

(Condensado de "The Wall Street Journal" por Selecciones del Reader's Digest)

Hace 10 años Knute Flint no tenía un centavo. Acababa de licenciarse de la fuerza aérea, donde había ganado unas cuantas medallas por hazañas tan singulares como pilotear un avión Catalina en misiones de salvamento en las Islas Aleutas y mandar un escuadrón de helicópteros en China. Terminada la guerra, pudo haber regresado a concluir sus interrumpidos estudios universitarios, pero había concebido la idea de que el helicóptero tenía un porvenir brillante en el mundo comercial y tenía que ponerla

a prueba. El tiempo le dió la razón. Hoy sus helicópteros operan en cinco continentes y él dirige 11 compañías asociadas que durante el año de 1955 tuvieron ingresos por valor de 1,600,000 dólares.

El primer problema de Flint consistió en encontrar algún capitalista que fuera tan temerario como él. Marchó a Los Angeles, donde se dedicó por las noches a ganar el sustento suyo y de su esposa vendiendo cepillos a domicilio. De día se las ingeniaba para que lo invitaran a almuerzos de

agrupaciones como los Leones, los Kiwanians, los Optimistas y otras por el estilo, para quienes pronunciaba charlas en las que relataba sus aventuras de guerra, haciendo gran hincapié en el papel desempeñado por los helicópteros. Como había presentado, siempre se le acercaban al final tres o cuatro hombres de negocios para hacerle preguntas sobre cosas que habían despertado su curiosidad. Y Flint, el vendedor, trataba siempre de aprovechar estas coyunturas para encontrar capital que aventurar en su negocio.

Necesitó nueve meses para encontrar quien financiara el proyecto: un tal Enrique Armstrong, dueño de una red de hoteles para automovilistas. Armstrong aportó 15,000 dólares a la iniciativa de los helicópteros; un sobrino suyo, Juan Armstrong, puso una cantidad igual; y la nueva empresa obtuvo un préstamo bancario de 30,000 dólares. Aparte de unos 20,000 dólares más que engrosaron sus fondos desde entonces, más una abnegada reinversión de los beneficios obtenidos, ese es todo el capital que jamás poseyó la compañía, a pesar de lo cual actualmente declara un valor neto de 1.300,000 dólares.

La Compañía A-F (Armstrong Flint) de Helicópteros, que empezó a operar con dos aparatos Bell 47-B, se encargó desde un principio de toda clase de misiones imaginables. Transportó todos los materiales para la construcción de una iglesia en el fondo del Gran Cañón del Colorado; ayudó a instalar un transmisor de televisión en la cima de una montaña; hizo un estudio del Valle de la Muerte, y transportó en la Navidad un nú-

mero desconcertante de papas Noel. Además de esto, firmó un contrato para patrullar 2,500 kilómetros de cables eléctricos de alta tensión sobre montañas, en parajes donde las perturbaciones atmosféricas presentaban grandes riesgos a la aviación.

Para lograr un original efecto cinematográfico, Flint montó una cámara en su helicóptero, voló casi a ras del mar, se remontó al llegar a un escarpado risco y terminó enfocando el objetivo a través de la ventana de un faro. En otra ocasión trasladó a un buscador de oro con su esposa a su campamento, que había quedado aislado por un desprendimiento de tierras. A la señora hubo que ponerle un contrapeso al otro lado del helicóptero... Pesaba 140 kilos.

El primer trabajo realizado por Flint fuera de los Estados Unidos fué en Alaska, donde hizo vuelos por cuenta del Servicio de Cartografía del Ejército. Los expedicionarios vivían en tiendas de campaña, y fueron muchas las veces que la señora Flint se levantó a las dos y las tres de la madrugada para hacer el desayuno de todos. El verano era corto, pero las horas de luz diurna eran muchas, por lo que los pilotos hacían vuelos de fantástico número de horas de duración para aprovechar el tiempo. Un día, Flint estuvo en el aire 17 horas.

NOTABLE EMPRESA

En el otoño de 1951 llegó una carta extraña de profético significado. Preguntaba cuánto cobraría la compañía por transportar provisiones desde un punto de la costa hasta otro punto situado 40 kilómetros en el interior de tupida selva. La carta, procedente de Nueva York, era de una casa cuyo nombre nunca había oído Flint: la Corporación Asiática de Petróleos.

¿De qué costa sobre qué océano le hablaban? ¿De qué selva? Flint pidió detalles.

La Asiática de Petróleos resultó ser la oficina de compras para una sucursal de la Royal Dutch-Shell, la segunda compañía petrolera del mundo. La costa era la de la Nueva Guinea holandesa, casi al otro extremo del mundo. Los hombres de ciencia de la Shell estaban tropezando con grandes dificultades para penetrar en la selva de palmeras con el fin de hacer sus observaciones sísmicas y de gravedad en busca de petróleo. ¿Podría un helicóptero mantenerse en el aire sobre la selva y bajar hombres y abastecimientos por medio de un cabrestante y un cable?

Flint contestó que eso resultaría demasiado peligroso, y preguntó a su vez: "¿Por qué no despejan un trozo de selva?"

*Yuf. 1
march 14/1957*



PATRIMONIO DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR DE LA HABANA

La Shell ya había intentado esto para permitir a una nave aérea arrojar provisiones con paracaídas, pero había descubierto que una numerosa cuadrilla de hombres necesitaba seis semanas para talar un espacio suficientemente ancho y retirar los pesados troncos.

En consecuencia, Flint hizo un viaje de estudio a la Nueva Guinea y penetró en la selva con una partida de 10 hombres. En un día despejaron un espacio del tamaño preciso para que en él descendiera un helicóptero. Dejaron los árboles desparramados por el suelo, según habían caído, y sobre los tocones construyeron una plataforma de aterrizaje. Tras varias tentativas Flint logró reducir a medio día el tiempo necesario

para despejar un sitio, con el trabajo de 20 hombres y el uso de sierras de cadena movidas con motor de gasolina. Consiguió un contrato experimental de seis meses, y envió sus helicópteros desde los Estados Unidos. Para principios de 1953 ya había demostrado que podía abreviar las exploraciones de la Shell hasta cerca de la tercera parte del tiempo normal y reducir el costo en un 40 por ciento. Desde entonces, los helicópteros Armstrong-Flint han estado siempre allí.

Con este éxito, la compañía de helicópteros empezó a obtener tantos negocios en partes remotas de la tierra que pronto tuvo que suspender sus vuelos en los Estados Unidos por falta de aparatos y personal, aun después de haber ampliado rápidamente su flota. La compañía ayudó a un equipo de hombres de ciencia daneses a explorar los helados parajes contiguos a la base aérea de Tule, en Groenlandia. También se adentró en Egipto, donde ha destinado hasta siete helicópteros a las tareas impuestas por un contrato que actualmente tiene con la Compañía Petrolera Egipto-Norteamericana.

Como las arenas de Egipto están sembradas de minas cargadas dejadas allí durante la Segunda Guerra Mundial, ha habido que discurrir un método de protección del personal. Primero, un helicóptero se mantiene inmóvil a unos 35 cms. del suelo mientras que un especialista se inclina hacia fuera sosteniendo un detector de minas y comprueba la seguridad que ofrece un espacio suficiente para saltar a tierra. Una vez cerciorado de que no hay peligro, desciende del aparato, que se aleja a buscar a un geólogo provisto de su equipo de exploración del terreno. Para cuando regresa el aparato, el técnico de minas ha comprobado ya la seguridad del espacio suficiente para su aterrizaje. Después, el helicóptero se eleva con el especialista y pone rumbo al punto siguiente para repetir la operación. Esta misma técnica se ha llevado a Libia, donde la Compañía Petrolera Oasis busca petróleo en el subsuelo de viejos campos minados.

EQUIPOS

Las distintas compañías Armstrong-Flint poseen helicópteros ligeros Bell y van a adquirir el 49 por ciento de las acciones de Aerotécnica, S. A., compañía venezolana que es dueña de otros 11 aparatos. Estos últimos están des-

tinados para entrar de lleno en el campo de la exploración petrolífera en Hispano América.

Además, las compañías A-F tienen dos Sikorskys S-55 (de tipo pesado, capaces de trasportar cargamentos de más de 800 kilos), y tres nuevos S-58, cada uno de los cuales tiene una capacidad de carga de dos toneladas.

En la Nueva Guinea holandesa uno de los S-55 no sólo cargó una máquina perforadora desmontada, alrededor de kilómetro y medio de tubería de taladrar, láminas de cartón estampado y hierro galvanizado para viviendas, y un tanque de agua, sino que, una vez en el sitio donde se hacían los trabajos, funcionó como grúa de construcción para colocar cada cosa en su puesto. El transporte de los materiales, si se hubiera empezado por abrir carretera a través de la selva, hubiera tardado

un año; gracias al helicóptero, en cambio, las perforaciones comenzaron en seis semanas.

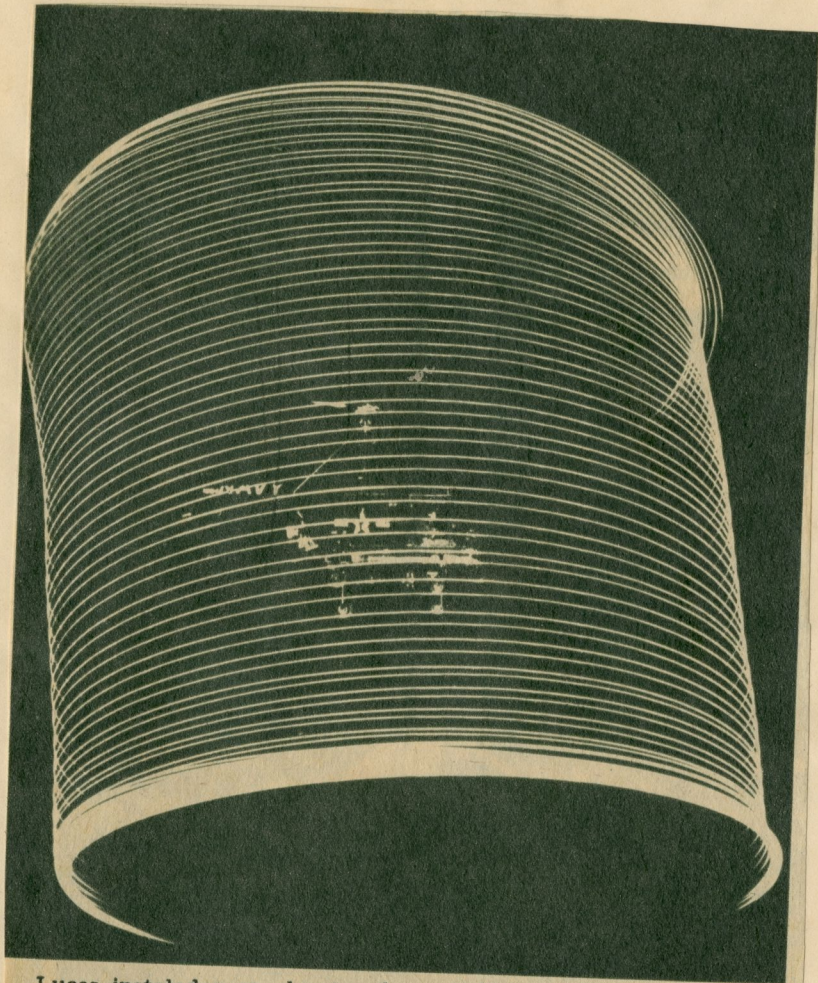
Ambos S-55 están ahora contratados para trasportar hombres y materiales hasta plataforma de perforación ancladas al fondo del mar a 40 kilómetros de la costa de Borneo, donde durante gran parte del año las enormes olas impiden el uso de embarcaciones.

Quien crea que los vuelos en estas condiciones hacen estremecerse a los pilotos, no conoce su temple. En realidad, tienden a procurarse todavía emociones extra. Un día, en el borde de un claro de la selva virgen de Nueva Guinea, el piloto Alejandro Wheeler encontró una serpiente pitón de cuatro metros y le disparó varios tiros. Pensó que sería un trofeo excelente, y en consecuencia cargó sus 70 kilos en el asiento adyacente al suyo y emprendió el vuelo de regreso a la base.

Esto no tendría nada de extraordinario, desde luego... si el presunto cadáver no hubiera "resucitado". Entonces se planteó una competencia para ver si habría de ser Wheeler o la serpiente quien manejase los mandos. Wheeler no se puso a discutir con ella; se limitó a abrir la puerta y esperar los resultados. Cuando el helicóptero aterrizó, sus compañeros pudieron ver que la situación estaba dominada completamente. No ocurría nada de particular, con excepción de una serpiente que se retorcia enrollada en los pontones, con la cola todavía dentro de la carlinga.



3



Luces instaladas en el rotor de un helicóptero dibujan en la noche una figura geométrica de sorprendente precisión. La igualdad en la separación de las líneas evidencia la uniformidad en la maniobra, una de las razones que hacen del helicóptero un medio de transporte con singulares ventajas.

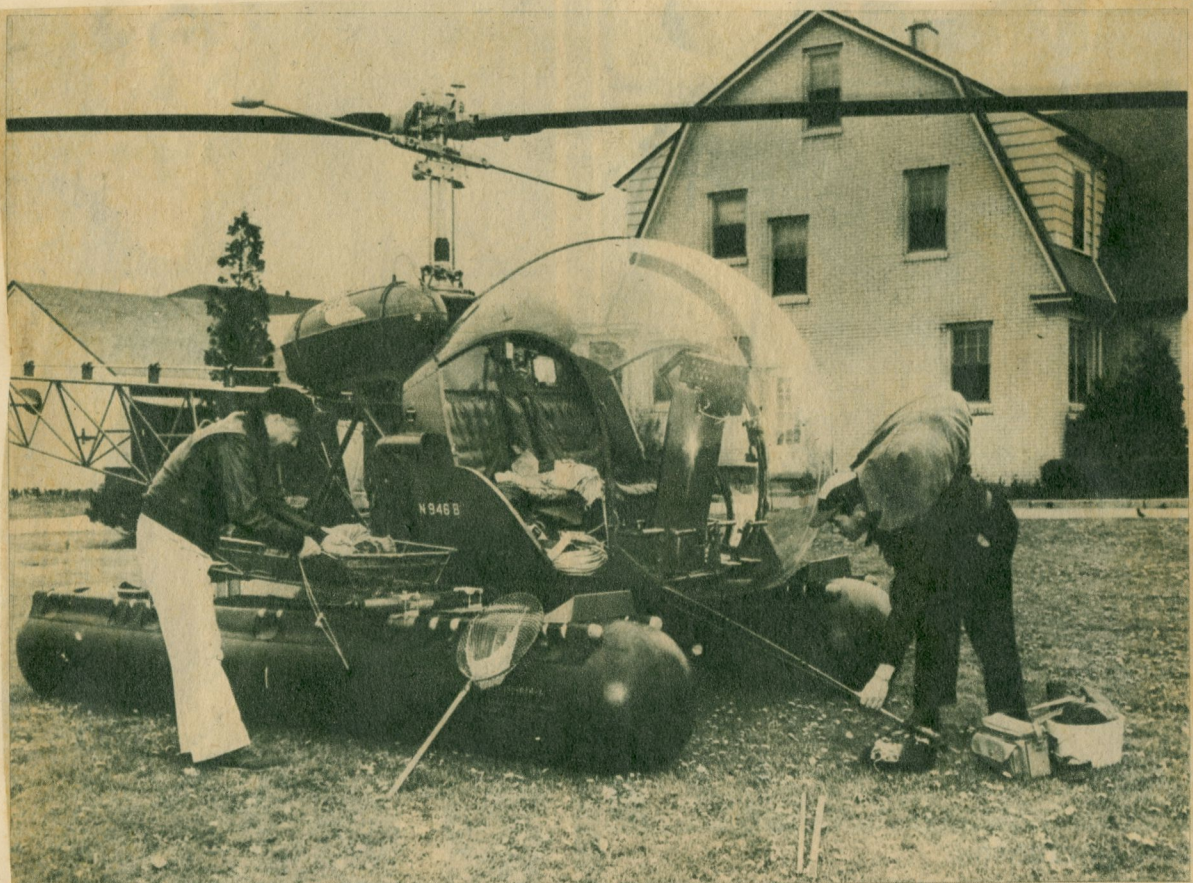


PATRIMONIO
DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR
DE LA HABANA

4

meate



Muchas veces los aparatos de la Compañía Armstrong Flint han sido contratados para conducir pescadores aficionados a lugares alejados y casi inaccesibles por otras vías. Esta pareja se prepa-

ra para un recorrido por distintos parajes de excelente pesca. El helicóptero está dotado de pontones que le permiten acuatizar en cualquier parte.



PATRIMONIO DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR DE LA HABANA

5



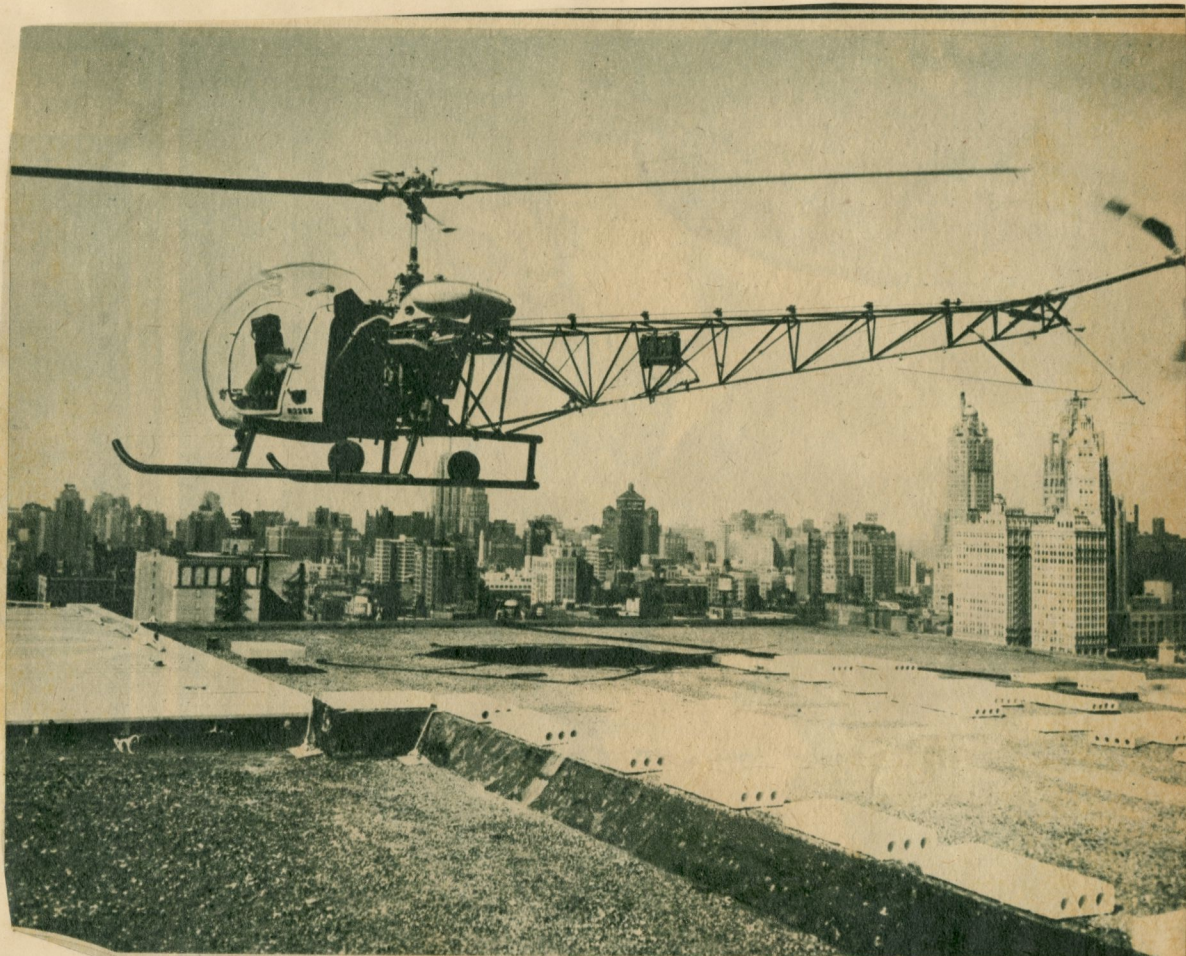
La utilidad múltiple del helicóptero se evidencia en esa fotografía: el Embajador norteamericano en España, John Davis Lodge, es trasladado de un submarino a un crucero al visitar varias unidades de la armada que realizan maniobras en el Mediterráneo.



PATRIMONIO
DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR
DE LA HABANA

7



Sobre la azotea de un hotel de Chicago desciende un helicóptero conduciendo pasajeros que han llegado al aeropuerto Midway, en las afueras de la ciudad. Un recorrido que en automóvil toma casi una hora, lo realiza el helicóptero en cinco minutos.



PATRIMONIO
DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR
DE LA HABANA

8

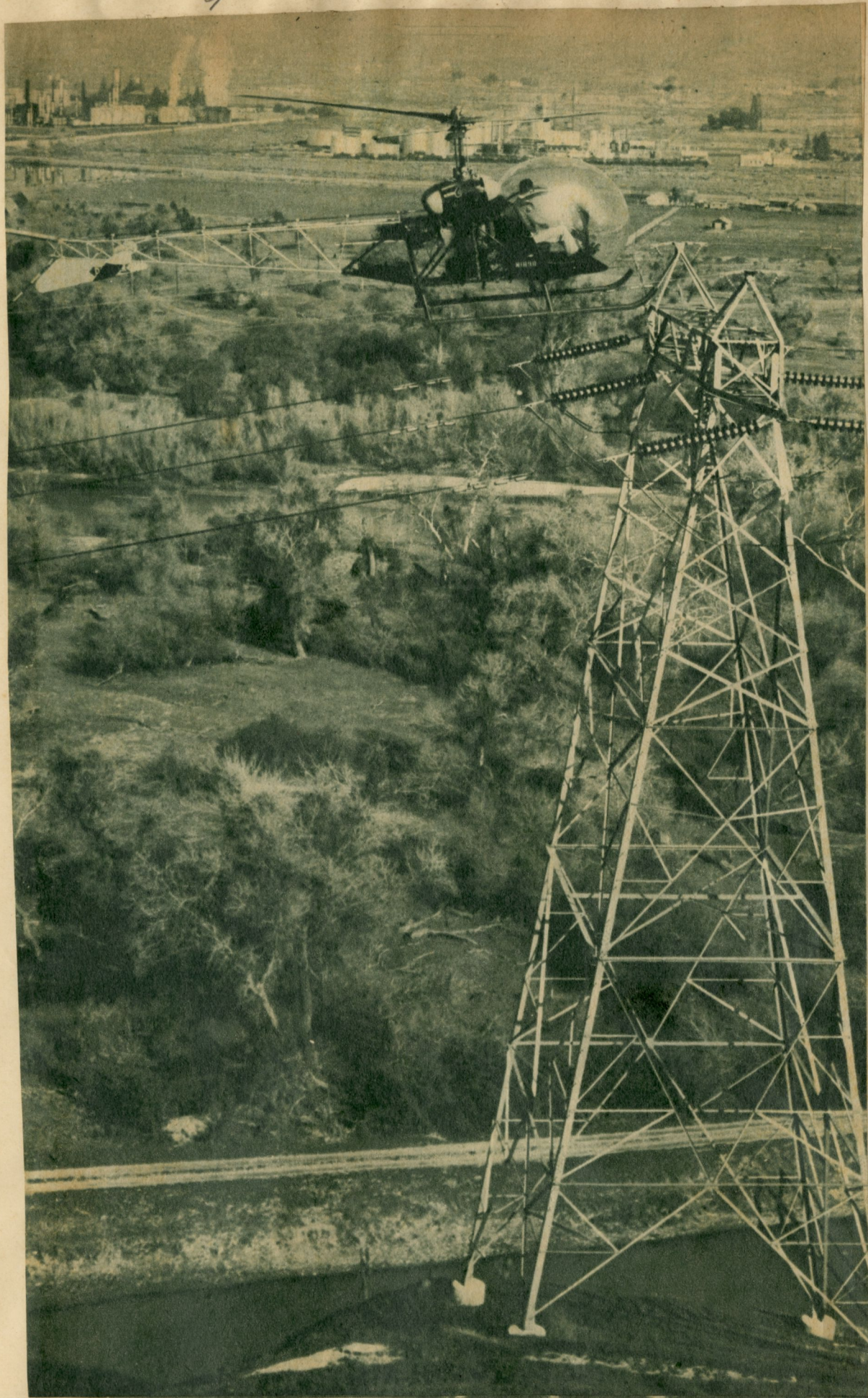


Entienden los expertos aeronáuticos que el helicóptero individual para uso civil será realidad en poco tiempo. Este modelo, llamado "heliciclo", es ensayado por el ejército norteamericano como medio de dar mayor movilidad a la infantería.



PATRIMONIO DOCUMENTAL

OFICINA DEL HISTORIADOR DE LA HABANA



Una de las tareas encomendadas a la Compañía Armstrong-Flint: recorrer en busca de posibles averías, 2,500 kilómetros de líneas conductoras eléctricas de alta tensión. Esta

tarea a través de bosques y montañas que por tierra sería penosísima y muy costosa, la realizan los helicópteros con sin igual rapidez y eficiencia.