

SECRETOS

para defenderse con éxito de una acusación de malpraxis



POR MICHAEL REYNARD

Hay un dicho bastante común entre los miembros de la comunidad odontológica sobre los dos tipos de profesionales que existen: los que han sido demandados y los que serán demandados. Yo quisiera añadir una tercera categoría: los que *serán* demandados *otra vez*.

El caso es que, a pesar de la alta probabilidad que tiene un dentista hoy en día de resultar demandado, muchos de ellos siguen asistiendo a juicios sin es-

tar preparados para enfrentarse al proceso de litigio.

Su abogado defensor le dará toda clase de consejos, pero muchos profesionales no les escuchan o no recuerdan cuándo se celebra el juicio. Después de todo, ¿cuántos pacientes se acuerdan de todo lo que usted les dice sobre el tratamiento a seguir y la medicación que deben tomar?

Como experto en derecho médico con muchos años de trabajo a mis espaldas revisando demandas por malpraxis y declarando ante los tribunales, he

aprendido algunas estrategias muy valiosas que pueden ayudarle si usted mismo se defiende ante un tribunal. Antes de presentarse a declarar vale la pena que repase los siguientes consejos.

Ver para creer

Esté muy atento a cualquier gráfico, ilustración o fotografía que pueda presentar su propio abogado o el de la parte demandante, porque ambos pueden dar un "golpe de efecto" ante el juez o ante el tribunal. Estos se pasan frecuentemente un día entero de

declaraciones sentados en sus respectivos estrados, reforzando cada vez más sus impresiones. Así que, si su abogado le pide ayuda para montar un panel gráfico, contribuya de buena gana, mostrando de este modo su experiencia. De hecho, incluso aunque no se lo pida directamente, ofrézcale su ayuda. Si es el abogado de la parte contraria quien presenta un gráfico, compruebe minuciosamente que no haya informaciones erróneas y, en caso de encontrar alguna, informe de ello a su abogado.

Evite las respuestas con un sí o un no

Cuando le esté interrogando el abogado de la parte contraria, prepárese para responder a sus preguntas de forma lógica y lúcida. Si le pregunta una serie de cosas breves de manera rápida para que usted conteste con un *sí* o un *no*, probablemente estará intentando que evoque usted el daño que supuestamente infringió al paciente. Trate de insistir, si el juez se lo permite, en la necesidad de explicarlo detalladamente. En estas ocasiones, yo normalmente respondo: "Antes de abandonar el estrado, quisiera hacer un inciso para poder explicar toda la verdad. Para hacerlo, no puedo responder a las preguntas con un simple *sí* o *no*. Contar la verdad requiere algo más que un *sí* o un *no*".

Transforme su debilidad en fortaleza

Virtualmente, todos los casos de defensa tienen sus puntos débiles, que el abogado de la parte contraria puede aprovechar para perjudicarlo. Cuando esto ocurre, usted y su abogado deben saber reconocer el posible perjuicio y

No tiene que convencer a los miembros del tribunal de su amplia experiencia profesional

tener preparada una clara estrategia para enfrentarse con ello. En un caso, por ejemplo, el abogado de la parte demandante averiguó que el defensor del dentista había cobrado a su cliente 500 euros por el proceso de demanda, diciéndole que la defensa por mala práctica había encarecido el primero. Entonces aprovechó para destacar que la cifra media de reembolso de Medicare por el proceso era sólo de unos 85 euros, y utilizó la diferencia de cantidades para tratar al defensor del médico de codicioso y de incompetente.

La respuesta del defensor de este caso fue explicar que había cobrado la tasa usual por el proceso, y que todo el mundo sabía que el índice de reembolso por parte de Medicare solía ser sólo una parte de la tasa habitual.

No deje que le provoquen

Los abogados de la parte demandante tratan de hacer pasar al defensor del profesional como codicioso e incompetente, esperando persuadir al tribunal de que debe "impartir justicia" para el paciente perjudicado por el dentista y acusar al dentista supuestamente culpable del daño ocasionado. Está preparado para esta clase de ataques y trate de no tomárselo de manera personal, porque ello puede conducir a un resultado adver-

so. No hay nada que haga que un tribunal se ponga de parte del demandante como un dentista enfadado diciendo a gritos al abogado de la parte contraria: "¡Yo no soy una persona incompetente!".

En vez de esto, cuando se produzcan esta clase de ataques trate de contener su indignación. Responda con calma, pero con convicción, destacando sus valores, su experiencia y su implicación en el bienestar de sus pacientes.

Un juicio no es un test de inteligencia

No debe mostrar al juez o al tribunal lo inteligente que es usted. Eso perjudicaría, con toda seguridad, su caso. No "dé una conferencia", ni se muestre categórico o condescendiente. Lo que necesita establecer es una comunicación clara, deteniéndose en los puntos, como si estuviera informando a un paciente o a su familia. No tiene que convencer a los miembros del tribunal de su amplia experiencia profesional. No use el lenguaje profesional si no le van a entender fácilmente. Por ejemplo, en lugar de evaluar el estado del paciente con la expresión tratamiento de conducto radicular, diga simplemente endodoncia.

Mantenga el contacto visual cuando la situación lo requiera

Algunos consejeros legales sugieren que se utilice el propio testimonio como forma de dirigirse al tribunal. Yo no estoy de acuerdo. Si lo hace cada vez que debe contestar una pregunta del abogado, aparentará poca naturalidad y parecerá que lo haya ensayado. Al mismo tiempo, puede producirse una distracción. En una oca-

sión, un consejero recomendó al odontólogo que respondiera a todas las preguntas con la mirada puesta en los integrantes del tribunal, incluso cuando el abogado de la parte contraria, que trataba de llevarle a una encerrona, estaba de pie al otro lado de la sala. El médico parecía falso y ridículo. Por el contrario, le recomiendo girarse hacia el tribunal sólo cuando lo que usted diga sea importante y quiera incidir en el tema.

abogado la oportunidad de plantear objeciones a cualquier pregunta inadecuada. Si la pregunta no está clara, pídale al abogado que se la plantee mejor. Si necesita más tiempo, pídale que se la repita. Estas estrategias le darán tiempo para pensar la respuesta y le ayudarán a controlarse a sí mismo.

El “juego” de la culpabilidad

En un juicio por malpraxis con jurado, los miembros de éste suelen tener la impresión de que la justicia no sirve de nada si el veredicto final no es el de culpable, que determine quién es el responsable del perjuicio provocado al paciente. Nos guste o no, por lo general ese alguien es el profesional médico. Por lo tanto, si es usted mismo el que se defiende, necesitará ofrecer al jurado un culpable alternativo que no sea otro profesional.

Algunas soluciones podrían ser hablar de las autoridades médicas, utilizar datos estadísticos o presentar ante el tribunal a un experto que declare que el daño que el paciente ha sufrido es el resultado de un factor inesperado, indeseado, imposible de prevenir, o que escapaba a su control como dentista. Otra posible defensa sería culpar a la parte contraria, si ésta hubiera fallado a la hora de seguir sus consejos o si se hubiera automedicado, además de exponer otros casos precedentes o mostrar los resultados de algún test de evaluación.

Preguntas sin respuesta

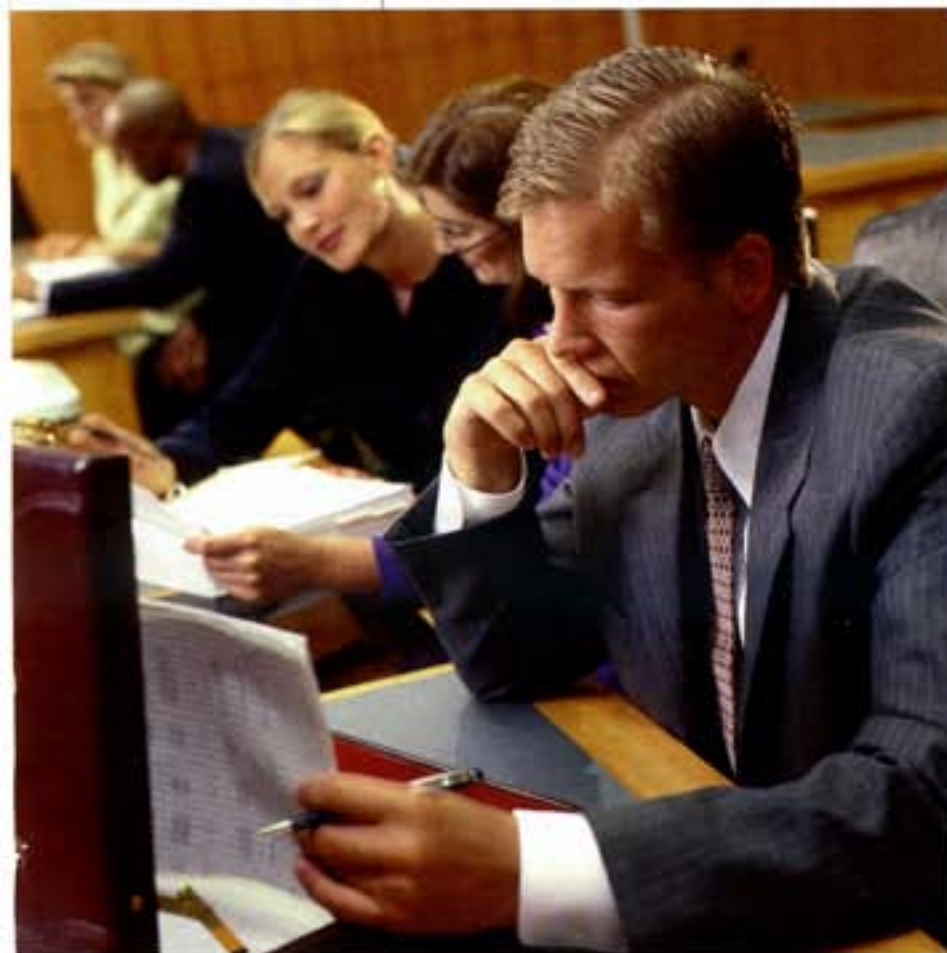
Los abogados no son expertos en Odontología y, por lo tanto, el defensor de la parte contraria podría hacerle alguna pregunta que

Es necesario establecer una comunicación clara con los miembros del tribunal

no tenga ningún sentido clínico. Si esto ocurre, trate de no argumentar demasiado ni de mostrarse indulgente. Es totalmente legítimo responder a las preguntas diciendo: “No entiendo qué quiere decir. ¿Puede repetir la pregunta?”. O, si considera que la pregunta no tiene nada que ver con lo que se está tratando, puede decir: “No entiendo qué importancia puede tener eso”. Otra posible respuesta sería: “Esta pregunta implica tener que dar detalles clínicos que no tienen nada que ver con mi especialidad”.

Sea respetuoso

Los miembros del tribunal valoran su tiempo igual que usted valora el suyo. Por ello, merecen y esperan respeto por su parte. Llegar tarde ante el tribunal o ir vestido de modo que parezca que viene de una fiesta o de la playa da muy mala impresión. Si para ellos esto implica que le tiene sin cuidado el resultado del juicio, también puede implicar que descuida usted a sus pacientes. Los miembros del tribunal probablemente interpretarán de forma negativa que vista informalmente, que esté mascando chicle, que le suene el teléfono móvil varias veces o que bostece cada dos por tres, ya que ello puede dar idea de falta de profesionalidad. ■



Tómese su tiempo y contrólese

Programarse es importante y tomarse tiempo le proporcionará medidas de control. Si el abogado de la parte contraria le “ametralla” con una serie de preguntas rápidas, no conseguirá nada bueno por parte del tribunal si usted le responde de la misma manera. Tómese un tiempo para pensar antes de responder a cada pregunta. Además de que esto le permitirá ordenar sus pensamientos, también dará a su