

---

**TRIBUNA LIBRE**

---

## El retorno de la gran ola de negociaciones mineras

**T**ras un 2025 que funcionó como un año “valle” en los ciclos de negociación, la industria minera chilena se prepara para un 2026 de alta intensidad.

Los datos de la séptima edición del Estudio de Negociaciones Colectivas de Vantaz Group reflejan que tras los 24 procesos del año pasado, durante el actual período se enfrentará un escenario donde entre 30 y 40 sindicatos revisarán sus convenios colectivos.

Esta proyección indica que la industria tendrá que hacer una gestión de expectativas en un entorno de alta volatilidad. Cuando todos creíamos que este sería un gran año para los precios mineros, surgió la guerra en Medio Oriente y subió el precio del petróleo, lo que añade una presión extra a la estructura de costos y la logística del sector. Ello en un escenario en que las estimaciones de Cochilco para 2026 situaban el precio del cobre en torno a los US\$ 4,55.



**JUAN CARIAMIO**  
SOCIO DE VANTAZ  
GROUP

**“Para este 2026, la llave del éxito estará en la capacidad de anticipación. La negociación colectiva debe entenderse como una herramienta de competitividad”.**

Un hito relevante de 2025 fue la consolidación de las negociaciones anticipadas. En Codelco, el 100% de los procesos cerraron bajo esta modalidad, demostrando que adelantarse a los plazos reglamentarios reduce tensiones y entrega certeza a la planificación operacional.

Por el contrario, en otras compañías aún predominan procesos reglados que llegan a instancias de mediación o aprobación de huelga, lo que en el escenario actual de costos y desafíos productivos representa un riesgo de alta sensibilidad para la continuidad del negocio.

En este escenario de mayor exigencia, los beneficios no económicos han ido tomando mayor relevancia en la discusión. La estabilidad laboral se consolida como eje principal, seguida por productividad y educación, mientras que seguridad, conciliación entre vida laboral y familiar y materias de cuidado aparecen con fuerza.

Esto refleja una expectativa más estructural

sobre desarrollo, proyección y calidad de vida dentro de la compañía, y exige abordarlos con la misma rigurosidad que las variables económicas para sostener la operación y construir acuerdos que se mantengan en el tiempo.

Para este 2026, la llave del éxito estará en la capacidad de anticipación. La negociación colectiva debe entenderse como una herramienta de competitividad, integrando de manera estructurada dimensiones de estabilidad laboral, salud y calidad de vida. En un año con una carga tan alta de contratos por renovar, la profesionalización de los equipos negociadores y el fortalecimiento del diálogo previo serán determinantes para equilibrar expectativas. En ese equilibrio, incorporar de forma consistente los beneficios no económicos ya no es opcional, sino parte de las condiciones que permitirán dar sostenibilidad a los acuerdos y a la operación en el largo plazo.