



***La defensa de Bohn admite que hay ciertos problemas de seguridad, pero dice que no fueron desencadenantes de la tragedia. Agregan que la deuda de la firma alcanza a US\$ 17 millones y que el patrimonio total de la compañía es de US\$ 20 millones. Ya piensan en el pago de las indemnizaciones.***

a US\$ 1,10 y el oro a US\$ 260 la onza”.

Marcelo Kemeny, según un cercano, es un tipo al que lo mueve el miedo. “Vio que el cobre estaba muy bajo y dijo: *fjemos. Con eso, por lo menos pago, vivo tranquilo, me mantengo. No quiero más guerra con Enami*”.

El problema fue que a los tres meses de iniciado el contrato, el precio del cobre comenzó a subir. Y que, además, tuvieron que cerrar la mina, porque a un operario llamado Fernando Contreras le había caído un planchón de metal que lo mató ahí mismo. Un ex diputado de la zona asegura que si los dueños no fueron a la cárcel en esa oportunidad, fue sólo “porque los abogados les pagaron 90 millones de pesos a los familiares”.

Ese muerto cerró las faenas cuando lo que la minera necesitaba era producir para cumplir con su parte del trato con Enami. Pero como no podían, tuvieron que comprar cobre a US\$ 2, para terminar vendiéndolo a US\$ 1,10 a Enami. Por cada libra que compraban, San Esteban perdía 90 centavos de dólar.

Ya en 2005, la deuda de la minera con la estatal era de US\$ 5 millones. Kemeny, a quien varios recuerdan como un tipo callado, nervioso, que sudaba copiosamente en los momentos de tensión, los que trataba de pasar fumando un cigarro tras otro, se sintió solo y ahí fue cuando todo se sincronizó. Bohn, con un capital cercano al millón de dólares, compró el 30% de la empresa y asumió sin trámites como gerente general. Su crecimiento fue directamente proporcional a la disminución del poder de Kemeny, dice un ex director de la minera.

*-Marcelo ya estaba cansado de todo. Se corrió para el lado y apareció Bohn, que nunca había tenido una mina, pero que en dos meses se creía más capaz que todos. Más que los abogados, los ingenieros de mina, más que los mecánicos y más que los de la planta. En esa época se peleó con Máximo Uribe, quien era director y gerente de operaciones, y lo echó. Alejandro tomó su cargo además de la gerencia general. Se volvió omnipotente.*

Poco a poco, la minera comenzó a adaptarse al perfil de su nuevo dueño. Bohn, que venía de mundos muy distintos al cuprero, quiso aplicar los mecanismos que conocía para lograr mayor producción. Esa, pensaba, era la salida para esta empresa, un desafío que rozaba con lo imposible. Porque las riquezas de la San José estaban muy abajo, y generar condiciones de seguridad para un pique como ese era muy caro. Algo así como US\$ 5 millones, calcula un experto. Y en la minería había una máxima que probablemente Bohn no conocía: mientras más profundo un pique, más cara es la producción.

Pero él no vio eso.

Bohn probablemente reparó en esto resabios de lo que encontró en Lever: modernizando los procesos productivos, podría mantener su invicto.

Y claro, algunos directores de San Esteban no pensaron lo mismo.

*-Bohn venía de una empresa transnacional. Era la única compañía en la que trabajó desde que egresó y contaba con todas las técnicas modernas de administración. Al enfrentarse a*