en el área de mantenimiento por las fábricas que representamos. Entre los años 2006 y 2007, marcamos un cambio importante en la dirección de la

empresa y desde ese entonces para acá, han surgido, nuevas representaciones y un mayor interés del mercado hacia Aerotécnica".

En el caso de Mario Antonio, ¿Cuál es tu mayor reto y gratificación al trabajar en la empresa de la familia?

"Yo me encargo de toda la Logística y Soporte de la empresa, soy el Vicepresidente de dicha área, digamos que sobre mi recae la responsabilidad de que todos tengan a la mano lo que se requiere para poder hacer el trabajo; tanto en operaciones como en mantenimiento.



Estoy encargado de la adquisición y nacionalización de repuestos, partes y herramientas para el trabajo de mantenimiento y el soporte a toda la operación de la empresa; combustible, soporte en tierra, todo lo que se requiere, movimiento de personal, todo lo que no es la operación per sé de la aeronave.

Es un reto porque son como mis clientes dentro de la empresa. La gratificación es que al final se cumplen todos los objetivos planteados, bien sea en vuelo o en mantenimiento de aeronaves. Los proyectos siempre responden a la necesidad de los clientes, lo importante es que somos dinámicos y no nos detenemos en nada".