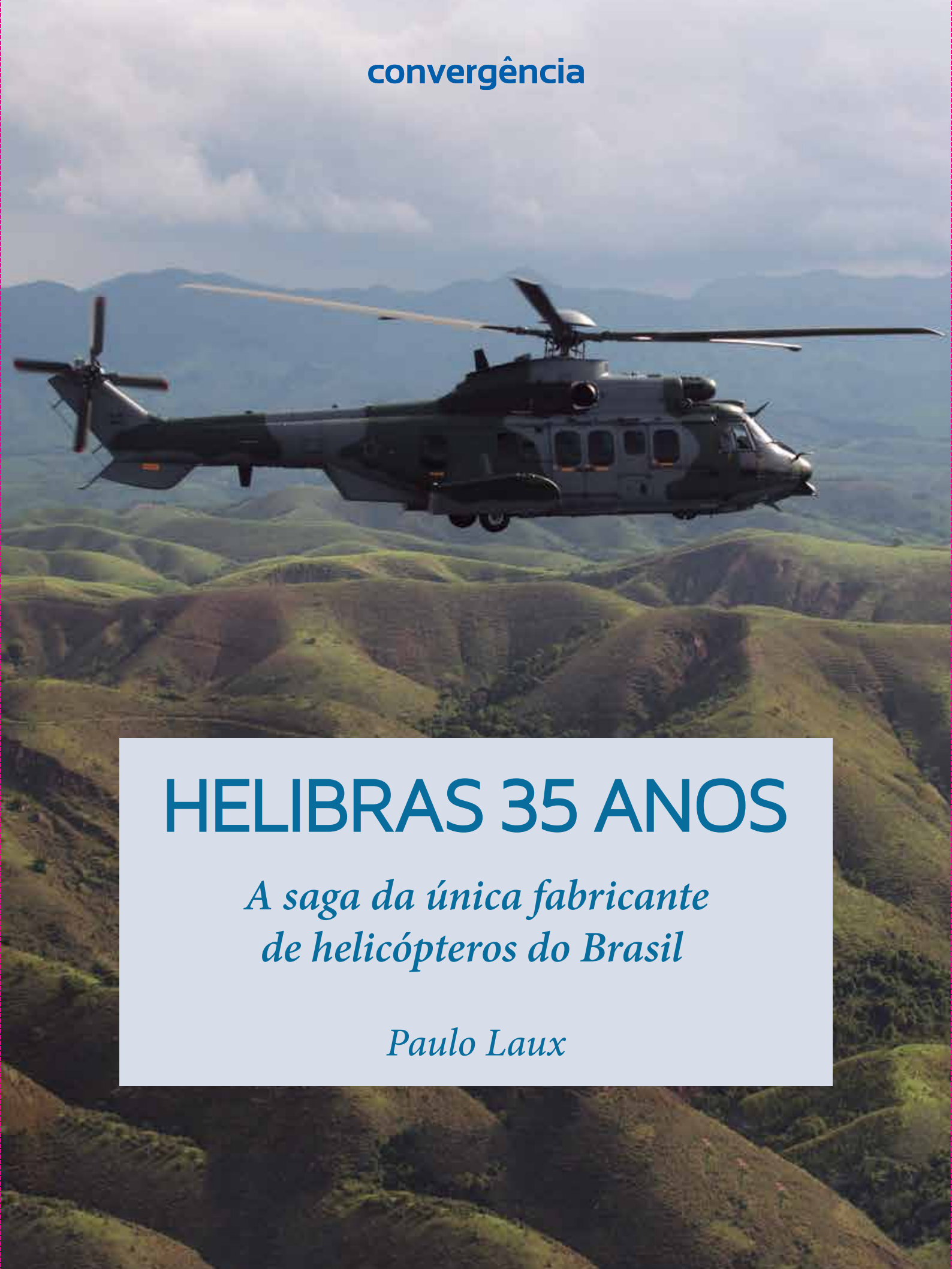


convergência

A military helicopter, likely a Bell UH-1H, is shown in flight against a backdrop of rolling green hills and distant mountains under a cloudy sky. The helicopter is positioned horizontally across the upper half of the frame, with its main rotor blades blurred due to motion. The landscape below is characterized by undulating hills with patches of green vegetation and brownish soil.

HELIBRAS 35 ANOS

*A saga da única fabricante
de helicópteros do Brasil*

Paulo Laux

HELIBRAS 35 ANOS

*A saga da única fabricante de
helicópteros do Brasil*

Paulo Laux

Helibras 35 anos

A saga da única fabricante de helicópteros do Brasil

Copyright © Helicópteros do Brasil S.A. - Helibras

Todos os direitos reservados a:

Helicópteros do Brasil S.A.- Helibras
Rua Santos Dumont, 200 – Distrito Industrial
37504-900 Itajubá MG
Fone: (35) 3629-300 Fax: (35) 3623-2001

Gerente de Comunicação: Elaine Watoniki

É possível a reprodução de partes deste livro
desde que autorizada por escrito pela detentora
dos direitos da obra e com citação da autoria

DISTRIBUIÇÃO INTERNA

Dados internacionais de catalogação da publicação (CIP)

F111h Laux, Paulo
 Helibras 35 anos: A saga da única fabricante de
 helicópteros do Brasil – São Paulo, Convergência, 2013.
 112 pág.; 21 x 28 cm.

1. Aeronáutica. 2. Indústria. 3. HELIBRAS. 4. História.
I. Título.

CDD – 629.1300981

IMPRESSO NO BRASIL
Printed in Brazil

Capa: EC725 da FAB
Foto: Helibras / Wagner Ziegelmeier

Sumário

Prefácio	
UMA MEMORÁVEL HISTÓRIA DE SUCESSO	06
Capítulo 1	
MINAS, QUEIJO, AVIAÇÃO E HELICÓPTEROS	08
Capítulo 2	
A AÉROSPATIALE DEFLAGRA O SEU “PLANO B” ATRAVÉS DO CTA	14
Capítulo 3	
“EU TOPO, EU QUERO ESSA INDÚSTRIA NO MEU ESTADO!”	18
Capítulo 4	
A MARINHA E O BRASIL QUEREM O “ESQUILO VOADOR”	26
Capítulo 5	
INICIAM-SE AS CONTRATAÇÕES NO EMBLEMÁTICO X-10	32
Capítulo 6	
ENFIM, ITAJUBÁ RECEBE A FAMÍLIA HELIBRAS	40
Capítulo 7	
SÓ FALTAVA O ESQUILO SER POLÍCIA: AGORA ELE ERA	50
Capítulo 8	
DEPOIS DA MARINHA, A FAB ADOTA O ESQUILO	58
Capítulo 9	
O EXÉRCITO RECONQUISTA AS ASAS PELAS MÃOS DA HELIBRAS	64
Capítulo 10	
A UNIÃO AÉROSPATIALE-DAIMLER E A PRIVATIZAÇÃO DA HELIBRAS	74
Capítulo 11	
SÃO PAULO DESLANCHA COMO A CAPITAL DO HELICÓPTERO	80
Capítulo 12	
OS PRESIDENTES LULA E SARKOZY AVALIZAM O PROJETO DO EC725	86
Capítulo 13	
50 HELICÓPTEROS EC725 ENTREGUES ATÉ 2017	94
Capítulo 14	
VEM AÍ O HELICÓPTERO BRASILEIRO	102

Prefácio

UMA MEMORÁVEL HISTÓRIA DE SUCESSO

Criada há 35 anos, e instalada desde 1980 em Itajubá, Minas Gerais, a Helibras é a única fabricante de helicópteros do Brasil, e de toda a América Latina. Essa trajetória, que transformou a empresa em líder no mercado brasileiro de helicópteros a turbina, se insere na longa e bem sucedida tradição aeronáutica brasileira, que levou o país a atuar com destaque em um mercado caracterizado pela tecnologia dos seus produtos e por vultosos investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Fabricando um produto de alto valor agregado, que envolve desde a pesquisa básica aplicada até a fase experimental, a Helibras tem se revelado uma grande integradora de conhecimentos multidisciplinares, que utiliza uma força de trabalho altamente qualificada cujo número de colaboradores triplicou nos últimos quatro anos. Além de requerer grande volume de capital e longo tempo de maturação, a implantação de projetos como o que resultou na criação da Helibras, há mais de três décadas, é fruto de espaços de cooperação de natureza ainda mais ampla que a de outros setores industriais de ponta.

Qualquer empreendimento no segmento de helicópteros envolve aspectos tecnológicos que exigem cooperação internacional, oportunidades de mercado em termos globais e visão estratégica empreendedora nacional, além da proximidade com o mundo acadêmico que caracteriza as atividades de alta tecnologia. A história

da Helibras reflete o atendimento a essas exigências a partir da vontade demonstrada pelo Brasil de ter uma indústria de asas rotativas e dominar essa tecnologia. A empresa teve o seu *start up* graças à visão estratégica de homens públicos como o então governador de Minas Gerais e futuro vice-presidente da República, Aureliano Chaves, e tornou-se realidade pela capacidade empreendedora de seus acionistas brasileiros, como o governo de Minas Gerais e o Grupo Bueninvest, e pela imprescindível qualificação tecnológica internacional representada hoje pelo Grupo Eurocopter.

A Eurocopter tem interesse em estimular o adensamento da cadeia produtiva da indústria aeronáutica brasileira, para permitir que no futuro o país participe do fornecimento de componentes e produtos de alto valor agregado para o Grupo. Isso tem permitido à Helibras tornar-se a principal indutora desse processo através da fábrica instalada em Itajubá, cujo exemplo mais recente é o programa que resultou no EC725 brasileiro, o novo modelo de helicóptero que desde 2011 está sendo produzido no Brasil para as Forças Armadas

Esse projeto, um marco na indústria aeronáutica brasileira, tem permitido ao país se posicionar definitivamente como um fabricante de helicópteros de classe mundial, graças a um processo de transferência de tecnologia que é o maior já implantado no Brasil. O desenvolvimento do projeto do EC725 está levando

a Helibras a dominar o ciclo completo de concepção, produção e manutenção de helicópteros, transformando a empresa no quarto pilar da Eurocopter em todo o mundo.

Através do projeto do EC725 dezenas de empresas brasileiras estão recebendo novas tecnologias para produzir partes, peças e serviços destinados aos novos helicópteros. Mas, além de inovador, por racionalizar o fornecimento de equipamentos, simplificar a logística e implementar políticas de benefício da indústria brasileira, o projeto do EC725 estimulou também um processo de integração através da participação de diversas áreas do governo que precisam estar diretamente ligadas ao negócio de defesa, como o Ministério da Indústria e Comércio e o BNDES, sem contar a cooperação entre o Ministério da Defesa e os comandos das três Forças Armadas.

Com tudo isso, a aspiração de um dia promover o desenvolvimento do projeto de um helicóptero brasileiro passou a ser realidade. A Helibras hoje, mais do que estar voltada para a venda, montagem e manutenção de aeronaves, estruturou uma robusta área de engenharia, capacitada a desenvolver projetos estruturantes de longo prazo, que podem representar um importante apoio para o desenvolvimento tecnológico, econômico e social do país, favorecendo não apenas os segmentos governamentais e militares clientes dos atuais projetos, mas também o mercado civil, uma vez que as conquistas tecnológicas

são aplicadas na manutenção e personalização de todos os modelos executivos e do segmento de Óleo & Gás.

Por todos esses motivos, a comemoração dos 35 anos da única indústria brasileira voltada exclusivamente para a produção de helicópteros reveste-se de uma característica especial.

Sabemos que a história de uma organização é também a história das pessoas que participaram da sua trajetória. Por isso, a Helibras faz questão de reverenciar esses homens e mulheres através de um relato histórico produzido pelo jornalista, escritor e pesquisador aeronáutico Paulo Laux, que envolve relatos de pioneirismo e determinação contados pelos próprios personagens que ajudaram a construir essa saga.

Este livro representa não apenas um resgate do passado, mas também uma expectativa de permanência em relação ao futuro. Nas suas páginas, às quais não faltam o humor e o humanismo subjacentes à trajetória de uma organização, fica evidente a compreensão da Helibras em relação à importância de tudo que foi construído até aqui, dos valores que integram o seu presente e, sobretudo, do papel da empresa para o futuro de desenvolvimento econômico e social que se desenha para o país.

Tenho certeza de que o leitor descobrirá nesta obra uma memorável história de sucesso – da qual todos os seus participantes, entre os quais modestamente me incluo, têm um enorme e justificado orgulho.

Eduardo Marson
Presidente da Helibras



Há 35 anos
nascia a empresa
brasileira que, em
2011, inauguraria
em Itajubá, Minas
Gerais, uma
das fábricas de
helicópteros mais
modernas do
mundo

Capítulo 1

MINAS, QUEIJO, AVIAÇÃO E HELICÓPTEROS



Helibras / Marcio Jumpei

Apenas 224 quilômetros separavam os municípios mineiros de Palmira e Itajubá no final do século 19. Mas naquele tempo essa era uma grande distância. Atualmente, um helicóptero em condições operacionais de voo está capacitado a percorrer esse espaço em regime de cruzeiro em apenas 60 minutos, numa viagem tão confortável quanto segura.

A referência às duas cidades e à aeronave não é gratuita. Esses municípios, como se

verá adiante, são símbolos da vocação natural do povo mineiro para as lides aeronáuticas. E o helicóptero ocupa na moderna história de Minas Gerais uma posição singular.

Palmira, que se notabilizou desde a década de 1880 por sua importante indústria de laticínios, a primeira a produzir no país o queijo tipo “do reino”, teve seu nome mudado em 1932 para Santos Dumont. Foi uma justa homenagem ao seu filho mais ilustre, o mineiro Alberto Santos Dumont, mestre

do mais pesado que o ar, que em plena *belle époque* foi encontrar na efervescência social, econômica e cultural que preenchia os espaços generosos de Paris a tecnologia e a mão de obra de que precisava para pôr em prática suas ideias de conquistar a dirigibilidade dos balões e fazer decolar por meios próprios – e à vista de todos – a primeira aeronave mais pesada que o ar.

Itajubá, por sua vez, muitos anos depois de vencidos esses dois desafios, foi o berço da primeira indústria brasileira voltada exclusivamente para a produção de aeronaves de asas rotativas no país. A Helicópteros do Brasil S.A. Helibras nasceu em 1978 com um vínculo com a mesma França que glorificou a saga de Santos Dumont, e sua implantação se deu ainda sob os efeitos das comemorações do centenário de nascimento desse gênio da humanidade, ocorrido apenas cinco anos antes.

Nos meandros de histórias de pioneiros, a proposta de um empreendimento de tamanho fôlego, como a criação da Helibras, ocorrida há 35 anos, só se fez realidade no Brasil graças à visão de estadistas da época, de mãos dadas com o empreendedorismo privado nacional, e à notável qualificação da tecnologia aeroespacial de ponta disponibilizada pelo parque industrial francês, através da então denominada Société Nationale Industrielle Aérospatiale. A mesma Aérospatiale que no campo das aeronaves de asa fixa vivia dias de glória com o início das

operações do projeto do avião supersônico Concorde, que ligava a cidade luz à natureza exuberante do Rio de Janeiro cerca de duas vezes e meia mais rapidamente que qualquer outra aeronave comercial fazia até então.

A arte de projetar, construir e fazer voar bons helicópteros nunca se caracterizou como uma atividade industrial para quem quer. É tarefa apenas para quem pode, e sabe fazer. Somente depois de decorridas três décadas desde o voo memorável realizado por *monsieur* Dumont nos gramados do Campo de Bagatelle, em Paris, é que o primeiro helicóptero perfeitamente controlável em voo daria o ar da sua graça, numa demonstração pública realizada pela aviadora Hanna Reitsch, em 1937, em Berlim. Durante muito tempo o sonho da construção de aeronaves capazes de decolar e pousar verticalmente, algo que não era absolutamente novo na história, foi apenas um antigo, acalentado e apócrifo sonho de um jeito novo de voar. Ao contrário do avião, que tem um “pai da aviação”, helicópteros seguem a vida sem conhecer o pai, ou a mãe. São filhos de todos e de ninguém.

As cabeças pensantes mais notáveis da pujante Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica, implantada desde 1969 em São José dos Campos, no interior paulista, já tinham sido sondadas em 1970 para o estudo de uma associação industrial objetivando a implantação no país de uma linha de montagem de



Em 1978, o Esquilo era um produto novo, mesmo na França

“É importante acreditar e não perder o espírito de pioneirismo que a Helibras sempre teve. Ela sempre se prontificou a enfrentar os problemas buscando soluções, e isso se chama persistência profissional. Acho que essa foi uma das maiores razões para ela estar onde se encontra hoje.”

Pedro Augusto Bittencourt Lynch

Capitão de Mar e Guerra da reserva; piloto naval, foi chefe do Departamento de Projetos da Diretoria de Aeronáutica da Marinha

helicópteros com a assinatura da Aérospatiale. O modelo proposto de início para ser montado no Brasil seria o SA341 *Gazelle*, um clássico *top de linha* da tecnologia então disponível em todo o mundo. Um dos itens nobres dessa máquina polivalente era o seu revolucionário rotor de cauda, conhecido como Fenestron, cujas lâminas giravam silenciosamente embutidas no interior de um invólucro circular.

Naquele ano, o então capitão de corveta Pedro Augusto Bittencourt Lynch atuava como instrutor de voo em helicópteros na Aviação Naval, quando numa conversa surgida em sala de aula alguém levantou a questão, considerada “romântica” na época: “Por que não temos uma indústria de helicópteros no Brasil?” “Essa discussão foi ganhando corpo, e um dia fomos até São José dos Campos para uma conversa informal com o coronel Ozires Silva, diretor-superintendente da Embraer, e saber o motivo pelo qual eles não se interessavam em fabricar helicópteros”, recorda Lynch. “Na época o nome de Ozires já era muito respeitado pela sua inteligência e perspicácia comercial. Na Marinha nós já tínhamos uns 25 helicópteros entre os Bell e os Westland, uma marca de origem inglesa. Era uma frota até considerável para o Brasil na época. Maior que a da Força Aérea, onde o helicóptero ainda não fazia sucesso porque o que eles queriam mesmo eram os aviões de caça. Já para nós, o helicóptero era tudo”, lembra o piloto naval.

Ao final de um encontro cordial, o coronel Ozires – que era também engenheiro, formado pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA) – havia se comprometido em tentar um contato

com os três ministros militares da época para sondar a respeito do assunto. Ele próprio estava desejoso de saber até onde haveria interesse oficial em avançar um projeto de tal natureza em paralelo a tudo que já vinha sendo feito pela Embraer na fabricação de aviões.

O passo seguinte foi a constituição de um grupo integrado por oficiais pilotos brasileiros, que embarcariam para a França acompanhados por um executivo da Embraer para conhecer *in loco* a linha de helicópteros mantida pela Aérospatiale em Marignane, no sul do país. Ainda que não fosse propriamente um segredo de Estado, a viagem de estudos quase não repercutiu na Imprensa. As passagens aéreas, as despesas com hospedagem e alimentação, tudo foi pago pela própria Embraer.

No retorno ao Brasil, o grupo frequentou durante dois meses seguidos as diretorias da empresa em São José dos Campos, para troca de informações e *briefings* quase diários com as áreas técnicas envolvidas num eventual projeto, o que só ratificou o grau de importância das informações trazidas da França. A direção da Embraer havia investido pesado na ideia, e agora as avaliações estavam sendo recebidas e analisadas. “Três meses depois, o Ozires se reuniu com os três ministros e disse que a Embraer queria fazer uma *joint venture* com a Aérospatiale para fabricar um helicóptero no Brasil, e que gostaríamos de começar com o *Ecureuil* nas versões civil e militar. Um produto para os dois mercados. E por que não o *Gazelle*? Porque esse modelo era o estado da arte à



1977: primeira demonstração do Esquilo, em Brasília



1978: os Esquilo no hangar X-10 do CTA

época, e iniciar uma linha com ele seria um passo altamente arriscado, estaríamos pulando etapas. Para viabilizar isso, ele disse que precisaria de uma encomenda de pelo menos 12 aeronaves”, relata Lynch. A decisão mostrou o pé no chão dos envolvidos. Mas a proposta colocada pela Embraer não se concretizou, e o assunto morreu ali.

A investida de aproximação da Aérospatiale com a jovem Embraer, embora tivesse tido o dom de instigar a insônia de muitos naquele momento, não fora forte o bastante a ponto de justificar o redirecionamento de pesados investimentos de parte do Ministério da Aeronáutica e dos demais Ministérios. A Embraer já tinha muito com o que se preocupar na sua empreitada histórica para a implantação, em bases firmes e sólidas, da indústria aeronáutica de asas fixas no Brasil. A diversificação de esforços e metas, somada à carência crônica de mão de obra especializada e aos infundáveis aportes financeiros, cuja captação era sempre tão difícil naquele momento, talvez não fosse a melhor política a adotar. Matar um leão por dia já está de bom tamanho – devem ter pensado.

“Mas, de tudo, ficou aquela chama e aquela experiência”, destaca Lynch. E, sete anos depois, a mesma conjugação de interesses governamentais e privados, mas com um enfoque diferente, viabilizou a implantação de um programa de construção de helicópteros no país que resultou na constituição da Helibras. O Plano B da Aérospatiale previa que o pontapé inicial das atividades comerciais percorresse a trilha do mercado civil. Mas o Comando da Marinha inverteu diametralmente o processo

estabelecido, e colocou sobre a mesa a encomenda para os seus primeiros helicópteros *Ecureuil*, ou Esquilo, como passou a ser chamado na versão brasileira. “Foi nessa fase que eu cheguei, nomeado delegado da Marinha em uma fábrica que ainda nem existia”, recorda o militar.

O delegado da Marinha desembarcou em São José dos Campos e passou um ano inteiro dentro do hangar X-10, onde trabalhavam sete funcionários do Centro Técnico Aeroespacial (CTA), na companhia de alguns técnicos franceses. “Foi frustrante eu não ter começado antes. Mas as frustrações foram resolvidas, pois eu estava deslanchando um projeto de anos anteriores e seria o dono da bola em uma relação direta com a Aérospatiale. Foi um momento de enorme realização para mim”, confidencia Lynch, que depois assumiria a chefia do Departamento de Projetos da Diretoria de Aeronáutica da Marinha e receberia os helicópteros.

O militar conta que, à medida que chegavam os primeiros caixotes para a montagem dos Esquilo – que já vinham semiprontos da França – ele precisava voar 50 horas em cada um deles. “Então criamos uma prova de avaliação de São José dos Campos até Manaus. Mas foi sensacional. Entre a primeira caixa e o último helicóptero pronto, foram seis meses. Quando eu recebi o sexto e último helicóptero, na volta para a Marinha comunicaram-me que eu comandaria o Esquadrão; e então passei para o lado de lá, tendo que introduzir os helicópteros Esquilo para serem aceitos pela Marinha para o cumprimento de suas missões. Quando assumi



1979: com o Esquilo, a Marinha tornou-se o primeiro cliente da Helibras

o comando, tínhamos 36 pilotos que não sabiam pilotar, e eu tive que ensinar a todos eles. Dois meses depois, tínhamos 36 pilotos operacionais no equipamento Esquilo. Nunca tive tanta satisfação profissional. Foi uma história de sucesso”, confessa.

Lynch lembra que a primeira missão do Esquilo foi provar que a aeronave podia cumprir a missão do “Pedro” a bordo do navio-aeródromo A-11 Minas Gerais. “O ‘Pedro’ é aquele helicóptero que precisa estar sempre voando a 500 metros na altura da popa do porta-aviões, durante todas as operações de pouso e decolagem das aeronaves”, diz o militar. “No caso de ocorrer um acidente, o helicóptero se desloca imediatamente para cima do local da queda para efetuar o resgate dos pilotos no mar. Qualquer operação com porta-aviões só acontece com o ‘Pedro’ estando por perto. É assim até hoje em todo o mundo.”

O comandante recorda que até então essa importante missão vinha sendo feita utilizando-se um Westland *Whirlwind*, antigo helicóptero inglês que os pilotos navais chamavam de “vaca” porque, diziam, mais se parecia com uma vaca voando. Afora o perfil curioso que havia gerado o apelido irreverente, a verdade é que os *Whirlwind* já estavam surrados pelo avanço da idade, com problemas frequentes de manutenção. “Eu queria que o Esquilo fizesse o ‘Pedro’ e fosse para bordo do porta-aviões, mas o equipamento foi rejeitado porque achavam que ele era ‘civil’”, conta o militar. “Contudo, durante um deslocamento realizado do Rio de Janeiro para Santos, em 1980, o comandante do ‘Minas’ me autorizou a

fazer outros testes, como o alarme de ‘homem ao mar’, por exemplo, e o que media o tempo gasto para efetuar o resgate. Caso eu passasse, ele me deixaria usar o Esquilo no ‘Pedro’.”

Depois de três dias de testes bem-sucedidos, Lynch foi até o comandante e perguntou se estava satisfeito: “Ele disse que ainda não tinha certeza de que aquilo iria dar certo, porque havíamos utilizado um boneco na operação de resgate. Então eu não tive dúvidas: joguei no mar alguém de verdade, um voluntário entre meus homens, que havia concordado em fazer a operação. Resultado: consegui resgatar duas pessoas em apenas 90 segundos! Depois vieram as missões de apoio de fogo, e o Esquilo passou a participar também das operações realizadas no Pantanal. Em menos de um ano o Esquilo havia conquistado o respeito da Marinha, incluindo os porta-aviões”.

Lynch acreditou e segue acreditando no Esquilo. “Antevejo uma vida longa para o Esquilo, que é uma espécie de 737 da Boeing, uma aeronave que até hoje é aprimorada e segue sendo pilotada por todos. O ‘nosso’ Esquilo experimenta uma situação semelhante: é um cavalo de batalha inigualável, com um custo/benefício excelente. Ainda que seja francês de nascimento, existem alguns itens que não interessa serem nacionalizados, por causa da baixa escala de produção, mas eu diria que na medida do possível ele hoje está caminhando para ser 60% brasileiro”, ressalta o representante do primeiro cliente da aeronave que, atualmente, já tem 54% de valor agregado nacional.

Capítulo 2

A AÉROSPATIALE DEFLAGRA O SEU “PLANO B” ATRAVÉS DO CTA



O Esquilo no
hangar X-10:
aval do CDI
para o projeto
veio em 1978

No ano de 1973, por iniciativa do competente brigadeiro Paulo Vitor, que à época comandava o Centro Técnico Aeroespacial, foi realizado complementarmente em São Paulo e São José dos Campos o 1º Salão Internacional de Aeronáutica e Espaço. As demonstrações em voo, ainda inéditas, de aeronaves procedentes de várias partes do mundo, tinham conseguido atrair para a pista de pouso do CTA a atenção e a curiosidade de dezenas de milhares de espectadores. Mas, sobretudo, elas tiveram o dom de colocar frente a frente nomes proeminentes da aviação do Brasil e da França, que teriam papéis importantes no futuro da aviação de asas rotativas no país e da Helibras.

O engenheiro formado pelo ITA e coronel da FAB Nivaldo Alves da Silva, um alagoano de Viçosa que depois viria a se tornar o primeiro diretor superintendente da Helibras, relembra aqueles dias: “Tive meu primeiro contato com a Aérospatiale em 1973, no Salão de Aeronáutica e Espaço, em São José dos Campos. Em outubro de 1974, começamos a trabalhar para a implantação de uma indústria de helicópteros no Brasil”.

Nessa ocasião, Luiz Francisco Belculfine pilotava os helicópteros da empresa Serviços Aerofotogramétricos Cruzeiro do Sul S.A. (depois Cruzeiro Táxi Aéreo), do empresário Leopoldino Amorim. A empresa, cuja sede ficava no Rio de Janeiro, a despeito do nome realizava também serviços de sismografia para pesquisa de áreas propícias à exploração petrolífera. Naquele momento a empresa era um importante cliente da Aérospatiale no Brasil, já que operava seis helicópteros modelo *Alouette II*, fabricados na França. Mais de uma vez Amorim havia se manifestado favorável à implantação de uma unidade da indústria francesa no país. Naquele tempo o Brasil experimentava o sucesso do chamado “milagre econômico”, com evidentes sinais de crescimento tecnológico e de telecomunicações. E as Forças Armadas eram as maiores interessadas em investir em empresas

estabelecidas no Brasil que pudessem atender suas necessidades com a produção continuada de aviões e helicópteros, com o suporte de empresas fornecedoras locais.

“Na verdade, as empresas privadas pequenas e médias naquela época não se sensibilizavam com o projeto de construção de helicópteros no Brasil. Preferiam investir no *overnight*, visto que a inflação era altíssima. Ninguém precisava fazer absolutamente nada, podia ficar em casa assistindo à tevê, que aquilo rendia dinheiro. As aplicações no mercado financeiro eram muito mais rentáveis do que qualquer atividade industrial, que exige investimentos pesados sem nenhuma garantia se dará mesmo certo ou não. Na indústria, os prazos de retorno financeiro são muito longos”, comenta Jean Noël Hardy, antigo executivo da Aérospatiale antes de se transferir para a Helibras.

De todo modo, Belculfine entusiasmou-se com o projeto de implantação da fábrica de helicópteros no Brasil, e fez as malas rumo ao novo emprego. “Na época, e ainda hoje, não conheço nada melhor para coroar uma trajetória como piloto do que iniciar uma carreira em uma empresa desse tipo que está iniciando. Fiquei honrado em participar desse começo, e foi muito gratificante. Eu faria isso pela metade do salário, contanto que desse para sobreviver”, admite. Ele registrou duas passagens pela Helibras, como piloto de produção e como gerente na área de ensaios em voo, obrigatórios na fase de pós montagem.

Em São Paulo, o Grupo Audi também havia se interessado no estabelecimento de uma linha de montagem de helicópteros no Brasil, e iniciou conversações com a indústria italiana Silvercraft SpA, responsável pela produção europeia de um pequeno modelo de três lugares denominado SH-4, contando para isso com o suporte financeiro da fabricante italiana Siai-Marchetti. O projeto não foi adiante.

Nos idos de 1977, o Ministério da Aeronáutica considerou a viabilidade do avanço de um

programa para a produção de helicópteros no Brasil, e para isso foi buscar no Instituto de Fomento à Indústria – o IFI, do CTA – os meios de que precisaria para isso. O plano visava a criação de condições para o desenvolvimento de uma nova indústria, seguindo o caminho vitorioso que uma década antes fora traçado para a Embraer, cujos frutos eram os melhores possíveis. Face à alta complexidade tecnológica que envolve a aeronave de asas rotativas, somada aos altos investimentos exigidos para o desenvolvimento de um projeto nacional, a opção escolhida desta feita foi instituir uma licitação internacional que incentivasse a implantação de uma grande indústria de helicópteros no Brasil. Decorrido pouco tempo, várias empresas de grande porte haviam colocado os envelopes contendo suas propostas industriais à disposição para análise do governo brasileiro.

O projeto para a instalação da fábrica de helicópteros foi inicialmente encaminhado para o Ministério da Indústria e Comércio, no Rio de Janeiro. Mas devido à grande complexidade implícita à matéria, o órgão entendeu que o

melhor caminho seria encaminhá-lo aos técnicos do CTA. Mais especificamente ao IFI. “Não foi só a Aérospatiale que entrou com o projeto. Havia também as propostas da Agusta, da Bell, da Sikorsky e mais outra”, conta o coronel Nivaldo. “Pouco a pouco, o Conselho de Desenvolvimento Industrial do Ministério mandava os projetos para o CTA, onde eu tinha uma equipe técnica de 25 homens para analisar cada um deles. Um após outro, nós avaliamos todos os projetos internacionais que nos chegaram às mãos. Na época eu era o responsável por essas avaliações”, ele revela, admitindo que até então não imaginava que um dia viria a ser convidado a assumir o cargo de diretor superintendente da empresa que melhor havia atendido às condições e exigências colocadas pelas autoridades brasileiras.

O ano de 1977 resultou em um marco importante no processo de escolha, porque foi nesse período que o projeto apresentado pelo grupo francês foi aprovado pelo CTA. “Nós mandamos a papelada toda para o Conselho de Desenvolvimento Industrial, no Rio de Janeiro, com nossa posição já tomada”, revela



Grau acentuado de tecnologias novas foi determinante para escolha do Esquilo

“

“A Helibras está na frente. Não tem como não continuar na liderança nos próximos 35 anos, a não ser que se invente a máquina do tempo. É todo um acervo humano, comercial, de clientes, e construir isso é um super desafio.”

”

Jean Noël Hardy

Vice-presidente América Latina da Astrium; foi diretor presidente da Helibras de 2004 a 2009

o coronel Nivaldo. E no projeto apresentado pelo fabricante vinha embutido o helicóptero Esquilo, que sempre foi uma aeronave de tecnologia avançada.

Nesse momento especial da história, a figura de Luis Fernando Mendes de Almeida foi de grande importância para o bom andamento de todo o processo de aproximação, sobretudo nos aspectos que envolviam a parte comercial. Como representante da Aérospatiale no Brasil, ele construía a ponte que iria agilizar o fluxo de informações entre a empresa francesa e os órgãos envolvidos no processo no Brasil. “O entrosamento foi tão positivo que em determinado momento formamos um verdadeiro tripé, o governador Aureliano Chaves, o Luis Fernando e eu, e conseguimos homogeneizar pouco a pouco. Depois disso foi que a equipe da qual o Jean Noël Hardy fazia parte desembarcou no Rio para falar em nome da Aérospatiale. E nos anos 1980 nós decolamos”, enfatiza o coronel Nivaldo Alves da Silva.

Já naquela época, 35 anos atrás, tanto as pás, como a cabeça do rotor do Esquilo já eram construídas de material composto. A vantagem é evidente: “Uma pá metálica, quando atingida por um disparo de arma de fogo, ela explode e o helicóptero vem para o chão”, enfatizam os técnicos. “Não sei se vocês têm essa noção, mas o

primeiro Esquilo tinha um motor de 650 cavalos, e o Esquilo que está voando hoje tem quase 900, com a mesma estrutura e a mesma aeronave, só que com 50% a mais de potência, com outra turbina. Mas, realmente ele foi um produto extremamente bem aceito pelo mercado, não só no Brasil, mas no mundo inteiro. O Esquilo é o helicóptero mais vendido no mundo hoje, porque ele é extremamente versátil, tem um custo operacional relativamente baixo e é um helicóptero bonito. O design dele você olha e acha bonito até hoje. É um produto que vamos ter uma dificuldade enorme de achar um substituto. É igual ao Fusca. Não tem nada que se compare a um Esquilo”, confessa Luis Eduardo Mauad, um dos pioneiros da história da Helibras.

“O grau acentuado de tecnologias novas e avançadas comparadas com as aeronaves dos vários fabricantes foi um dos valores determinantes que viabilizou a melhor escolha, que foi a Aérospatiale”, explica o coronel Nivaldo.

Assim, no início de 1978, a proposta recebeu o aval definitivo do CDI. Mas, a despeito das qualidades do Esquilo, na opinião unânime dos principais executivos que participaram da constituição do primeiro núcleo da Helibras, a Aérospatiale não ganhou apenas com um projeto de helicóptero. Ela ganhou com um projeto de indústria.

Capítulo 3

“EU TOPO, EU QUERO ESSA INDÚSTRIA NO MEU ESTADO!”

Agregando as tradições intuitivas mineiras, embasadas pelos volumosos informes gerados pelo corpo técnico do IFI, o governo de Minas Gerais entendeu que faria melhor para o país se apoiasse a proposta envelopada pela Divisão de Helicópteros da Aérospatiale para instalação da montadora de aeronaves de asas rotativas no estado.

Um dia caiu um fax na mesa do coronel Nivaldo, no qual o Instituto Tecnológico de Belo Horizonte dizia-se interessado em participar da nova fábrica. O militar leu e releu o documento, e deu andamento ao processo. O próprio coronel Nivaldo conta o que se passou em seguida: “Eu



Visita ao terreno da
futura Helibras em
Itajubá, em 1979:
governador Francelino
Pereira, vice-
presidente Aureliano
Chaves e o coronel
Nivaldo Alves da Silva





Itajubá: escolha lógica pela proximidade com São José dos Campos

e meu chefe do IFI em São José dos Campos, na época o coronel Sérgio dos Reis Vale, fomos a Belo Horizonte, e nesse dia demos o primeiro passo com o Aureliano para levar a empresa para Itajubá, no Sul de Minas. Desde então muita gente me pergunta o motivo da escolha de Itajubá para sediar a empresa. Em primeiro lugar, porque era Minas que tinha interesse no programa. Além disso, não podia ser longe de São José, que era o polo aeronáutico do país, com as presenças da Embraer, da Neiva, da Aerotec, do CTA (onde aconteciam as homologações), do IFI. As indústrias, enfim, que abasteceriam com peças e partes a fábrica em Itajubá. Tudo sem esquecer da presença estratégica do ITA – Instituto Tecnológico de Aeronáutica, celeiro formador de grandes cabeças pensantes do parque aeroespacial no país. E, depois, em Minas havia também a Universidade Federal de Itajubá, a Unifei, a primeira universidade tecnológica do país – hoje centenária –, o que só iria ajudar”.

Em linha reta, Itajubá ficava a menos de 25 minutos de voo de helicóptero de São José

dos Campos. Tecnicamente, tratava-se de uma escolha até certo ponto lógica. Politicamente, mais ainda. O governador Aureliano não era natural de Itajubá, era de Três Pontas, mas havia se casado com dona Vivi em Itajubá, onde havia se formado e onde iniciou a carreira política como vereador, quando ainda era estudante. Foi Aureliano quem disse: “Eu topo, eu quero essa indústria no meu Estado!”.

Independentemente do local escolhido, não foram poucos aqueles que se opuseram, ainda em tese, ao projeto da implantação da sofisticada indústria no Brasil. Autoridades, parte da imprensa, empresas concorrentes cujos projetos não haviam sido escolhidos, apontavam a nova indústria como uma empresa meramente de montagem, descrentes de que um dia a empreitada pudesse vir a dar certo. Sempre havia também aquela história de que as máquinas eram construídas na França para depois serem despachadas semiprontas para o Brasil. Mineiramente falando, a desconfiança era enorme.

“Na verdade, isso era uma grande burrice. A Helibras não só montava o helicóptero, porque

montar helicóptero não é simples e, muito menos, fácil. O helicóptero não é igual a um veículo que você compra em uma concessionária. O helicóptero tem algumas configurações padrão, mas inúmeros detalhes precisam ser definidos pelo cliente, se for destinado a operações de polícia, bombeiro, Exército, *offshore*, VIP. E você tem que ter uma configuração técnica com desenvolvimento e certificação junto aos órgãos oficiais, para ter certeza de que tudo vai estar funcionando bem. Não é só uma simples montagem, tanto que ninguém jamais criou uma indústria de ‘montagem de helicópteros’”, argumenta Jean Noël Hardy, que foi um dos presidentes da empresa.

Hardy lembra que, quando a empresa começou a funcionar, em 1978, o Esquilo era um produto extremamente novo, mesmo na França. Havia voado pela primeira vez fazia apenas três anos, o que na indústria aeronáutica não é absolutamente nada. “Normalmente o que se vê é uma tendência de empresas estrangeiras empurrarem seus produtos já defasados e sucateados para os novos mercados. Mas aqui o começo não foi assim, não”, garante. “Desde o início a Aérospatiale entendeu tratar-se de um país gigante pela própria dimensão geográfica, mas que ainda tinha pouca infraestrutura. Parecia óbvio que haveria uma grande necessidade do uso de helicópteros por conta do tamanho, falta de acessibilidade em alguns lugares, etc. É óbvio também que o

Brasil não iria se satisfazer em comprar de fora, e que gostaria de fabricar, gerar empregos, ter indústria e exportar”, diz o executivo.

Naquela época um projeto com essas características, além da imprescindível participação privada, teria necessariamente que ter também uma participação estatal. E o governo mineiro já acumulava no seu histórico de empreendedorismo a desilusão de haver deixado escapar duas oportunidades de consolidar a indústria aeronáutica no Estado: a fábrica militar de aviões de Lagoa Santa e, em tempos mais recentes, a implantação de uma linha de montagem de aviões alemães Dornier, na cidade de Três Marias. Não havia mais espaço, e nem tempo, para digerir uma terceira desilusão.

O evidente avanço da proposta francesa apresentada junto ao Conselho de Desenvolvimento Industrial do Ministério da Indústria e Comércio (CDI/MIC) não dava margem para dúvidas: a Aérospatiale assinava embaixo com os interesses nacionais, associando-se à empresa nacional de aerofotogrametria Cruzeiro do Sul, com evidente vocação e tradição aeronáutica, ao mesmo tempo em que concordava com a transferência gradual e sistemática de *know-how* tecnológico e, é claro, com a participação do governo de Minas Gerais na composição acionária da nova empresa.

Em fins de 1976, os documentos iniciais começavam a ser firmados e, em outubro do ano seguinte, foi criada a Helibras Ltda. Já naquela

“ A Helibras é parte da minha história, e eu fico muito contente de ter podido participar do início desse projeto, que foi um desafio muitíssimo Interessante, porque não era fácil implantar uma indústria em um mercado que não tinha ainda todas as condições de fornecimento de componentes. Eu acredito muito na Helibras e estou contente com os rumos que a empresa está tomando atualmente.”

André Colson Schowb

Empresário; foi diretor adjunto de produção da Helibras, onde trabalhou de 1978 a 1984



O ministro Araripe Macedo (centro) e a maquete da futura Helibras

época deveria ser uma S.A., mas face a um contratempo de última hora isso não aconteceu. A reunião fora marcada para acontecer na parte da tarde, mas na manhã do mesmo dia o sócio Minas Gerais Participações S.A. solicitou uma reavaliação do investimento, preferindo permanecer de fora naquele momento. Então, só a CDI-MG, a Companhia de Distritos Industriais, que era um órgão do governo de Aureliano Chaves, em Belo Horizonte, quis assinar os papéis. Assim, no lugar de uma sociedade anônima, reunindo o esforço francês com o esforço de Minas e da Cruzeiro do Sul, a Helibras acabou sendo gerada inicialmente como empresa limitada, com a participação do empresário Leopoldino Amorim, da CDI e, naturalmente, da Aérospatiale, que por força de lei não poderia ser majoritária em uma empresa brasileira desse tipo.

À parte a nova empresa ser uma “Ltda.” ou uma “S.A.”, a proposta para adoção do nome Helibras foi motivo de uma muita discussão.

“Três pessoas apanharam muito para que o nome fosse finalmente aceito: o Nivaldo, o Meylan e eu”, afirma Jean Raquin, ex-presidente da Helibras. “Agíamos como foras da lei em relação à matriz da empresa na França, mas aquela era uma briga que tínhamos que defender. A nossa sobrevivência no Brasil não estava sendo nada fácil, e percebemos que o nome nacional seria certamente melhor para a empresa do que dizer ‘Aérospatiale do Brasil’, por exemplo. O brasileiro é muito mais nacionalista do que se pensa. O nome estrangeiro talvez atrapalhasse o andamento dos negócios, por isso resolvemos manter o nome, por uma questão cultural. Mais tarde essa onda de padronização passou e as pessoas começaram a se preocupar com coisas mais importantes”, explica o pioneiro Raquin. “Já Esquilo, não. É a tradução pura e simples da palavra francesa *ecureuil*, um animalzinho bonitinho, gracioso, que sabe economizar, guardando o alimento para ter o que comer durante o inverno. É um helicóptero feito para

trabalhar, e que representou um grande avanço tecnológico. Foi um projeto rápido, mesmo para os dias de hoje. Atualmente os projetos de engenharia aeronáutica costumam levar de cinco a seis anos, em média, até estarem concluídos. Um projeto de avião, por exemplo, pode levar até dez anos. E o Esquilo foi feito em apenas quatro”, complementa o executivo.

Em 14 de abril de 1978, foi formalmente criada a empresa Helicópteros do Brasil S.A. Helibras, contando com a participação da Companhia de Distritos Industriais de Minas Gerais (CDI-MG) e da Minas Gerais Participações S.A. (MGI), ambas do leque de empresas do governo do estado de Minas Gerais, com 54% de seu controle acionário, e das empresas Serviços Aerofotogramétricos Cruzeiro do Sul S.A., com 1%, e Société Nationale Industrielle Aérospatiale, com 45%. Por tratar-se de uma empresa de caráter nitidamente estratégico, àquela altura era interessante que o capital fosse majoritariamente nacional. O quadro inicial de funcionários era constituído por 68 colaboradores, dentre eles nove engenheiros e igual número de economistas.

Posteriormente verificou-se um segundo ajuste no quadro de acionistas. O governo de Minas vendeu 30% de sua participação para a Bueninvest, empresa pertencente ao grupo capitaneado pelo investidor Edmundo Safdié, o Governo mineiro ficou com 30% e a Bueninvest, com 25%. Depois houve uma terceira mudança. Assim, atualmente, 25% do capital pertencem ao governo mineiro, 5% são administrados pela Bueninvest e os 70% restantes são de propriedade da Eurocopter, empresa criada a partir da fusão da divisão

de helicópteros da Aérospatiale com a alemã Daimler Chrysler Aerospace, que hoje é subsidiária da European Aeronautic Defence and Space Company – EADS.

Restava agora preocupar-se com a criação da logomarca que identificasse, a partir daí, as atividades da nova empresa. A tarefa recaiu sobre a designer Maria Teresa Reif de Paula, que era a esposa de André Colson Schwob, o segundo funcionário registrado na Helibras, que fora contratado como diretor adjunto de produção. Foi ela quem teve a feliz ideia de criar a imagem do beija-flor que compõe há mais de três décadas a clássica logomarca da Helibras. Após uma intensa pesquisa, ela optou pela figura da pequenina ave que, além de gozar de uma inquestionável simpatia, é a única que pratica usualmente a técnica do voo pairado, como um helicóptero.

O *affair* do carioca André Schwob com a mineira Helibras não foi nem um pouco usual. Talvez não tenha passado de uma grande e sincera coincidência. Piloto de helicóptero (*Alouette II*), André programou-se para uma viagem a passeio pela França em meados de 1977, mas não sem antes negociar com a esposa um dia inteiro livre, para conhecer um fabricante de pás de rotores nas vizinhanças de Paris e outro em Marignane – uma pequena cidade com menos de 35 mil habitantes localizada no sul do país, perto de Marselha, já beliscando as águas azuis do Mar Mediterrâneo, distante quase 800 quilômetros de Paris –, onde aproveitaria para visitar vários departamentos da divisão de helicópteros da Aérospatiale. “Afinal, eu já operava os helicópteros da Aérospatiale desde 1972”, justifica-se. Ademais, Schwob tivera a promessa do representante da Aérospatiale



Evolução da marca Helibras desde a criação da empresa em 1978

no Rio de Janeiro de que o deixariam voar no protótipo do *Ecureuil* na fábrica em Marignane.

O motivo de tamanho privilégio, algo que não costumavam permitir a gente muito mais graduada, ele só veio saber lá mesmo, na França. “Entre uma conversa e outra, fiquei sabendo que a empresa de aerofotogrametria onde eu trabalhava, a Cruzeiro do Sul, estava em negociações avançadas para o estabelecimento de uma *joint venture* com a Aérospatiale. Então eles me deixaram fazer um voo de 40 minutos no protótipo, e me contaram tudo o que eu quis saber do *Ecureuil*”, explica. Quando ficou sabendo que o modelo escolhido para ser montado no Brasil era o Lama 315B, Schwob discordou veementemente: “Independente da minha idade e pouca experiência em relação a eles (tinha 28 anos na época), falei que a aeronave era completamente inadequada para o mercado brasileiro”. E, quando lhe perguntaram qual aeronave ele considerava adequada, apenas respondeu: “O *Ecureuil*!”.

Entrementes, Schwob havia aproveitado a viagem para candidatar-se a um curso de mestrado na Universidade de Cranfield, na Inglaterra. E, quando estava de volta ao Rio, recebeu a carta dando conta de que havia sido aceito. “Como se tratasse de um curso de um ano e meio de duração, fui negociar com os diretores da Cruzeiro do Sul o meu afastamento durante esse período. Ou, pelo menos, uma parte dele”, ele diz. Mas a resposta do vice-presidente foi bem outra: “André, vou te fazer uma proposta completamente diferente: esquece o teu mestrado. Nós temos um projeto para ser desenvolvido junto com a Aérospatiale e o CTA (o Governo de Minas ainda não estava envolvido) para estudar a viabilidade econômica, financeira e técnica do empreendimento”. Aí então foi constituído um grupo de trabalho, ele foi desligado das funções de manutenção e passou a atuar como assistente do presidente no projeto. No primeiro contato com o então major Nivaldo, no IFI, este lhe apresentou todo o conceito do negócio e como o governo de Minas seria incorporado ao empreendimento. “A partir daí, começamos a trabalhar dia e noite, focados no projeto. As reuniões aconteciam no Rio de Janeiro

e em São José dos Campos, e logo de início o major sugeriu que eu fizesse um curso de oito meses sobre Qualidade Assegurada na Aeronáutica, no CTA”, relembra. O projeto seguiu avançando no restante de 1977 e no início de 1978, até que foi concluída a negociação, estabelecendo a participação de cada um. Foi durante esse período que a Aérospatiale concordou que o helicóptero cuja tecnologia seria transferida para o Brasil iria ser mesmo o *Ecureuil*.

A função principal do agora coronel Nivaldo no desenvolvimento do projeto era focalizar o desenvolvimento de empresas fornecedoras para a indústria aeronáutica. “Empresas que fossem capazes de sustentar um projeto de industrialização, fornecendo equipamentos com a qualidade exigida e ao preço que precisávamos para sermos competitivos. A função do coronel Nivaldo era primordial para o êxito do projeto”, Schwob admite, sem titubeios.

Um dia o coronel o chamou ao seu escritório e falou: “Pela composição da empresa, o pessoal de Minas não tem ninguém para apresentar nessa área tecnológica. Então você irá representar o lado brasileiro para garantir a transferência de tecnologia. Nós daremos todo apoio, mas você é a pessoa de frente para ser o interlocutor dos franceses. Você tem a facilidade de falar francês e conhecer bastante bem o helicóptero”. A partir de então, André Schwob ficou incumbido disso. “Para a minha idade, eu achei aquilo uma coisa muito séria. Só depois, quando o projeto já estava concluído, é que saí da Cruzeiro do Sul para nos instalarmos de forma provisória no hangar X-10 do CTA”, confessa. “Em outubro nós trouxemos o primeiro Esquilo para voos de demonstração, apresentação à mídia, às autoridades, ao governo de Minas Gerais e ao Governo Federal. Na constituição da empresa, eu fui designado diretor adjunto de Produção e recebi o primeiro registro com o número 2. O número 1 em todas as empresas, pelo menos no sistema clássico era assim, é a ficha base”, explica.

A pedido do governador, o coronel Nivaldo Alves da Silva – que seguia trabalhando ainda como oficial da ativa – foi tomado “emprestado” pelo governo de Minas para dirigir a nova empresa.



Antes dos Esquilo, foram montados no hangar X-10 9 helicópteros Lama

“Na época, o Brasil entendia muito pouco de helicóptero”, ele diz. O ministro Araripe Macedo não só aprovou a ideia, como também assinou uma portaria pela qual seu oficial de confiança assumia a direção da Helibras na qualidade de diretor superintendente, em 29 de agosto de 1978. Jean Raquin foi confirmado como diretor industrial e Lionel Paulliac, como diretor adjunto comercial, uma vez que o primeiro acordo de acionistas previa a eleição de um diretor industrial francês com adjunto brasileiro, e um diretor comercial brasileiro com adjunto francês.

Para agilizar a construção física da fábrica, Nivaldo trouxe para a empresa a equipe inteira envolvida diretamente na obra de engenharia, passando a distribuir ordens diretamente para eles. Como naquele tempo o país ainda não havia sido apresentado à telefonia celular, ele mandou que fosse instalado um equipamento amador de comunicação no seu próprio carro. Assim, enquanto o motorista preocupava-se em vencer as curvas da estrada, o diretor superintendente seguia comprando todo o tipo de material de que precisava e discutia regularmente detalhes do projeto com as equipes na França, azeitando

as relações linguísticas, étnicas, industriais e comerciais com os sócios instalados em Marignane, situada a quase 11 horas de voo em avião dali. Pelas ondas do rádio era providenciada a transferência de peças e partes dos helicópteros, do ferramental exigido para a montagem final das máquinas, bem como o treinamento do pessoal, pois mão de obra especializada em helicópteros ainda era uma joia rara que praticamente inexistia no Brasil.

Fácil, certamente, não era: “Naquela época a gente ‘fabricava’ a fábrica, fabricava o helicóptero, vendia os helicópteros para a Marinha, e os primeiros para a empresa Helijet Aero Táxi, dava apoio no pós-venda, tudo ao mesmo tempo”, lembra o coronel.

Findo o prazo limite de dois anos, tempo máximo em que o oficial podia permanecer agregado a outra atividade que não a militar propriamente dita, surgiu a pergunta inevitável: “Nivaldo, você continua ou você volta?” Com o coração apertado, dividido entre a carreira interrompida na Aeronáutica e a paixão crescente pelos helicópteros, o coronel pediu transferência para a reserva e ficou na Helibras.



O Esquilo embarcado: conquistando o respeito da Marinha do Brasil



Capítulo 4

A MARINHA E O BRASIL QUEREM O “ESQUILO VOADOR”

“A montagem de helicópteros começa já em 1979”, garantia ao jornal Folha de S.Paulo, em julho de 1977, o coronel Jean Pierre Gonnet, adido militar no Brasil da *Armée de L’air* (a Força Aérea Francesa), uma declaração ratificada pelo representante credenciado da Aérospatiale, Robert Roux. A notícia vinha ao encontro dos interesses das Forças Armadas de prestigiar empresas com disposição para propiciar a transferência gradativa de tecnologia em seus setores de produção.

O plano original proposto pelo parque aeroespacial francês à nova empresa que emergia, ainda timidamente, no Brasil previa a montagem de 230 helicópteros do tipo AS315B Lama e duas centenas do AS350B *Ecureuil*. Pelo plano, a montagem se estenderia ao longo de dez anos. Contudo, o Lama (rebatizado no Brasil como Gavião) era um helicóptero tipo “bolhinha”, de concepção rude, com aspecto de máquina antiga e cauda treliçada. “Barulhento pra caramba”, como se referiu a ele um piloto. Como tal, a aeronave não conseguiu, nem de longe, conquistar os corações dos brasileiros. Quando a Aérospatiale apresentou o Lama, que pensavam montar no Brasil, houve uma decisão consensual entre os militares de que não faria sentido criar uma nova indústria a partir de um produto que estaria já ultrapassado, desenvolvido para carregar peso em grandes altitudes.

A despeito da rejeição coletiva, o Lama era uma máquina de características extraordinárias, mas que não preenchiam as expectativas nacionais. Tinha excelente desempenho quando em operação em cenários de grande altitude

e alta temperatura, onde outras máquinas costumavam se sair muito mal. Podia transportar quatro passageiros além do piloto e acumulava a conquista de inúmeros troféus mundiais de altitude na sua categoria. Nenhum outro helicóptero voou mais alto do que o Lama até hoje. Rapidamente o Gavião seria encomendado pela Força Aérea Boliviana, acostumada a operar seus meios aéreos em grandes altitudes, como a capital La Paz, cujo principal aeroporto encontra-se a 4.084 metros (13.400 pés) acima do nível do mar. Assim, dos sete exemplares que foram montados, seis foram exportados para a Bolívia e um seguiu para o Chile. No Brasil, não restou nenhum.

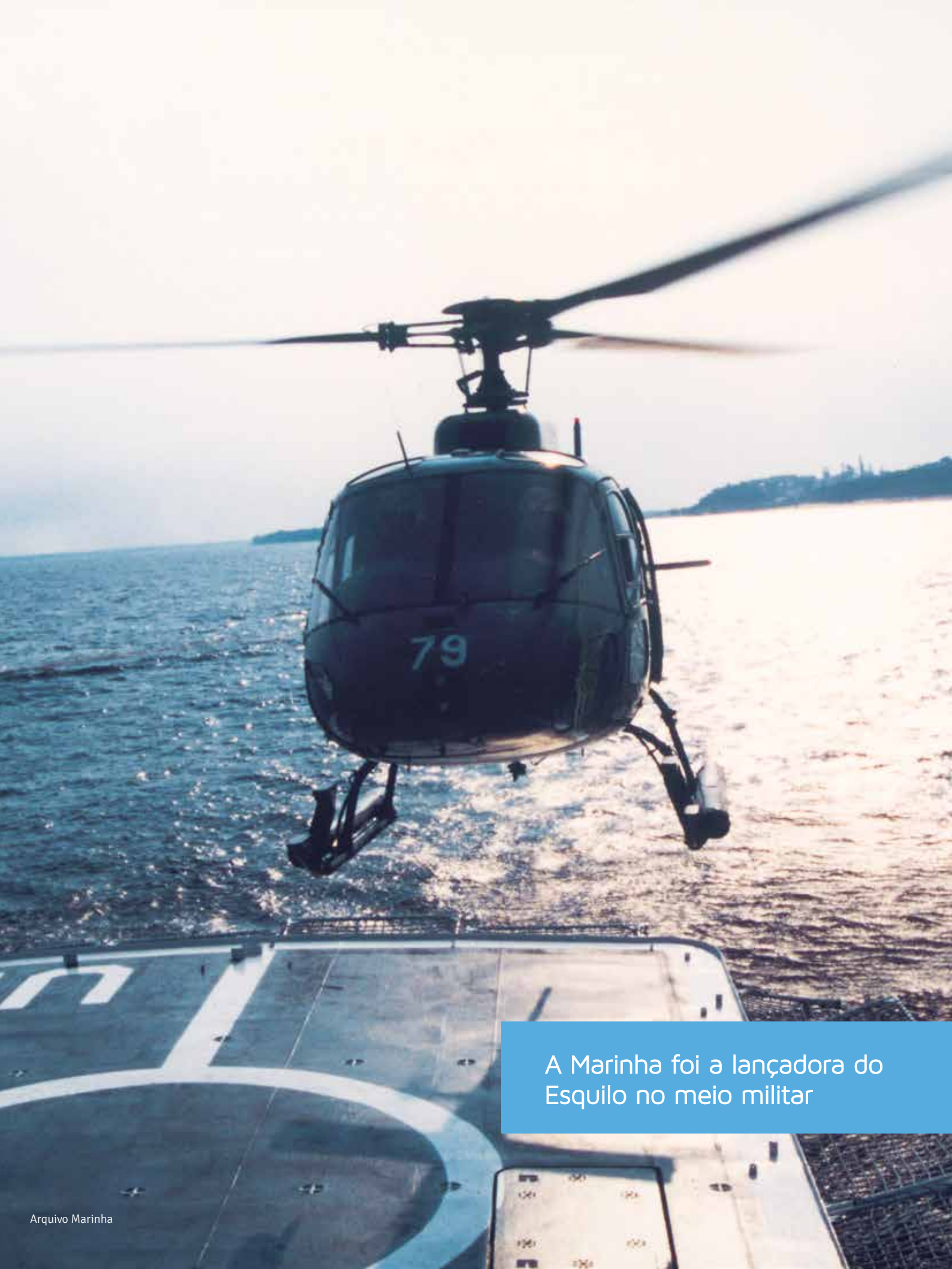
O outro modelo pinçado para configurar o segundo polo aeronáutico do país era o helicóptero monoturbina AS350B *Ecureuil* que, como já sabemos, adotaria o nome de Esquilo no Brasil. Este, sim, uma verdadeira pérola da indústria francesa, capaz de despertar o interesse dos *experts* nas Forças Armadas. Especialmente da Aviação Naval, cujos meios alados, como também já foi dito, restringiam-se então exclusivamente a aeronaves de asas rotativas. O Esquilo foi rapidamente reconhecido, como é até hoje, como uma máquina com capacidade para absorver constantes modernizações do grupo motopropulsor, aviônicos e sistemas, o que faz dele um equipamento de alta tecnologia agregada, seguro e confortável.

O grande mentor da Marinha em relação ao equipamento – garantem seus contemporâneos – foi o almirante José Maria do Amaral Oliveira, que era o diretor de aeronáutica da Força na época, antes de ascender ao Comando de Operações Navais. “Foi ele quem teve a visão de a Marinha se fazer pioneira juntamente com a Helibras”, reforça Mauro Henrique Ayres, que na época integrou, como capitão-tenente, o 1º Esquadrão de Helicópteros de Emprego Geral da Aviação Naval.

A Marinha do Brasil garantiu para a instituição o título de primeiro cliente da Helibras, firmando-se como lançadora do equipamento no meio militar em fevereiro de 1979, durante o último mês de comando do almirante de esquadra Geraldo Azevedo Henning no então Ministério da



O Esquilo armado: alta tecnologia agregada



A Marinha foi a lançadora do
Esquilo no meio militar



O Esquilo da Marinha equipado com sistema de armamentos

Marinha. Foi quando foi assinado o contrato para a aquisição de seis helicópteros Esquilo HB350, como o modelo passou a ser identificado no Brasil.

Alguns helicópteros franceses, que tiveram origem na antiga Sud Aviation, recebiam a identificação técnica precedida das letras “SA”. Após o surgimento da Aérospatiale, os novos projetos adotaram a sigla “AS”, quando as aeronaves eram fabricadas na França, ou “HB” se a montagem final fosse feita na unidade de Itajubá. Após o surgimento da Eurocopter, os novos helicópteros passaram a ter a denominação “EC”.

Paralelamente, surgiu o Centro de Treinamento da Helibras (CT), buscando qualificar a equipe que iria operar a primeira aeronave depois de entregue. Já no primeiro ano de funcionamento do Centro de Treinamento, foram treinados e capacitados 42 profissionais.

Até que estivessem disponíveis as primeiras instalações industriais projetadas para ocupar uma parte da área de 210 mil m² inauguradas em 1980 no Distrito Industrial de Itajubá, a Helibras aceitou de bom grado o espaço cedido pelo Ministério da Aeronáutica, passando a ocupar

“ Eu acho que a grande diferença da Helibras é o foco no cliente. Nesses 35 anos, nós sempre tivemos uma solução para o cliente. Não dizíamos, simplesmente: “Ah, não dá pra fazer”. Por isso, a empresa está no rumo certo, e tem um futuro maravilhoso pela frente. A aviação precisa dela, o Brasil precisa da Helibras. ”

Mauro Henrique Ayres

Gerente de vendas da área governamental;
está na Helibras desde 1982

uma parte do hangar X-10, do CTA, em São José dos Campos, distante 150 quilômetros dali. O cantinho tomado emprestado da Aeronáutica era, no mínimo, emblemático. Exatamente naquele hangar havia sido gerado o primeiro protótipo do avião Bandeirante, que motivaria a criação da Embraer.

O reconhecimento veio rapidamente. Face à relevância do programa dos helicópteros, que prometia avançar celeremente nos anos seguintes, a Helibras foi declarada pela Presidência da República, em 1979, como “empresa de relevante interesse nacional”.

Os primeiros helicópteros navais de 2,2 toneladas de peso e emprego geral surgiam equipados com uma turbina Turbomeca Arriel I de 650 shp, que garantiam sustentar a velocidade máxima de 272 km/h para um alcance de 700 quilômetros. A planilha inicial de produção previa a montagem de duas unidades do Esquilo por mês, mas os números foram prontamente ampliados em função do contrato firmado com a Força naval. A entrega foi iniciada com a apresentação ao ministro da Aeronáutica, Araripe Macedo, em Brasília, do exemplar matriculado N-7050, que por muito

pouco não foi perdido em um acidente ocorrido nas vésperas do evento.

O N-7050 fora enviado ao Brasil semi desmontado no interior de grandes caixas, a bordo de um Boeing 747 da Air France, que pousou no Aeroporto de Viracopos, em Campinas. “No dia 20 de outubro de 1977, nós fizemos um voo de demonstração em São José dos Campos, com um piloto chamado Afonso, que era muito experiente”, conta o coronel Nivaldo. “Acontece que, já no final do voo, o Afonso veio muito baixo e, por infelicidade, acabou batendo a cauda do Esquilo que, para sorte de todos, ainda conseguiu pousar.” A partir daí seria uma correria só. “Isso foi no dia 20, às 10 horas da manhã, e no dia 22 a gente tinha de estar em Brasília para demonstrar a aeronave para o ministro. Então eu peguei o telefone, liguei para a Aérospatiale, na França, e naquele mesmo dia eles mandaram para Paris uma turbina, o rotor de cauda e a transmissão traseira. No dia 21 pela manhã fui até Viracopos, retirei a turbina, os componentes, trouxe tudo para São José, e no mesmo dia ele voou para Brasília. No dia 22, nós fizemos a apresentação.”

Capítulo 5

INICIAM-SE AS CONTRATAÇÕES NO EMBLEMÁTICO HANGAR X-10

N o litoral Norte de São Paulo, o então capitão-tenente Mauro Henrique Ayres seguia abastecendo rotineiramente por via aérea as obras para a construção do estande de calibração de tiro dos navios que a Marinha estava montando na Ilha dos Alcatrazes, a 45 quilômetros de São Sebastião. Vez ou outra, o capitão recebia notícias de que a Diretoria de Aeronáutica da Força receberia o primeiro helicóptero Esquilo de um novo fabricante que se instalava no Brasil. “Eu ficava pensando: mas esquilo não voa, botaram o nome de Esquilo no helicóptero... Mas, enfim, era assunto da diretoria técnica, almirantes, coisa e tal, e eu era só um tenente”, rememora Ayres.

Num dia de novembro de 1979, enquanto cumpria mais uma missão no litoral paulista, o militar foi chamado do Rio e informado de que precisavam de um oficial para representar o Esquadrão HU-1 na cerimônia para a entrega do primeiro Esquilo para a Aviação da Marinha, na Escola Naval. Desconcertado com a notícia, ainda tentou argumentar: “Como vou receber o helicóptero, se não sei nada sobre isso?” Mas, no dia e na hora marcados, o capitão-tenente estava a postos na Escola Naval, pronto para participar da cerimônia. “Estava sendo comprado um helicóptero chamado Esquilo N-7050, o primeiro que a Helibras estava entregando para a Marinha. Na verdade, esse helicóptero chegou numa condição de ‘fase um’, ou seja, já tinha voado na França, veio desmontado, fizeram alguma coisa por aqui e ele foi entregue para a Marinha”,





Os primeiros helicópteros Lama,
ainda no hangar X-10 do CTA

NÃO FUME



1979: Helibras entrega primeiro helicóptero Esquilo para a Marinha

detalha Ayres. “Quem fez o recebimento foi o então capitão de fragata Pedro Lynch, na presença do ministro da Marinha, uma grande quantidade de autoridades e eu – que, como se costuma dizer na Marinha, era o ‘mais moderno’ por lá.” O Esquilo foi entregue para o Grupo de Avaliação e Controle da Diretoria de Aeronáutica, cujo chefe era o comandante Lynch, que ficaria com o N-7050 durante um ano inteiro para a realização dos testes de avaliação.

Em meados do mês de janeiro de 1980, o tenente Ayres recebeu diretrizes de nova missão: “Olha, você vai sair daí, um cara vai te substituir na missão e você vai pegar um ônibus para São José dos Campos, porque vai fazer um curso de um novo modelo de helicóptero lá”. “Mas o que é isso? – eu falei – Eu estou aqui em São Sebastião, sozinho com o meu helicóptero e o meu mecânico, em pleno verão, Ilhabela... mulher pra chuchu, e vou largar tudo isso pra fazer curso? Ah, não vou não”. Mas o interlocutor era o imediato do Esquadrão e foi implacável: “Ordem é ordem. Você tem que ir porque você foi escolhido pelo teu comandante. Vai no DDD ligar pra ele.” É claro que o tenente Ayres foi para São José. A contragosto, mas foi. E foi também aí que teve início a aproximação

do tenente com o “esquilo voador”, com o CTA, a Aérospatiale, a Helibras.

“Fui fazer o *ground school* do Esquilo no CTA, no hangar X-10. Eu só conhecia o CTA da viagem de estudos do Curso de Aviação, quando fomos levados para visitar o INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais), a Embraer... Eu só conhecia isso, mais nada. Não tinha nenhum contato com a Força Aérea, nem com ninguém, e menos ainda com o instrutor francês”, desabafa o militar. “Aí eu fui aprender que esquilo voava. Uma das coisas que me marcou muito, e que está no manual até hoje, foi uma ilustração do helicóptero em que são enaltecidas as partes construídas em fibra de carbono. Pensei: fibra de carbono é plástico, o helicóptero é de plástico, e helicóptero de plástico não presta... Então, tivemos de conviver com esse preconceito. Mas fomos aprendendo. Na época o Esquilo tinha mais potência do que o helicóptero em que voávamos, e aquilo era status. E começamos a voar o Esquilo.”

Ayres recorda que foram muitos anos das mais variadas missões, embarcado nos navios da Marinha ou voando por terra: missões de “Pedro” a bordo do Minas, recolhimento de torpedos na água, transporte de carga externa,

um “raide aéreo” de São Pedro d’Aldeia a Salvador sem parar para reabastecer, etc. Até que o militar recebeu o desafio de participar do desenvolvimento de engenharia para armar o Esquilo com foguetes e metralhadoras. Quis o destino que novamente o tenente Ayres, agora mais experiente e dominando o “animalzinho voador”, se reaproximasse do CTA e da Helibras. Foram dois meses de intensas atividades em Itajubá e em São José, integrando o grupo de engenheiros e técnicos encarregados de dar conta daquela ideia pioneira que foi a instalação do novo sistema de armamento axial de foguetes SBAT-70 e metralhadoras 7.62 mm no Esquilo. “Com isso o Esquadrão HU-1 acabou se tornando o grande ‘garoto propaganda’ da Helibras”, diz Ayres. “A ponto de a gente fazer um convênio para realizar voos de demonstração no Brasil e na América Latina.” Em setembro de 1982, por exemplo, logo após

o término da Guerra das Malvinas, o N-7053 da Marinha comandado pelo capitão-tenente Ayres decolou para fazer demonstrações de voo na Argentina, Paraguai e Uruguai. Foi um sucesso, e a Helibras ganhou o mercado do Cone Sul.

O técnico em eletrônica Antonio Luiz Barbosa, o “Barbosinha”, seguia a rotina de trabalho na linha de montagem da Embraer quando tomou conhecimento de que a Helibras estava em busca de bons profissionais disponíveis no mercado. Isso era quase uma utopia, ainda mais naqueles tempos. Mas, passados poucos meses, o diretor André Schwob ficou sabendo por fontes fidedignas da “AFA” (Associação dos Fofoqueiros da Aviação), que havia um profissional técnico em eletrônica “entendido em piloto automático” interessado em se transferir para a Helibras. E disseram para o diretor: “Pode contratar o Barbosa. Leva ele para a Helibras que você não



Esquilos da Marinha: demonstrações de voo no Cone Sul

vai ter problemas”. “Depois disso acertamos a conversa, e pedi demissão para ingressar na Helibras. Foi em 1979, no tempo do X-10”, conta o técnico.

O espírito que Barbosa encontrou no grupo do X-10 era de puro pioneirismo. “Na realidade, lá só havia a documentação, porque os três helicópteros mono turbinas que chegaram ao Brasil já tinham sido entregues para a Marinha. Então passei a conhecer o helicóptero através

de documentos técnicos, junto com o meu instrutor Maurici Mendonça, que foi o primeiro a fazer curso na França”, ele lembra. “Na Embraer eu não tive a mesma oportunidade de sentir o prazer de fazer parte de uma turma pioneira, porque cheguei lá depois de muita gente. Na Helibras era diferente, era uma empresa que estava nascendo, e eu decidi apostar tudo nela. O coronel Nivaldo era o mais velho do grupo, ele deveria ter no máximo uns 40 anos na época. Eu



VOANDO NA SELVA AMAZÔNICA

Vários helicópteros da empresa de táxi aéreo Helijet tinham sido contratados para dar suporte aos trabalhos que a Petrobras realizava desde as vizinhanças de Macaé até Manaus, no interior da Amazônia, onde a estatal fazia pesquisas de sísmica para identificar potencialidades de presença do óleo negro e de minérios na região. No estágio inicial da atividade, geólogos faziam a análise das características do solo; demarcavam as áreas potencialmente propícias para o aprofundamento das pesquisas e entregavam as informações para o pessoal da sísmica provocar as explosões.

tinha 29 anos, e o André Schwob era ainda mais novo do que eu. Tudo garotada, e assumimos a responsabilidade de tocar uma empresa.”

A história do primeiro cliente civil, segundo o testemunho de Antonio Barbosa, foi a marca indelével dos primeiros tempos da Helibras. “Nós estávamos no hangar, por volta de dezembro para janeiro de 1980, quando um senhor trajando tênis ‘Bamba’, calça jeans e camiseta Hering chegou perto do hangar e, curioso, começou a

rodear o helicóptero. Ele chegou, deu uma olhada em volta da aeronave, e continuou a olhar. Na época era normal aparecer esse tipo de gente por lá, com vontade de conhecer de perto um helicóptero. Aí, ele perguntou: ‘Como a gente faz pra comprar um helicóptero?’ Mais para ‘zoar’ com o pessoal de vendas, do que propriamente para responder, nós dissemos, apontando para a porta do departamento comercial: ‘Ah, entra ali e conversa naquela sala cheia de gente’.

O engajamento do equipamento Esquilo HB350B nesse processo coincidiu com a introdução dos novos laboratórios de sísmica encomendados pela Petrobras, que não haviam crescido apenas em qualidade, mas também em peso, chegando a alcançar agora cerca de 600 quilos cada um. Preocupada com a segurança do equipamento de muitas dezenas de milhares de dólares, que voava sobre a floresta amazônica pendurado pelos cabos do helicóptero, a Petrobras encomendou a introdução de uma aeronave que fosse capaz de atender satisfatoriamente a ampla gama de suas necessidades operacionais. Desmontar o equipamento inteiro para transportá-lo a um novo local representaria desperdício de tempo e de recursos incalculáveis para o cliente. Foi quando a Helijet voltou-se para o Esquilo, e não o abandonou mais. O laboratório inteiro passou a ser deslocado em intervalos de dois dias, acondicionado e protegido no interior de um container, efetuando-se uma nova leitura a cada nove quilômetros de distância de um ponto ao outro. A partir daí, vários novos contratos foram assinados e renovados com a utilização do equipamento.

A Petrobras entendeu, então, que o apoio de um único helicóptero para cada equipe de trabalho talvez já não bastasse, visto que todo o serviço estava na dependência do deslocamento do laboratório. Caso a aeronave deixasse de voar por algum motivo, mais de 100 homens estariam condenados a permanecer imobilizados na selva até a solução do problema. Por isso, a empresa pediu à Helijet que disponibilizasse uma segunda aeronave Esquilo para cada uma de suas equipes. Na esteira dessa atividade, a Helibras

foi mais longe, providenciando a montagem de uma oficina de capacitação técnica na região, que passaria a dar apoio aos seus helicópteros, garantindo a manutenção necessária para honrar os compromissos de pós-venda. Paralelamente, o segundo contratante da Helijet, a CBG (ELF), diante da constatação do sucesso alcançado pelo equipamento, pediu um Esquilo para ela também, em substituição ao equipamento norte-americano que era utilizado até então. Foi o quinto Esquilo da empresa de táxi aéreo.

Com a encomenda de mais uma unidade por outra divisão da estatal, o HB350B passou a dar apoio aos serviços de perfuração na selva, movimentando de uma só vez três tambores de óleo diesel pesando 200 quilos cada um, desconsiderado o peso da própria rede. Foi o sexto Esquilo da Helijet.

A terceira etapa da prospecção do óleo em terra firme é exatamente aquela que cobra dos operadores uma grande quantidade de materiais e sondas que devem ser movimentadas pelo ar. Aí, mais do que nunca, o emprego do helicóptero faz-se fundamental. Os Esquilo HB350B da Helijet seguiam abastecendo as clareiras abertas em plena selva, pulando de uma para outra em voos de cinco minutos. “A relação peso/potência do Esquilo é muito bem adequada às nossas condições e necessidades”, diz o comandante Roberto Lessa Bastos, diretor da Helijet. “Com outros equipamentos, em determinadas horas do dia tínhamos de limitar a carga, o combustível ou a distância, o que não acontece com o Esquilo, que trabalha com folga de potência a qualquer hora”, ele admite. Não era sem motivo justificado que, àquela altura, a Helijet já tivesse adquirido dez deles.

“ A Helibras está hoje com mais de 50% do mercado brasileiro de helicópteros a turbina. Não por milagre, mas por capacidade técnica do produto. Há 35 anos ela já tinha um senhor helicóptero, o Esquilo. Esse foi o produto escolhido há 35 anos, e ainda hoje ele continua a ser o melhor. ”

Nivaldo Alves da Silva

Coronel reformado da FAB; foi o primeiro superintendente da Helibras, de 1978 a 1988

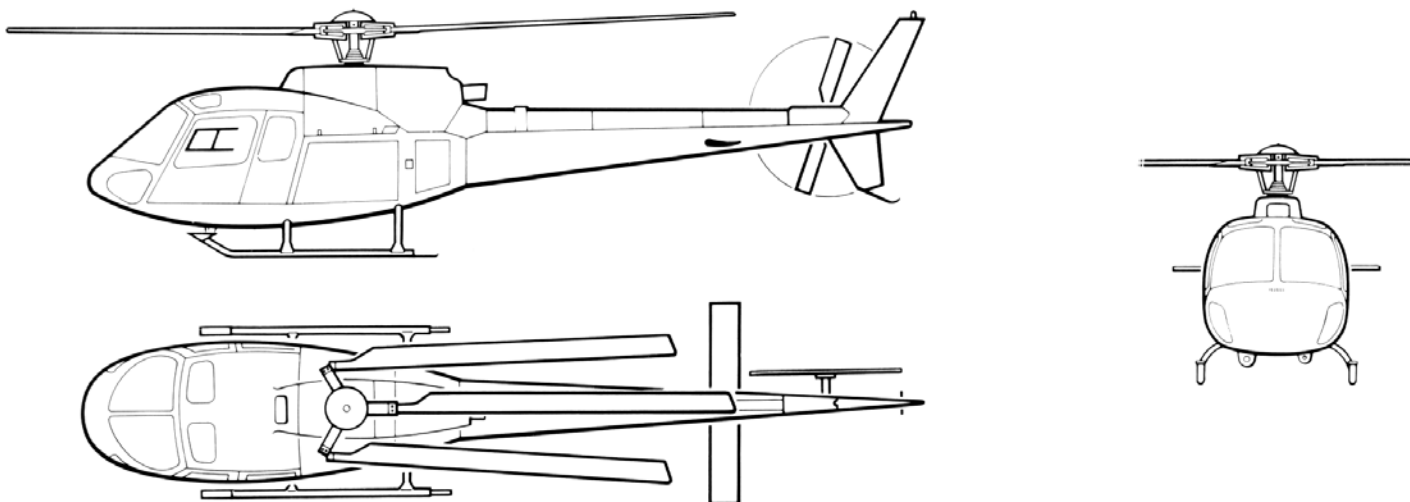
Na verdade só havia duas pessoas na sala, porque naquele tempo apenas duas pessoas trabalhavam no departamento comercial. Ele, então, ficou pouco tempo lá dentro, e depois saiu. Assim que ele se afastou da porta do hangar, a ‘equipe’ de vendas irrompeu, aos pulos: o cara tinha acabado de dar o sinal para comprar um Esquilo! Eu não lembro o nome dele, mas sei que era dono da Carbonífera Metropolitana, em Treviso, Santa Catarina. Sem nenhum alarde, ele havia se tornado o proprietário do PT-HLA, o primeiro Esquilo de um operador civil no Brasil. Longe dali, distante de onde a gente estava, ele embarcou num Learjet, e decolou. Fizeram até uma cópia xerox do cheque dele, para ser sorteada numa rifa...”

Dez anos depois desse episódio, Barbosa deixou a Helibras para montar a sua própria empresa, onde fabrica conversores de tensão de 28 para 14 volts, placas de circuito impresso para o ex-patrão e outros tantos clientes da indústria aeronáutica. Para as Forças Armadas, ele fornece caixas de controle de armamento para tiro de metralhadora e também lançadores de foguetes.

Como Barbosa, o mineiro de Nepomuceno, José Soares Ferreira, também foi buscar na

Helibras o começo de uma nova vida. Depois de ter sido aprovado no rigoroso processo de seleção na Academia Militar de Agulhas Negras, Soares tomou a difícil decisão de trancar matrícula na escola militar para prestar o vestibular concorridíssimo do Instituto Tecnológico de Aeronáutica. E, mais uma vez, foi aprovado. “Foi no finalzinho do curso do ITA que alguém me falou de uma empresa de helicópteros que estava sendo montada em Itajubá. Eu já tinha convite para trabalhar na Embraer, mas gostaria de voltar para Minas e começar a vida numa empresa menor. Aí me deram o nome do coronel Nivaldo no hangar X-10, no CTA”, recorda Soares. “O André Schwob era o diretor técnico. Tenho muito orgulho de ter trabalhado com o André. Foi ele quem direcionou a minha vida em termos de Helibras. Ele me recebeu para uma entrevista junto com o Jean Raquin, que era o diretor de produção. Naquele mesmo dia o Eduardo Mauad estava sendo entrevistado também.”

Para Soares, não foi difícil escolher Itajubá. A empresa estava se estabelecendo em Minas, e estava só começando, como ele queria. Melhor, impossível. Dificuldade de adaptação? Nenhuma. A namorada de Nepomuceno, ele trocou para



Perfil do Esquilo: documentos técnicos no X-10

casar-se com uma garota de Itajubá. Mas, em 2005, passados mais de 20 anos desde aquele dia, Soares vivenciaria uma outra troca. A Helibras experimentava agora uma crise, talvez a mais aguda de todas, e o presidente Jean Noël Hardy, a quem Soares era diretamente ligado, aconselhou: “Soares, a Helibras está numa situação delicada, a gente está tendo de demitir e eu acho que, com seu potencial e com a sua carreira aqui dentro, seria interessante você ir passar dois anos na Eurocopter. Depois, quando a empresa estiver mais consolidada, você volta para cá”.

A mudança não foi fácil. Os filhos já eram quase adultos, ia ser preciso interromper a faculdade no Brasil para recomeçar tudo na França, novos calendários de estudos, novas amizades, um novo idioma. Mas, em nome da boa e tradicional família mineira, acabaram por ceder ao desejo dos pais. O que não contavam, até então, é que os dois anos previstos acabassem se transformando

em oito. E que, mesmo depois disso, Soares continuasse por lá. “Depois de seis anos na Gerência de Controle, percorrendo os 120 centros de serviços autorizados da Eurocopter espalhados pelo mundo (revisão, manutenção de aeronaves, suporte logístico, treinamento de clientes, pilotos e mecânicos e a parte de assistência e suporte técnicos), cobrando e impondo as regras e normas ditadas pela matriz para evitar desvios eventuais na qualidade dos serviços prestados, fui transferido para a área de *business*, envolvendo a parte de ofertas de serviços, de aeronaves. Aí incorporei também as funções de contratos de venda de aeronaves, distribuidores, condições gerais de venda”, ele explica. Na sua opinião de executivo experiente, Soares está convencido de que hoje o Brasil, através da vitrine da Helibras, é visto como prioridade para os interesses da Eurocopter. “Eles sabem que o Brasil, assim como a China, representa o futuro”, conclui.

Os primeiros espaços produtivos da Helibras no Sul mineiro foram inaugurados dia 26 de março de 1980





Capítulo 6

ENFIM ITAJUBÁ RECEBE A FAMÍLIA HELIBRAS

O destino já estava traçado desde quando os dirigentes europeus da Aérospatiale definiram o continente sul-americano como meta prioritária de marketing e, na América do Sul, o Brasil como o novo polo industrial da empresa. O terreno escolhido para receber a fábrica da Helibras em Itajubá tinha sido cedido pelo governador Aureliano Chaves na região que ele chamaria de Distrito Industrial, mas que muita gente conhecia apenas como “campo de aviação”. “Próximo à sede atual da empresa, na Rua Santos Dumont, havia antigamente uma pista de pouso para aviões de pequeno porte do aeroclube local, que foi inaugurada em 1931”, revela Antonio Luiz Barbosa, que participou da instalação da empresa em Itajubá desde o primeiro momento, quando as aeronaves de asa fixa deram lugar a outras mais



O vice-presidente Aureliano Chaves inaugura em 1980 a fábrica da Helibras em Itajubá

modernas, de asas rotativas, naquele ambiente.

A inauguração dos primeiros espaços produtivos da Helibras no sul mineiro ocorreu no dia 26 de março de 1980. Só que, desta vez, estavam presentes altas autoridades do governo, além do irmão do presidente da França François Mitterrand, general Jacques Mitterrand, que então presidia a Aérospatiale. E, novamente, a Marinha do Brasil tomou a dianteira na história da empresa, chamando para si a responsabilidade de garantir o transporte das autoridades e convidados especiais e montando uma verdadeira “ponte aérea” com seus seis helicópteros Esquilo entre as cidades de São José dos Campos e Itajubá.

A área reservada para futuras expansões não deixava margem para dúvidas no que dizia respeito a ambições: 200 mil metros quadrados, o equivalente a 28 campos oficiais de futebol. De 36 funcionários que trabalhavam no espaço cedido pelo CTA no Vale do Paraíba, apenas dois preferiram não subir a serra da Mantiqueira

rumo a Itajubá. Todos os demais adotariam a nova casa, e o “mineirês” como sotaque, com os corações escancarados, prontos para encarar os desafios que estariam por vir. Talvez por intuição, acreditavam no sucesso do empreendimento, que com o passar dos anos transformaria a cidade mineira no único centro produtivo de helicópteros em toda a América Latina pela história afora.

O projeto industrial contemplava a nacionalização gradativa do Esquilo HB350 de 2,2 toneladas, a partir da fixação da empresa, familiarização e treinamento de pessoal, que era a fase I, até as fases IV-C, compreendendo a fabricação do trem de pouso, caixa de transmissão traseira, principal e outras. O projeto aprovado pelo CDI autorizava a empresa a beneficiar-se da isenção de impostos.

Confirmando o fenômeno alcançado mundialmente, também no Brasil o Esquilo se transformaria rapidamente no carro-chefe da Helibras em sua categoria e peso. Decorridos

apenas quatro anos desde o voo inaugural do *Ecureuil* realizado em Marignane, o modelo incorporava desde o projeto original soluções de tecnologia esmerada, como o emprego de partes forjadas em fibra de carbono prensado, pás de rotores construídas em fibra de alta resistência, cabeça do rotor tipo “Starflex”, capaz de absorver com grande eficiência os efeitos da trepidação em voo.

O resultado foi um enorme sucesso de vendas, não só na área militar e para as forças paramilitares, mas sobretudo no mercado civil, como uma excelente, confortável e confiável máquina executiva configurada para transportar até seis pessoas. No último trimestre do ano, a empresa já tinha entregado a seus clientes 19 helicópteros modelo Esquilo montados em Minas Gerais.

Quando a montagem do Esquilo número 50 foi completada, o rótulo inicial de produto *Made in France* começou a pertencer a um passado recente. Utilizando partes, peças e mão de obra nacionais, passaram a integrar a atividade *Made in Brazil* o ferramental, as fiações elétricas, rádio, acabamento da cabine, montagem final, revisão e reparação dos conjuntos mecânicos, testes em voo e no solo. Não fosse assim, os custos com a importação teriam elevado em 53% o preço final do produto entregue ao cliente. Agora, ao contrário, a Helibras transformara-se em empresa exportadora.

Ao mesmo tempo, os primeiros AS332 configurados para a operação de missões



Arquivo Helibras

Projeto industrial contemplava a nacionalização gradativa do Esquilo

offshore de traslado de pessoal e cargas para as plataformas marítimas de exploração de petróleo fixadas no litoral do Amapá foram entregues em maio de 1981 à operadora Cruzeiro Táxi Aéreo.

A mineira de Itajubá Lia Eva Maciel ainda trabalhava para a Standard Electric quando começou a correr a notícia de que iriam construir uma fábrica de helicópteros por lá. Um dia, a cidade recebeu uma visita ilustre trazida a bordo de um helicóptero *Gazelle*, e eles escolheram para pousar a aeronave um gramado que havia na frente da fábrica da empresa norte-americana. “Só que quando o helicóptero pousou, bem defronte onde eu trabalhava, o deslocamento do ar provocado pelas pás do rotor simplesmente

“Pessoalmente, para mim, a Helibras foi a realização de um sonho. Aqui eu tive muitas oportunidades interessantes, vivi muita coisa. E agora eu quero vivenciar o helicóptero brasileiro. Uma das atribuições da área de inovação é justamente viabilizar esse projeto. Acho que essa será a grande realização da Helibras.”

Vitor Afonso Coutinho

Diretor de Inovação; está na Helibras desde 1981



A fábrica em Itajubá transformaria a cidade mineira no único centro produtivo de helicópteros da América Latina

estilhaçou todos os vidros das janelas do prédio. Todos nós saímos para ver, encantados. Nunca tínhamos visto antes um helicóptero assim tão de perto”, recorda Lia. Numa outra ocasião, bem antes ainda de terem início as obras da Helibras, ela e duas amigas estavam sentadas no lado de fora da empresa quando viram uma placa da CDI-MG, a Companhia de Distritos Industriais mineira, sócia da Helibras, dando conta que ali iria ser construída a tão falada fábrica de helicópteros.

Até então Lia não poderia imaginar que um dia iria trabalhar por tantos anos na Helibras. “Tratei logo de mandar o meu currículo para eles. Eu e vários amigos, profissionais competentes que já tinham certa experiência, e que foram imediatamente contratados. Quando eu comecei a trabalhar como assistente na área de importação e exportação, a Helibras já estava estabelecida. O Eduardo Mauad e eu entramos no mesmo dia, em 10 de maio de 1982. Meu registro é 176 e o dele 177. Como eu gostava muito do idioma francês, comecei logo a estudar

e acabei indo trabalhar na Diretoria Financeira, com o Patrick de La Revelière”, ela recorda. Após a grande virada ao longo da privatização, Lia passou a trabalhar como secretária de Eduardo Mauad na diretoria de Apoio ao Cliente. “Eu e o Mauad trabalhamos juntos durante 15 anos.”

Muito dedicada e cuidadosa no trato com tudo e com todos, mesmo com os pés inchados pela gestação de trigêmeos ela seguia trabalhando sem faltar. “O coronel Nivaldo me dizia: ‘Minha filha, vai pra casa, vai embora’, mas eu não ia”, conta. A criançada praticamente nasceu nos escritórios da Helibras, entre uma ligação de telefone e outra.

“Quando o Mauad viajou para a França, me convidaram para trabalhar em São Paulo. Como o novo diretor de Apoio ao Cliente já me conhecia bem, me levou para lá e eu só voltava para casa nos finais de semana para ver as crianças. A ida para São Paulo representou um *up* na minha vida profissional, me permitindo conhecer um outro mundo. São Paulo abriu meus horizontes pessoais e profissionais. Eu, que sempre gostei de

conversar e manter um relacionamento amigo com os clientes proprietários das aeronaves, passei a conviver com as esposas deles também. Conheci todos os pilotos do Campo de Marte, criamos uma grande amizade de verdade,” recorda Lia, com saudade. “Depois, quando o escritório do Rio foi montado, eu passei um ano inteiro lá, até que o Mauad, que já havia retornado da França, me chamou de volta. Nem perguntou se eu queria. Me chamou de volta e pronto.”

E foi bom esse retorno, porque logo ela assumiu a área de Relações Públicas em Itajubá: “Eu trabalhava como secretária e estendi as minhas funções, porque o Mauad, como vice-presidente, sabia que eu gostava de receber gente, acompanhar visitas. Ele respeitou isso. A parte institucional eu fazia sozinha, e acompanhava o Mauad nas demais visitas”.

A chegada do presidente Eduardo Marson Ferreira na Helibras não representou novidade para ela, que já o conhecia da aviação, desde quando ele trabalhou na BHS, no Campo de Marte. Quando Marson veio para a Helibras, Lia cobria as férias da secretária dele em São Paulo. Assim, o novo presidente começou a conhecer também esse outro lado da secretária, do seu desejo de fazer alguma coisa pelos outros. “Porque, estando na empresa há 30 anos, você acaba se sentindo meio dona, opinando nas coisas. Era eu quem sempre promovia as festas. Acho que o Eduardo entendeu que eu era a pessoa para quem ele poderia dar essa oportunidade”, ela conta. “Quando ele me fez o convite para montar uma Fundação ou Instituto, saí em busca de uma consultoria especializada no setor. Eu ia para São Paulo pelo menos uma vez por mês e montamos um comitê de investimento social. Todos nós tivemos essa formação, eu não fui sozinha. A Elaine Watoniki, gerente de Comunicação, por exemplo, também teve a mesma formação. Hoje, na área de investimento social, temos o comitê que as outras áreas da empresa apoiam. Em dezembro de 2010, eu assumi o Instituto Helibras.”

Como Lia Maciel, o catarinense de Blumenau Arlindo Carlos Soares também deixou a Standard Electric seduzido pelos encantos que a indústria aeronáutica traz em si, e em 1980 foi trabalhar no Departamento de Engenharia e Desenvolvimento da Helibras. “As perspectivas

de trabalho eram muito boas, a empresa era nova, a motivação era grande, e estava tudo ainda por fazer. Tudo muito bom, não fosse o cenário negativo que se instalou logo no início, com gente dizendo que a empresa não iria mais se estabelecer em Itajubá, que iria embora, coisas assim, e isso tudo serviu para criar um grande tumulto. Muitos preferiram sair nessa época, mas depois voltaram e estão até hoje aqui. De minha parte, sempre acreditei que fosse apenas uma onda, pois já conhecia a Embraer e sabia que a indústria aeronáutica vivia de picos”, ele assegura. “Toda vez que a Helibras estava em uma situação desconfortável surgiam novos contratos militares e de manutenção de aeronaves. Mas, acho que a administração sempre foi bem feita. Não me lembro de a



A marca Helibras diante da nova casa: pronta para encarar os desafios

Helibras ter atrasado o salário dos funcionários alguma vez durante os 30 anos em que trabalho aqui”, relembra.

O supervisor de Suporte Técnico Valter Luiz Pellegrino está na Helibras há 27 anos. Apaixonado pela manutenção e pelos helicópteros, ele trabalhava em São Paulo, quando “ainda eram poucos os Esquilo que se via voando por aí”, recorda. “Um dia, fui até Itajubá, me hospedei num hotel próximo da rodoviária e fui fazer a entrevista de admissão com o Barbosa, que não trabalha mais na empresa, lá perto da linha de montagem da Helibras. Quanto comecei, a manutenção, que hoje é feita com 600 horas, era de apenas 300 horas, pois ainda era um produto novo e a máquina ainda não era tão conhecida, incluindo a manutenção. Era tudo dentro do hangar, a revisão mecânica, a sala onde ficava o chefe da linha de montagem, tudo separado por divisórias num único corredor. A revisão mecânica ficava na frente, quase na entrada do hangar, mas o número de aeronaves que vinham fazer manutenção na época ainda era

pequeno, somente umas duas por mês”, revela.

O começo do mineiro de Belo Horizonte Vitor Afonso Coutinho, já foi diferente: “Vim para Itajubá para estagiar em um projeto que consistia na montagem de uma oficina de revisão de caixa de transmissão para o Esquilo. Foi em janeiro de 1981, durante o último ano do curso de Engenharia Mecânica Aeronáutica na UFMG. Na época, o campo de trabalho ainda era pequeno, restrito praticamente à Embraer. Durante o estágio, fiz o levantamento de peças, ferramentas, e algumas tinham que ser fabricadas”.

O curioso da história de Coutinho, é que a proposta de trabalho acabara não vindo da Helibras, mas da Embraer. Então, quando ele seguia viagem rumo a São José dos Campos para ocupar a vaga, ocorreu-lhe parar em Itajubá “para dar um oi para o pessoal e para o André Schwob, que tinha me contratado como estagiário”. Só então Coutinho ficou sabendo que tinha surgido uma oportunidade na Helibras... e o contrataram. Nem chegou até



A equipe pioneira: dos 36 funcionários que trabalhavam no hangar X-10, apenas dois não foram para Itajubá



Linha de montagem do Esquilo, o carro-chefe da Helibras

a Embraer para se apresentar. “Alguns meses depois contrataram o Eduardo Mauad, um engenheiro bem mais experiente, para chefiar a oficina de manutenção. Quando minha futura esposa mudou para Itajubá, para nos casarmos, eu ainda estava na França em estágio. Mas naquela época, ficávamos bem menos tempo no exterior do que costumam ficar hoje.”

“Peguei o final da fase do pioneirismo, quando as pessoas faziam de tudo um pouco e as coisas eram bem diferentes”, diz Coutinho. “Não tinha computador, a comunicação era feita por telex, os desenhos eram todos em cópias heliográficas, controles de estoque eram fichas kardex. Quando eu queria uma ferramenta tinha que ir no manual fazer o croqui da ferramenta e passar pelo estoque até identificar o material. Não tínhamos os atuais recursos. Hoje, tem uma pessoa para cuidar de cada detalhe, e na época tínhamos um espectro muito grande de atividades, o que por um lado era muito interessante, pois nos dava uma visão muito ampla. Empresa pequena é assim: você conhece

todo mundo e faz de tudo um pouco. A Helibras, 30 anos atrás, ainda era bem pequena mesmo. Era uma família.”

Outro exemplo dessa saudável integração empresa/colaborador aconteceria com o ex-motorista de táxi José Donizete Ribeiro. Um caso de amor que também já dura três décadas. Donizete ingressou na Helibras em março de 1980. “Eu estudava para ser técnico de mecânica e trabalhava com um táxi que não era meu. O novo trabalho, ainda como motorista da empresa, levando e apanhando gente em São José dos Campos, São Paulo e por aí vai, me proporcionou salário fixo e estabilidade, o que para mim era bom. Fiz o curso e passei, mas trabalhei apenas oito meses como motorista. Logo depois, eu disse que gostaria de entrar como auxiliar na linha de montagem”, ele recorda.

Depois da primeira promoção, Donizete foi trabalhar nos setores de montagem do Esquilo HB350B, e depois com conjuntos dinâmicos. E não parou nunca mais. Foi inspetor de linha, suporte técnico, até ser mandado para a França

“Esses 30 anos em que estou trabalhando na Helibras são praticamente uma vida. Se sair um livro sobre a história da empresa, com toda certeza vou me sentir fazendo parte disso, e vou ter muito orgulho. Eu me sinto uma peça importante aqui dentro porque muita gente passou pela minha mão como mecânicos e hoje são *top de linha* no que fazem. Sinto muito orgulho.”

José Márcio de Oliveira

Inspetor de pás; está na Helibras desde 1982

para acompanhar o curso de qualificação de ensaios não destrutivos, que a empresa começava a introduzir em Itajubá. “Fomos pioneiros nessa técnica aqui na Helibras. Fiquei 20 dias fazendo o curso e um estágio na França. Para mim foi novidade. Era minha primeira vez fazendo um estágio fora. Eu já tinha o curso de francês, mas nunca tinha tido uma experiência fora do país. Mas me virei e segui bem no curso” afirma. “A Helibras faz parte de toda a minha carreira profissional, pois fiquei praticamente a vida inteira aqui, desde meus 24 anos. O que tem de mais espetacular aqui é o fator humano, que faz a qualidade acontecer. Acho que a qualidade do produto está diretamente ligada ao pessoal que atua. Temos uma ótima equipe, e esse é o grande diferencial da Helibras. E o cliente percebe e valoriza isso, sim”, enfatiza Donizete, sem medo de errar.

José Márcio de Oliveira, mecânico de aeronaves e jogador de bocha, de 64 anos, tem 30 anos de Helibras. A maior felicidade? “Meu filho, que acabou de se formar em Engenharia em Itajubá, e começou a trabalhar aqui com a gente.” José Márcio tem dificuldade de mensurar o quanto tudo mudou na empresa nesses 30 anos: “Os comunicados antes eram feitos via telex. O fax foi uma evolução tremenda, pois eu podia até desenhar. E com o e-mail e a internet, então, com fotos e tudo, ficou muito melhor. Tive que aprender o francês para entender os processos e

a documentação. Naquela época, nós não íamos para a França, eles é que vinham para cá. Mesmo que alguns não dominassem o assunto, tínhamos que acatar tudo o que diziam. A diretoria era francesa e a gerência era toda brasileira”, relembra. “A primeira vez em que pisei num aeroporto foi quando viajei para a França, em 1987. Pousamos em Paris e fomos questionados pela polícia. Quase morri de medo. Mas quando falamos o nome Aérospatiale, o mundo se abriu. Deu tudo certo!”.

Da empresa, propriamente, não havia queixas, nem reclamações. A dificuldade residia no comportamento das pessoas, diferente de como estavam acostumados, vivendo numa cidade pequena e acolhedora como Itajubá. “Na época” – ele conta – “não tínhamos assistência nenhuma e tínhamos de fazer tudo sozinhos. Hoje, é diferente: vão nos esperar de carro e dão uma assistência muito melhor para quem vai para lá. Eles nunca nos convidaram para fazer nada fora dali, como tomar um café no bar da esquina. Já quando eles vêm para cá, nós os levamos em casa, na churrascaria, etc. É por isso que os franceses adoram a gente.”

Com o aquecimento do mercado de asas rotativas no país, a Helibras tomou a decisão de adquirir junto a fornecedores franceses maquinário e equipamentos sem similar no país, no valor de US\$ 5 milhões. A expectativa de uma ampliação na produção dos helicópteros para

atender a demanda estimava investimentos da ordem de US\$ 30 milhões, incluindo a criação da primeira Oficina de Manutenção de Aeronaves da Helibras no país. Bem diferente daquilo que se via até então, quando o Departamento de Assistência Técnica, na Diretoria Comercial, operava ainda precariamente, constituído por apenas dois bravos técnicos itinerantes – Arruda e Diogo –, mas que se desdobravam em muitos, deslocando-se frequentemente para a região amazônica, onde se encontravam os muitos helicópteros produzidos pela empresa envolvidos em atividades de sísmica. A Helibras agora contava com a participação de 100 funcionários, e já havia comercializado 50 helicópteros, dos quais 45 eram do modelo Esquilo.

A par da expansão do mercado civil para o seu principal produto, a Helibras, em estreita colaboração com os comandos da Marinha e da Aeronáutica, dava continuidade aos ensaios para a fixação de plataformas para armamentos nacionais – que incluíam dois casulos lançadores de sete foguetes cada, ou metralhadoras com arsenal de mil cartuchos calibre 7,62mm – instalados na plataforma de

voo do multifuncional Esquilo. A Marinha, que havia lançado o Esquilo no Brasil, confirmou a encomenda de outras duas unidades em 1983. Aparentemente, tudo seguia bem, não fossem pelos rumores que envolviam a participação acionária do governo de Minas Gerais na empresa. Aureliano Chaves havia deixado de ser o governador, e o sucessor, que não comungava das mesmas prioridades e da mesma visão de Aureliano, estaria propenso a impor severos cortes aos investimentos do estado na fábrica de Itajubá.

Confirmando os boatos que preenchiam os corredores da montadora, em 1984 o governo mineiro preferiu suspender efetivamente seus investimentos, numa decisão que acabaria levando a Aérospatiale a agir de igual modo, freando os seus próprios aportes financeiros na associada brasileira. O belo projeto que estava sendo desenhado começou então a desacelerar, dando lugar a incertezas e alguma desilusão quanto ao que poderia vir pela frente.

Curiosamente, foi em meio a essa crise que os primeiros helicópteros Esquilo passaram a integrar as forças policiais, militar e civil, de São Paulo.



Visita ilustre: o empresário Antônio Ermírio de Moraes conhece a Helibras

Capítulo 7

SÓ FALTAVA O ESQUILO SER POLÍCIA: AGORA ELE ERA

A primeira organização policial aérea que operou um helicóptero foi a Aeropol – Assessoria Aeropolicial da Secretaria de Segurança Pública do Rio de Janeiro, criada em 1971. A aeronave não pertencia nem à polícia civil e nem à militar, pois ambas dividiam a operação do aparelho. Mais tarde essa organização foi a primeira a operar o Esquilo no país, em 1981. Coube, no entanto, à Polícia Militar de São Paulo a primazia de se tornar a maior unidade operadora de aeronaves de asas rotativas em atividade policial no Brasil – a maior de todas no Hemisfério Sul em quantidade de aeronaves.

O nome do coronel Marco Antonio Severo Silva confunde-se com a história do Grupamento Aéreo da Polícia Militar de São Paulo, mais particularmente dos helicópteros “Águia” no seu sobrevoo diuturno à capital paulista, e também com a história





A polícia do Rio de Janeiro foi a primeira a operar o Esquilo, em 1981



Com 21 Esquilo e 1 EC135 biturbina, a PM de São Paulo é a maior operadora de helicópteros em atividade policial do Brasil

da própria Helibras. “O nome ‘Águia’ surgiu por conta do simbolismo dessa ave. O helicóptero dá apoio a uma certa altura, busca, persegue, vigia. É da natureza dela enxergar longe, vigiar o que acontece embaixo”, explica Severo Silva, coronel da corporação à qual tem servido nos últimos 30 anos, 20 deles dedicados ao Grupamento Aéreo. Em outras corporações, os nomes indicativos da atividade policial são outros: “Arcanjo”, “Falcão”, “Carcará”, “Pelicano”, “Fênix”, “Harpia”. Mas o equipamento é o mesmo: o Esquilo, “o melhor helicóptero monoturbina de sua categoria no mundo”, garante o coronel.

No dia 15 de agosto de 1984, em uma cerimônia realizada no Campo de Marte, na capital paulista, o então secretário de Segurança Pública do estado, Michel Temer, fez a entrega do primeiro helicóptero à Polícia Militar de São Paulo, um Esquilo AS350BA,

que representaria o embrião do Grupamento de Radiopatrulha Aérea “João Negrão”. Como ainda não dispusesse de local apropriado para a sua hangaragem naquele campo, o Esquilo ficou baseado no quartel do 1º Batalhão de Polícia de Choque “Tobias de Aguiar” da PM, na Avenida Tiradentes, em São Paulo. No mesmo dia e horário a Polícia Civil do estado também recebeu a sua própria aeronave, inteiramente pintada de preto, apenas com as marcas e a identificação policial em branco. Nascia ali o SAT (Serviço Aerotático da Polícia Civil de São Paulo).

Somente em 1987 é que o Grupamento Aéreo transferiu-se para as instalações no Campo de Marte, após seus oficiais pilotos terem recebido treinamento em unidades de voo da Marinha e da Força Aérea Brasileira. Atualmente, o Grupamento possui um total de 21 helicópteros



Anthony Pecchi

O Esquilo é o helicóptero que melhor atende às necessidades das forças policiais

“A Helibras é uma empresa que foi crescendo e ganhando o mercado brasileiro, dentro da área de segurança pública, principalmente. Eu fico muito feliz de ser mineiro, porque temos uma empresa como a Helibras em Minas Gerais. Só tenho a agradecer a todos os funcionários pela competência, respeito e capacidade, e pela aeronave, que é uma máquina fantástica.”

Josué Martins Fontana

Piloto civil; coronel reformado da Polícia Militar de Minas Gerais

Esquilo, um EC135 biturbina, dois helicópteros biplace Schweizer utilizados para voos de treinamento e instrução, e quatro aviões, todos pilotados por oficiais da PM. Com uma frota de 22 aeronaves da linha Eurocopter em operação, a Polícia Militar é seguramente um dos cinco maiores usuários do equipamento Esquilo no mundo. A partir das modestas instalações inicialmente ocupadas pelo Grupamento Aéreo, a força cresceu para 12 hangares, dez deles espalhados em pontos estratégicos do estado. O efetivo em recursos humanos já ultrapassou os 460 homens e mulheres, dos quais quase uma centena são pilotos. Em apenas um ano de operações, a frota do Grupamento chega a voar um número de horas equivalente ao tempo em que os primeiros Esquilo estiveram no ar durante os dez primeiros anos da atividade aérea policial.

O helicóptero Esquilo segue sendo aquele que melhor atende às necessidades do Grupamento Aéreo da PM paulista. “Mas não atende a totalidade delas, e já temos algumas

demandas que exigem aeronaves de porte maior”, esclarece o antigo comandante. “A questão de ser bimotor também é por conta da segurança. O Esquilo não é homologado para voos por instrumentos (IFR). Então, se eu tenho uma missão com deslocamento para Santos e se a serra estiver fechada, com uma aeronave IFR eu consigo passar sem problemas”, ele explica.

Em 1990, mais precisamente no dia 4 de abril, o então tenente e hoje coronel da reserva Josué Martins Fontana, da Polícia Militar de Minas Gerais, completou o seu primeiro voo de helicóptero. Do hangar onde ele fazia o curso, no Campo de Marte, podiam-se ver as aeronaves taxiando, pousando, mas o que mais despertava sua atenção eram os Esquilo e os Dauphin da Helibras. Além do que, costumava almoçar com os colegas do Grupamento Aéreo da Polícia Militar de São Paulo, que já operava uma frota grande desse equipamento. “Então, pudemos observar essas nuances técnicas do Esquilo, como era desenvolvido e as suas várias versões, verificando a proficiência da aeronave.



Esquilo em ação: equipamentos agregam capacidade operativa às missões





Os Esquilo da PM e do Corpo de Bombeiros de Minas: proficiência comprovada

E ficamos encantados”, ele observa. “O que mais me chamou a atenção naquele momento foi a configuração com duas portas corredeiras, que podem ser abertas e travadas em voo, o que dá uma mobilidade muito grande para a tripulação operacional; a capacidade de carga; a retirada de uma vítima em resgate; a capacidade de transporte de pessoas, enfim.”

De volta a Belo Horizonte, ocorreu de o coronel Fontana integrar a equipe que ficou encarregada de avaliar o desempenho das aeronaves das marcas Agusta, Bell e Eurocopter durante o processo de licitação para a compra da máquina que melhor atendesse aos interesses da Polícia Militar. “Já sabíamos de antemão que o Esquilo era o mais adequado, mas não era o único. Analisamos a melhor técnica operacional

e o melhor preço, e quando fechamos o processo, o Esquilo B2 havia saído vencedor. Através do mesmo processo licitatório, o governo do estado, adquiriu um *Dauphin* SA365 para atender ao Gabinete Militar do governador. Em 1994 nós recebemos o primeiro Esquilo. Eram duas aeronaves, uma para a Polícia Militar e outra para a Polícia Civil, durante a mesma licitação. Fizemos o processo integrado porque à época a Polícia Civil ainda não dispunha de pessoal com formação técnica para conduzir a análise”, explica Fontana. “Éramos apenas três pilotos na Polícia Militar, e em 1995 eu cheguei a voar 800 horas.”

Entre as diferenças básicas do Esquilo quando cotejado com equipamentos equivalentes de igual porte, pesavam a favor a potência do motor;



a amplitude da cabine e a maior capacidade operacional de carga. “A partir da incorporação do Esquilo foi que pudemos reorganizar uma série de missões policiais, como dar combate a incêndios florestais, transporte de carga, perseguição policial com mais eficiência e rapidez, porque o equipamento dispunha de outros recursos como o infravermelho, que não existia na aeronave anterior. Ele nos foi entregue já customizado, com equipamento corta cabos, guincho, gancho, capacidade para combate a incêndio florestal e duas portas corredeiras. E o Esquilo consegue agregar todos esses equipamentos sem diminuir a capacidade operativa dele”, destaca o coronel.

Em setembro de 2008, quando Fontana retirou-se do serviço policial, após ter comandado a unidade

de voo da corporação durante oito anos, a Polícia Militar de Minas Gerais dispunha de seis helicópteros Esquilo e mais dois atendiam às necessidades do Instituto Estadual de Florestas (IEF).

Em 1991, um ano considerado difícil para o mercado de asas rotativas, foram negociados novos helicópteros para a Polícia Militar de São Paulo. A assinatura desse contrato foi particularmente importante para o Departamento de Engenharia da Helibras, e também para a mão de obra especializada brasileira, visto que envolvia a introdução dos primeiros Esquilo na América Latina incorporando equipamentos e recursos tecnológicos capazes de autorizar a operação de missões noturnas, ratificando a capacidade da Helibras de também customizar seus produtos.

A Força Aérea
Brasileira opera
atualmente 27
helicópteros
Esquilo da Helibras



Capítulo 8

DEPOIS DA MARINHA, A FAB ADOTA O ESQUILO

No mês de julho de 1985, seriam entregues dois HB350B Esquilo para a Armada Nacional do Paraguai (matrículas H-501 e H-502), adquiridos através de um contrato no valor de US\$ 2,76 milhões, que incluía, além das aeronaves, um lote de peças de reposição e equipamentos opcionais. Naquele ano foi também divulgado um importante contrato comercial que envolveria a companhia Aérospatiale, a Helibras e a Força Aérea Brasileira.

“ A Helibras não é mais vista como uma montadora de helicópteros. Hoje a Helibras está começando a fabricar componentes, resolvendo seu departamento de engenharia e capacitando a sua equipe para sustentar o projeto de fazer um helicóptero próprio. E eles sabem que têm uma responsabilidade de desenvolver mais, e ter muita atenção para entender as necessidades do mercado.”

Christian Gras

Foi diretor comercial da Helibras em 1988

As negociações garantiram o fornecimento de 51 helicópteros para serem operados pela FAB: 10 unidades do Super Puma, que substituiriam os modelos mais antigos da família Puma, em operação no 3º Esquadrão do 8º Grupo de Aviação; 11 Esquilo AS355 biturbina e 30 Esquilo HB350 monoturbina. E estes seriam produzidos no Brasil pela Helibras. Na FAB o modelo seria conhecido como UH-50 “Esquilo mono”. Era a primeira vez que a Força Aérea Brasileira cedia aos encantos do versátil Esquilo.

Em obediência a outro contrato, seriam fornecidos para a Marinha 7 Super Puma e 11 Esquilo AS355F2, para os quais a Helibras desenvolveu e instalou um sistema de armamento axial. No parecer de um executivo da empresa que vivenciou no dia a dia o andamento do processo de compras, a perspectiva de produção dos 30 Esquilo para a FAB deu um novo alento à Helibras, que enfrentava sérias dificuldades pela falta de investimentos e de mercado.

Muito trabalho, empenho e noites maldormidas para o fechamento feliz dessa encomenda, isso houve de sobra. Mas também não faltou sorte. Anos antes, a Força Aérea havia comprado diretamente da Aérospatiale

15 helicópteros pesados Super Puma. Mas entre a assinatura do contrato e a data prevista de entrega ocorreu a troca do ministro da Aeronáutica, e o novo comandante não se fez de rogado: disse que só aceitaria 10 helicópteros. Como os recursos já estavam todos alocados, restou um crédito referente ao numerário estimado para o pagamento dos cinco Super Puma dispensados. Quando tomou conhecimento dessa situação não usual, o coronel Nivaldo Alves da Silva correu atrás do prejuízo, e conseguiu redirecionar o crédito existente para uma encomenda de 30 Esquilo HB350 monoturbina e 10 HB355 da versão “bi”, totalizando os 40 helicópteros que receberiam as cores da FAB.

Em setembro de 1986, a Helibras concluiu a entrega do primeiro lote de três Esquilo mono para a Força Aérea Brasileira, parte do contrato de US\$ 96 milhões firmado durante o governo do presidente João Figueiredo e renegociado no governo José Sarney. Na FAB os novos Esquilo foram de início encaminhados para as atividades de instrução na Base Aérea de Santos, na Academia da Força Aérea (AFA), e até para executar missões de Busca e Salvamento (SAR). Posteriormente, atendendo às novas diretrizes



10 unidades do Super Puma integram a frota da FAB

Os Esquilo participam também de programas de treinamento da Força



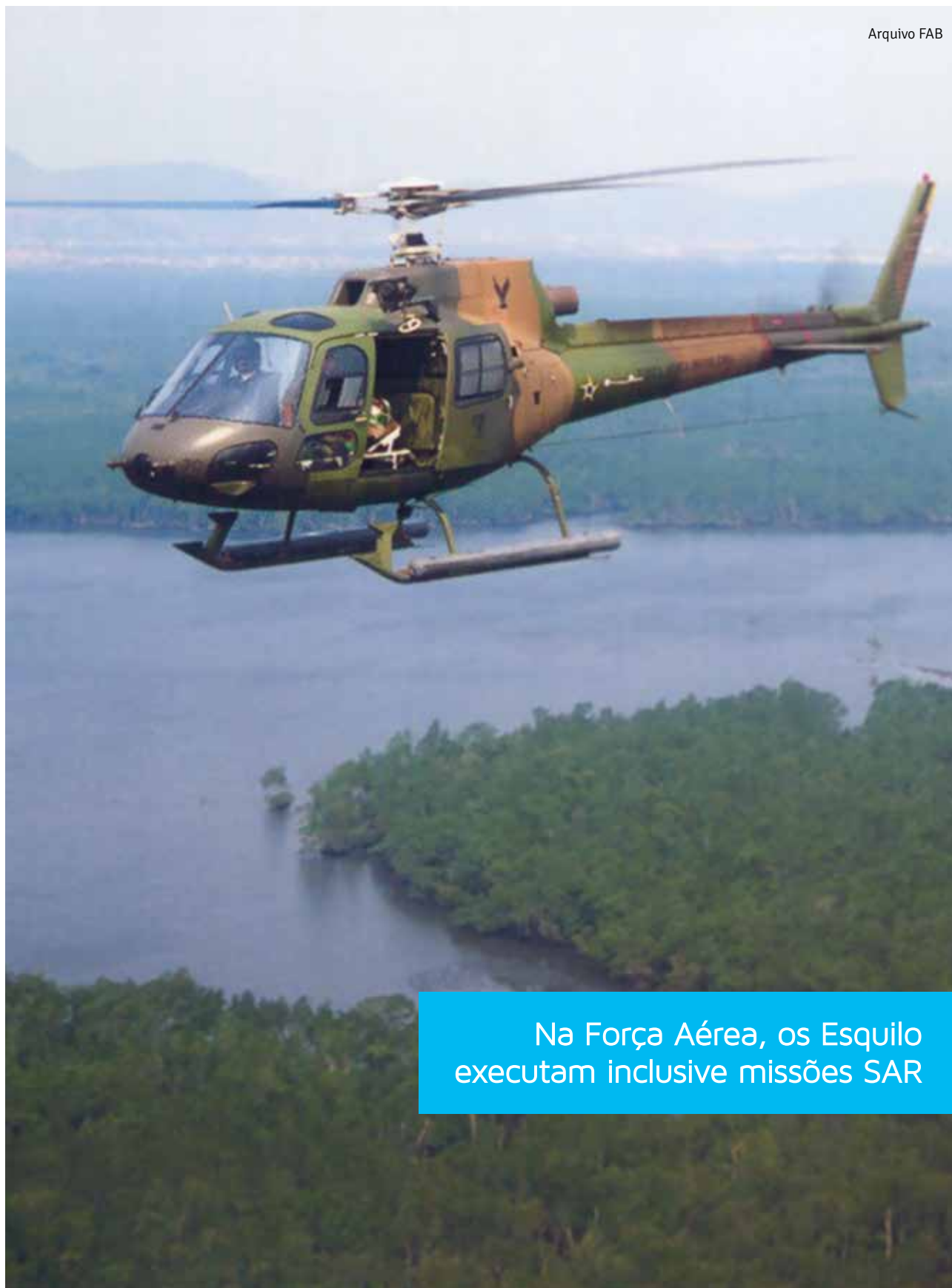


Os UH-50 “Esquilo mono”, como o modelo é chamado na FAB

traçadas pelo alto comando, os chamados H-50, foram concentrados na Base Aérea de Natal, no Rio Grande do Norte, engajados nos intensivos programas de formação e reciclagem de pilotos de asas rotativas da Força.

Posteriormente, a FAB receberia ainda 11 exemplares do HB355 “Esquilo bi” (AS355F2 biturbinas), dois deles com os interiores reconfigurados para transporte VIP, garantindo

deslocamentos rápidos, confortáveis e seguros para as autoridades da Presidência da República. Outros helicópteros ainda passariam a operar a partir da Base Aérea de Manaus, na Amazônia, combatendo o contrabando de armas e mercadorias, o tráfico internacional de entorpecentes e outras atividades ilícitas, oferecendo provas eloquentes da versatilidade incomum desta extraordinária máquina.



Na Força Aérea, os Esquilo executam inclusive missões SAR

Capítulo 9

O EXÉRCITO RECONQUISTA AS ASAS PELAS MÃOS DA HELIBRAS

A Helibras havia recém comemorado a entrega do seu 100º helicóptero, quando saiu vencedora de uma nova e importante licitação internacional. Em 1987, o ministro do Exército, general Leônidas Pires Gonçalves, que estabelecera a retomada da Aviação do Exército como uma das três prioridades máximas de sua pasta, havia determinado a elaboração de um edital para a compra dos helicópteros que deveriam equipar a AvEx. O documento foi então preparado para estar pronto no dia 25 de agosto, data em que é comemorado o Dia do Soldado. A abertura das propostas ocorreu em novembro e o desfecho do processo seria conhecido em meados de janeiro do ano seguinte.





Em 1987, o Exército adquiriu os primeiros helicópteros para a AvEx



A frota de Esquilo do Exército é de 36 unidades

Os Esquilo da AvEx estão sendo modernizados

Arquivo Helibras



“A importância da Helibras para nós, do Exército, é justamente essa: a possibilidade de nos tornarmos independentes em uma coisa muito importante, que é o helicóptero, para termos mobilidade estratégica e tática, por conta de nossa imensidão geográfica. Faço votos de que a Helibras continue nessa caminhada de crescer e se vitalizar no Brasil.”

Leonidas Pires Gonçalves

General de Exército da reserva; foi Ministro do Exército, responsável pela criação da AvEx - Aviação do Exército

Afora o interesse pela transação comercial em si, que representava a concretização de um grande e proveitoso negócio para ambas as partes mediante a inclusão de cláusulas de compensação, havia ainda o interesse intrínseco de ter assegurada a penetração em um novo e promissor mercado ainda virgem no Brasil. Era a primeira vez que o Exército estaria adquirindo helicópteros para equipar os novos batalhões que haveriam de surgir em seguida. A última vez que a Força verde-oliva tinha voado apoiada nas próprias asas já ia longe. Tinha sido no mês de janeiro de 1941, antes que o segmento, juntamente com a Aviação Naval, fosse desativado para a criação da Força Aérea Brasileira. Mas o emprego de meios aéreos pela Força já vinha de muito longe, desde os tempos da Guerra da Tríplice Aliança, a “Guerra do Paraguai”, quando o Exército Brasileiro utilizou balões cativos que levavam um militar a bordo para, lá do alto, observar as atividades das tropas inimigas.

Quando comandava uma unidade do Exército em Belo Horizonte, o general Leônidas recebeu um honroso convite do governador Aureliano Chaves para assistir à cerimônia de criação da Helibras, no ambiente nobre do Palácio do Governo. Mais do que um acordo empresarial, na oportunidade, o general se convenceu da importância militar e estratégica que a constituição da empresa trazia em seu bojo, nascida pelas mãos da Aeronáutica com o competente suporte técnico dos colegas do CTA.

“Minha segunda ligação com a empresa já foi de natureza funcional. Por quê? Porque logo

que assumi o Ministério do Exército, em 1985, entre as minhas tarefas prioritárias havia um plano muito ambicioso chamado Força Terrestre 90, que significava aquilo que eu desejava que o Exército fosse em 1990. Eu então imaginei o Projeto Helicóptero, e fiz uma licitação muito dura. Digo muito dura, porque nós não tínhamos ainda nenhum tipo de aeronave no Exército. Quem poderia nos ajudar na parte técnica seriam as coirmãs, a Marinha e a Aeronáutica, que já tinham helicópteros, inclusive da Helibras. É bom dizer isso, para mostrar o cuidado que a gente teve. Também por isso, falei com o presidente Sarney, meu querido amigo de mocidade, que eu gostaria que o Ministério da Fazenda me assessorasse na área comercial, ‘porque esses milicos não sabem o que é taxa Libor... ninguém sabe’. Ele riu muito, e assim foi feito. Resultado: compramos 36 Panteras, 16 Esquilos e depois mais 20”, rejubila-se o general.

O engenheiro de produto Christian Gras, que depois assumiria a Diretoria Comercial da Helibras, trabalhava para a Aérospatiale em 1986, quando ficou encarregado de apresentar o portfólio das características técnicas e operacionais do Pantera, uma versão militar do helicóptero biturbina SA365 *Dauphin*, modelo que gozava de uma boa fama no meio civil graças à alta tecnologia agregada na sua concepção. “Fui a Brasília com o Elzo Freitas, que não está mais na Helibras, e que me ajudou a traduzir todas as negociações, pois na época eu ainda não falava português”, relata Gras. “Eu então expliquei que o *Dauphin* era o melhor helicóptero do mundo, e acho que consegui



Diversos equipamentos garantem melhores resultados às operações

convencê-los, pois dentro da licitação do Exército eles citaram muitos dos requisitos que haviam sido defendidos por mim. Aquela foi uma licitação muito complexa e bem competitiva, com empresas de vários outros países como a Alemanha, Romênia, Itália, Estados Unidos.”

Aquela negociação continha de fato alguns componentes de alta complexidade. Um deles resultou que o contrato firmado foi o primeiro de grande porte que incluiu a adoção do offset direto, sistema de compensações que envolve o fornecimento de produtos em contrapartida à compra efetuada. Assim, um dos compromissos estabelecidos na negociação para fornecimento dos helicópteros Pantera ao Exército Brasileiro foi que a França compraria, como contrapartida, o avião Tucano produzido pela Embraer para ser utilizado como aeronave de treinamento básico da *Armée de L'air* francesa.

Os planos do Exército se concretizaram em setembro daquele ano, quando o presidente

José Sarney assinou o Decreto 93.206 dando forma à Aviação do Exército e ao seu 1º Batalhão, que ficaria sediado na cidade de Taubaté, quase a meio caminho entre os grandes centros de São Paulo e Rio de Janeiro. O primeiro oficial a solar num helicóptero foi o capitão Antonio Marcos Moreira Santos, depois de ter sido treinado pelas mãos da FAB na Base Aérea de Santos. O segundo foi o tenente Paulo John Garcez, cuja instrução foi realizada pela Aviação Naval, em São Pedro d'Aldeia, no litoral fluminense.

Um dos pilares no processo de retomada das asas da Aviação do Exército foi o tenente-coronel Sergio Cerredelo Roxo. “O Departamento de Material Bélico (DMB) recebeu a missão de criar e implantar a Diretoria de Material de Aviação do Exército (DMAvEx). Mas para fazer isso seria necessário, antes, dar o mínimo de especialização ao pessoal, um ‘banho de helicóptero’, já que a ideia era a de operar helicópteros”, lembra o tenente-coronel. “O DMB também não conhecia



Os Pantera participam de missões de resgate, defesa, busca e salvamento

nada de helicóptero. Então, eles optaram por escolher um engenheiro especialista em veículos, um especialista em comunicações para cuidar da aviação, outro para a manutenção geral e um especialista em suprimentos. Eu fui o escolhido para essa última função, pela minha ligação anterior com o DMB, resolvendo os problemas de suprimento. ‘O Roxo conhece tudo de suprimento, vai ser esse aí’, foi o que disseram. Como eu sempre atuei nessa parte administrativa achei que seria legal, e topei. Menos de dois meses depois, eu e mais os três colegas fomos designados para fazer o curso de seis meses de especialização na Base Aérea de Santos, onde a FAB costumava formar os seus pilotos de asas rotativas. Só havia um problema: como até então não havia ainda um currículo específico para um curso que atendesse aos interesses do Exército em particular, a FAB não sabia bem o que fazer com a gente. Ficou então acertado que faríamos primeiro o *ground school* para conhecer o helicóptero, como funcionava,

essas coisas. Como a minha formação já era toda ela voltada para o material bélico, viaturas, carros de combate, armamentos, a adaptação não foi tão difícil assim. A partir daí percorremos cada área da Base Aérea conhecendo tudo sobre o suporte que era dado aos helicópteros. Dali nós extraímos muita coisa da documentação logística utilizada pela FAB, para depois fazer a adaptação para o Exército. Foi graças à FAB que passamos a conhecer melhor a máquina”, admite Roxo, que também realizou outras visitas de estudos às diretorias afeitas ao material aeronáutico na FAB e na Marinha.

Paralelamente, o Estado-Maior do Exército, em conjunto com as duas Forças, providenciava a confecção dos requisitos básicos operacionais que norteariam a compra do equipamento. Agora era trabalhar e trabalhar, para que a Aviação do Exército obtivesse o seu quinhão no orçamento da pasta. “Naturalmente, fui me especializando também quanto a fornecedores, fazendo muita pesquisa de campo, uma vez que ainda não existia

Helibras/Antony Pecchi



Os *Cougar* mantêm alta performance em suas missões

Os Esquilo da AvEx receberão novos sistemas de aviônicos



Arquivo Helibras

a Internet. E a pesquisa de campo naquela época era nas Páginas Amarelas. Depois fui designado para integrar o núcleo da DMAvEx. A prioridade para a aviação era absoluta. Bastava indicar um nome e a pessoa vinha, sem aquele negócio de ‘o comandante não quer’, ‘o comandante não deixa’.” Até que um dia aconteceu: “O coronel Bulcão chegou cedo pela manhã e me disse um tanto espantado: ‘Roxo, nós temos que escrever o edital para a compra dos helicópteros. O ministro Leônidas quer lançar o edital no dia 25 de agosto, no Dia do Soldado’.”

Todos da DMAvEx sabiam, há muito, que iriam precisar fazer isso, só não sabiam quando. Nessa hora foi que o tenente-coronel Roxo teve que começar a escrever. “E começamos do jeito como se fazia antigamente: caneta e papel-jornal, sem o auxílio do computador. Tudo era escrito à mão. Aí, quando você estava na terceira folha, lembrava de um negócio qualquer... e não tinha como apagar, e muito menos espaço para incluir. Então, o que se fazia? Escrevia-se o textinho em uma outra folha, cortava com a tesoura e emendava o ‘bacalhau’ no lugar onde deveria estar. Fizemos não sei quantas coletâneas do edital em ‘bacalhau’, que no meio civil denomina-se *paste-up*. Toda folha tinha. Depois era só datilografar tudo, ler, reler, colocar mais ‘bacalhau’, datilografar, ler, reler... até que o material ficou pronto”, ele recorda.

O então coronel Jomar Nascimento Telles era o oficial incumbido de gerenciar o Programa de Implantação do 1º Batalhão de Aviação no tempo em que as pastas da licitação internacional para a compra dos helicópteros frequentavam

os gabinetes do Estado-Maior em Brasília. Os trabalhos de planejamento para a criação da Aviação do Exército – ele dizia – tinham começado em 1985, “fruto da consciência para a qual o Exército brasileiro despertou, sobre a importância representada pelos helicópteros nos modernos campos de batalha”. Com a diferença de que, filosoficamente, as forças aladas do Exército devem operar na mais absoluta integração com as demais forças terrestres. Na França – contava o coronel Telles – os militares haviam resolvido bastante bem a questão sobre quem voa o quê nas Forças Armadas, apenas limitando o teto de operação: “Até determinada altitude as operações de voo são do Exército, dali para cima são da Força Aérea”.

Abertos os envelopes, o equipamento francês – que em parte já vinha sendo produzido no Brasil – saiu-se uma vez mais vencedor. Foi o segundo maior contrato jamais firmado pela Helibras, que desta feita atuava através do consórcio firmado com a Aérospatiale e a brasileira Engesa.

O contrato com o Exército – cujas cifras alcançavam a casa dos US\$ 300 milhões – previa que fossem montados no país 52 helicópteros de emprego exclusivamente militar: 36 eram do inédito AS365K *Panther* (Pantera, no Brasil) que equipariam a Companhia de Helicópteros de Manobra, empregados em missões de assalto e provisão para meios móveis, e 16 Esquilo HB350L1, para suprir a Companhia de Helicópteros de Reconhecimento e Ataque do 1º BAvEx em missões de suporte, reconhecimento aéreo e ataque direto a veículos terrestres

“Pode ter certeza de que o momento atual que a Helibras vive é ímpar. Ela reúne as melhores condições para se tornar uma empresa de renome internacional, sem deixar passar as oportunidades e partir para a fabricação do helicóptero nacional. Eu torço pelo futuro da Helibras, assim como torço pelo desenvolvimento da Aviação no Exército.”

Antônio de Pádua Barbosa da Silva
General de Brigada da reserva; foi Diretor de Material
da Aviação do Exército até 2010

blindados. O calendário de produção previa a entrega das primeiras unidades no início de 1990. Enquanto isso, uma equipe de militares era enviada à França para os cursos de pilotagem e manutenção. Com 4.250 kg de peso máximo de decolagem, o *Panther* é a versão militar do festejado helicóptero civil *Dauphin* 365, uma aeronave biturbina (duas Arriel I, de 785 shp cada) de porte médio, de concepção avançada e altamente eficiente numa ampla gama de missões, que vão desde a sua adoção pela Guarda Costeira dos EUA – que adquiriu 100 exemplares –, até o transporte oficial do presidente francês. Graças à tecnologia de ponta empregada pelo fabricante no seu projeto, o *Dauphin* resultou em uma máquina veloz, alcançando 272 km/h em operação de cruzeiro, a despeito dos baixos níveis de vibração e emissão de ruídos. A autonomia da versão militar é de 860 quilômetros. Pode transportar de 10 até 14 pessoas, voando, também, em condições meteorológicas adversas (IMC).

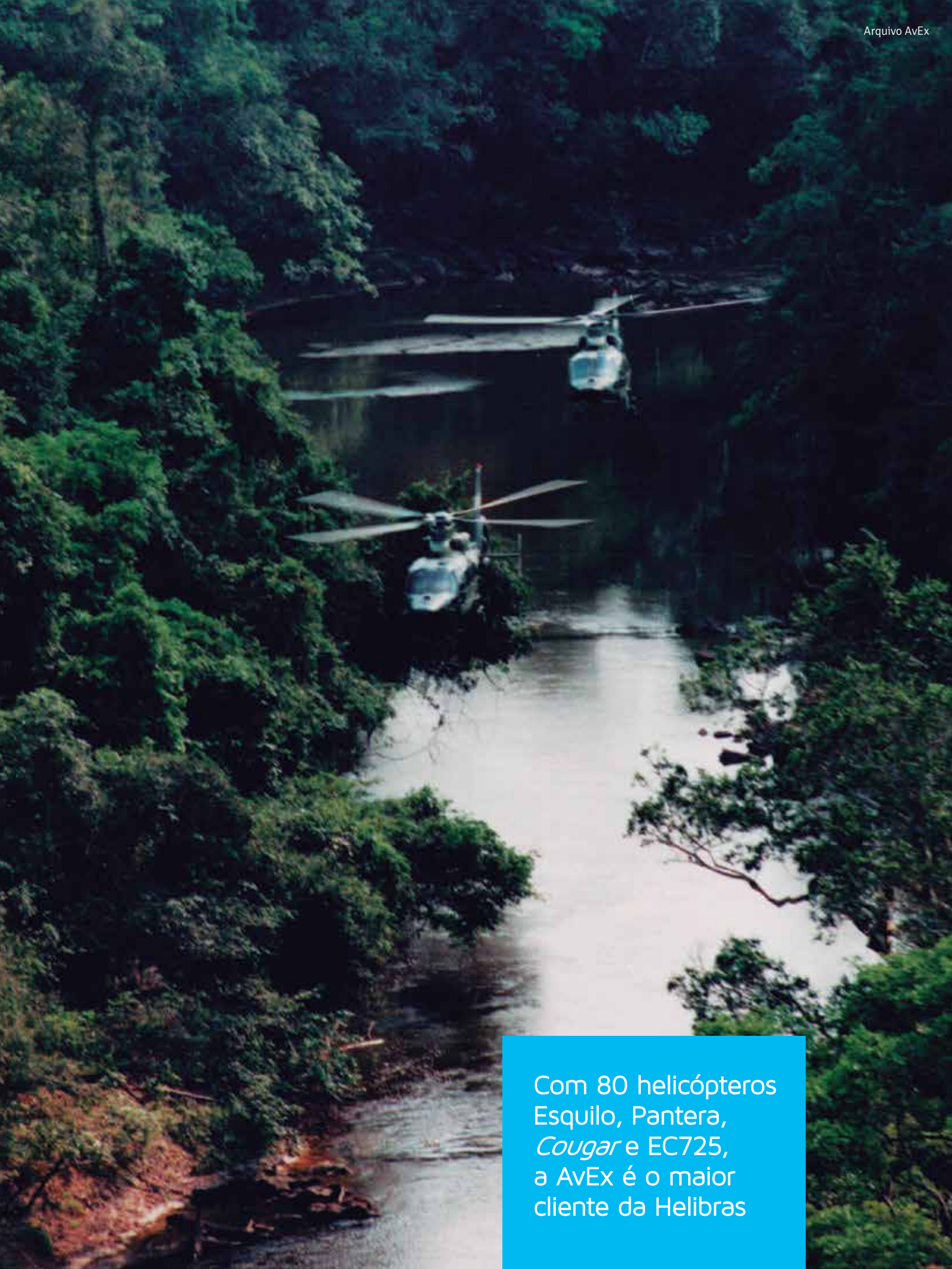
Christian Gras dá mais detalhes sobre a aproximação com o Exército Brasileiro: “Depois que as bases da licitação foram estabelecidas, criamos um grupo formado por representantes da Aérospatiale e da Helibras, do qual também faziam parte o Eduardo Mauad e o Vitor Coutinho. Também precisávamos de uma equipe na França que falasse português. Assim, formou-se um grupo em Marignane de quase 50 pessoas que trabalhavam das 7 horas da manhã até 8 horas da noite, todos os dias. Essa gente toda precisava não apenas falar português, mas dominar perfeitamente a parte técnica. Foi assim que nós conseguimos oferecer uma resposta muito bem elaborada, detalhando as características técnicas dos helicópteros e com preço competitivo abaixo da concorrente norte-americana. Criamos documentos precisos com o auxílio da *Armée de L’Air* nosso projeto venceu”.

“Foi uma compra vultosa, pois além da compra em si, que foi um ato documental, teve início a atividade real e os helicópteros começaram a ser montados aqui. E o mais importante é que eles começaram a nos dar um grande apoio de manutenção”, rememora o general Leônidas. “Foi aí que nossa ligação com a Helibras ficou muito estreita. Nessa decisão de contrato ficou estabelecida

a criação de um armazém alfandegado em Taubaté. Então tudo ficou muito fácil, porque nós tínhamos os repostos ao pé da obra e tínhamos a orientação da Helibras. Então pouco a pouco ficamos com a nossa manutenção bastante desenvolvida e foi se estendendo até hoje. Hoje a ligação é absoluta.” Tanto isso é verdade que o Exército Brasileiro é atualmente o maior cliente do Grupo Eurocopter na América Latina.

No mesmo período, foi assinado o contrato de representação comercial com a empresa francesa Office Français d’Exportation de Matériel Aeronautique (OFEMA) para a venda de helicópteros mono e biturbina Esquilo, Lama e a família *Dauphin/Pantherna* Argentina, Paraguai, Uruguai e Venezuela. Em 1989, um total de 108 helicópteros Esquilo achava-se em operação no Brasil. Outros cinco podiam ser encontrados operando no Paraguai, três no Equador, outros três na Venezuela, igual quantidade na Colômbia e na Bolívia, e dois na Argentina. Nem todos, contudo, resultavam da produção continuada da fábrica de Itajubá.

O ano da assinatura do contrato com o Exército poderia ter sido pleno de júbilo para a Helibras, não fosse o pedido de demissão do coronel Nivaldo Alves da Silva por divergências administrativas, e que resultaria no desligamento de toda a equipe que o assessorava na empresa. A cadeira do coronel foi ocupada por Fernando Antonio Rainho, que não seria mais diretor superintendente, como seu antecessor, mas diretor presidente, representando o governo mineiro, tendo como vice-presidente Bruno Marie Boulnois, executivo que não demoraria muito para assumir a presidência. Na França, quando os membros da cúpula da Aérospatiale foram informados do ocorrido, através do próprio coronel Nivaldo, apenas lhe disseram: “Então vem pra cá, trabalhar com a gente”. O coronel aceitou o convite e permaneceu na empresa por mais um ano e meio. Só retornou ao Brasil para assessorar o relacionamento com o Exército brasileiro, que havia se tornado um importante cliente dos helicópteros da empresa, em Taubaté. A Aviação do Exército havia começado do zero e havia muita coisa ainda a fazer.



Com 80 helicópteros
Esquilo, Pantera,
Cougar e EC725,
a AvEx é o maior
cliente da Helibras



Fusão na Europa
abriu novas
perspectivas para
a Helibras



Capítulo 10

A UNIÃO AÉROSPATIALE- DAIMLER E A PRIVATIZAÇÃO DA HELIBRAS

Face ao desafio representado pela montagem de um modelo inteiramente novo, em meados de 1990 foi convocada uma Assembleia Extraordinária da Helibras, pautada para definir as estratégias que o mercado brasileiro exigia, mas também para adequar a empresa à fusão negociada na Europa das divisões de helicópteros da Aérospatiale e da Daimler Chrysler Aerospace, da Alemanha, processo que viria a desaguar na formação da gigante Eurocopter, em 1992.

Conforme a nova estrutura negociada, o governo de Minas Gerais garantia sua participação no capital da Helibras através da Minas Gerais Participações (MGI), mas abandonaria a condição de sócio majoritário, passando a participar com 25% do total do capital, contra 45% da Aérospatiale (depois Eurocopter) e os 30% assumidos



As instalações da Helibras no Campo de Marte, em São Paulo, foram inauguradas em 1998

pelo novo sócio, o grupo investidor Bueninvest, de São Paulo. A dança das cadeiras, somada ao aporte de capital, representou um processo de privatização da empresa, garantindo um novo fôlego financeiro, mas também trazendo novas responsabilidades para a Helibras. Além de montar, fabricar e comercializar helicópteros, a empresa agora passava a oferecer apoio técnico através dos canais de manutenção e reparos a um universo de aproximadamente 500 máquinas da linha Aérospatiale distribuídas pela América do Sul.

O subsecretário de Investimentos Estratégicos de Minas Gerais, e membro do Conselho de Administração da Helibras, Luis Antonio Athayde, ofereceu detalhes do modo como a nova estrutura acionária foi alcançada: “Foi uma privatização muito inteligente, feita através de uma chamada de capital onde o estado eximiu-se de subscrever novas ações, o grupo francês subscreveu e, assim, reduziu nossas participações”. Em contrapartida, foi firmado um acordo de acionistas para que

o governo tivesse assegurada uma cadeira no Conselho de Administração da Helibras, e ratificada a permanência da indústria no município de Itajubá por 20 anos.

Outro executivo com notória participação nesse momento importante da vida da empresa foi Patrick de La Revelière. Filho de pai francês e mãe brasileira, Patrick só aprendeu a se comunicar em português com 22 anos de idade, na condição de estagiário na fábrica da Helibras, em 1981, logo após a empresa haver se mudado para o novo endereço, em Itajubá. Depois dessa primeira experiência, ele retornaria outras duas vezes, num total de mais de oito anos de casa. “Quando cheguei, havia três helicópteros no hangar e na linha de produção. Não foram os primeiros que vi, mas até aquele dia eu nunca tinha estado tão perto de um”, lembra.

A despeito da dificuldade de se comunicar em português, a barreira do idioma não chegou a atrapalhar. “Eles logo repararam que eu não

“Tenho um otimismo turbinado para que a Helibras faça jus a todo um legado, desde o seu início, que foi consolidar a indústria de helicópteros no Brasil. São 35 anos de uma empresa que chegou aqui pelo talento e pela disciplina de todos os funcionários franceses e brasileiros, que fizeram a Helibras ser uma referência. E agora é se preparar para os próximos 35 anos.”

Luis Antonio Athayde

Sub-secretário de Investimentos Estratégicos de MG e
membro do Conselho de Administração da Helibras

era o filho de nenhum chefe, e isso deixou todo mundo mais relaxado. Na segunda vez cheguei como diretor adjunto e passei para diretor pleno, com status diferente. Mas o relacionamento não mudou por conta disso. A terceira chegada também foi boa, embora fosse num momento difícil para a empresa, que passava por uma grande crise, em processo de reformulação, início da privatização da empresa. Foi o que chamo de uma das mais importantes viradas da Helibras. Também não faltaram os inimigos políticos do governador, tentando fomentar escândalos durante o período de privatização. Na qualidade de diretor adjunto financeiro, eu era o controler da empresa. Foi um momento complicado”, Patrick admite. Mas, apesar de tudo, a privatização foi concluída. “Alguns diretores foram desligados do Comercial e do Financeiro e, por decisão da Procuradoria do Estado, o Christian Gras e eu fomos nomeados para sermos os substitutos deles. Foi uma briga mais política do que outra coisa. A minha esposa então chegou de Paris para morar em Itajubá, mas apesar de tudo ela se adaptou bem, e tem amigas lá até hoje. Ela adorou o Brasil e aprendeu português com facilidade.”

Se, por um lado, a troca de comando serviu para atender as expectativas do sócio estrangeiro, ávido de exercer o controle pleno dos seus investimentos, o governo mineiro também parecia satisfeito em diversificar os aportes do estado em outras atividades que não somente a indústria aeronáutica. E, no final de 1991, o presidente Bruno Boulnois só tinha motivos para celebrar:

a Helibras havia vendido 40 novos helicópteros, número nunca antes alcançado. Havia ainda conseguido dobrar os números do faturamento e equilibrado o balanço fiscal. Pela primeira vez, também, Itajubá recebia a visita ilustre do presidente da Eurocopter, Jean François Bigay, e do vice-presidente e diretor de estratégia, Jean Paul Bernadet, acompanhados pelo governador Hélio Garcia, de Minas Gerais. No ano, os novos helicópteros da Aviação do Exército haviam registrado um total de 15 mil horas voadas sem a ocorrência de um acidente sequer, o que era notável tratando-se de uma força recém-envolvida na operação de helicópteros de alta tecnologia sem trazer na mochila nenhuma experiência anterior.



Arquivo Helibras

200º helicóptero produzido pela Helibras foi entregue à AvEx

Ainda em fins de dezembro de 1991, a Helibras comemorava a conclusão da derradeira unidade da encomenda efetuada pela Aviação do Exército, coincidentemente a 200ª aeronave a deixar a linha de produção da empresa. Com o novo Centro de Treinamento, a Helibras passou a oferecer 50 cursos para diferentes versões de aeronaves e especializações técnicas, com ênfase para mecânicos especialistas e pilotos. Paralelamente, treinou, formou e reciclou cerca de 1.500 outros profissionais.

Outro importante avanço foi a inauguração do Depósito Alfandegado (DEA), em São Paulo, que passaria a abrigar mais de 800 itens em valores estimados na ordem de US\$ 2 milhões, objetivando atender as necessidades logísticas dos clientes.

Por ocasião da contratação de um programa de modernização dos 10 Esquilo monoturbina então operados pela Aviação Naval, que utilizava outros 9 Esquilo biturbina e 5 Super Puma, a Helibras empregava 265 colaboradores em um parque industrial de 9.600 metros quadrados. A empresa já tinha entregue ao mercado 200 aeronaves.

Em 1992, a assinatura de um termo aditivo do contrato firmado em 1988 com o Exército Brasileiro, que previa a aquisição de outros 20 helicópteros AS350L1 Esquilo para a Aviação do Exército, serviu de corolário à promoção de Gerald Jose Raymond Négrel à presidência da companhia.

A despeito da crise que insistia em seguir consumindo pelas bordas a economia brasileira, a Helibras encerrou o exercício de 1993 com as finanças no azul pelo terceiro ano consecutivo,

graças principalmente à comercialização de 20 helicópteros destinados a suprir o mercado civil e o setor governamental. Também nesse ano, ampliou o seu leque de produtos, passando a oferecer o modelo BK117, helicóptero que agregava a alta tecnologia aeronáutica alemã, projetado para realizar voos de longo alcance em velocidades de até 270 quilômetros por hora. O cliente lançador do BK117 no Brasil foi a Companhia Vale do Rio Doce.

Um conjunto de 3.800 m², compreendendo o prédio administrativo de quatro andares, hangar de 1.400 m² para abrigar até 25 helicópteros e um grande galpão destinado ao armazenamento de peças alfandegadas também começou a ser projetado para o Campo de Marte, em São Paulo. Sua conclusão, em 1998, reforçaria a adoção de uma postura de pós-venda à altura da sofisticação que caracteriza o consumidor de aeronaves de asas rotativas. A versão otimizada do Esquilo AS355 biturbina (duas Turbomeca Arrius 1A TM319, com potência máxima de 520 shp) também passaria a integrar o portfólio da Helibras. Uma série de outros refinamentos do projeto, tais como um novo desenho do painel de controle, novos estabilizadores, mais adequados ao ganho de potência dos motores, e outros aprimoramentos, seguiram sendo incorporados ao projeto original do Esquilo, o carro-chefe da empresa desde a sua fundação.

A Helibras experimentou um momento de intensa participação em eventos aeronáuticos, como a 1ª Feira Internacional do Helicóptero –

“ Se a Helibras tiver os próximos 35 anos tão bonitos quanto os anteriores, terá um futuro maravilhoso. É uma empresa que chegou até esse ponto e merece muito mais. Se ela continuar como está, vai muito longe. ”

Patrick De La Revelière

Vice-Presidente de Exportação da MBDA; foi diretor financeiro adjunto da Helibras de 1989 a 1991 e diretor comercial de 1994 a 1999



O BK117 no Brasil: cliente lançador foi a Vale do Rio Doce

Hexpo 94, em Taubaté, congressos aeromédicos e seminários, que permitiram intensificar e difundir amplamente o uso seguro e eficiente da aeronave de asas rotativas em diversas outras atividades afins, que não somente o transporte de pessoas. De acordo com o programa previamente estabelecido, Michel Yves Jean-Pierre Meylan foi indicado pelos membros do Conselho para ser o novo presidente da Helibras, ocupando o lugar de Gerald Négrel. A empresa passou a ter acesso a uma linha de crédito do FINAME do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), graças ao índice superior a 40% de nacionalização do Esquilo. Em um novo recorde alcançado através do programa de formação, treinamento e reciclagem de pilotos e mecânicos, em 1995, o Centro de Treinamento da empresa comemorou a passagem de 290 profissionais pelas suas salas de aula. Nos anos seguintes o CT formou a primeira mecânica brasileira especializada no equipamento AS350 B/BA/B2, a pernambucana Rosiane Leandro Bernardo.

Os resultados da primeira enquête realizada pelo novo controlador Eurocopter para medir a satisfação dos clientes no mundo inteiro, apontaram a Helibras como a líder mundial no suporte ao cliente, obtendo o índice altamente satisfatório de 89,27% de aprovação.

“Bem mais técnico do que o simples atendimento pós-venda, o leque de serviços da Helibras vai desde a atividade de manutenção de aeronaves, de componentes, etc., até toda atividade de suporte técnico ao cliente. Se o operador estiver voando lá no Amazonas e tiver um problema, tem que ter alguém para atendê-lo e tomar conta da situação. Se não puder ajudá-lo por telefone, alguém pega a malinha e vai para lá”, explica Eduardo Mauad, cuja diretoria respondia pelo trabalho.

Nas palavras de Michel Meylan, “a Helibras cumpriu seus objetivos traçados em 1978, consolidando-se como a detentora de 50% do mercado nacional”.

Capítulo 11

SÃO PAULO DESLANCHA COMO A CAPITAL DO HELICÓPTERO

A cada novo dia o mercado civil brasileiro mostrava-se mais receptivo ao emprego do helicóptero em tarefas nas quais anteriormente o uso do equipamento não era sequer considerado. Em cinco anos, o número havia evoluído de 413 helicópteros registrados pelo Departamento de Aviação Civil em 1993, até chegar a 658, em 1997. A capital paulista fazia-se agora conhecida também pelo elevado número de aeronaves desse tipo em operação nos céus da cidade. O número de helipontos regularizados aproximava-se rapidamente de duas centenas. Grandes incorporadoras, prédios comerciais e condomínios residenciais passaram a incluir os pontos de pouso como novo e valioso apelo comercial, capaz de garantir a valorização dos empreendimentos. O tráfego de helicópteros passou a crescer ao ritmo de aproximadamente 10% ao ano.





O tráfego de helicópteros em São Paulo
passou a crescer ao ritmo de 10% ao ano

Para a Helibras o exercício fiscal de 1997 passaria a ser lembrado como “o ano da virada”. Foram comercializadas 30 aeronaves no período, e o faturamento foi de US\$ 50 milhões, contra US\$ 37,5 milhões registrados no ano anterior. Já sob a gestão do novo presidente Jean Raquin é divulgado o raio-x da empresa naquele momento: 50% de participação na frota brasileira, 74% no segmento governamental, 60% no militar e 400 helicópteros já entregues. Com a conquista do Certificado de Qualidade ISO 9001, emitido por um dos mais renomados órgãos certificadores de âmbito internacional, a Helibras consolidou, em seu 20º aniversário, um sistema de qualidade já consagrado e reconhecido por parceiros, clientes e organismos oficiais aeronáuticos.

Em termos globais, o ano de 2001 foi excelente para o grupo mundial Eurocopter, controlador da subsidiária brasileira, em cuja área a frota civil de helicópteros havia crescido 180%, segundo dados divulgados pelo DAC. Naquele ano, o grupo teve confirmada a sua posição invejável de líder mundial no ranking de fabricantes de aeronaves de asas rotativas. No exercício, foram vendidos nada menos do que 375 helicópteros novos (mais de um a cada dia), consolidando a participação mundial de mercado de 43%, englobando os segmentos civil, militar e governamental. Somadas as vendas de outras 50 aeronaves seminovas, o faturamento total do Grupo Eurocopter naquele ano foi de US\$ 2,825 bilhões, 45% provenientes do mercado civil e governamental e 55%, da área militar.

No Brasil, após a entrega do primeiro EC155 em 2001, a Helibras preparava-se agora para introduzir o modelo de modo mais intenso nos segmentos executivo, *offshore* e governamental. Sobretudo, preparava-se para oferecer suporte às atividades de pós-venda e manutenção da linha *Dauphin* e a entrega de helicópteros de grande porte Super Puma de emprego civil e os primeiros AS532UE *Cougar*, de um lote de oito unidades, para a Aviação do Exército.

Os *Cougar*, que o Exército Brasileiro denominaria HM-3, surgiram equipados com um par de potentes turbinas Makila 1A1, de 1.877 shp cada, e uma moderna cabine de comando. O Exército optou em dotá-los com trem de pouso fixo, de manutenção mais acessível e econômica. Com capacidade para transportar

até 24 soldados equipados para combate, o *Cougar* teve a sua manutenção por um período de três anos incluída no contrato, orçado em US\$ 91 milhões.

Em 2002, quando introduziu no mercado brasileiro o modelo EC130B4, para até oito ocupantes a bordo, a Helibras respondia por 47% do mercado nacional de helicópteros movidos a turbina. O Centro de Treinamento comemorava a formação da primeira mulher piloto no Curso de Formação de Pilotos, em Itajubá, a capitã da Polícia Militar de Mato Grosso, Diva Maria de Oliveira Mainardi. Desde 1979 até junho de 2002, um total de 5.391 alunos havia passado pelos programas de treinamento do CT.

Com a aprovação de novos investimentos, estimados em US\$ 10 milhões, que incluíam a construção de um novo complexo industrial com capacidade de abrigar uma segunda linha de montagem, a empresa se capacitava a produzir as aeronaves da família *Cougar* no país. Os planos previam a transformação de Itajubá em polo mundial fornecedor de peças, equipamentos e acessórios para todas as subsidiárias do grupo Eurocopter no mundo. No final do ano, chegava ao mercado nacional o novo integrante da família Esquilo, o EC130, que havia sido lançado pela Eurocopter no ano anterior. A novidade dividiria o noticiário da mídia com a entrega de dois Super Puma para o mercado de Óleo & Gás.

O tiro no pé foi a assinatura naquele ano de decreto determinando a incidência de alíquota de 10% de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) a produtos aeronáuticos, agravando as dificuldades para a renovação da frota e manutenção de aeronaves em voo. Um dos atalhos encontrados pela Helibras para amenizar o fantasma de uma estagnação das atividades da empresa (16% dos colaboradores já haviam sido afastados) foi intensificar os investimentos no mercado de aeronaves seminovas. Os resultados positivos não se fizeram por esperar: no decorrer de apenas seis meses, a venda de aeronaves usadas quase que duplicou.

Em 2003, enquanto ainda soprava as velinhas comemorando o 25º aniversário de presença no Brasil, a Helibras reuniu os convidados para promover a entrega do 400º helicóptero

A blue and white EC130 helicopter is shown in flight, hovering over a rooftop helipad. The helicopter's main rotor blades are blurred, indicating motion. A person in a red shirt and dark pants stands on the helipad, looking up at the aircraft. The background consists of a dense urban environment with tall buildings. A blue text box is overlaid on the right side of the image.

O EC130 chegou em
2002 e logo conquistou
uma fiel clientela

Cassio Vasconcelos



Uso de helicópteros como o Esquilo B2 tornou-se frequente na cidade

montado no país. Em janeiro do ano seguinte, o engenheiro aeronáutico Jean Noël Hardy, antigo colaborador da Aérospatiale e da Helibras no país, retornou ao Brasil, desta feita com a missão de assumir a presidência da empresa, cargo que ocupou até meados de 2009. “A Helibras vivia uma situação complicada, pois estávamos gastando mais do que ganhávamos”, ele conta. “Clientes existiam, mas havia sérios problemas de gestão e de legitimidade financeira, técnica, de entrega. A empresa estava começando a perder a confiança do mercado.”

Quando Hardy discutiu a sua volta para a Helibras, antes conversou com o presidente da Eurocopter, Fabrice Bregier, e lhe disse: “Eu assumo a responsabilidade, mas a equipe que vai trabalhar comigo é a minha equipe. Não quero que a Eurocopter coloque ninguém

que eu não aceite. Não quero ninguém que caia de paraquedas contra a minha vontade. Alguém que eu não goste e não aprove. Preciso de entrosamento agora”. Foi nesses termos que ele trouxe o diretor financeiro Vincent Fournot, francês como ele, além de outros bons profissionais: era preciso que houvesse química entre eles também.

“Eu falei para os diretores na época que eu esperava um faturamento de US\$ 100 milhões em quatro anos, com rentabilidade de 10%. O faturamento que eu encontrei não chegava nem a US\$ 30 milhões. Chegamos a isso em 2008 com US\$ 115 milhões. O resultado líquido da empresa foi de 11% a 13%. E, em 2007, pela primeira vez na história da empresa, nós pagamos dividendos aos acionistas. Eles nem acreditaram. Então sugeri que ficássemos com os lucros para

“ 35 anos, e parece que foi ontem. Do sonho à realidade de espalhar helicópteros pelos céus foi um passo. A Helibras cresce, se solidifica e se torna cada vez mais perene rumo ao helicóptero nacional. Nós, que fazemos parte dessa história, só podemos estar satisfeitos.”

Antonio José de Carvalho

Programador de produção e manutenção sênior;
está na Helibras desde 1987.



Primeiro EC155 foi entregue em 2001: o biturbina mais sofisticado de sua categoria

podermos reinvestir na empresa. Todos aceitaram e concordaram com nossa decisão”, admite com certo alívio, mesmo já tendo se passado tanto tempo desde então. “Outra pessoa de grande importância durante esse processo de recuperação da empresa foi o itajubense Luis Eduardo Mauad. Ele dedicou 80% da sua vida profissional à fábrica de Itajubá. É um amante da cidade e trouxe lealdade e continuidade para a empresa”, afirma Hardy.

O próprio Mauad admite isso. “Um dia estávamos chegando de viagem pela estrada, de onde se podia ver a Helibras. Então, minha filha pequena, que devia ter então uns sete aninhos, olhou para fábrica e falou: ‘Olha lá mãe, a Helibras Santiago Mauad’, porque o nome dela é Alessandra Santiago Mauad. Foi muito espontâneo”, ele relata.

A par de tudo isso a Helibras comemorava o desembarque no Brasil do primeiro EC135, considerado ideal para as operações *offshore* e atendimentos médicos emergenciais. Depois que passou a operar com o modelo, o Corpo de Bombeiros do Distrito Federal tornou-se o primeiro órgão público a utilizar um helicóptero biturbina de última geração, capaz de transportar dois pilotos e até seis passageiros, ou dois pilotos e uma vítima em maca com equipe médica de socorro, em missões de resgate e transporte inter-hospitalar. Ao mesmo tempo, desde 2005, o Centro de Treinamento da Helibras superara o marco histórico de 7 mil alunos inscritos em seus cursos

de especialização no campo das asas rotativas.

A política adotada pela matriz Eurocopter com o intuito de incentivar novas parcerias comerciais deu mostras dos primeiros resultados positivos quando trouxe para o grupo a Líder Táxi Aéreo, que durante duas décadas tinha representado a norte-americana Bell no Brasil. A EADS ia ainda mais longe, com planos de fazer do Brasil um polo produtor e exportador de helicópteros e peças aeronáuticas.

No resumo publicado sobre os resultados obtidos em 2006, destacavam-se o faturamento de US\$ 63 milhões. Já as vendas do ano corresponderam a 60% para o mercado executivo e 40% para o governamental, enquanto 15% do total das vendas foram para exportação. Naquele momento a Helibras estava com 52% de participação efetiva no mercado nacional de asas rotativas.

Nos primeiros seis meses, de volta novamente aos trilhos do progresso, a Helibras já havia atingido a meta de vendas que fora proposta para todo o ano de 2006. Do universo de aproximadamente 1.000 helicópteros em operação no Brasil – a maioria dos quais monomotores – cerca de 50% permanecia concentrado na área de São Paulo. O aeroporto do Campo de Marte, outrora um reduto de aeronaves de asa fixa e tradicional centro formador de novos pilotos, concentrava agora cerca de 150 helicópteros, responsáveis por igual número de decolagens e pousos diários, como média.

O presidente Lula deu seu aval ao projeto do EC725 durante visita à fábrica da Helibras, em 2008





Capítulo 12

OS PRESIDENTES LULA E SARKOZY AVALIZAM O PROJETO DO EC725

O s números obtidos durante o exercício de 2007 não deixavam margem para dúvidas a respeito do bom desempenho econômico da empresa. O faturamento acusado durante o exercício foi de US\$ 92 milhões, 55% superior ao do ano anterior. Tinham sido entregues 25 aeronaves e encomendadas outras 48, numa carteira de US\$ 168 milhões, além de US\$ 65 milhões em serviços contratados. A estrutura montada para os serviços de manutenção e consertos atendeu 256 aeronaves nas oficinas localizadas em Itajubá e em São Paulo.



Assinatura do contrato, na presença também do presidente francês, ocorreu em dezembro de 2008

Pela primeira vez, a Secretaria Nacional de Segurança Pública (SENASP) passava a operar helicópteros Esquilo. Entre outros operadores civis e governamentais, a Receita Federal incorporou dois EC135, selecionados para oferecer combate mais efetivo aos crimes de contrabando de mercadorias, armas e munições, além de outros crimes aduaneiros. Para tanto, os novos EC135 da Receita foram entregues equipados com sistemas de navegação e vigilância eletrônica de última geração.

Mas o fato mais importante daquele período foi o aval do presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao projeto do EC725, durante visita à fábrica da Helibras, realizada em agosto de 2008, em comemoração aos 30 anos de atividades da empresa, evento no qual encontravam-se também presentes o CEO da EADS, Louis Gallois, e o presidente mundial e CEO da Eurocopter, Lutz Bertling. O projeto, absolutamente inédito na sua formatação, previa o fornecimento conjunto de 50 helicópteros EC725 para as três Forças Armadas, com envolvimento direto do Ministério da Defesa e também do Ministério do Desenvolvimento,

Indústria e Comércio, e já tinha sido motivo de constantes reuniões nos gabinetes do alto escalão da empresa e do governo.

A partir desse dia histórico, teve início a correria desenfreada para a elaboração do contrato dentro do estreito prazo solicitado pelo governo. Mas, finalmente, no dia 22 de dezembro, às quatro horas da manhã, em Brasília, os calhamaços de folhas que engordavam as pastas de documentos foram rubricados um a um pelas partes envolvidas. Em seguida, a papelada foi empacotada e embarcada em avião para o Rio de Janeiro, onde no dia seguinte o contrato foi assinado em cerimônia realizada no salão nobre do Hotel Copacabana Palace, que contou com a presença dos presidentes Lula e Nicolas Sarkozy, da França.

Afora a assinatura deste importante contrato, verdadeiro divisor de águas em favor da modernização do equipamento de voo das Forças Armadas Brasileiras, o desempenho da Helibras no exercício de 2008 foi particularmente interessante. O faturamento no valor de US\$ 112,1 milhões representou um novo recorde na história da empresa, com crescimento de 22% em

relação aos números alcançados no ano anterior. No período, a Helibras vendeu 26 helicópteros e negociou contratos de outras 28 aeronaves.

No ano seguinte o resultado seria ainda melhor. Em 2009, a empresa registrou crescimento de quase 64% em relação a 2008, com 31 aeronaves comercializadas no período, incluindo a entrega da festejada 500ª aeronave montada em Itajubá. O setor de serviços registrou crescimento de 31% com ótimas perspectivas de crescimento após a assinatura de um contrato para a modernização de 34 helicópteros SA365K Pantera, pertencentes à Aviação do Exército.

A sequência de recordes da empresa seguiu inalterada também durante o exercício de 2010, graças à entrega inédita de 42 helicópteros: 27 unidades para o mercado civil e 15 para o setor governamental. Naquele ano, após fazer-se presente por mais de três décadas em todos os produtos da Helibras, a logomarca criada em 1978 e alterada duas vezes (em 2005 e 2008) foi substituída por outra, mais atual, valorizando mais intensamente o nome da empresa, mas sem abandonar de todo a figura do beija-flor nos seus traços originais.

A pedra fundamental para construção da nova fábrica que produziria no Brasil o helicóptero EC725, versão mais moderna da vitoriosa família *Cougar*, foi lançada em março de 2010. O programa obedecia ao que dita a Estratégia Nacional de Defesa (END), documento de Estado focado em ações de médio e longo prazo com o objetivo de modernizar a estrutura nacional de defesa. Ele foi concebido para o estabelecimento de uma base industrial nacional capaz de conceber e produzir aeronaves de asas rotativas no país, prevendo a crescente nacionalização de peças, partes e sistemas através da transferência de tecnologias que privilegiem o parque industrial aeronáutico nacional. Com investimentos iniciais da ordem de R\$ 420 milhões para a expansão da fábrica, a capacidade de produção instalada estaria sendo duplicada, com a geração de 300 novos empregos diretos, devendo chegar a 1.000 até 2017.

Um detalhe importante que merece ser destacado foi que, no processo de discussão do projeto, a aeronave originalmente oferecida pelo fabricante era uma variação do Super *Cougar*, o que representava um *up grade* dos helicópteros já operados pelas Forças Armadas Brasileiras. O comandante da FAB, brigadeiro Juniti Saito,



O EC725 é a versão mais moderna da família Super Puma

no entanto, rejeitou a proposta e insistiu no moderno EC725. Teria que ser esse o modelo escolhido, até porque, argumentava o militar, a Petrobras também já manifestara interesse em utilizar em suas operações a versão civil da aeronave, o igualmente moderno EC225.

O programa do EC725 representava um desafio enorme para o novo presidente Eduardo Marson Ferreira, apontado para ocupar a cadeira deixada por Jean Noël Hardy, que assumiria novas funções no grupo EADS. Marson tinha uma forte ligação com a Helibras já fazia anos, que depois seria reavivada no período em que foi diretor geral da EADS Brasil, de 2003 a 2009, tendo ocupado também a presidência do Conselho de Administração da empresa. Na EADS, Marson foi um dos responsáveis pela estratégia de ampliação da presença industrial do Grupo no país. Participou de importantes projetos, envolvendo o fornecimento pela Airbus Military de 12 aeronaves de transporte militar C-295 e a modernização de aviões de

patrulha marítima P-3 para a Força Aérea Brasileira; o fornecimento pela Airbus da aeronave presidencial ACJ; a participação da EADS Astrium como acionista minoritária da empresa brasileira da área de espaço Equatorial Sistemas; e a criação da EADS Secure Networks Brasil, responsável pelo fornecimento do sistema de radiocomunicação baseado na tecnologia Tetrapol para a Polícia Federal.

Curiosamente, Marson era um dos poucos dirigentes da Helibras que havia se desviado das Ciências Exatas para alcançar a sua formação acadêmica em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo, com especialização em Ciências Políticas. Marson foi trabalhar na área de comércio exterior, numa época em que as trading companies japonesas e internacionais fervilhavam no Brasil. Em meados dos anos 1980, atuou na área de comércio exterior do Banco de Crédito Nacional (BCN). Na década seguinte, quis o destino que um cliente empresário, dono de uma pequena operadora de táxi aéreo em São

Lançamento da pedra fundamental da nova fábrica: divisor de águas



“Nós temos campo para crescer, com certeza. A Helibras é uma empresa de altíssima tecnologia, que contribui significativamente em termos de qualidade para o mercado brasileiro, e o mercado sabe disso. Então, é isso que vai permitir transformar essa inteligência, esse conhecimento em oportunidades, em negócios e perenizar a empresa.”

Sergio Cerredelo Roxo

Gerente de vendas para o mercado militar;
está na Helibras desde 1995

Paulo, lhe pedisse para abrir uma *trading* e ser o gestor dela. “Até então, nunca na minha vida tinha pensado em trabalhar com aviação”, revela Marson. “Através dessa empresa de táxi aéreo e dos contatos na Ásia, consegui trazer alguns helicópteros para participar de uma licitação da Petrobras. A partir daí, em contato com outras empresas no mundo, como a Helicopter Services, da Noruega, e a MHS, da Malásia, nós decidimos renomear a empresa como Brazilian Helicopter Service (BHS), que hoje é a segunda maior operadora da Petrobras. Eu sempre brinco que do ponto de vista da minha história com a Helibras, já nos cruzamos várias vezes, porque eu já fui cliente da Helibras mais de 17 anos atrás. Depois, em 2003, quando entrei no grupo EADS, que é a *holding* da Eurocopter, eu acabei olhando a Helibras do ponto de vista da empresa aqui no Brasil. Com esse grande projeto para fabricação no Brasil do EC725, eu fui convidado como executivo do grupo a assumir a presidência da Helibras em 1º de Junho de 2009.”

Mais que sua formação em Humanidades, o desempenho de Eduardo Marson como principal articulador dos relacionamentos do grupo EADS com as autoridades em Brasília e sua capacidade de mostrar uma face mais brasileira num momento importante da trajetória da Helibras talvez tenham contribuído favoravelmente para a sua indicação como presidente da empresa de helicópteros. “Após as dificuldades que recolocaram a Helibras nos trilhos, em termos financeiros e administrativos, foi possível dar um outro direcionamento para a empresa. Com

isso, deixamos de ser uma empresa industrial e só de engenharia. Hoje, nós somos muito mais do que isso. A empresa tem facetas muito mais abrangentes do que essa”, diz o executivo.

A partir de 2009, a Helibras passou por uma expressiva mudança organizacional. Em termos gerenciais, foram criadas novas vice-presidências, inclusive em áreas como Serviços e RH. “Acho importante para quem tem um perfil como o meu, cercar-se de gente que domine suas áreas de conhecimento. Tive o Mauad como meu braço direito nos últimos três anos e meio, e agora tenho o Richard Marelli, que é um vice-presidente industrial extremamente competente. Ele é francês, e é super importante, na fase em que estamos, dispor de alguém com conhecimentos industriais vindos da matriz. É importante ter as pessoas certas nos lugares certos. E pessoas competentes”, diz Marson.

Outra característica que contribui para o sucesso da carreira do executivo é o talento nato de saber como motivar as pessoas, agregar as potencialidades, principalmente em uma empresa multinacional. “Precisávamos que as tropas estivessem marchando na mesma direção, principalmente tendo em vista o ritmo alucinante do processo de recrutamento, treinamento e capacitação, que permitiu à empresa triplicar de tamanho em menos de quatro anos. Peguei a empresa com 260 funcionários, e hoje, no final de 2013, temos 840. A possibilidade de perder a mão com um crescimento desses é enorme. Se você não fizer bem feito é grande a chance de derrapar



Linha de montagem do Esquilo na nova fábrica: salto qualitativo

em um projeto desse tamanho: basta um erro na construção da fábrica, um atraso de cronograma, um problema de contratação ou retenção dessa mão de obra hiper especializada”, confidencia. “Talvez uma das minhas principais contribuições seja motivar as pessoas, dar coerência ao grupo.”

Marson considera importante, também, o fato de desde a privatização da Helibras, em 1991, ele ter sido o primeiro brasileiro a sentar na cadeira de presidente da empresa. O executivo já tinha sido esse pioneiro na EADS: “Lá eu também cheguei como o primeiro brasileiro a assumir a cadeira. E aqui foi um processo relativamente parecido”, afirma.

O projeto do EC725 teve a contribuição de várias pessoas que fizeram a diferença para o contrato ser conduzido com êxito. Pelo governo, além do brigadeiro Juniti Saito, os comandantes

do Exército, general Enzo Martins Peri, e da Marinha, almirante Júlio Soares de Moura Neto; os então ministros da Defesa, Nelson Jobim, e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Miguel Jorge; o presidente do BNDES, Luciano Coutinho; e, naturalmente, o então governador de Minas Gerais, Aécio Neves. Pela EADS, além do próprio Eduardo Marson, o então vice-presidente para a América Latina, Christian Gras. Pela Helibras, o presidente do Conselho na época, Jorge Viana, o presidente Jean Noël Hardy, e também Eduardo Mauad, Julian Negrel, que era o diretor comercial, e Laurent Mischler, diretor financeiro. Além, é claro, do Banco Société Générale, estabelecimento de crédito francês que concordou em liderar o financiamento do projeto.

Relevante foi também o papel desempenhado pela Comissão Coordenadora do Programa Aeronave de Combate (COPAC), com sede em



Visita do Ministro da Defesa às instalações da Eurocopter

Brasília, uma vez iniciado o projeto. Todos os oficiais que participaram das atividades do órgão no âmbito do programa do EC725 representando as três Forças Armadas deram uma importante contribuição para que o processo chegasse até o ponto de excelência atual.

O presidente da Helibras lembra um momento crucial do encontro que manteve em Brasília com o brigadeiro Juniti Saito, após a assinatura do contrato, quando, ainda como diretor-geral da EADS, foi apresentar ao comandante da FAB as etapas do projeto do EC725. “Quando eu terminei a minha apresentação, o brigadeiro Saito olhou bem para mim e pediu que eu respondesse ‘olho no olho’. ‘Você vai fazer tudo isso que está escrito aqui?’, ele perguntou. Eu respondi: ‘Vou’. E ele repetiu a pergunta, recebendo a mesma resposta pela segunda vez. Acho que o brigadeiro deve estar satisfeito, porque até o momento o

compromisso que eu assumi com ele está sendo rigorosamente cumprido”, diz Marson.

Na verdade, tanto a Helibras quanto o governo perceberam que era uma grande oportunidade para a indústria aeronáutica do país dar um novo salto qualitativo. “Aquele momento era semelhante ao que resultou na entrega dos primeiros Esquilo da Marinha e ao da recriação da Aviação do Exército”, afirma Marson. “Nós vimos que, em vez de o governo simplesmente comprar novas aeronaves ‘de prateleira’ para a FAB, seria muito mais proveitoso delinear uma parceria que utilizasse o poder de compra do Estado para uma aquisição conjunta para as três Forças Armadas, capitaneada pelo próprio Ministério da Defesa, de forma a racionalizar o fornecimento de equipamentos, simplificando a logística e implementando políticas de benefício à indústria brasileira. E foi isso que nós fizemos.”



Capítulo 13

50 HELICÓPTEROS EC725 ENTREGUES ATÉ 2017



Linha de produção dos EC725:
helicópteros saem com certificado
de aeronavegabilidade nacional

Helibras / Anthony Pecchi

Em andamento e obediência à nova diretiva implantada pelas Forças Armadas, a Helibras assinou com a Atech Negócios em Tecnologia, *joint venture* da Embraer Defesa e Segurança com a Cassidian, empresa da divisão de Defesa e Segurança do Grupo EADS, os primeiros contratos para o fornecimento do Sistema de Gestão Tática de Dados para os helicópteros EC725 da Aviação Naval brasileira produzidos pelo consórcio Helibras/Eurocopter.

Como parte do projeto, a Inbra Aerospace, de Mauá, em São Paulo, encarregou-se de produzir a fuselagem intermediária que une a cabine principal à empenagem da aeronave. O material utilizado na construção dessa seção do EC725 resulta principalmente de compostos de carbono selados através de colagem estrutural. Isso exclui a utilização de rebites e parafusos. Além de fornecer partes para a Helibras, a produção da Inbra deverá também ser alvo da

exportação para outros centros fabricantes do EC725 no exterior. Uma equipe precursora de oito técnicos passou três meses estagiando nas dependências da Eurocopter, na França.

A Helibras também deslocou mais de uma centena de seus funcionários para acompanhar de perto as diferentes fases de montagem do EC725 na França. O treinamento foi realizado *on-the-job-training*, ao longo de um ano e meio, e a equipe trabalhou nas próprias máquinas que seriam utilizadas para produzir o novo modelo no Brasil. Com a Inauguração da nova fábrica de 11 mil m² destinada para receber as linhas de produção de até 14 helicópteros EC725/EC225 e 12 Esquilos de uma só vez, além do Centro de Engenharia, a Helibras passou a liderar o mercado brasileiro de aeronaves de asas rotativas, com aproximadamente 50%. A empresa ampliou sua participação para 65% no segmento militar, e alcançou incríveis 80% de *market share* quando o assunto é segurança pública.

Até 2017 será entregue a última das 50 aeronaves previstas pelo contrato de US\$ 2,45 bilhões. O investimento total do projeto, abrangendo a construção do hangar, banco

de testes, simulador de voo (o primeiro da América Latina), instalações auxiliares e outros, envolveu cerca de US\$ 208 milhões, voltados prioritariamente para o programa dos helicópteros EC725 militares, mas também para a produção do modelo equivalente EC225, de uso civil, utilizado principalmente em operações *offshore*, segmento no qual a Helibras detém uma participação de 27%.

Durante a inauguração da nova fábrica da empresa em Itajubá, o então presidente da Eurocopter, Lutz Bertling, afirmou que a Helibras se transformava “no quarto pilar mundial de produção do Grupo Eurocopter”, juntamente com a França, Alemanha e Espanha. O que corroborava a declaração do presidente Eduardo Marson naquele mesmo momento: “Tenho certeza de que hoje inauguramos um novo capítulo na história da Helibras”.

A permanente preocupação com o desenvolvimento profissional da comunidade aeronáutica resultou, em 2010, no projeto do Centro de Tecnologia de Helicópteros (CTH), um convênio de intercâmbio científico e tecnológico de ampla cooperação entre a Helibras, a

Nova fábrica inaugurou um novo capítulo na história da Helibras



“A Helibras atingiu a sua maturidade. Tem estratégia e uma visão de onde ela quer chegar. Hoje a Helibras tem um núcleo de profissionais que não fica a dever para nenhuma outra grande empresa do mundo. Então, eu tenho um otimismo muito grande com o futuro da Helibras.”

Luís Eduardo Gurgel Mauad

Consultor empresarial; entrou na Helibras em 1982 e permaneceu por mais de 30 anos, assumindo diversos cargos de direção

Universidade Federal de Itajubá (Unifei) e a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). O convênio seguirá abrangendo projetos que tenham como escopo atividades de pesquisa e desenvolvimento, absorção de tecnologias, disponibilização de competências científicas e tecnológicas e a utilização de instalações e equipamentos de ambas as partes ou de terceiros com os quais tenham relacionamento.

“Com o CTH, logo teremos engenheiros da Unifei com experiência em helicópteros”, destaca Vitor Coutinho, que atualmente é responsável pelo relacionamento da Helibras com instituições de pesquisa e desenvolvimento. “A ideia é pegar o estudante e especializar na atividade que a gente quer, trabalhando com a nossa área de RH para desenvolver a carreira desses profissionais. Vamos projetar o pessoal para atender a empresa no futuro. E essa proximidade com a Unifei e com o Centro de Tecnologia de Helicópteros vai permitir isso. A gente vai poder formar esse aluno, dar depois um curso de mestrado, doutorado nas áreas que nos interessam, e pegar esse profissional lá na frente, prontinho para trabalhar.”

O oficial de Marinha e professor da Unifei Ariosto Bretanha Jorge é dono de um currículo acadêmico invejável na área tecnológica, com passagens pela Escola Naval, Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), mestrado em Toulouse, na França, e doutorado e pós-doutorado no

Tennessee, EUA. Após haver se fixado em Itajubá para lecionar no Instituto de Engenharia Mecânica da Unifei, ele tornou-se, por assim dizer, o pai biológico do curso de graduação de Engenharia de Mecânica Aeronáutica, que por decorrências diversas demorou algum tempo para decolar mas acabou sendo implementado dentro do Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (Reuni). Outro de seus filhos queridos é o curso de Especialização para Engenheiros de Manutenção em Aeronáutica, voltado para profissionais já formados. O curso de especialização é de um ano e o de graduação tem cinco anos de duração, e ambos contam com o apoio incondicional da Helibras.

“O curso de Engenharia de Mecânica Aeronáutica é um curso mais amplo e visamos o tempo todo o mercado de trabalho, formando profissionais voltados para a indústria aeronáutica, com conhecimentos de mecânica”, explica o professor Jorge. “Hoje, o engenheiro tem que ter a visão de que irá trabalhar em equipe e em um grupo grande. Então não é frustração nenhuma o nosso engenheiro ser mecânico aeronáutico, pois ele fará parte de uma equipe.”

Uma das iniciativas recentes da empresa nesse campo, considerada muito importante para Itajubá, foi a criação do Instituto Helibras. A ideia que fomentou a criação do Instituto partiu de uma iniciativa do presidente Marson buscando concentrar as ações de responsabilidade social do grupo em benefício da comunidade e do meio



Governadores, ministros de Estado e comandantes das três Forças Armadas participaram da cerimônia de inauguração da nova fábrica

ambiente. “Nós fazíamos mais assistencialismo de forma pulverizada do que realmente uma política de responsabilidade social”, ele admite. A missão do Instituto é promover o desenvolvimento sustentável das comunidades onde a empresa atua, apoiando as atividades culturais, o lazer e a formação técnica para o setor de aviação. A atuação acontece através de dois projetos de ponta: a instituição do programa HeliAsas, um curso de formação de mecânico aeronáutico voltado para a capacitação para o mercado de trabalho de pessoas de baixa renda, e a construção de um Parque Ambiental para a cidade de Itajubá.

“Quando eu cheguei, pedi diagnósticos formais e informais, onde até minha esposa ajudou, porque ela tem uma boa experiência nessa área. Então eu fundei o Instituto como braço da própria Helibras e montamos uma equipe de treinamento para que as pessoas abandonassem a ideia de assistencialismo, aprendendo a fazer um projeto estruturado. A partir de pesquisas feitas com a comunidade e com o próprio corpo de funcionários, decidimos quais os setores onde deveríamos atuar. Um ficou sendo a educação

técnica e o outro o lazer, porque Itajubá ainda é carente nessa área”, explica Marson.

As pesquisas mostraram que a Helibras era vista pela comunidade como o primeiro desejo de todo mundo, como um sonho, a indústria mais tecnológica da região. Mas, ao mesmo tempo, e talvez por isso mesmo, a imagem da empresa estava distante da sociedade. Para mudar isso foi que a Helibras montou o curso para formação de mecânicos aeronáuticos, através de um processo seletivo bastante disputado, voltado para candidatos com renda familiar abaixo de dois salários mínimos, e comprovadamente moradores da região de Itajubá. Marson conta que, para sua surpresa, 1.900 candidatos inscreveram-se para as 30 vagas do curso inicial: “O resultado foi que tivemos que transferir a seleção para a Universidade, pois não tínhamos uma estrutura onde coubessem todos os candidatos. A Prefeitura ofereceu total apoio, disponibilizando as assistentes sociais que conferiam se os candidatos eram de fato pessoas de baixa renda. O curso de mecânica aeronáutica é muito puxado, com três anos de duração, seguido de um estágio obrigatório e as provas



da Anac, para a obtenção da carteira funcional”.

O Centro de Treinamento da Helibras, ativado em 1979, formou até o início de 2013 nada menos que 4.650 pilotos, 4.252 mecânicos e 2.452 técnicos de diferentes especialidades. Coincidindo com a formação desses mais de 11 mil profissionais no seu Centro de Treinamento, a Helibras comemorou a entrega do 600º helicóptero.

“Hoje em dia, até para a operação de uma impressora é preciso passar por treinamento, e sem um Centro de Treinamento seria muito difícil apoiar o nosso cliente. Mecânicos e pilotos estão sendo formados pelo nosso CT com um orgulho muito grande. Esse ano nós formamos cerca de uma centena de angolanos na nossa empresa. Uma empresa de Petróleo de Angola, e também a Polícia Nacional do país, que compraram aeronaves da Eurocopter, até por conta da língua preferiram fazer o curso aqui, em português. Temos essa característica de internacionalização”, conta Marson. Naturalmente, o Centro de Treinamento também recicla os funcionários, mas a função primordial é a de proporcionar o melhor treinamento aos

clientes. “Quem compra uma aeronave deve saber operar e também manter”, ele esclarece.

Avançando no programa de formação de mão de obra especializada e na nacionalização de peças e partes, no primeiro trimestre de 2012 foi formada a primeira turma de oito mecânicos militares no curso teórico e prático para o helicóptero EC725. Em Bragança Paulista, no interior paulista, a empresa ToyoMatic ultimava a produção do punho do rotor principal, primeira peça *Made in Brazil* destinada ao novo modelo fabricado no país. Em agosto foi entregue o EC725 na configuração VIP, especialmente adaptado para o transporte da Presidência da República.

Concluída a construção da nova fábrica e do Centro de Engenharia, uma estrutura moderna conforme esperado e – nunca é demais lembrar – com uma área de 11 mil metros quadrados, teve início a implantação do processo de produção dos helicópteros de grande porte da linha EC725 no Brasil, o que passou a repercutir favoravelmente no mercado civil, principalmente graças à introdução do EC225: a Líder Táxi Aéreo firmou com a Helibras um memorando de intenção de

compra de 14 aeronaves desse modelo, através de um contrato orçado em aproximadamente € 280 milhões, para atendimento à Petrobras no mercado *offshore*.

Até a aeronave número 16 do projeto do EC725 os helicópteros eram produzidos na França, testados, desmontados e depois enviados para o Brasil. Por volta da décima unidade, os ensaios de voo já foram feitos na Helibras, e a partir do helicóptero número 17 a montagem foi transferida. Só vem o casco, com uns poucos equipamentos.

O tempo de produção de um Esquilo, desde o início até a entrega final ao cliente, é de aproximadamente quatro meses. O EC725, por ser uma aeronave de porte e complexidade maiores, a depender da configuração desejada exige um tempo maior de trabalho. Versões mais sofisticadas do modelo, tal como a da Marinha, podem consumir até cerca de um ano e meio de uma intervenção quase artesanal, até que o helicóptero possa estar completamente pronto. O EC725 já possui uma linha de produção brasileira reconhecida pelo DCTA e, além disso, a Helibras recebeu do DGAC (autoridade aeronáutica francesa) o certificado de organização de produção para a sua versão civil, o EC225.

“Na verdade”, explica Eduardo Marson, “eu tenho 14 slots de produção, por isso podemos ter 14 helicópteros sendo fabricados num mesmo momento em diversos estágios. No novo hangar de produção, a linha se move, o helicóptero sai de uma estação para outra a cada certo número de semanas. Então, toda a produção foi transferida para o hangar recém construído, enquanto o prédio original passou a concentrar a manutenção, o que também contribuiu para ampliar a capacidade da empresa nessa área.” O novo hangar erguido em Itajubá é uma planta de concepção moderna e que

incorpora tecnologias bem recentes, construída dentro de certos critérios de sustentabilidade importantes, como sistema de ventilação para inibir a necessidade do uso de ar-condicionado, utilização de água de chuva, células fotovoltaicas para o aquecimento de água, etc.

“A Helibras é uma indústria bastante moderna. Em relação às outras filiais da Eurocopter, só duas no mundo efetivamente fabricam os helicópteros”, explica Marson. “Você tem fábricas na França, Alemanha e Espanha, que são os países que chamamos *home countries* da EADS. Nas filiais, fora da Europa, somente nós e os Estados Unidos temos capacidade de fazer um helicóptero que sai da linha de produção com o certificado de aeronavegabilidade nacional. Isso é um diferencial muito grande.”

A palavra de ordem na Helibras atualmente diz respeito ao CSC (Centro de Suporte ao Cliente), um extraordinário centro integrado de logística de peças de reposição recém inaugurado, cujo objetivo é reunir em um único local as informações de pedidos de assistência técnica, venda de peças de reposição ou contratação de serviços de manutenção. Para aprimorar ainda mais os serviços de atendimento ao cliente, o CSC funciona durante as 24 horas do dia, 365 dias por ano. A estrutura desse novo centro – que exigiu investimentos da ordem de US\$ 40 milhões – é idêntico aos que a Eurocopter possui na França, nos Estados Unidos e na Ásia. No continente sul-americano, o CSC Helibras é o único.

O local escolhido para a implantação do novo centro foi Atibaia, em São Paulo. O endereço é estrategicamente próximo dos aeroportos de Guarulhos e de Viracopos, assim como de Itajubá e de São Paulo, e é atendido pela malha de rodovias que cortam o estado em todas as direções do país.

Guilherme Wiltgen



Arquivo Helibras



Revista Força Aérea/W.Ziegelmeyer



As três versões do EC725: Marinha, Aeronáutica e Exército

Engenheiros da Helibras estão capacitados a projetar o primeiro helicóptero no país





Capítulo 14

DEM AÍ O HELICÓPTERO BRASILEIRO

Os planos que a Helibras e a Eurocopter reservam para o país são ainda mais ambiciosos. Em outubro de 2011, quando o então CEO do Grupo EADS, Louis Gallois, esteve no Brasil em visita à Helibras, ele enfatizou que o apoio da Eurocopter e o desenvolvimento de uma tecnologia durável local viabilizariam o projeto de produção de um helicóptero mundial no Brasil. Os planos preveem a construção desse projeto pioneiro no país. “Desenvolveremos o modelo até a década de 2020”, anteviu. Lutz Bertling, então CEO da Eurocopter e membro do Comitê Executivo da EADS, complementou as palavras de Gallois: “Começaremos a ter o modelo com *design* desenvolvido no Brasil e fabricado no país vendido em todo o mundo”.



O Centro de Engenharia: síntese do processo de acumulação de conhecimento

A importância que a Helibras representa atualmente para o Grupo EADS reflete-se no fato da empresa ter assento permanente no Conselho Estratégico do grupo Eurocopter, onde ficou decidido que um dos eixos estratégicos para o desenvolvimento da subsidiária brasileira é a condução do projeto de um helicóptero local. “Todos os meios que estamos trazendo para a empresa, em especial os de engenharia, serão utilizados nesse processo. Não é à toa que o Centro de Engenharia saiu de 9 para 72 engenheiros em três anos. E chegaremos perto de 100”, prevê Eduardo Marson.

O presidente enfatiza ainda que o novo Centro de Engenharia representa a síntese do projeto para o desenvolvimento do helicóptero brasileiro. Talvez, a parte mais importante de todo o processo. “Entregar as aeronaves para o cliente, fazê-las voar, mantê-las voando com certa autonomia e com toda a manutenção sendo feita no Brasil, com parceiros brasileiros produzindo peças e partes – tudo isso é muito importante. Mas a acumulação

de conhecimento que o projeto do EC725/225 tem gerado, juntamente com os programas de modernização dos helicópteros Pantera e Fennec do Exército Brasileiro, está nos permitindo criar um Centro de Engenharia ‘parrudo’ o suficiente para a nossa ambição de produzir o nosso helicóptero. O Centro de Engenharia é o coração desse projeto”, Marson admite. Mas ele lembra que “às vezes, o menos visível é a capacitação desse engenheiro que estamos moldando, que já estava na empresa, ou que a gente trouxe ou tirou recentemente da faculdade, e é por isso que, em paralelo com a Universidade Federal de Itajubá, estamos criando um Centro de Tecnologia de Helicópteros no município”.

Luis Antonio Athayde assina embaixo, ao referir-se aos novos projetos incentivados pela empresa: “Esse polo aeronáutico de helicópteros vai de fato contribuir para o Brasil, porque esse padrão de aeronaves que estarão sendo fabricadas e o futuro helicóptero genuinamente brasileiro vão sair das margens

“Chegamos até aqui com todos que me antecederam colocando o seu tijolinho. Se existe uma Helibras, é porque todos que passaram por aqui, colaboraram de alguma forma. Hoje nós estamos construindo os próximos 35 anos. A nossa empresa será uma empresa de projeto. Essa é a grande virada do aproveitamento dessa onda de desenvolvimento do país. E espero que meus sucessores façam ainda muito mais do que eu fiz.”

Eduardo Marson Ferreira
Presidente da Helibras desde 2009

do rio Sapucaí, com a implantação do Centro de Tecnologia de Helicópteros. E agora com um raio de solidariedade muito maior, envolvendo a Unifei, as Forças Armadas, centros de referência, a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, que está muito em linha com esse tempo de diversificar o estado de Minas Gerais e criar espaço e condições para que os novos talentos formados nas universidades brasileiras estejam envolvidos com o projeto da Helibras”, enfatiza.

“O Centro de Engenharia, mais a cooperação com a Universidade e com as indústrias brasileiras – e já são 37 as que têm contrato conosco – resulta na formação da massa crítica de conhecimento necessária para o grande salto”, diz Eduardo Marson. Muitos desses fornecedores estão se beneficiando dos projetos de transferência de tecnologia. Empresas parceiras, fabricantes de material composto de fibra de carbono, estão aprendendo a produzir peças primárias, utilizando tecnologias que não dominavam até então. “A indústria que agora vai produzir para a Helibras uma determinada estrutura aeronáutica amanhã poderá estar fornecendo partes para a Embraer, para a Boeing ou para a Airbus, inserindo-se em uma cadeia produtiva por conta da tecnologia que está adquirindo”, acrescenta Marson.

“Da mesma forma que eu imagino que todo brasileiro sinta orgulho de um produto de uma

empresa como a Embraer, capaz de desenhar, industrializar e vender aviões no mercado internacional, o que estamos buscando é exatamente o mesmo. A Helibras quer ser a Embraer dos helicópteros, porque fomos uma montadora, fomos indústria e agora viramos uma empresa de projetos. Então, o ganho tecnológico é enorme. Imagine o helicóptero que vamos desenhar aqui sendo oferecido para o mundo inteiro, como parte da gama de helicópteros da Eurocopter. É uma coisa que nos enche de orgulho”, ele admite.

A frota de helicópteros em operação no Brasil em 2013, ano em que é comemorado o 35º aniversário da Helibras, é de 1.720 aeronaves, 654 das quais estão registradas apenas no Estado de São Paulo. A multinacional Eurocopter, do Grupo EADS, com fábricas na França, Alemanha, Espanha e Brasil, produz de 400 a 500 helicópteros por ano. Durante um pico de produção, as empresas do Grupo conseguiram despachar, em um mesmo ano, 800 helicópteros. Nos Estados Unidos voam entre 15 mil e 17 mil aeronaves de asas rotativas. O Brasil tem 10% disso.

A ocorrência de novos aportes de capital e mudanças na composição societária da Helibras, como já foi mostrado anteriormente, resultou no controle acionário atual: Eurocopter com 70%, governo de Minas Gerais (MGI) com 25% e o grupo investidor Bueninvest com 5%.



Helibras / Anthony Pecchi

Atualmente, a Helibras responde por 4% do faturamento total da Eurocopter, cuja receita anual é estimada em € 170 milhões. “A Ásia mantém-se ainda forte, mas em termos de novidade, desenvolvimento e potencial os países asiáticos estão passando a vez. As melhores oportunidades já se foram. Hoje sabemos que existem duas partes do mundo que seguem sendo uma fonte de muitas oportunidades: a África e a América do Sul. Se alguma coisa nova acontecer no mundo, será nessas duas regiões”, vaticina com a coragem de sempre Jean Raquin.

“Eu diria que esta fase representa um terceiro momento da Helibras. O primeiro foi bem desafiador, erguendo a planta voltada para montagem de equipamentos, mas que tinha uma agregação de valor por conta da mão de obra. Depois, foi uma fase de resistência e de sobrevivência, numa época em que a economia brasileira patinou com inflação altíssima e baixo investimento pela esfera fiscal dos planos de governo, o que na realidade prejudicou muito

os investimentos públicos. E este momento atual, quando a economia brasileira está muito mais desenvolta e muito mais preparada para o desafio competitivo global”, observa o representante do estado de Minas Gerais no Conselho de Administração da Helibras, Luis Antonio Athayde.

O presidente Eduardo Marson acredita no grupo que lidera: “Quando eu cheguei aqui, em 2009, o funcionário da Helibras tinha uma média de 12 anos de casa, que é alta para qualquer empresa. Hoje, passados menos de quatro anos, essa média caiu para menos de cinco anos. Estamos trabalhando basicamente com a chamada ‘geração Y’ que é movida a desafios, a projetos. Então a maneira de unir todo esse pessoal e fazer todos remarem para o mesmo lado é dar a visão clara e transparente de onde nós queremos chegar. E fazer com que se sintam envolvidos em uma bela e emocionante aventura de participar da equipe que fez o primeiro helicóptero do Brasil. Isso é motivador e faz história”, conclui o executivo.



Ensaio em voo do sistema lançador de contramedidas
“Chaff & Flare” do EC725: projeto desenvolvido no
Brasil pelo Centro de Engenharia da Helibras



Helibras / Anthony Pecchi

EC225, versão do EC725 para o mercado offshore, também será produzido na Helibras

DIREÇÃO EDITORIAL
Carlos Battesti

COORDENAÇÃO DE PRODUÇÃO
Convergência Comunicação Estratégica

PREPARAÇÃO DE TEXTO E REVISÃO DE PROVAS
Convergência Comunicação Estratégica

PESQUISA DOCUMENTAL E ICONOGRÁFICA
Núcleo Memória Empresarial
Helibras

CAPA E PROJETO GRÁFICO
Fernando Kiyota e Gustavo Higashi

IMPRESSÃO
Gráfica PGE

IMPRESSO NO BRASIL
Printed in Brazil

Formato: 21x28 cm

Tipologia: Signika-Light

Papel: Couché 150 g (miolo)
Duo Design LD 250 g (capa)

Páginas: 112

“Helibras 35 anos” é um relato histórico da saga da única indústria brasileira voltada exclusivamente para a produção de helicópteros, a partir do depoimento das pessoas que ajudaram a construir a sua memorável trajetória desde sua fundação, em 1978.

O livro mostra todas as etapas de um empreendimento inserido na longa e bem sucedida tradição aeronáutica brasileira, criado a partir da visão estratégica empreendedora nacional e da imprescindível cooperação internacional, que resultou na criação de uma empresa líder em um mercado caracterizado pela alta tecnologia dos seus produtos e por vultosos investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Escrita pelo jornalista, escritor e pesquisador aeronáutico Paulo Laux, a obra registra episódios contados pelos próprios personagens envolvidos com a história de sucesso da Helibras, mas não se limita a resgatar o passado, apontando para um futuro reconhecidamente promissor.

convergência



HELIBRAS

A EUROCOPTER COMPANY

35
ANOS

