

Fecha: 25-04-2026
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Caroline Vender: de La Pintana a dirigir la empresa madre del Grupo Sigdo Koppers

Pág.: 7
Cm2: 623,5

Tiraje:
Lectora:
Favorabilidad:

126.654
320.543
☐ No Definida

SABADO 25 DE ABRIL DE 2026

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

INGENIERA PARTIÓ SIENDO LA ÚNICA MUJER ENTRE SUS PARES HACE 30 AÑOS

Caroline Vender: de La Pintana a dirigir la empresa madre del Grupo Sigdo Koppers

CÉSAR SOTTOVIA JARA

Caroline Vender ha trabajado prácticamente toda su vida profesional en el Grupo SK. Llegó a la empresa presidiendo por el empresario Juan Eduardo Errázuriz a través de una feria laboral y entró como ingeniero *trainee* de SK Ingeniería y Construcción. Pasó por varias áreas y hace dos años fue nombrada gerenta general de esa empresa madre, que dio inicio al grupo hace 65 años. SK Ingeniería y Construcción actualmente edifica grandes proyectos mineros y también del sector de energía para las compañías de mayor tamaño.

Nuevo enfoque

Este enfoque de volver a la escala mayor de iniciativas, que en el pasado había sido también el objetivo de SK, fue un proceso que ella lideró, en el marco de un giro del negocio. Por un tiempo, y por temas de demanda del mercado, se habían dedicado a inversiones más atomizadas, puesto que las restricciones de la pandemia y los vaivenes políticos pusieron en pausa y retrasaron muchas obras de envergadura. Así, el mercado ofrecía iniciativas más acotadas.

A sus 53 años, esta ingeniera civil industrial por la Universidad de Santiago y MBA UC, casada con un colega de profesión y dos hijos grandes, comparte con él una gran afición por el mundo tuerca.

Comparte una pasión por el mundo "tuerca" junto a su marido, también ingeniero y a quien conoce desde la universidad.

Hoy va detrás de los grandes proyectos mineros y de energía, a la cabeza de SK Ingeniería y Construcción.

Su vida escolar transcurrió en un liceo de excelencia (María Auxiliadora de Puente Alto), donde siempre obtenía las mejores notas. Ella vivía en La Pintana, y sus calificaciones (además de una evaluación socioeconómica) le permitieron estudiar con crédito fiscal.

Su padre era hermano de un conocido empresario, José Luis Vender, pero entre las dos familias no había mucha relación. José Luis Vender (fallecido en 2017) era socio de Juan Eduardo Errázuriz en el grupo Fósforos, pero a su llegada, la ejecutiva desconocía el vínculo de su tío con los negocios.

Por lo mismo, dicha cercanía no tuvo ninguna incidencia en el ascenso de la ingeniera en la empresa emblema del grupo, cuentan cercanos en el trabajo diario. Hoy SK Ingeniería y Construcción tiene alrededor de un 30% del mercado de la construcción de grandes proyectos mineros, medido en ventas, siendo el principal actor de ese segmento de

negocios en Chile. El grupo, a través de otras empresas que se fueron creando en el tiempo, atiende a toda la cadena minera, con Enaex, que presta servicios de tronadura, y filiales internacionales como la belga Magotteaux, que fabrica bolas de molienda para procesar el mineral; o Fepasa, que transporta a los puertos los productos que extraen y procesan las mineras. También sociedades de arriendo de maquinaria.

Después de un período complejo con altos costos que implicó operar durante la pandemia, en SK Ingeniería y Construcción, bajo las riendas de Vender, volvió a "dedicarse a lo que han hecho siempre, y eso mejoró mucho los números. Tienen proyectos con muy buena *performance*, y capacidad ociosa, por decirlo de alguna manera, como una estrategia para cuando venga el *ramp-up* minero (aumento gradual de producción), porque si se llenan de proyectos chicos, cuando necesiten partir con los

más grandes en 2027, van a estar copados", señala un conocedor de la estrategia de la compañía.

Varias mineras grandes han puesto el acelerador en el último tiempo para llevar a cabo grandes expansiones y SK busca ser parte de esos desarrollos.

Tanto así, que el próximo año prevén alcanzar un *market share* del 40%.

Este giro hacia la esencia de la firma implicó un salto en Ebitda, más que en facturación y también una gran mejora del *leverage* (razón de endeudamiento), que hoy está a un nivel de 1%.

La compañía hoy representa entre 10% y 20% de la facturación del grupo SK.

Única mujer

Cuando llegó a la empresa hace 30 años, Caroline Vender era la única ingeniera mujer en un mundo 100% masculino, con garabatos incluidos. Un panorama complejo, pero "en la vida eso se puede tomar como algo muy difícil o como diferenciador.



Caroline Vender, gerenta general de SK Ingeniería y Construcción.

Todos sabían su nombre, quién era ella; por lo tanto, rápidamente, los dueños de Sigdo Koppers sabían quién era "la Caroline", manifiestan personas que trabajaron con la profesional.

Su espíritu comercial era algo que fue entrenando desde pequeña. Salía a vender huevos con su papá a los partidos de fútbol y en la población.

Su marido, señalan, es "igual de cuadrado que ella", y lo conoció en la universidad. Con dos años menos, era su ayudante y ella quedó flechada con este tipo "brillante que era menor y le hacía clases". Fue una atracción neuronal. Tuvieron la oportunidad de ir a hacer un máster afuera, pero ella desistió, porque le daba una pena profunda dejar a su familia.

En la empresa partió en el área comercial. Estuvo nueve años en el grupo y se fue por un lapso corto a la cadena de perfumerías Maicao, que en ese tiempo era de la familia Abufom. Ahí aprendió mucho, "porque en las empresas chicas toca hacer de todo (...), aunque varias navidades las pasó en ese negocio por la vorágine del *retail* en esas fechas". Luego estuvo a cargo de la venta de la compañía a Cruz Verde y de ahí regresó a la firma de ingeniería del Grupo SK a finanzas. Aprendió, empezó a aburrirse, y al poco rato decidió meterle ingeniería al recurso humano.

Lideró RR.HH. en SK Ingeniería y Construcción. Desarrolló capacidad de manejo con los sindicatos, aprendió el lenguaje de los distintos niveles de la empresa, y "resiliencia".

Agregan que actualmente, en la gerencia general, a la ejecutiva le toca viajar bastante porque las obras están lejos, "pero además su sello personal ha sido clave en el éxito que tiene la empresa hasta ahora. Se trata de estar con el cliente, pero no a control remoto. Ella se propuso nunca ir a un directorio mensual sin contarles que este mes estuvo en tal o cual faena, hablando con el cliente (...). Siempre se la ve en las redes sociales con casco, en proyectos, proyectos, proyectos y más proyectos".