

Helicol dice que confía en que Ecopetrol reciba más ofertas

La firma de helicópteros, en reorganización, dice estar al día con sus acreedores. Para su gerente general, Juan David Restrepo, hay optimismo para salir de este proceso.

Paula Galeano Balaguera

HELICOL, empresa con más de medio siglo de operaciones en el mercado de helicópteros, está en proceso de reorganización, el cual cataloga que no ha sido fácil, aunque ha podido entrar a otros mercados.

En entrevista con Portafolio. Juan David Restrepo, gerente general de la firma, habló sobre el proceso y aseguró no tener deudas (respecto al plan de pagos) con ningún acreedor. Además, expresó su confianza en que Ecopetrol permita el ingreso de más propuestas a la licitación y no solo la del "mismo de hace 15 años".

¿Cómo va el proceso de reorganización?

Bien. Hemos estado en este camino desde el 2019, el cual tiene muchas etapas que nos ha tocado surtir. No ha sido un proceso fácil, nos ha tocado tener un plan de negocios a largo plazo que demuestre y viabilice el negocio en marcha, hablar con cada uno de los acreedores y comentarles la situación, entre otros. Es un camino complejo, pero creo que con el apoyo de proveedores, bancos y accionistas, que nos han dado su voto de fe y de confianza, saldremos adelante. Es un proceso en el que estoy seguro que Helicol continuará por muchos años más operando con la confianza de todos esos terceros. Es de gran importancia para nosotros el voto que nos dieron, aprobando este proyecto. Fue supremamente importante y nos llena de satisfacción y ganas de seguir trabajando muchos años más.

¿Cómo están las finanzas y las operaciones?

Hemos tenido buenos momentos y otros no tanto. Es parte de la industria no sólo en el país, sino en el mundo, pero aún así y gra-

La situación actual con el concesionario Opain

Se afirma que sus obligaciones no están al día, incluso con Opain. ¿Es así?

No. Los temas con Opain en este momento están totalmente al día. El mercado de helicópteros en Colombia no es fácil; está muy concentrado tanto en el contratista como en el contratante que desarrolla esas operaciones.

Somos la primera empresa de Helicópteros de Colombia, y desde hace más de 69 años no sólo hemos construido historia, sino que también hemos diversificado nuestras líneas de negocio para seguir en el mercado y eso ha sido parte de la estrategia, por la cual hemos logrado tener una reputación y ser referentes no sólo

en Colombia, sino en la región de la industria de helicópteros y de vuelos no regulares de ala fija. Con Opain tuvimos unas conversaciones comerciales, ellos tenían unos puntos de vista y nosotros otros. Sin embargo, hoy puedo decir que todas las obligaciones se encuentran a paz y salvo.

cias a la apuesta de nuestros inversionistas hemos superado todo. El proceso de reorganización fue una decisión, para no sólo poder seguir operando, sino redefinirnos y seguir construyendo país, región e historia en la industria. Aprovecho para resaltar que la Supersociedades ha apoyado bastante este proceso con un estricto control y seguimiento al mismo. Hoy las operaciones en el mercado de helicópteros son difíciles y muy restringidas. Como es de conocimiento público, llevamos más de 15 años sin poder participar en el contrato más importante que tiene este mercado de helicópteros en el país, llevándonos a diversificarnos a otro tipo de operaciones: como ala fija (vuelos en aviones), el taller de mantenimiento, vuelos ejecutivos y la escuela de entrenamiento que tenemos.

¿Qué tanto ha influido este contrato?

Son varios factores, que no sólo nos han afectado a nosotros, sino que también han llevado al cierre de dos empresas de este sector en los últimos años. Es decir, no es una situación nueva. Uno de estos factores es la licitación que comenté anteriormente. Cada vez que se abre en Ecopetrol, nos vemos enfrentados a diversos ataques mediáticos sin fundamento, pero que una vez se adjudica la licitación, finalizan. Pareciera que hay



Juan David Restrepo, gerente general de Helicol. Cortesía

un interés particular de alguien en que se desestime la relevancia e importancia que puede tener una propuesta seria, como la que nosotros podemos tener.

Por ejemplo, en el 2015 hasta mi privacidad fue violada, a través de interceptación ilegal, que enviaron a medios de comunicación, para así construir una cortina de humo en contra nuestra y lograr la adjudicación

del importante contrato, sin otorgar tiempo suficiente para construir una propuesta seria por cualquier oferente interesado. Sería muy preocupante que en la audiencia convocada por la Supersociedades a Helicol a una posible "liquidación", se tomara esta decisión. Dado que no es conveniente para el mercado, ni para la industria, como tampoco para los contratistas, para

los contratantes, porque dejaría el mercado desprotegido, y casi que monopolizado. En una posible liquidación de Helicol, ya no se necesitaría un sastre, como lo mencionó la SIC, para el desarrollo de los pliegos, porque al salir Helicol del mercado creo que serviría la talla S, la talla M, la talla L, la talla XL y el mercado quedaría en manos de un solo operador, generando así un

riesgo no sólo de seguridad sino de confianza.

Pero confiamos plenamente en la imparcialidad de todas las instituciones de nuestro país, y que éstas tomarán la mejor decisión de acuerdo con las pruebas e investigaciones en curso.

¿Cómo están ahora las operaciones?

Estamos operando con normalidad. Hemos diversificado, ya no sólo somos operadores de helicópteros bimotores, sino también livianos, permitiendo así generar nuevos negocios. Es importante ratificar que esta línea de negocio (ala rotatoria) es la menos dinámica, dado que el principal contratista en el país, cuenta con la misma opción de servicio desde hace más de 15 años. Nuestras otras líneas de negocio, como la operación de transporte de pasajeros y carga en aviones, operaciones con aviones ejecutivos, la realización de trabajos de mantenimiento a diferentes clientes, y la utilización de nuestra escuela de entrenamiento para dar servicios a profesionales del sector, nos han permitido tener un desarrollo constante y dar cumplimiento con las obligaciones pactadas. Esto nos ha permitido desligarnos un poco, del sector Oil and Gas y desarrollar sectores, tales, como entretenimiento, turismo, infraestructura, minería, entre otros. Logrando así contar con estabilidad en los ingresos.

En Helicol estamos confiados en el trabajo que se viene haciendo y en que el Grupo Empresarial de Ecopetrol tomará las medidas necesarias para que, en esta ocasión, tengan la oportunidad y el privilegio de contar con diferentes propuestas y no limitarse casi que a la misma que ha venido teniendo durante los últimos 15 años.

Es necesario la pluralidad de oferentes ...

El permitir a cualquier otro operador, no sólo nacional, sino también internacional, presentar una oferta, sin lugar a dudas, será una oportunidad muy importante para el desarrollo de la industria. Considere que a nadie le conviene que en esta industria exista monopolio, dado que no solamente se puede abusar de las tarifas, sino que el riesgo operacional es muy alto. ☐