



PRIMER SEMINARIO

Obligaciones de Medios y Resultado

CASO¹

Desde pequeño a Ignacio Guerra le acomplejaba el tamaño y forma de su nariz. A los cuatro años de edad fue víctima de un accidente automovilístico que tuvo como consecuencia la fractura y desviación, en 0.9 milímetros, de su tabique. Con el paso de los años, la nariz de Ignacio creció más de lo habitual y desarrolló una pendiente atípica para su corta edad. Pese a que la mayoría de la gente no notaba la anomalía, Ignacio sentía que su nariz era una limitante para relacionarse con su entorno, lo que influyó ostensiblemente en el desarrollo de una personalidad apática y un muy bajo nivel de autoestima.

En octubre de 2004, luego de ver un programa televisivo en el que se describían los grandes avances de la cirugía plástica durante las últimas décadas, Ignacio decide dar un quiebre en su malograda vida. Contacta a Filippo Gatica, principal orador en el citado show televisivo, quién además de ser un connotado cirujano plástico, conocido a nivel mundial por su experticia en cirugías nasales, era, a la época de la consulta, director del Centro Internacional de Desarrollo de Nuevas Técnicas Rinoplásticas. El médico le señala a Guerra que la intervención es totalmente segura, y que acostumbra realizar entre 15 y 20 operaciones similares semanalmente, todas con altos grados de satisfacción de sus pacientes. Con posterioridad a ello, Gatica fotografía la nariz de Ignacio, y luego de retocar la imagen mediante un programa computacional, le presenta al atónito paciente su retrato con la imagen superpuesta de una nariz absolutamente respingada. El cirujano le dice que el precio de la operación es de 10 millones de pesos, los que pueden ser cancelados en 10 cuotas. Luego de meditarlo unos segundos Ignacio acepta, y ambos proceden a fijar fecha para la cirugía.

¹ Caso elaborado por el Ayudante Alumno Nader Mufdi.



Dos semanas después la operación es realizada en el pabellón principal de una conocida clínica capitalina. La única molestia percibida por Ignacio fue la notoria hinchazón de su nariz, la que, según el médico, era el síntoma normal durante las dos primeras semanas posteriores a la operación. Al cabo de tres meses la hinchazón no afloja, preocupado por su situación Ignacio consulta a la doctora Moncada, otra especialista en rinoplastías, la que le señala que la hinchazón es de carácter crónico, y que en sus 30 años de experiencia ha conocido una decena de casos similares en pacientes que se han practicado operaciones nasales. Acongojado por la terrible noticia, Ignacio toma una drástica decisión, no pagará ninguna de las cuotas restantes de su deuda.

El médico demanda el cumplimiento forzado de la obligación.

Preguntas

- a) ¿Si usted fuera el abogado de Ignacio, qué argumentaría en la contestación de la demanda?, ¿Intentaría una demanda reconvenzional? De ser afirmativa su última respuesta, ¿bajo qué tipo de régimen de responsabilidad fundaría su acción, contractual o extracontractual?
- b) ¿Si usted fuera el abogado de Gatica, que línea argumental expondría en la réplica?
- c) ¿Qué relevancia tiene que el médico pruebe que actuó de manera diligente?
- d) De qué manera cambiarían sus respuestas en lo siguientes supuestos:
 - i. Si el precio de la operación hubiese sido 90 millones de pesos.
 - ii. Si el señor Gatica hubiese sido un médico principiante.
 - iii. Si el 40 % de los pacientes operados de rinoplastía sufrieran de hinchazón crónica.
- e) Redacte las cláusulas contractuales que estime pertinentes para que la obligación del médico:
 - i. Pueda ser calificada como de resultado.
 - ii. Pueda ser calificada como de medios.