

En el centro de todos los sindicatos está la negociación colectiva. El derecho, principio y práctica de los trabajadores individuales que se organizan para negociar las condiciones de su empleo ha sido una fuente directa de crecimiento económico para los carpinteros desde que se fundó la Hermandad Unida de Carpinteros en 1881.

En 2023, el Consejo Regional de Carpinteros de los Estados del Atlántico Norte negociará cinco acuerdos que cubren el trabajo de la mayoría de los miembros y las horas trabajadas en los sindicatos locales afiliados. Esos acuerdos serán en gran medida el resultado de la destreza, eficiencia, defensa y solidaridad demostradas de nuestros 30,000 miembros. Establecerán el estándar para nuestra industria.

“Podemos negociar salarios, beneficios y condiciones de trabajo en función de lo que traemos a la mesa y la fuerza de nuestra voz,” dijo el Secretario Ejecutivo Tesorero de NASRCC, Joe Byrne. “Exigimos lo que merecemos y mostramos a otros lo que es posible a través de nuestra unidad y dedicación.”

La relación entre trabajadores y empleados debe ser siempre de sociedad. Ser miembros del sindicato no cambia eso. De hecho, el proceso de negociación colectiva entre sindicatos y empleadores puede resolver y prevenir disputas que crean fricciones en el trabajo.

“La forma tradicional en que la gente ve a los sindicatos y los empleadores es como oponentes,” dice Byrne. “No se puede negar que, en algunos aspectos, eso es cierto. Pero cuando hay un objetivo compartido de construir de manera responsable y eficiente, combinado con el respeto mutuo por lo que hace cada lado y quiénes son, todos lo hacen mejor.”

La negociación colectiva puede verse afectada por las condiciones actuales, la historia local y las relaciones con los empleadores. Más trabajo en los libros suele ayudar a la posición negociadora del sindicato. A los sindicatos también les va mejor cuando por lo general han sido fuertes en un área y han mantenido relaciones profesionales y mutuamente beneficiosas con los empleadores.

Las negociaciones también tienen lugar en el contexto de otras cosas, fuera de los lugares de trabajo o de la industria misma. En 2023, los analistas financieros son cautelosos con la economía; Las opiniones están divididas sobre si habrá una recesión, qué tan grande, cuándo llegará y cuánto afectará a los diferentes segmentos de la industria de la construcción.

La inversión bipartidista del gobierno federal en infraestructura crea un flujo constante de trabajo de construcción pública. Ha ayudado a impulsar importantes proyectos privados, como el proyecto Micron de \$100 mil millones en Clay, Nueva York. La construcción de la planta de fabricación de chips se prolongará durante 20 años, y se necesitarán más de 1600 carpinteros sindicales en la obra en su punto máximo.

Aunque es una bendición, el proyecto y otros similares crean desafíos únicos para los constructores. La industria de la construcción ha estado luchando cada vez más para reclutar y retener a nuevas personas a medida que la fuerza laboral existente envejece. La erosión de los estándares para los trabajadores debido al robo de salarios, el fraude fiscal y otros factores en el sector no sindicalizado han empeorado las cosas al dañar la reputación de la industria.

Byrne dijo que es una combinación de los esfuerzos del sindicato lo que brinda una ventaja a los empleadores sindicales.

“El Sindicato de Carpinteros siempre ha sido una fuente confiable de mano de obra calificada, lista y capaz de satisfacer las necesidades de los contratistas,” dijo Byrne. “Eso no es un error. Es el resultado de nuestra organización, programas de capacitación y el respeto que conlleva ser miembro del sindicato.”

Los presupuestos y los cronogramas de los proyectos de construcción se han vuelto más ajustados en los últimos veinte años. La capacidad de conseguir suficientes personas capacitadas para un trabajo, o volver a capacitar a una fuerza laboral existente, es un componente importante para una licitación exitosa.

Sin embargo, no es solo una fuerza laboral confiable lo que hace que el Sindicato de Carpinteros sea un socio comercial valioso.

“Dos grandes problemas para cualquier negocio son la consistencia en las operaciones y la previsibilidad de costos,” dijo Steve Joyce, Director de Relaciones con Contratistas de NASRCC. “Como consejo regional, uno de nuestros principales objetivos es crear la mayor consistencia posible en nuestros acuerdos para los empleadores que trabajan en toda nuestra región. La forma en que se hacen las cosas puede diferir de un lugar de trabajo a otro, pero cuanto más podamos ayudar a reducir eso, mejor para todos. Combinar eso con saber que sus tarifas laborales se establecen contractualmente por un período de varios años realmente reduce las conjeturas de nuestros empleadores. Estas cosas son críticas para el éxito en la industria de la construcción.”

Byrne dice que el éxito del sindicato en la negociación colectiva y ganar trabajo para los contratistas sindicales se basa en los mismos valores fundamentales que NASRCC ha identificado y enfatizado claramente.

“No estamos negociando solo por hoy, sino a largo plazo,” dijo. “Necesitamos imaginar las oportunidades que se presentarán en el futuro y colaborar entre nosotros y con nuestros empleadores sindicales para garantizar un crecimiento constante.”

~~~~~

Se alienta a los miembros a asistir a las reuniones sindicales locales mensuales con regularidad para obtener más información sobre el estado de las negociaciones y proporcionar información y comentarios desde sus propias perspectivas. También hay oportunidades para aprender más sobre la negociación colectiva y otros aspectos de las operaciones sindicales en el Centro Internacional de Capacitación de UBC en Las Vegas.