UNA HUELGA MÉDICA, ¿CONTRA QUIÉN?

El anuncio de un sindicato de nueva creación de convocatoria de una huelga nacional del 16 al 27 de noviembre, a las puertas de las elecciones generales del día 29, y plantea añadir convocatorias autonómicas si no alcanza acuerdos antes del 13 de noviembre. ¿Acuerdos con quién y sobre qué bases?

Desde **CESM** consideramos imprescindible plantear algunas cuestiones sobre el rigor, la oportunidad y la eficacia de esta convocatoria, así como sobre sus consecuencias para las reivindicaciones de la profesión.

1. UNA NEGOCIACIÓN EXIGE ALGO MÁS QUE PRESENTAR REIVINDICACIONES

Negociar no consiste en enumerar exigencias, fijar un ultimátum y anunciar una huelga. Exige conocer los cauces legales, identificar interlocutores competentes, establecer prioridades, formular propuestas viables y construir una estrategia capaz de traducir la presión en acuerdos.

¿Qué mesas de negociación se han previsto? ¿Quiénes serán los interlocutores? ¿Con qué capacidad podrán asumir compromisos exigibles a escasas semanas de unas elecciones generales?

Estas preguntas no son detalles menores: revelan si existe una verdadera estrategia negociadora o solo una convocatoria.

2. LA DIVISIÓN SINDICAL PUEDE DEBILITAR LA FUERZA DE LOS MÉDICOS

Cuando la profesión más necesita cohesión, la proliferación de organizaciones y de convocatorias no coordinadas amenaza con fragmentar la representación, dispersar esfuerzos y debilitar nuestra capacidad de presión.

La unidad no se consigue proclamando que todos los médicos están bajo unas mismas siglas. Exige coordinación, representatividad acreditada, objetivos compartidos y respeto al trabajo de quienes llevan años defendiendo a la profesión.

Multiplicar interlocutores y estrategias enfrentadas puede facilitar que las administraciones eludan compromisos. ¿A quién beneficia esta división? Desde luego, no a la fuerza negociadora del colectivo.

Calle de las Veneras, 9- 4º
28013 Madrid
Telf: 91 5591467
E-mail: correo@cesm.org

3. LAS REIVINDICACIONES NECESITAN REALISMO Y UNA HOJA DE RUTA

La gravedad de nuestros problemas no convierte cualquier exigencia en un acuerdo inmediato. Algunas reivindicaciones requieren reformas legislativas; otras, financiación presupuestaria; y otras corresponden a distintas administraciones.

No basta con exigirlo todo y exigirlo ya. Hay que explicar cómo, con quién, por qué cauces y en qué plazos se pretende conseguir. Para ello hacen falta solvencia, conocimiento de la negociación y sentido de la responsabilidad.

Prometer resultados sin acreditar su viabilidad genera falsas expectativas y puede acabar en frustración y desmovilización.

4. UNA HUELGA EN PLENA CAMPAÑA ELECTORAL EXIGE ESPECIAL PRUDENCIA

Convocar una huelga nacional del 16 al 27 de noviembre, durante la campaña y hasta dos días antes de las elecciones generales, entraña riesgos que no pueden ignorarse.

El conflicto puede ser instrumentalizado por distintas fuerzas políticas para sus intereses electorales, relegando nuestras reivindicaciones a un segundo plano. Los médicos no debemos convertirnos, ni involuntariamente, en argumento de campaña.

La proximidad de las elecciones añade incertidumbre sobre quién puede asumir compromisos efectivos y sobre su continuidad tras la formación del próximo Gobierno. Las promesas electorales no sustituyen a los acuerdos verificables.

La profesión médica debe preservar su independencia de cualquier opción política. Nuestras condiciones laborales no pueden convertirse en munición electoral ni quedar asociadas a unas siglas partidistas.

5. LA HUELGA ES UNA HERRAMIENTA, NO UN FIN EN SÍ MISMA

CESM ha defendido y ejercido el derecho de huelga, y conoce su utilidad y su coste. Precisamente por eso debemos proteger su eficacia, evitar convocatorias descoordinadas y exigir rigor en la negociación.

Los médicos hemos demostrado sobradamente nuestro malestar. Ahora necesitamos transformar las reivindicaciones en acuerdos concretos, exigibles y verificables.

Calle de las Veneras, 9- 4º
28013 Madrid
Telf: 91 5591467
E-mail: correo@cesm.org

ANTES DE PEDIR A LOS MÉDICOS QUE VUELVAN A PARAR, HAY QUE EXPLICAR QUÉ SE PRETENDE CONSEGUIR, CON QUIÉN SE VA A NEGOCIAR Y QUÉ POSIBILIDADES REALES HAY DE ALCANZAR UN ACUERDO.

Una convocatoria puede ocupar titulares, pero solo una negociación seria mejora nuestras condiciones de trabajo. No se trata de que unos asuman el coste de parar para que otros ganen notoriedad: se trata de parar para conseguir resultados para quienes paran.

CESM ES UNA ORGANIZACIÓN DE MÉDICOS QUE DEFIENDE A LOS MÉDICOS. NUESTRA PRIORIDAD SON LOS RESULTADOS PARA LA PROFESIÓN, NO EL PROTAGONISMO PERSONAL.

Confederación Española de Sindicatos Médicos
CESM

Calle de las Veneras, 9- 4º
28013 Madrid
Telf: 91 5591467
E-mail: correo@cesm.org