

Opportunities

In early February, I had the opportunity to address many of our painting contractors at the industry trade show called PACE. I know some might think that attending trade shows in this economy is an unnecessary expense but, in reality, just the opposite is true.

It is incredibly important that labor and management meet face-to-face to resolve any issues between us that might cost the employers new projects and union members new jobs.

First and foremost on the minds of the contractors and end-users I spoke with was how the IUPAT plans to halt or ease the slide in its membership numbers while continuing to bring more work to the union contractor. Obviously two very big, very valid, concerns.

In January, the Bureau of Labor Statistics in the Department of Labor announced that union membership in the U.S. declined by 771,000 members (15.3 million workers belong to a union today). Unfortunately, the IUPAT was not immune to this trend. After experiencing steady growth for seven years, we did experience a loss in membership in 2009 of nearly 10,000 members (today, we represent more than 130,000 men and women in the U.S. and Canada).

Rest assured, the leadership of the IUPAT is not taking this lightly. Our first goal in this down economy is to address our market share. We need to do more work in our many industries, and that means helping our contractors bid on that work. If we are successful in this effort, our membership will increase to fill these new jobs.

The IUPAT averages around a 20-percent market share across North America and, believe it or not, a down economy often becomes a prime opportunity to increase that number. That statement may seem as if it doesn't

make sense at first glance, but the truth of the matter is that, when work is plentiful, it's difficult to convince some contractors to bid beyond their niche or comfort levels. It is also often difficult, in those good times, to get members to attend advanced training to enhance their skills, accept market-recovery-rate jobs or travel for work.

In a down economy, all bets are off and people are willing to take chances and be more flexible to generate work. That's why you'll hear the phrase "In the middle of difficulty lies opportunity" frequently repeated in the halls of the International. That's because your leadership believes that hard times often inspire labor and management to find innovative ways to grow our work opportunities.

For example, our Government Affairs Department is working to add contractor certification language to a bill that dictates how substantial federal stimulus money would be dispensed for bridge painting. If that is successful, our signatory contractors competing for the work will be far more competitive.

Another example is that many of our district councils have begun to mandate professional sales training for their organizers. Yes, you read it right: sales training. We are, after all, selling a product — a highly skilled workforce. Armed with this training, those organizers will market more effectively to

developers, end-users, purchasing agents and non-union contractors.

Moreover, we continue to offer financial assistance for top-down organizing, invest in our training facilities and search for ways to model our collective bargaining agreements to bolster competitiveness.

If we can achieve even a modest growth in our market share — just 2 percent — we can declare it a strong success. Because, if we're able to find a way to grow in a down economy, just imagine what we can do when North America is building at full speed once again. While the challenges we face are substantial, we remain confident that the IUPAT is adapting and evolving to remain strong, viable and determined to keep our members successful and our employer partners profitable.



GEORGE GALIS
GENERAL SECRETARY-TREASURER

Oportunidades

A principios de febrero, tuve la oportunidad de dirigirme a nuestros contratistas de la industria de pintura durante en congreso de la industria conocido como PACE. Se que algunos de ustedes creen que asistir a congresos comerciales en esta economía es un gasto innecesario, pero creo lo contrario.

Es sumamente importante que la gerencia y el sindicato se encuentren frente a frente para poder resolver cualquier asunto que hayan entre nosotros y que puedan costarle a los empleadores nuevos proyectos y a los miembros de la unión nuevos empleos.

Primero y más que nada en las mentes de los contratistas y los usuarios con los cuales hablé fue cómo la IUPAT piensa contrarrestar o detener el descenso en el número de miembros al mismo tiempo que sigue trayendo trabajo adicional a los contratistas sindicalizados. Obviamente, estas dos preocupaciones son muy válidas.

En enero, el Negociado de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo anunció que la membresía sindical en los Estados Unidos se había reducido por 771,000 miembros (15.3 millones de trabajadores pertenecen a una unión hoy día). Desafortunadamente, la IUPAT no está inmune a esta situación. Después de gozar de siete años de crecimiento, sí experimentamos una reducción de casi 10,000 miembros en el 2009 (hoy representamos a más de 130,000 hombres y mujeres en los Estados Unidos y Canadá).

Puedes estar seguros de que el liderazgo de la IUPAT no está cruzado de brazos. Nuestra meta principal en esta economía floja es de encarar nuestro porcentaje del mercado. Tenemos que hacer más en nuestras muchas industrias, y esto quiere decir en ayudar a nuestros contratistas a licitar trabajo. Si triunfamos en este esfuerzo, nuestra membresía aumentará para llenar esos nuevos empleos.

La IUPAT tiene un promedio de 20 por ciento del mercado a través de Norteamérica, y créanlo o no, una economía decaída a menudo se convierte en una excelente oportunidad para aumentar ese número. Esa declaración parece de momento que no hace mucho sentido, pero la verdad es que cuando hay mucho tra-

bajo, es difícil convencer a algunos contratistas a que liciten más allá de su posición o nivel de seguridad propia. También a menudo resulta difícil, en tiempos buenos, que nuestros miembros asistan a adiestramiento avanzado para mejorar sus destrezas, a aceptar empleos de recuperación o que viajen a trabajar.

En una economía decaída, la situación es diferente y la gente está dispuesta a arriesgarse y a ser más flexible en cuanto a generar empleos. Es por eso que oírán la frase "en medio de la dificultad yace la oportunidad" en los pasillos de la Internacional. Es porque su liderazgo considera que son los tiempos difíciles los que inspiran a la gerencia y al sindicato a encontrar maneras innovadoras de crecer nuestras oportunidades de empleo.

Por ejemplo, nuestro Departamento de Asuntos Gubernamentales, está trabajando para añadir una disposición sobre certificación de contratistas a un proyecto de ley el cual dictaminaría cómo se distribuiría el dinero federal para estimular la economía para pintura de puentes. Si obtenemos esto, nuestros contratistas signatarios estarían en mejor posición competitiva para este trabajo.

Otro ejemplo es el hecho de que muchos de nuestros concejos de distrito han comenzado a requerir adiestramiento profesional de ventas para sus organizadores. Sí, han leído correctamente: adiestramiento de ventas. Después de todo, estamos vendiendo un producto – una empleomanía altamente capacitada. Armados con este adiestramiento, los organizadores podrán mercadear en forma más efectiva a los desarrolladores, usuarios, agentes de compras y contratistas no sindicalizados.

Además, seguimos ofreciendo ayuda financiera para la organización de arriba abajo, invirtiendo en facilidades de capacitación y buscando maneras de lograr que nuestros acuerdos de convenio colectivo fomenten la competencia.

Si podemos lograr aunque sea un crecimiento modesto en nuestra proporción del mercado – sólo un 2 por ciento, podremos declarar un gran éxito. Si podemos encontrar una forma de crecer en una economía decaída, piensen lo que podríamos hacer cuando Norteamérica vuelva a crecer viento en popa nuevamente. A pesar de que los retos que encaramos son sustanciales, permanecemos confiados en que la IUPAT se está adaptando y evolucionando para poder permanecer fuerte, viable y determinada a asegurar que nuestros miembros sean exitosos y que nuestros socios patronales tengan ganancias.