

Lo que se escuchaba ahí era un tipo que había perdido. Que finalmente, después de varios años quizás, se daba cuenta de su derrota. Y de que esa mina terminaría por hundirlo. El jueves 5 de agosto, después de enterarse -su gerente de Minas le avisó-, cuando ya había visto el polvo levantarse y cómo llegaban las brigadas de rescate a la mina San José, alguien le preguntó a un Alejandro Bohn Berenguer con la cara descompuesta, qué carajo pasaba ahí.

Bohn, que hasta entonces era visto como un empresario poco amigo de las confesiones emotivas, se rindió y soltó un diagnóstico a uno de los presentes que probablemente había esquivado por demasiado tiempo.

*-Cagamos. Quebramos. Tengo 33 viejos atrapados en la mina.*

Y claro, eso ahora puede parecer una obviedad. Porque ya van dos semanas, y los mineros siguen bajo tierra. Pero en esa hora jodida de la tarde, que Alejandro Bohn -dueño junto a Marcelo Kemeny de la Minera San Esteban- dijera algo así, tiene que significar algo.

Mal que mal, era un tipo poco acostumbrado a las derrotas empresariales. Que se inventó a partir de un sendero que seguía una receta conocida: la casa en que se crió en Vitacura, una educación que lo paseó por el Nido de Águilas y la carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad Católica, y que con 45 años lo tenía como un hombre que podía sentirse tranquilo con lo conseguido.

Antes del jueves y antes de llegar a Copiapó, Alejandro Bohn no era un nombre reconocible. Nadie lo habría parado en la calle. En su carrera fue un alumno promedio con un especial apetito por las finanzas. Era bueno para el tenis. Y que laboralmente, en Lever, tuvo una carrera meteórica.

En esa empresa -a la que entró después de egresar- fue gerente de Finanzas de Bresler. A los 32 años, en 1997, llegó a trabajar a la casa matriz en Londres. Cuatro años más tarde, cambió su residencia a México, donde se movía por el mundo como vicepresidente de Finanzas de la multinacional angloholandesa. Lo que otros no lograban en décadas en esa firma, Bohn lo hizo en trece años. Y después de esa ruta



*En Lever, Bohn fue gerente de Finanzas de Bresler. A los 32 años, en 1997, llegó a trabajar a la casa matriz en Londres. Cuatro años más tarde, cambió su residencia a México, como vicepresidente de Finanzas. Lo que otros no lograban en décadas en la firma, Bohn lo hizo en trece años.*

fue que todos quienes alguna vez se toparon con él, comenzarían a usar las mismas palabras para describirlo: en el imaginario corporativo Bohn siempre sería el tipo inteligente, trabajólico y duro. La clase de gerente que no contaba con habilidades blandas.

Porque en el papel, la gestión mexicana de Bohn anota que se mejoraron los resultados. Que se vendieron marcas, lanzaron productos y se hicieron ajustes de personal. Pero la otra, la que no queda en las memorias anuales, como el comentario de un antiguo compañero de Lever, dice cosas como ésta:

*-Al final de su gestión, la alta dirección de la firma le criticó a él y a toda la plana de México que ese mejoramiento se hizo a costa de hipotecar las ventas de la empresa. Se les acusó de inundar el mercado de productos Lever para las campañas de fin de año, con el objetivo de conseguir bonos de producción por las altas ventas registradas, pero a costa de que, en los meses posteriores, la firma apenas vendiera y se quedara con grandes stocks.*