



INGRID JONES
 ECONOMISTA,
 LIBERTAD Y
 DESARROLLO



ESTEBAN ÁVILA
 ABOGADO,
 LIBERTAD Y
 DESARROLLO

Negociación ramal: un diagnóstico equivocado y daño

El proyecto de negociación ramal que el Gobierno ingresó al Congreso se presenta como una modernización del sistema laboral chileno. Sin embargo, una revisión rigurosa sugiere que la iniciativa parte de un diagnóstico equivocado y puede profundizar los problemas que dice querer resolver, especialmente en un contexto de debilidad del mercado laboral.

Chile enfrenta hoy un escenario de bajo dinamismo, con escasa creación de empleo formal y una productividad estancada desde hace más de una década. En ese marco, avanzar hacia esquemas de negociación colectiva centralizada implica introducir nuevas presiones de costos, precisamente cuando la economía requiere mayor flexibilidad para absorber shocks y fomentar la contratación.

De acuerdo con la OCDE, la sindicalización ha caído sostenidamente en las últimas décadas en la mayoría de los países desarrollados, pasando desde niveles cercanos al 30% en los años '80 a cifras en torno a 15%. Países como Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda redujeron sus tasas de afiliación sindical en más de 30 puntos porcentuales. Austria y Portugal registraron descensos superiores a 25 puntos. Estas economías optaron por descentralizar la negociación colectiva, reforzando el nivel empresa como mecanismo para adaptar salarios y condiciones laborales a realidades productivas diversas y heterogéneas.

Chile, en cambio, propone avanzar en sentido contrario. En 2024, la sindicalización llegó a solo 18,9%, concentrada en empresas grandes y en sectores específicos como minería, energía e industria. Solo 3,9% de las empresas cuenta con sindicatos activos, mientras que más del 96% no tiene ninguno. Este dato es clave: la negociación ramal no ampliaría sustantivamente la representación sindical, sino que trasladaría el poder negociador de una minoría altamente concentrada hacia la fijación de estándares obligatorios para todo un sector.

La propuesta ignora además una brecha estructural fundamental. Las empresas con más de 200 trabajadores -40% del empleo asalariado formal- pagan remuneraciones promedio un 76% superiores a las microempresas. En sectores como la minería, los salarios de las empresas pequeñas equivalen apenas a un tercio de los de las grandes. Pretender que ambas operen bajo un mismo marco negociador no solo es poco realista, sino potencialmente dañino.

El riesgo no es teórico. El Banco Central ha estimado que el alza del salario mínimo redujo el empleo en un 1,5%, en un contexto donde las empresas declaran una persistente preocupación por el aumento de los costos laborales. Insistir en esta reforma es desconocer la evidencia y tensionar innecesariamente un mercado laboral que hoy necesita crecimiento, flexibilidad y realismo.

“La negociación ramal no ampliaría la representación sindical, sino que trasladaría el poder negociador a una minoría altamente concentrada”.