



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**FORTALECIMIENTO DE LA COMUNIDAD DE TERAPEUTAS DE
BIOMAGNETISMO Y SU INSTITUCIONALIDAD**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL

VICTOR MANUEL SALEH SELMAN

**PROFESOR GUÍA:
SEBASTIÀN DEPOLO CABRERA**

**MIEMBROS DE LA COMISIÓN:
JUAN PABLO ZANLUNGO MATSUHIRO
JAIME ALEE GIL**

SANTIAGO DE CHILE

JUNIO 2009

RESUMEN MEMORIA
PARA OPTAR AL TÍTULO DE
INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL
POR: VICTOR MANUEL SALEH SELMAN
FECHA: 04/06/2009
PROF.GUÍA: SR.SEBASTIÁN DEPOLO

**FORTALECIMIENTO DE LA COMUNIDAD DE TERAPEUTAS DE
BIOMAGNETISMO Y SU INSTITUCIONALIDAD**

El presente trabajo de título tiene como objetivo diseñar una estrategia de fortalecimiento para la comunidad de Biomagnetismo de Chile y su institucionalidad, el Colegio de Biomagnetismo de Chile. El objetivo de esta estrategia es que permita formalizar la estructura y organización del Colegio y contribuya a satisfacer las demandas de sus colegiados a la vez de fortalecer el capital social en esta comunidad.

El trabajo se origina a partir de la necesidad del Colegio por rediseñar su estructura organizacional para hacer frente al creciente número de terapeutas nuevos de Biomagnetismo que se forman año a año. Esto ha aumentado la complejidad en los ámbitos de gestión y entrega de servicios a los cuales el colegio se debe enfrentar y como consecuencia se han generado una serie de conflictos organizacionales que han llevado a un alto nivel de descontento en la comunidad de colegiados.

Este estudio se basó en metodologías cualitativas, siendo la principal fuente de información entrevistas en profundidad a actores relevantes y en segunda instancia el análisis de documentos y la observación de campo. Se utilizó una metodología basada en la Grounded Theory, un método investigativo que permite elaborar teorías que expliquen el fenómeno estudiado a partir de los datos que surgen de la investigación, sin la elaboración de hipótesis a priori. A su vez se realizó una encuesta electrónica a los colegiados para profundizar los resultados obtenidos con las metodologías cualitativas y con la cual se elaboraron indicadores de capital social.

Se realizó un diagnóstico de capital social tanto a la comunidad de terapeutas colegiados como al Colegio utilizando como referencia un modelo de capital social de 4 dimensiones: cognitiva, relacional, estructural y humana. Para cada una de estas dimensiones se generaron propuestas y líneas de acción que permitieran fortalecer el capital social. A su vez, se realizó un diagnóstico y rediseño organizacional al Colegio de forma que pudiese contar con la estructura organizacional adecuada para la entrega de servicios, la gestión de sus colegiados y sus objetivos como institución.

Los resultados de trabajo son las propuestas para fortalecer el capital social de la comunidad que componen la estrategia de fortalecimiento y el rediseño organizacional del colegio, en el cual se redefinió la visión, misión, objetivos de la institución y principales servicios a entregar. La estructura organizacional que se sugiere se basa en 5 áreas: servicios, administración, comunicaciones, investigación y captación de recursos.

Las principales conclusiones del estudio son las específicas para cada dimensión del capital social además de las siguientes: la centralidad del presidente y la ausencia de una estructura organizacional adecuada son los factores principales de la desorganización del colegio. La insatisfacción y desconfianza de los colegiados con el Colegio son factores de degeneración de la comunidad y merman la creación de capital social. Dadas las capacidades financieras del Colegio el voluntariado es un factor crítico de éxito para el desarrollo de éste.

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias de corazón a mi Padre, por su apoyo y amor incondicional durante toda mi vida.

Doy gracias de corazón a mi Madre, por su preocupación y amor constante.

Ustedes son los maestros más grandes que he tenido en mi vida. Sin ustedes no sería lo que soy ahora.

Doy gracias a mis hermanas Carla y Javiera y a mi hermano José Tomás por hacer de mi vida algo más hermoso.

Doy gracias a mis hermanos de espíritu, Gato y Daniel, por su refrescante presencia, alegría y amor en mis momentos de mayor asfixia. Gracias por todos los momentos maravillosos.

Doy gracias a Tomás, por ese necesario año de existencialismo.

Doy gracias a Oliver por ser un gran amigo. Gracias por tu ayuda en los momentos difíciles y tu alegría y humor en tantos otros.

Doy gracias al CEIN 2008, en especial a Caro, Javier, Nico y Paula. Gracias por todos esos momentos maravillosos.

Doy gracias a mis amigos de toda una vida, Jaime, Cristóbal, Pato y Nicolás. Gracias por compartir este viaje todos estos años!

Gracias de corazón a mi profesor guía, Sebastián, por tu apoyo y claridad durante este proceso.

Gracias al profesor Carlos Vignolo, por apoyarme y alentarme a seguir y sacar adelante este trabajo pese a toda adversidad.

Gracias a Rene, por esa inyección de energía contagiosa por hacer de la U algo mejor para todos.

Gracias de corazón a todos ustedes por estar ahí para mí en todos esos momentos.

ÍNDICE

Capítulo 1: Planteamiento General del Trabajo de Título.....	4
1.1 INTRODUCCIÓN	4
1.2 OBJETIVOS.....	5
1.3 ANTECEDENTES	6
Capítulo 2: Marco Conceptual	10
2.1 COLEGIOS PROFESIONALES.....	10
2.2 ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS SIN FINES DE LUCRO	10
2.3 TEORÍA DE SISTEMAS.....	12
2.4 TEORÍA DE REDES Y EL ANÁLISIS DE REDES SOCIALES (ARS)	13
2.5 COMUNIDAD	19
2.6 CAPITAL SOCIAL	20
Capítulo 3: Marco Metodológico	28
3.1 GROUNDED THEORY.....	28
3.2 LA TEORÍA ACTOR-RED (ANT).....	28
3.3 DIAGNÓSTICO DE CAPITAL SOCIAL	29
3.4 METODOLOGÍA A UTILIZAR.....	29
Capítulo 4: Diseño de los Instrumentos de Exploración	32
4.1 DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES DE EXPLORACIÓN	32
4.2 TEMAS QUE SE DESPRENDEN DE LAS VARIABLES	33
4.3 ELABORACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE EXPLORACIÓN	34
4.4 REGISTRO DE INFORMACIÓN.....	34
Capítulo 5: Resultados	36
5.1 ACTORES RELEVANTES DENTRO DE LA RED.....	36
5.2 DIAGNÓSTICO A LA COMUNIDAD DE TERAPEUTAS.....	42
5.3 DIAGNÓSTICO INSTITUCIONAL.....	87
5.4 INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO A LA COMUNIDAD DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL CAPITAL SOCIAL	92
Capítulo 6: Propuesta de Diseño.....	99
6.1 REDISEÑO DEL COLEGIO DE BIOMAGNETISMO	99
6.2 PROPUESTAS DE FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL SOCIAL PARA LA COMUNIDAD DE COLEGIADOS.....	117
Capítulo 7: Conclusiones del Trabajo de Título	124
7.1 FASE EXPLORATORIA	124
7.2 FASE DE DISEÑO	125
Bibliografía	126
Anexos	129
ANEXO 1: EVALUACIÓN DE ACTIVIDADES.....	129
ANEXO 2: EVALUACIÓN HERRAMIENTAS WEB	130
ANEXO 3: EVALUACIÓN GENERAL COLEGIO.....	132
ANEXO 4: PAUTA DEFINICIÓN PROCESOS.....	133
ANEXO 5: PAUTA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS Y/O TAREAS	134
ANEXO 6: FICHA REALIZACIÓN ACTIVIDADES	135
ANEXO 7: LISTA SERVICIOS POSIBLES	136
ANEXO 8: EVALUACIONES SERVICIOS PROPUESTOS.....	139
ANEXO 9: EVALUACIÓN SEDE COLEGIO	142

Capítulo 1: Planteamiento General del Trabajo de Título

1.1 Introducción

El presente trabajo de título consistió en diseñar una estrategia de desarrollo para la comunidad de terapeutas de Biomagnetismo y su institucionalidad, el Colegio de Biomagnetismo y Bioenergética A.G, basadas en la construcción de capital social en la comunidad de terapeutas colegiados y el rediseño de la estructura y funcionamiento organizacional de la Institución.

Para poder lograr lo anterior, el diseño se basó en el resultado de un diagnóstico organizacional y de capital social, hecho al Colegio y a la comunidad de terapeutas. El diagnóstico a la comunidad de terapeutas se realizó utilizando como metodología principal, la Grounded Theory o Teoría Fundamentada en los Datos, un método generalmente utilizado en estudios cualitativos que consta en descubrir teorías que expliquen el fenómeno estudiado a partir de los datos recolectados en la investigación, sin ninguna hipótesis a priori. De igual forma, con la ayuda de entrevistas a 29 actores relevantes y un cuestionario enviado a los aproximadamente 400 colegiados, se generaron indicadores de capital social en 4 dimensiones: cognitiva, relacional, estructural y humana. A su vez, una serie de metodologías obtenidas desde el Manual Simon de Sirene para la administración de empresas sociales, fueron utilizadas para el rediseño del Colegio. Se abordaron temas de Redes, Capital Social, Investigación de Mercado y Administración y Estructura Organizacional en Empresas Sociales.

La necesidad de realización de la presente memoria surge de la solicitud del Sr. José Luis Molinarie, uno de los co-fundadores del Colegio y presidente desde sus inicios hasta el año 2008 de esta institución. Esta solicitud nace debido a la urgencia del Colegio de un rediseño organizacional que contribuyera a enfrentar los desafíos que el panorama actual de las MCA y el Biomagnetismo en particular presentan para esta institución. Junto a lo anterior, se solicitó para este trabajo el diseño de una estrategia que fortalezca el desarrollo del Colegio y los terapeutas que lo componen, de forma de poder asegurar una organización capaz de agregarle valor a sus colegiados y de poder contar con una comunidad de terapeutas cohesionada y estable.

Se espera que las propuestas de diseño que componen la estrategia permitan fortalecer el capital social de la comunidad de terapeutas adheridos al Colegio, estimulando la confianza y la cooperación entre sus miembros. A su vez, se espera que el rediseño del Colegio facilite su gestión y el cumplimiento de sus objetivos, mejorando la entrega de servicios que le agreguen valor a sus colegiados y, de esta forma, lograr atraer a nuevos terapeutas a ser miembros activos de la institución.

1.2 *Objetivos*

1.2.1 **Objetivos General**

Diseño de una estrategia para fortalecer la comunidad de terapeutas de biomagnetismo en Chile y su institucionalidad.

1.2.2 **Objetivos Específicos**

- Elaborar un informe que describa los roles, necesidades, intereses y paradigmas de los distintos actores que conforman la comunidad de biomagnetismo, además de las relaciones entre éstos.

- Elaborar un informe sobre los principales quiebres maestros con respecto a la red de terapeutas y su institucionalidad.

- Diseñar una estrategia que permita agregarle valor a los distintos actores de la red y alinear ésta hacia el Colegio de Biomagnetismo de Chile.

1.3 Antecedentes

1.3.1 Las medicinas complementarias, alternativas y tradicionales

Según la Organización Mundial de la Salud, la medicina “complementaria” o “alternativa” hace referencia a una amplia gama de prácticas de la salud que no son parte de la tradición de un país determinado y que no están integradas en el sistema de salud dominante. Estos términos son muchas veces utilizados de forma substituta con la medicina tradicional en diversos países. A su vez, la medicina tradicional se define como la suma total del conocimiento, habilidades y prácticas basada en teorías, creencias y experiencias nativas de diferentes culturas, ya sean explicables o no por la ciencia moderna, utilizadas en el mantenimiento de la salud como en la prevención, diagnóstico, mejoramiento o tratamiento de enfermedades físicas y mentales.¹

En los últimos 10 años el interés por el uso de estas medicinas no convencionales ha sufrido un renacimiento. En China, la medicina tradicional representa cerca del 40% de toda la atención de la salud prestada. En Colombia la medicina no convencional ha sido utilizada por el 40% de la población. En la India el 65% de la población rural la utiliza para ayudar a atender sus necesidades de atención primaria de salud. En los países desarrollados se están popularizando los medicamentos tradicionales, complementarios y alternativos. Por ejemplo, el porcentaje de la población que ha utilizado dichos medicamentos al menos una vez es del 48% en Australia, el 31% en Bélgica, el 70% en Canadá, el 42% en los Estados Unidos de América y el 49% en Francia.²

Los altos niveles de uso por parte de la población han forzado a los estados en los distintos países a regular y reglamentar el uso de la MCA. El número de países con reglamentaciones sobre MCA para asegurar calidad, eficacia y sobretodo seguridad ha aumentado de 50 en 1994 a 70 en el 2001. En 1994 solamente 4 países tenían una política nacional sobre MCA, para el 2001 esta cifra había aumentado a 14. En los Estados Unidos, el presupuesto del Centro Nacional de Medicina Complementaria y Alternativa aumentó de US\$ 2 millones en 1992 a US\$ 113,2 millones en 2003. En la Región de África, 21 de los 46 países tienen institutos que realizan investigaciones sobre medicina tradicional. En la Región del Pacífico Occidental, el número de institutos pasó de 4 en 1990 a 11 en 2001.³

La Organización Mundial de la Salud reconoce las MCA (medicinas complementarias y alternativas) como primera opción para tratar 180 enfermedades, en forma menos costosa e invasiva que con la medicina convencional.

Este explosivo aumento en el uso de las MCA ha ido de la mano de un explosivo aumento en oferta de practicantes de estas terapias y por la aparición de instancias formativas dentro de estas disciplinas. Desde hace algunos años pueden aprenderse en diversas universidades europeas y norteamericanas, las cuales las incluyen como ramos optativos en las carreras de medicina y otras del área de la salud.⁴ En China, ambas Coreas y en Vietnam las MCA se encuentran integradas en los sistemas públicos formales.⁵

En nuestro país, las aplican o las han aplicado los hospitales del área sur. La Posta Central cuenta con

¹ Definición de la OMS, <http://www.who.int/medicines/areas/traditional/definitions/en/index.html>.

² OMS (2002).

³ Ídem.

⁴ Godoy (2003).

⁵ Nogales-Gaete (2002).

atención de Apiterapia para enfermos de artritis, artrosis y reumatismo en general. Tanto la Posta Central como los Hospitales Barros Luco, San Borja-Arriarán, San José y Calvo Mackenna, Hospital Psiquiátrico de Santiago usan o han usado medicinas alternativas para tratar a sus pacientes. Además se utilizan en diversos consultorios de salud municipalizados y centros de ayuda social.

El incremento de la demanda por medicina alternativa en Chile se percibe en los numerosos centros privados consagrados exclusivamente a las MCA que han proliferado en los últimos 10 años en donde se emplean las MCA en un amplio espectro de patologías. El enorme número de terapeutas de MCA en nuestro país (más de 10 mil) es otra de las señales que dan cuenta del amplio mercado que se ha generado a partir de las MCA.⁶ Siguiendo con la tendencia mundial, al menos el 71% de la población Chilena la ha utilizado alguna vez.⁷

Este boom ha forzado a las autoridades de salud a establecer ciertas normas regulatorias al respecto. El Ministerio de Salud actualmente cuenta con un Departamento de Medicinas Alternativas y dictó el decreto número 42 sobre las normas generales para la Medicina Alternativa y un reglamento para su aplicación. En la actualidad solamente la Naturopatía, la Homeopatía y la Acupuntura se encuentran reconocidas y reguladas formalmente como MCA por el MINSAL.

Según la NCCAM⁸ de los Estados Unidos, las MCA se pueden clasificar de la siguiente forma:

Tabla 2: Categorías de Medicinas Alternativas y Complementarias

Categorías de MAC	Ejemplos
Sistemas médicos de salud alternativa (Considera sistemas complejos de teoría y práctica)	Medicina Ayurveda Quiropraxia Medicina homeopática Nativa Naturista Tradicional China (acupuntura - hierbas)
Medicina de intervenciones mente-cuerpo (Integra técnicas con el fin de afianzar la capacidad de la mente para afectar función y síntomas corporales)	Meditación Hipnosis Contemplación o imaginación guiada Danzoterapia Musicoterapia Terapia mediante el arte Oración y aliento mental Toque terapéutico (aplicación de las manos)
Terapias basadas en sustratos biológicos	Terapia de hierbas que se encuentran en la naturaleza Dietas especiales Terapias biológicas (cartilago de tiburón, miel)
Manipulación o movimiento del cuerpo	Masaje Osteopatía
Terapias relacionadas con la hipótesis de la energía que rodea y penetra el cuerpo	Qi gong Reiki Toque terapéutico
Fuerzas electromagnéticas	Terapia magnética

⁶ Calderón (2002).

⁷ OMS(2002).

⁸ National Center for Complementary and Alternative Medicine.

Es en este panorama en donde el Biomagnetismo entra al mercado chileno de las MCA tras el primer curso dictado en el 2003 por su descubridor el Dr. Isaac Goiz. A partir de entonces, la demanda por estos cursos ha sido exponencial.

Es así como el Colegio de Biomagnetismo y Bioenergética A.G, organización que se encarga de agrupar a los terapeutas de Biomagnetismo discípulos del Dr. Goiz, desde su creación el año 2004, se ha visto enfrentada a un creciente aumento (ver tabla 1) de terapeutas en búsqueda de orientación, capacitación continua e interacción con otros colegas terapeutas. Junto a lo anterior, la dispersión de los terapeutas, los cuales se encuentran desde Arica a Punta Arenas, es un gran desafío para poder crear una comunidad cohesionada y coordinada que garantice el apoyo y el acceso a información a todos sus miembros, a la vez de poder contar con las regulaciones y certificaciones necesarias para ser una más de las MCA autorizadas y certificadas por el MINSAL. Estas condiciones han implicado un aumento en la complejidad administrativa y de gestión a las cuales se ha visto sometido el Colegio. La situación actual ha obligado al Colegio a tener que replantear su estructura organizacional, la cual no está siendo adecuada para gestionar a cientos de socios repartidos a lo largo del país y de proveerles servicios que cumplan con las demandas y expectativas de éstos. Lo anterior se ha visto plasmado en el comienzo de un éxodo de colegiados, los cuales, al no verse satisfechos con la institución, han decidido no renovar sus colegiaturas. Es en esta instancia en donde las propuestas de este trabajo de título pueden ser de gran ayuda para esta organización.

1.3.2 ¿Qué es el Biomagnetismo Médico?

El Biomagnetismo Médico es un sistema terapéutico desarrollado por el doctor Isaac Goiz Durán en el año 1988. En éste se utilizan potentes imanes para combatir parásitos, bacterias, hongos, virus y otros gérmenes que son la causa de diversas enfermedades.

El sistema consiste en el reconocimiento de puntos biomagnéticos alterados en el organismo humano que en conjunto provocan una enfermedad. Este reconocimiento se efectúa con imanes pasivos (no conectados a máquinas electrónicas) los cuales se aplican en diversas zonas del cuerpo humano como si se tratara de un rastreo o escaneo Biomagnético. Una vez reconocidas y confirmadas dichas zonas -que corresponden a órganos y tejidos que sufren la distorsión-, el terapeuta aplica un conjunto de imanes en esos puntos durante 10 a 15 minutos a cada persona.

La enfermedad se localiza en el órgano o en el tejido en desequilibrio entre cargas positivas y negativas (desequilibrio de pH). Si se corrige la alteración iónica, desaparece el problema, ya que se retorna al nivel energético y de pH de equilibrio eliminando así la patología.

1.3.3 Situación Actual de la Comunidad de Biomagnetismo

En los últimos años la comunidad de Biomagnetismo ha sufrido un crecimiento exponencial desde su llegada a Chile el año 2003.

La siguiente tabla muestra la demanda de personas que se han inscrito para realizar el curso que se realiza en Santiago (también se realizan en Concepción) 2 veces al año:⁹

⁹ Datos obtenidos desde el directorio del colegio.

Tabla 1: Demanda anual por cursos de Biomagnetismo

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Demanda	16	30	50	90	150	600* ¹⁰

La demanda por cursos ha sobrepasado la oferta y la cantidad de terapeutas de Biomagnetismo ya supera los 1000 en todo el país. El Colegio, una de las pocas organizaciones en esta comunidad, es la principal institución que agrupa a los terapeutas de esta disciplina. El aumento de colegiados y las proyecciones para el futuro han obligado a los directivos a replantearse el rumbo del Colegio y la necesidad de generar una organización definida y capaz de enfrentar los desafíos venideros.

El ex-presidente y co-fundador del Colegio se mantuvo distante durante el 2008 del Colegio debido a problemas de salud los cuales terminaron con su fallecimiento a finales de ese mismo año. A consecuencia de lo anterior, serios problemas de desorganización están afectando a la institución actualmente, y desde abril del 2008 hasta diciembre del mismo año, prácticamente no hubieron actividades realizadas por el Colegio, lo que ha generado preocupación y malestar entre los colegiados. Es en este panorama en el cual se comienza el trabajo de título, con el fin de examinar las causas de este desorden institucional y poder generar valor a la comunidad.

Este trabajo se enfocará principalmente en la comunidad de terapeutas colegiados de Biomagnetismo y no en toda la comunidad nacional la cual involucra a otros actores, tales como la Asociación de Biomagnetistas de Chile¹¹, el Centro de Biomagnetismo del Dr.Goiz en Concepción y otros.

¹⁰ De estos 600 inscritos solo aceptan las primeras 150 personas por problemas de capacidad.

¹¹ La Asociación de Biomagnetistas de Chile se localiza en Concepción y en algunas ocasiones a lo largo del informe se le llama también Asociación de Biomagnetistas de Concepción. Ambas son la misma organización.

Capítulo 2: Marco Conceptual

2.1 *Colegios Profesionales*

Un Colegio profesional es una corporación de derecho público de carácter gremial integrado por quienes ejercen las llamadas profesiones liberales y suelen estar amparados por el Estado. Sus miembros asociados son conocidos como colegiados. Las finalidades de los colegios profesionales son la ordenación del ejercicio de las profesiones, la representación exclusiva de las mismas y la defensa de los intereses profesionales de los colegiados. Esta entidad debe velar por el cumplimiento de una buena labor profesional, donde la práctica ética del trabajo se constituye como uno de los principios comunes que ayudan a definir los estatutos de cada corporación. Éstos son redactados en la mayoría de los colegios profesionales y aluden al desarrollo de la actividad correspondiente a cada profesión, donde se marcan pautas de actuación consideradas de manera unánime como éticas y que contribuyen al bien social de la profesión. Sus normas están fijadas por la ley 3621 de asociaciones gremiales.

2.2 *Administración de empresas sin fines de lucro*

El manual Simon de Cirene para administrar empresas sin fines de lucro (por el cual este trabajo se guiará para fortalecer al Colegio de Biomagnetismo) establece los aspectos básicos que debe tener una organización sin fines de lucro para poder operar de forma adecuada a sus propósitos.

2.2.1 Definiciones básicas

Lo primero con que toda empresa social debiese contar son las definiciones básicas de una empresa social. Estas son las siguientes:

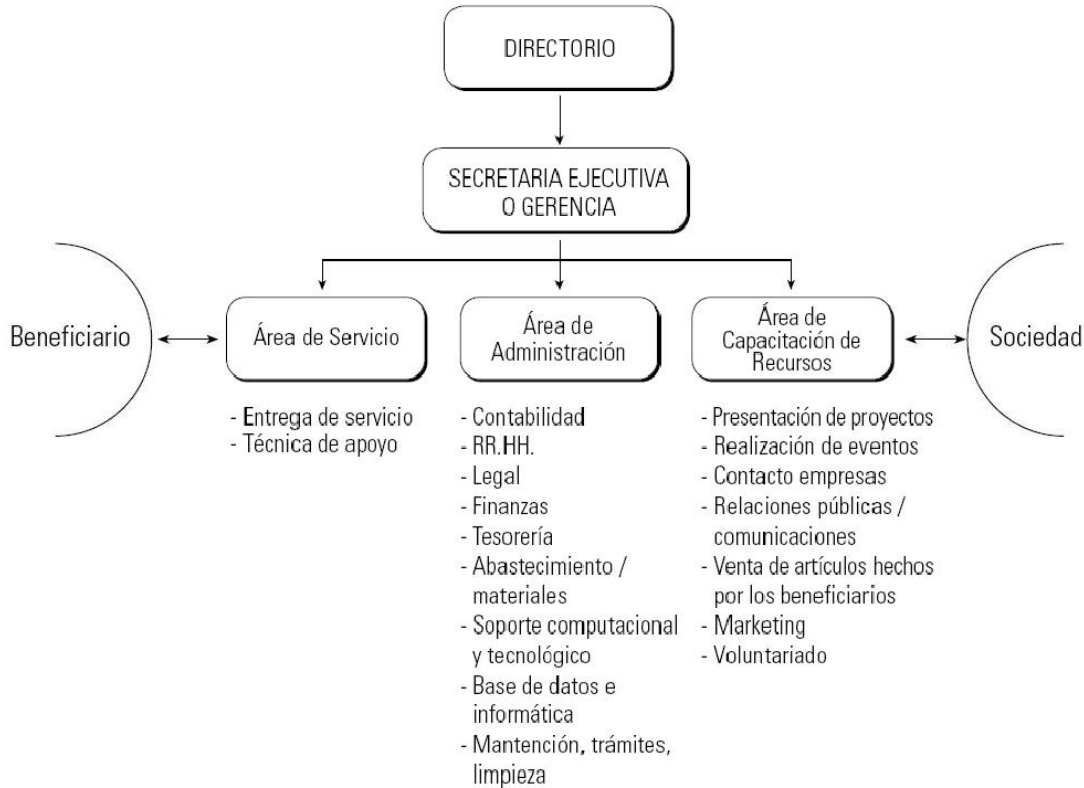
- a. Vocación: ¿Qué es lo que queremos hacer? ¿Cuál es nuestro sueño?
- b. Misión: ¿Para qué existimos, cuál es nuestra razón de ser?
- c. Servicios: ¿Cómo vamos a hacer lo que nos proponemos? ¿Qué vamos a ofrecer?
- d. Beneficiario: ¿A quién vamos a servir? ¿Quién se beneficiará de nuestros servicios?
- e. Evaluación: ¿Qué y cómo medir lo que hacemos? ¿Qué mecanismos de evaluación ocupar?
- f. Retroalimentación: ¿Cómo lo estamos haciendo? ¿Qué podemos aprender de lo que hemos estado realizando?

Cada una de estas definiciones básicas son la base para guiar a la empresa social hacia su propósito. El ir definiéndolas, desde el punto a al f, es lo que se ha definido como la metodología del 6.

2.2.2 Estructura Organizacional

El segundo punto fundamental de toda empresa social es su estructura organizacional. Es el como la organización va a cumplir con las definiciones básicas que la caracterizan. La estructura común de una empresa social es la siguiente:

Figura 1: Organigrama básico de una Empresa Social



Es en estas 3 áreas básicas, Servicio, Administración y Captación de Recursos, donde todas las tareas de una empresa social se encuentran englobadas.

Los propósitos de cada área son los siguientes:

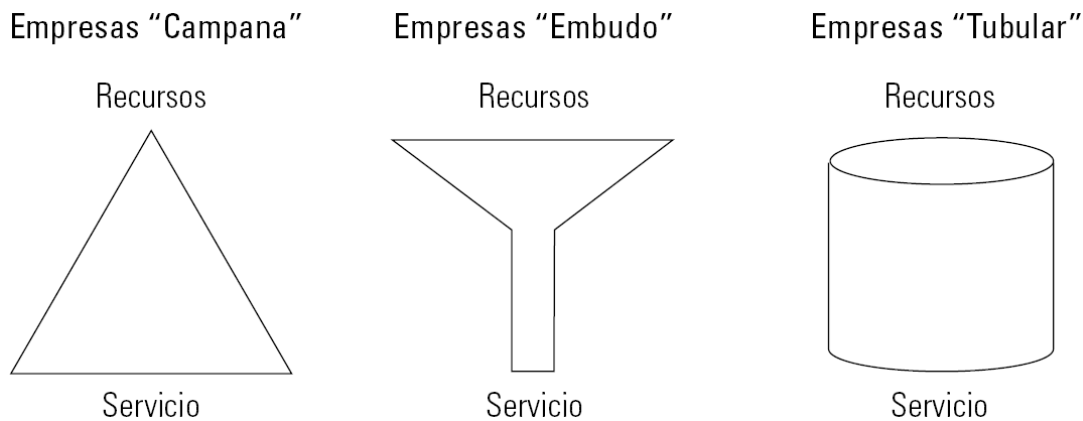
Servicio: ofrecer al beneficiario un número de servicios que permitan cumplir la Misión general de la Empresa Social.

Administración: poner a disposición los recursos humanos y materiales que hagan posible el cumplimiento de la misión. En particular se tratará de articular y de abastecer al área de Servicios y de Captación de Recursos, para que cumplan su cometido.

Captación de Recursos: en esta área deberá haber una sub-área de Marketing (aquella que acerca la obra a la sociedad), una sub-área de Voluntariado (aquella que invita a voluntarios a llenar los cargos que necesitamos) y una de Captación de Recursos económicos (que tendrá como responsabilidad allegar los fondos que necesitamos para llevar a cabo nuestros proyectos).

La complejidad de la estructura organizacional de una empresa social estará determinada por el nivel de los servicios que entrega. Bajo este enfoque existirán 3 tipos de empresas:

Figura 2: Tipos de empresas sociales



En donde una empresa es "campana" si sus servicios son mucho mayores que su capacidad de captar recursos por lo que tendrá problemas de financiación. Una empresa es "embudo" si su capacidad de captar recursos es grande pero los servicios que entrega son muy pequeños, en este caso produciéndose una ineficiencia con respecto a lo que puede hacer la empresa con sus recursos. Una empresa es "tubular" cuando existe un equilibrio adecuado entre su capacidad de captar recursos y sus servicios.

El organigrama responderá para satisfacer las tareas que deben cumplir las distintas áreas.

2.2.3 Conducción o Administración

El tercer punto fundamental para el éxito de una empresa social es su capacidad de administrar las tareas y compromisos que tiene en los distintos niveles, diaria, mensual y anualmente además de los objetivos de largo plazo que se imponga. Para poder establecer una adecuada capacidad de conducción en la empresa se diseñaran instrumentos de conducción y se seguirán las sugerencias del Manual Simon de Cirene.

2.3 Teoría de Sistemas

La teoría de sistemas surge desde los trabajos de Ludwig von Bertalanffy e intenta encontrar propiedades comunes a entidades, denominadas sistemas, que se presentan en todos los niveles de la realidad y por ende en la más amplia gama de disciplinas académicas.

Un sistema puede ser definido como un objeto compuesto de partes interrelacionadas entre sí. (Johansen, 1984) Bertalanffy establece que todo sistema tiene un propósito y alude a algunos conceptos que serán útiles para este trabajo, tales como el de totalidad, entropía y autorregulación.

La **totalidad** hace referencia a que un cambio en una de las unidades del sistema, con probabilidad producirá un cambio en otras. El efecto total se presenta como un ajuste a todo el sistema.

La **entropía** dentro de la TS hace referencia a la tendencia de los sistemas a desgastarse y desintegrarse dando aumento a la aleatoriedad.

La **autorregulación** hace referencia a la característica de algunos sistemas (ej: los sistemas vivos) de auto controlar su funcionamiento de tal modo de mantener ciertas variables importantes dentro de ciertos valores permitidos, sin necesidad de recurrir a instancias superiores ni de pedir ayuda a otros sistemas.

Esta autorregulación se produce mediante 2 mecanismos importantes: la **retroalimentación negativa** y los **homeostatos**.

La retroalimentación negativa es un aparato de control que lleva información sobre la realidad, comparándola con las metas, objetivos y valores del sistema. Si existe alguna discrepancia entre la realidad o los resultados y las metas, se activan los mecanismos homeostáticos correspondientes, cuya función es corregir el problema, llevando la conducta o los resultados a los valores normales.

Se pueden definir 2 tipos principales de sistemas, los **sistemas cerrados** y los **abiertos**.

Un sistema se define **cerrado** cuando no intercambia energía con su medio.

Un sistema es **abierto** cuando intercambia energía/información/insumos con su medio, de esta forma ajustando su estado según las entradas (inputs) que recibe. Es decir, se adaptan continuamente con el medio que los rodea de forma de garantizar su totalidad.

2.4 *Teoría de Redes y el Análisis de Redes Sociales (ARS)*

La teoría de red tiene sus orígenes en los años '30 y '40. Hasta el día de hoy ha recibido influencias de diversas disciplinas tales como la antropología, psicológica, sociología, como también de la matemática de los grafos. A través de esta teoría se busca poder predecir el resultado del comportamiento agregado de un grupo de personas definido por las relaciones entre sus miembros.

El análisis de redes sociales es definido como “un conjunto de técnicas de análisis para el estudio formal de las relaciones entre actores y para analizar las estructuras sociales que surgen de la recurrencia de esas relaciones o de la ocurrencia de determinados eventos”.

2.4.1 **¿Qué es una red?**

Una red puede ser definida como un conjunto de relaciones (líneas, vínculos o lazos) entre una serie definida de elementos (nodos) (Molina, 2004).

Siguiendo esta línea, una red social se define como un conjunto bien definido de actores (individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc.) que están vinculados unos a otros a través de una o un conjunto de relaciones sociales (Losares, 1996).

A su vez, Pamela Allan(2007) define las redes sociales como “asociaciones libres en las cuales sus miembros participan como iguales de manera voluntaria, donde se intercambian información, servicios, recursos y saberes y desarrollan actividades pertinentes a los objetivos de la red”.

La visión de red se ha utilizado para estudiar diversos tipos de organizaciones sociales, desde pequeñas clases escolares y escuelas, club sociales hasta redes internacionales de científicos en una disciplina específica y redes en economías nacionales ente otras. De la misma forma se ha aplicado en organizaciones comerciales de la más amplia índole.

Los componentes básicos de una red pueden ser sintetizados de la siguiente forma (Urriola, 2007) y (Arriagada,2006):

Nodos: las unidades básicas de la red entre las cuales se establecen los vínculos. Pueden ser personas, organizaciones, comunidades y en general toda clase de objetos.

Vínculo: es la relación/comunicación que se establece entre los nodos.

Sistema de vínculos: el conjunto de vínculos entre los nodos.

Tamaño: es la cantidad de nodos que existen en la red.

Intercambio: se refiere a que en los vínculos entre nodos se produce un intercambio mutuo y recíproco.

Beneficios: es el resultado del intercambio para los nodos. Este puede ser tanto material como recursos e información o emocional y/o afectivo.

Unidad de Análisis: se puede estudiar la **red ego centrada** en donde se obtiene la información sobre las relaciones sociales de la persona (ego) con otros actores o las **redes grupales** en donde pueden recogerse datos sobre las relaciones entre individuos de un determinado grupo y/o la relación entre sub-grupos dentro de la red.

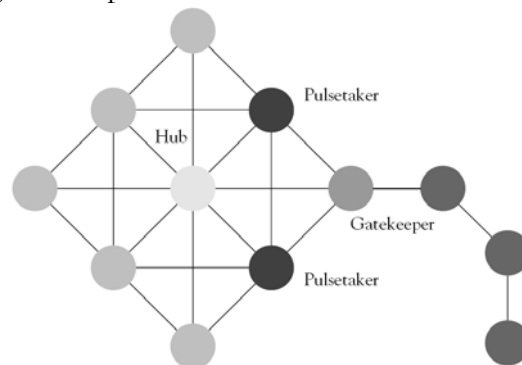
A su vez también se pueden definir la siguiente clase de actores en una red (Stephenson, 2004):

Hubs o conectores: los conectores son actores que poseen un alto número de vínculos en relación a los otros actores de la red.

Gatekeepers: estos actores son vínculos importantes que actúan de puente entre algún grupo conectado entre sí pero no conectado con otros nodos. Estos actores son vitales para el flujo de información a través de todos los grupos y sub-grupos de una red.

Pulsetakers: estos actores están conectados de forma indirecta con un gran número de actores. Son prácticamente opuestos a los conectores, no todos los pueden ver una gran cantidad de flujos de información dentro de una red.

Figura 3: Tipo de actores dentro de una red social



2.4.2 Forma y contenido de las redes

En el ARS hay 2 aspectos fundamentales a distinguir, el contenido de la red y la forma de ésta (Lozares, 1996).

Por **contenido** se entenderá *“la sustancia relacional, sea afecto, información, dinero, etc. que “fluye” a través de las unidades por medio de las relaciones”*, (Lozares,1996).

Las relaciones dentro de la red pueden ser formales, institucionales, regladas o informales; permanentes o pasajeras; en proceso o consumadas; unidireccionadas o mutuas; superficiales o profundas; conscientes o inconscientes. Todo dependerá de la naturaleza del problema analizado (Lozares,1996).

Por **forma** se entiende *“las diversas propiedades de la configuración global de las relaciones en la red total o en alguna de sus partes que se suele describir como pauta, modelo o estructura de la red”*, (Lozares ,1996).

A continuación se detallan algunos indicadores que serán utilizados para este trabajo de forma de poder medir ciertos aspectos de la forma o estructura de la red de terapeutas.

2.4.2.1 Centralidad de los actores

La centralidad hace referencia a que tan central es la posición de un nodo dentro de la red. Una medida simple de centralidad de un nodo, la cual también será utilizada para identificar a los conectores de la red es el grado. El **grado** se define como el número de otros actores a los cuales un actor está directamente unido o es adyacente y representa la capacidad de un nodo de comunicarse directamente con otros. (Menéndez, 2003 y Freeman, 1979) en Menéndez,2003))

El grado del nodo i en un espacio de n actores puede expresarse como:

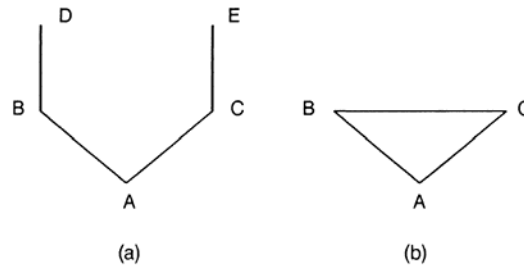
$$CD(n_i) = \sum_j x_{ij}$$

Donde X es 0 si no existe vínculo entre el nodo i y el nodo j , o 1 en caso contrario. En este trabajo se utilizará un nuevo indicador propuesto el cual será el **grado de confianza** que medirá el número de relaciones de confianza (fuertes) que tendrá cada actor.

2.4.2.2 Medidas generales de la estructura de la red

La **cohesión** de la red hace referencia al cierre que existe entre los nodos de una red. También es definida como el “número de interacciones existentes entre los participantes de de la red con relación a su número potencial”, (Porrás, 2001). A modo de ejemplo:

Figura 4: Cierre de una red, la red *a* no tiene cierre, la red *b* sí.



La cohesión de la red trae una serie de consecuencias beneficiosas para la red descritas en la sección de capital social. Para medir la cohesión dentro de la red estudiada se utilizarán los siguientes indicadores (Menéndez, 2003):

Unipolaridad: indica el valor del grado del actor más central en relación al máximo grado de centralidad que podría tener ese actor ($n-1$). Se obtiene al dividir el valor bruto del grado del grafo D (el mayor grado de un actor del grafo), por el máximo grado posible, el cual sería un actor que tuviera relación con todos los demás. Se expresa de la siguiente forma:

$$U = D / (n - 1)$$

Integración: corresponde a la suma del grado de todos los actores de la red. De modo estándar sería la razón entre suma efectiva de los grados de todos los actores y valor máximo de la suma de los grados posibles.

$$I = \sum d / [n \cdot (n - 1)]$$

En este trabajo también se utilizará la noción de **integración de confianza**, un indicador propuesto para medir la integración dentro de la red de los vínculos fuertes o de confianza. Ésta se calculará con el grado de confianza que se obtendrá para cada actor.

Centralización: se utiliza como medida de dispersión de una red. Su valor oscila entre 0 y 1, siendo 0 un conjunto de actores completamente desconectados entre si y 1 una configuración con una topología estrella. Se calcula como la proporción entre la suma de las diferencias del grado de todos los puntos (d_i) con el mayor grado del grafo (D) y la suma de los grados de todos los actores si el de uno de ellos fuera el máximo posible ($n-1$) y el de los demás el mínimo.

$$C = \sum (D - d) / [(n - 1)(n - 2)]$$

2.4.3 Evolución y topología de las redes

Barabasi señala que las redes reales (aludiendo a las que existen el mundo tangible y no solamente a la teoría) van generándose y desarrollándose siguiendo dos reglas principales que las gobiernan Barabasi(2002):

Crecimiento: una red como Internet, crece a medida que aumenta el número de nodos conectados a ella.

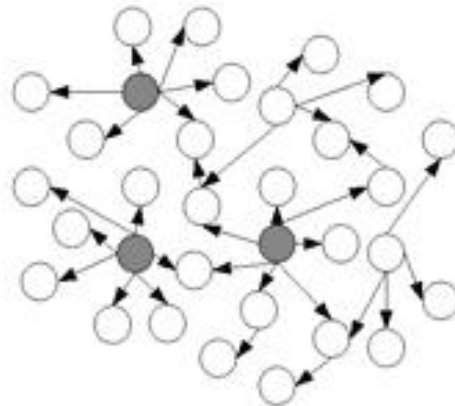
Vínculo preferencial: la probabilidad de que un nuevo nodo se adhiera a otro aumenta con el número de vínculos que tiene ese nodo y con su nivel de “fitness”.

A modo de ejemplo, la probabilidad de que un usuario de correo se inscriba en uno de los proveedores de correo de Internet, Google, Yahoo o Hotmail es mucho mayor a que se inscriba en otro proveedor de correos. Es decir, a su vez el concepto de “fitness” hace alusión a que no todos los nodos poseen las mismas características, es decir no todos los nodos son equivalentes, y algunos, dadas sus características propias, resultan más atractivos que otros para los miembros de la red.

Según Barabasi, la distribución del “fitness” de los nodos de una red definirá su topología en 2 grandes grupos:

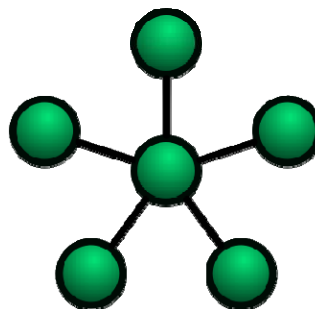
1. **Topologías tipo scale-free:** La topología scale-free es aquella que posee un amplio número de nodos conectores o hubs que estructuran la red y los cuales agrupan grandes cantidades de nodos vinculados a ellos. El conector con mayor “fitness”, eventualmente tendrá la mayor cantidad de vínculos, seguido por el segundo conector más grande y así sucesivamente. Sin embargo no existe un nodo que se “quede” con todos los vínculos. La Internet, las células y las redes sociales generalmente presentan esta topología.

Figura 5: Red de topología free-scale



2. **Topologías tipo estrella:** Si la distribución del “fitness” es muy desigual, puede quedar un solo conector que conecte a todos los nodos formando una topología estrella. En el caso de una organización, el nodo central es el encargado de toda la coordinación y cohesión de la red siendo sus miembros autónomos y sin relación entre ellos.

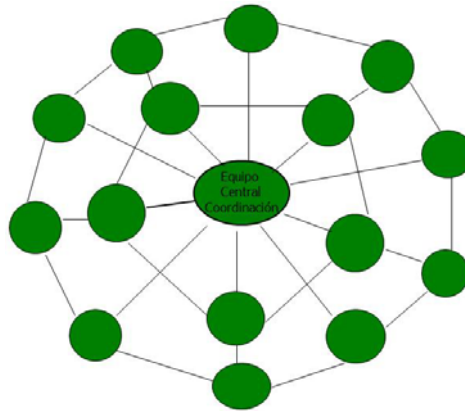
Figura 6: Red de topología estrella



Pamela Alan (2007) señala que las redes sociales también pueden ser organizadas con las siguientes topologías:

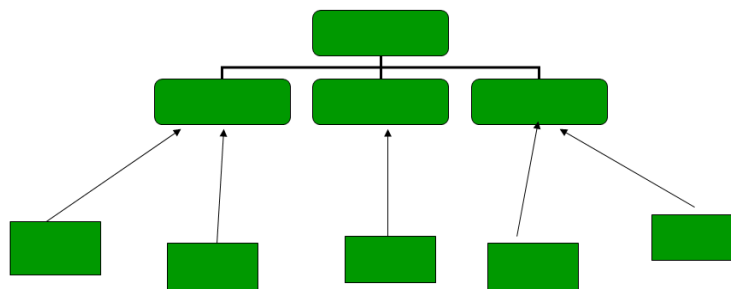
3. **Red telaraña:** Posee un equipo central de coordinación, con miembros autónomos que mantienen constantes intercambios entre sí y con la coordinación, la que da unidad a las acciones, coordina actividades y busca mantener la cohesión.

Figura 7: Red de topología telaraña



4. **Red vertical:** Es jerárquica, centralizada y unidireccional; las actividades son mantenidas por iniciativa de la coordinación central y los vínculos entre participantes son mediados por el centro.

Figura 8: Red de topología vertical



5. **Red tipo red de pescar:** No posee un centro y cada miembro se encuentra vinculado entre sí. Los vínculos son sueltos, horizontales, interactivos y dinámicos

2.4.4 Robustez de las redes

La robustez de las redes dependerá de la centralización con la cual se base su topología. Una red tipo estrella es poco robusta en el sentido que al quitar el nodo central toda la red se cae. Por otro lado, una red telaraña es más robusta que una red estrella, ya que al quitar el nodo central los nodos secundarios continúan vinculados, sin desintegrar la red. Según Varabais (2002) una red tipo scale-free presenta la topología más robusta de todas debido a la presencia de diversos hubs que tienen vínculos con varios nodos.

2.5 Comunidad

El concepto de comunidad es definido por la RAE como un “conjunto de personas vinculadas por características o intereses comunes”.

De esta forma, y bajo esta definición, una comunidad puede ser vista como una red social, en donde sus componentes son personas e instituciones y las cuales se encuentran relacionadas entre sí, interactuando de acuerdo a ciertas reglas estipuladas.

Desde otro enfoque, Bonner en Johansen(1984) plantea que toda sociedad (vista a partir de las sociedades de animales) tiene 3 mecanismos principales para garantizar su supervivencia, una corriente de entrada (alimento), un mecanismo de permanencia (reproducción), y un mecanismo de interacción interna o comunicación entre sus miembros. Siguiendo esta línea, Johansen(1984) plantea que una comunidad puede ser vista como un sistema abierto que interactúa constantemente con su medio. A su vez, Katz y Kahn(1966) establecen cómo una organización también puede ser vista como un sistema abierto, y señalan cómo todas las características de un sistema abierto se encuentran dentro de una organización.

Considerando lo anterior, se tomará como supuesto en este trabajo que las nociones de **totalidad** y **autorregulación** son aplicables para la comunidad de terapeutas. Sin embargo, la noción que se optará en este trabajo de título para investigar y modelar la comunidad de terapeutas, sus relaciones con los actores más relevantes del biomagnetismo y el Colegio como institución será la de redes sociales.

2.5.1 ¿Qué es una comunidad y una organización sana?

Dado lo anterior, podemos entender una comunidad sana como aquella que “opera en un equilibrio dinámico y con mecanismos homeostáticos suficientemente poderosos para volver a la normalidad, luego de crisis parciales”(Johansen, 1984). En este sentido, la comunidad sana debe ser capaz de re-equilibrarse ante eventos que perturben su equilibrio y por ende contar con los mecanismos apropiados para ello.

Junto a lo anterior Robert Putnam, en su estudio de las comunidades en Italia a comienzos del 1970, señala que las comunidades que han prosperado en el norte de Italia poseen un enorme capital social entre sus miembros. Otro ejemplo de cómo el fortalecimiento del capital social ha logrado fortalecer a comunidades, es el caso de las comunidades campesinas en Chiquimula, Nicaragua (Durston, 1999). A su vez, la creación de valor en las organizaciones se ha relacionado con el capital social creado a partir del vínculo interno entre las unidades que componen determinada organización (Tsai y Ghoshal, 1998).

La noción de Capital Social se encuentra estrechamente ligada a la noción de redes y en este trabajo se realizará el supuesto de que una red (comunidad) fuerte será aquella que pueda generar capital social de forma de facilitar su propio acceso a las necesidades y recursos que cada actor dentro de la red demanda.

2.6 *Capital Social*

El **capital social** es un término relativamente nuevo el cual no posee una definición del todo consensuada por la literatura tanto sociológica como económica. Las diferencias más significativas dentro de la definición de capital social pueden ser catalogadas en 3 grupos principales (Adler & Kwon, 2002):

El **primer grupo** hace alusión a las formas “**punte**” externas de capital social. Ésta se enfoca en el capital social como un recurso inherente en las redes sociales que unen a un actor con otros actores. En este grupo podemos encontrar las siguientes definiciones:

La primera definición contemporánea sobre el capital social fue hecha por Pierre Bourdieu quien lo definió como “el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo”, (Bourdieu,1985 en Portes(1998)).

Alejandro Portes a su vez, aclara que a pesar de todas estas definiciones, la definición más consensuada en la literatura sobre el capital social es “la capacidad de asegurar beneficios a través de la pertenencia en redes y otras estructuras sociales”, (Portes, 1998). Portes señala que “para poseer capital social, una persona debe estar relacionada con otras, y son esas otras personas, no el mismo, quienes son la fuente de su beneficio”.

El **segundo grupo** hace alusión a las formas de “**unión**” internas de capital social. Esta visión se enfoca en las características internas de actores colectivos. En esta visión, el capital social de una colectividad (ya sea una organización, comunidad, sociedad, nación, etc.) no yace tanto en los lazos externos que tenga la colectividad con otros actores sino que en su estructura interna, en los lazos y conexiones entre individuos y grupos dentro de la colectividad y, específicamente, en aquellos factores que le dan a la colectividad cohesión y por ende facilitan la búsqueda de metas comunes.

Algunas definiciones de este grupo son la dada por Coleman quien definió el capital social como “una variedad de entidades con 2 elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales, y facilitan ciertas acciones de actores- ya sean personas o actores corporativos- dentro de la estructura”, (Coleman 1988^a en Portes(1998)).

Y la dada por Robert Putnam, otro de los precursores del capital social, lo define como “las características de las organizaciones sociales, tales como redes, normas y confianza, que facilitan la coordinación y cooperación para el beneficio mutuo”, (Putnam, 1993).

El **tercer grupo** define el capital social de tal forma que abarca **ambos conceptos**, tanto los lazos externos de individuos como los internos de colectividades.

“La suma de los recursos reales o potenciales envueltos dentro, disponibles a través, y derivados desde relaciones de redes poseídas por un individuo o una unidad social. El capital social de esta forma compromete ambos, la red y los activos que pueden ser movilizados a través de ésta”, (Nahapiet&Ghoshal,(1998) en Adler&Kwon(2002)).

En este trabajo de título se utilizará el tercer enfoque de capital social, principalmente con la intención de poder enfocarse en el desarrollo del capital social en la comunidad de terapeutas colegiados y a su vez de poder crear capital social desde el Colegio con otros actores fuera de la comunidad.

2.6.1 Fuentes y construcción de Capital Social

Existe consenso entre la literatura que el capital social se deriva de las relaciones sociales, sin embargo no existe un consenso claro sobre qué aspectos de las relaciones sociales son los que producen capital social. Al respecto existen dos ramas principales (Adler&Jwon,2002):

La primera se enfoca en la estructura formal de los lazos que componen una red social. La segunda se enfoca en el contenido de estos lazos tales como normas y creencias compartidas, al igual que habilidades.

2.6.1.1 Estructura formal de los lazos

Cohesión de la red: facilita el desarrollo de normas efectivas y mantiene la confianza en otros, lo que fortalece el florecimiento de obligaciones y expectativas dentro de los miembros de una red. La cohesión de una red crea confianza entre sus miembros, generando así capital social. (Coleman, 1988).

Las redes más cohesivas y con fuerte integración, tendrían mejores posibilidades de difundir el conocimiento e información que las redes en las que existe un alto grado de unipolaridad y fuerte centralización, donde el dominio de un pequeño conjunto de actores podría bloquear la circulación de información (Arriagada,2006). De esta forma la organización de una red provee de cohesión del capital social dentro de una organización o comunidad. (Adler&Kwon, 2002).

Calidad de los lazos: la intensidad, frecuencia y multiplicidad de los lazos, a la vez que su configuración son aspectos de estructura vitales para el desarrollo de capital social (Adler&Jwon,2002). Al respecto de la calidad de los lazos, Granovetter(1983) señala como los lazos débiles son vitales para distribuir el flujo a través de una red desde un grupo de actores con vínculos fuertes hacia otro. Estos son “la garantía de un flujo informativo variado, el cual se convierte en redundante si los contactos se realiza siempre con los mismos actores” (Arriagada,2006). La importancia en los lazos fuertes dentro de una red pero también en los lazos débiles, es en cierta forma la fusión entre las visiones de “puente” y de “unión” del capital social, enfoque que se utilizará en este trabajo.

La forma de medir la cohesión se encuentra detallada en la sección de Teoría de Redes y Análisis de Redes sociales.

2.6.1.2 Contenidos de los lazos

Confianza: como Putnam estableció en su estudio de las comunidades en Italia, la confianza es uno de los aspectos que lubrican la vida social y por ende originan capital social (Putnam, 1993). Al respecto de cómo generar confianza, Gabarro señala que cuando “*dos actores interactúan en el tiempo, su relación de confianza se volverá más concreta, y los actores serán más propensos a percibirse mutuamente como confiables*” (Gabarro,1978 en Tsai&Ghosal,1998). La confianza a su vez genera cooperación entre miembros de una organización (Adler&Jwon, 2002). Stephenson(2005) señala que “las relaciones son el verdadero medio del intercambio de conocimiento, y la confianza, es el pegamento que las mantiene unidas”.

Confianza exigible: este concepto se refiere a la confianza de los individuos en recibir compensaciones por sus acciones hacia otros individuos de una misma comunidad, como lo sugiere el concepto de intercambios recíprocos, pero esta confianza nace del hecho de ser miembros de una misma comunidad. Esta devolución o compensación puede ser “directa del individuo¹² o puede venir desde la colectividad como un todo en la forma de estatus, honor, y/o aceptación (Portes, 1998).

Valores, normas y creencias comunes: esta fuente hace referencia a la serie de normas y valores que comparten un grupo de personas o sociedades las cuales establecen comportamientos compartidos, lo cual Portes llama *introyección valórica*. “Los intereses y metas comunes que comparten (los miembros de una organización) les ayudan a ver el potencial valor de intercambiar y combinar recursos” (Tsai&Ghoshal,1998). Ouchi(1980)¹³ señala que “valores y creencias comunes proveen la armonía de intereses que borra la posibilidad de comportamiento oportunista” lo que reduce el costo de acceso a los recursos que otro actor puede proveer y a su vez aumenta la confianza entre actores.

Intercambios recíprocos: se puede ver también la creación de capital social a través de la acumulación de obligaciones con otros de acuerdo a la norma de reciprocidad. Ésta establece que “la compensación por un favor, un préstamo o un “regalo” es obligatoria, pero no en forma inmediata ni siempre de equivalencia precisa, a diferencia de las transacciones mercantiles”(Dutson,2000). Esta compensación puede ser tan intangible como obtención de reconocimiento y/o aprobación. (Portes, 1998).

Bounded Solidarity o Solidaridad Limitada: este término hace referencia al mecanismo por el cual un grupo de personas, en una situación común, como por ejemplo trabajadores de una misma empresa, o miembros de una misma comunidad, se identifican entre ellos y apoyan sus propias iniciativas. Este apoyo se limita a los miembros de la comunidad.

2.6.1.3 Otros enfoques

Capital Humano: algunos autores consideran las competencias y los recursos en los nodos de las redes, es decir las habilidades de las personas o comunidades, como fuentes de capital social. Otros argumentan que el capital social ocurre en la interacción y que las habilidades corresponden a capital humano, el cual no es considerado como fuente de capital social. (Adler&Kwon, 2002) En este trabajo de título, el capital humano será considerado como fuente de capital social.

Desde el enfoque constructivista conversacional del capital social que proponen Vignolo, Potocnjak y Ramírez(2003), definen como áreas claves para la construcción de capital social y el desarrollo “el

¹² Al cual se le otorgo un beneficio.

¹³ En Tsai&Ghoshal(1998)

establecimiento de prácticas y rituales conversacionales, el cuidado y gradual mejoramiento de los estados de ánimo predominantes en la comunidad, y el incremento permanente de las competencias conversacionales”.

Por otro lado, “comunidades con débiles competencias conversacionales pueden lograr niveles de desarrollo significativos si establecen contextos conversacionales favorables, por ejemplo, en términos del uso de tecnologías de facilitación de las conversaciones y de administración de ellas en el tiempo” Vignolo, Potocnjak y Ramírez(2003).

A su vez establecen que “por sobre todo, el potencial de construcción de capital social y desarrollo pasa por los paradigmas dominantes en la comunidad”.

El supuesto en el cual se basa este trabajo es que mecanismos que fortalezcan estas fuentes de capital social tendrán como resultado un fortalecimiento del capital social en las comunidades e individuos que éstas contengan.

2.6.2 Beneficios del capital social

Algunos de los beneficios que puede producir el capital social son:¹⁴

- Facilita el flujo de información y conocimiento a la vez que mejora la calidad, la relevancia y la puntualidad de la información.
- Puede mejorar las relaciones, trabajo en equipo y la coordinación del trabajo.
- Crea una integración normativa y promueve una cultura compartida.
- Potencia la innovación y la agilidad organizacional.
- Aumenta la eficiencia y reduce los costos de transacción.
- Mejora el rendimiento económico y la probabilidad de éxito organizacional.
- Aumenta la solidaridad entre los miembros de la red.
- Puede aumentar la influencia, el control y el poder de ciertos actores.

2.6.3 Algunos modelos de capital social

El capital social es un tema relativamente nuevo, que está cobrando una importancia cada vez mayor en la creación de valor y beneficios para personas, redes, comunidades e incluso aplicable a naciones. Sin embargo la literatura consta de pocos modelos concretos sobre el capital social.

A continuación se señalan, brevemente, tres modelos de capital social a partir de los cuales se genera el modelo que se utilizará en este trabajo de título.

2.6.3.1 Modelo PHD

El Programa de Habilidades Directivas (PHD) de la Universidad de Chile ha propuesto el siguiente modelo de capital social, considerando a las organizaciones como redes de componentes. Para el PHD el capital social surge del “tipo de relaciones que se establecen entre las personas sobre la capacidad de producir valor de dichas personas, así como de las organizaciones a que pertenecen o

¹⁴ Adler, & Kwon(2002) y (Bolino, Turnley, & Bloodgood, 2002; Kostava, & Roth, 2003; Nhapiet & Ghoshal, S. 1998 en Sidle&Warzynski, 2003).

que configuran en su actuar” Vignolo, Potocnjak y Ramírez(2003). Este modelo diferencia 4 dimensiones del capital social:

Capital Humano: la capacidad de producir valor de las personas que conforman una organización social (de cualquier naturaleza) considerando a cada una de ellas en forma individual.

Capital Relacional: aquel valor que se genera (positivo o negativo) como resultado de las interacciones entre las personas que constituyen la organización.

Capital Ambiental: aquel valor que se genera (o destruye) como resultado del ambiente en que se producen las interacciones.

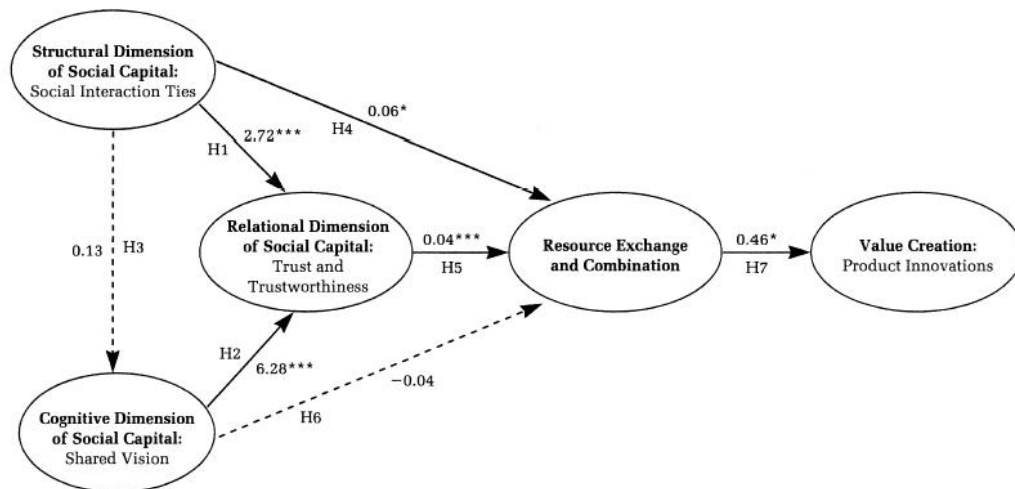
Capital Direccional: Aquel valor que surge del alineamiento e involucramiento de las personas en un proyecto común.

2.6.3.2 Modelo de Nahapiet y Ghoshal

Nahapiet y Ghoshal identificaron 3 dimensiones del capital social las cuales fueron relacionadas positivamente con el intercambio de recursos y la creación de valor en una organización por Tsai y Ghoshal.

Figura 9: Modelo de Capital Social y Creación de Valor

FIGURE 1
A Model of Social Capital and Value Creation^{a,b}



^a The figure depicts a structural model with maximum likelihood estimates. We set the error variances for single indicators at $(1 - \alpha)\sigma^2$, with loadings (lambdas) fixed at $\alpha^{1/2}\sigma$, where α is the estimated reliability and σ is the standard deviation of the single indicator in use.

^b Solid lines indicate significant paths. Dashed lines indicate nonsignificant paths.

* $p < .05$

** $p < .01$

*** $p < .001$

Dimensión Estructural: esta dimensión hace referencia a la posición de un actor dentro de la red y como sus interacciones sociales le proporcionan ventajas (o desventajas) para obtener recursos a partir de la red.

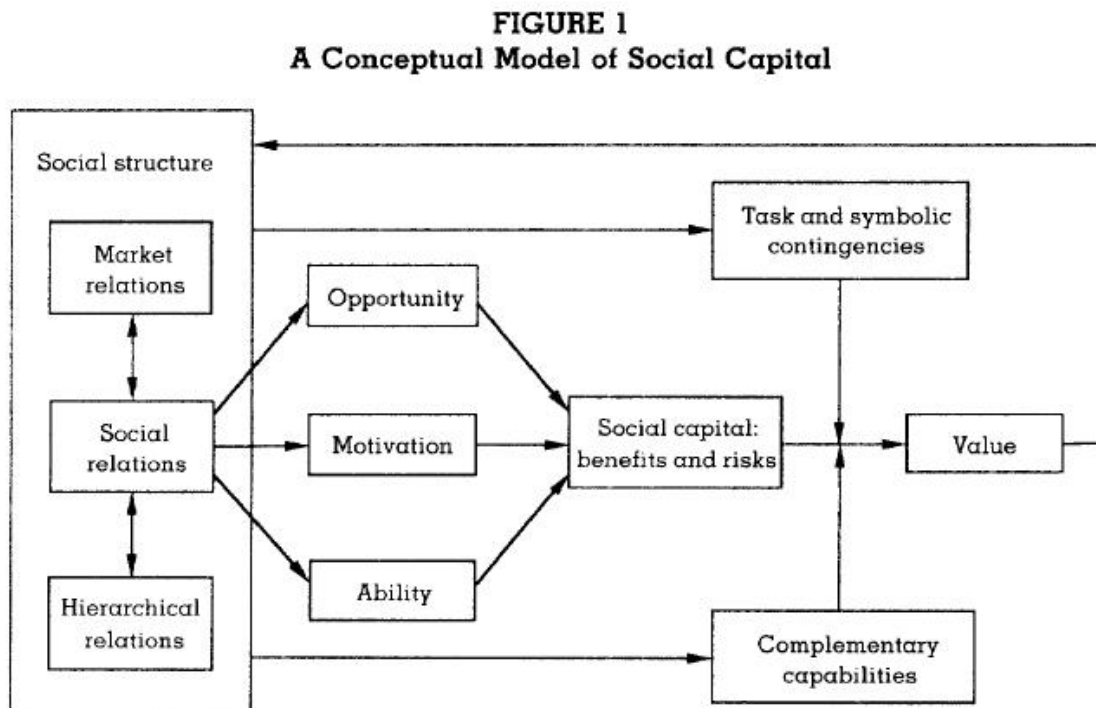
Dimensión Relacional: esta dimensión hace referencia a los contenidos que se encuentran en las relaciones entre los miembros de una red, tales como la confianza y la confiabilidad.

Dimensión Cognitiva: hace referencia a los atributos, como normas y/o paradigmas compartidos que facilitan un entendimiento común de metas colectivas y formas adecuadas de actuar en un determinado sistema social.

2.6.3.3 Modelo de Adler & Kwon

El último modelo a revisar es el de Adler & Kwon, quienes, al realizar un profundo análisis de la literatura sobre capital social crearon el siguiente modelo, identificando tres fuentes principales de capital social.

Figura 10: Modelo conceptual de Capital Social de Adler & Kwon



Oportunidad: esta variable hace referencia a la estructura de la red, su cohesión, su nivel de cierre, la frecuencia de interacciones, entre otros que generan la posibilidad de que el capital social se genere.

Motivación: esta variable engloba a su vez todas las variables que motivan las interacciones entre miembros de una red. Esto engloba las normas de una red y el nivel de asociación y confianza entre sus miembros.

Habilidad: las competencias y recursos disponibles en los nodos de la red.

Junto a lo anterior, los autores definen una serie de relaciones, jerárquicas y de mercado que, junto a las relaciones sociales, determinan la estructura social de un sistema que afecta a su vez las fuentes de capital social. Hacen referencia a contingencias que definen por ejemplo, si es que determinada estructura de una red puede afectar positivamente o negativamente a la productividad del capital social que se crea.

2.6.3.4 Modelo a utilizar

2.6.3.4 .1 Descripción modelo

Dado los tres modelos anteriores, el autor ha definido ciertas extensiones de capital social a partir de las áreas que se repiten en los 3 modelos, de forma de obtener un modelo que sea lo más universal dentro de la literatura de capital social.

A continuación se muestra una tabla de equivalencia para los 3 modelos:

Tabla 3: Comparación de modelos de capital social

PHD	Nahapiet & Ghosal	Adler & Kwon
Capital Humano		Habilidad
Capital Ambiental	Dimensión Relacional	Motivación
Capital Direccional	Dimensión Cognitiva	
Capital Relacional	Dimensión Estructural	Oportunidad

El modelo a utilizar involucra las dimensiones de Nahapiet & Ghosal como fuentes de capital social agregando una nueva dimensión, la cual es abarcada por los otros 2 modelos, la dimensión humana. Esta se agrega bajo el supuesto de que si, los nodos de una red no poseen recursos ni capacidades propias, el intercambio de recursos y el valor que puede agregar la red al interactuar sus componentes, se disminuye. Junto a lo anterior, se establece el supuesto de que las dimensiones de capital social anteriormente mencionadas generaran capital social y por ende alguno o todos sus beneficios (a lo que apuntan los modelos del PHD y de Adler&Kwon), no solamente el intercambio o combinación de recursos al cual aluden Nahapiet & Ghosal.

A continuación se muestran las dimensiones y las fuentes de capital social asociadas a cada una de ellas:

Dimensión Humana: Recursos, habilidades y capacidades de los cuales disponen los miembros de la comunidad.

Dimensión Relacional: Nivel de confianza y cooperación en la relación entre los miembros de la comunidad.

Dimensión Cognitiva: Normas y valores comunes, paradigmas imperantes y visión compartida.

Dimensión Estructural: Nivel de cohesión, unipolaridad, integración y centralización de la red. Grados de los actores y número de conectores en la red.

2.6.3.4 .2 Relacionando las Dimensiones

Estas dimensiones, sin contar la humana, están relacionadas entre sí.

Dimensión estructural y relacional: Cuando dos actores interactúan en el tiempo, su relación de confianza se volverá más concreta y es más probable que los actores se vean como confiables. A su vez, la frecuencia y la proximidad de la interacción social permiten a los actores conocerse y compartir información entre otros.

Dimensión relacional y cognitiva: Valores comunes y una visión compartida también fortalecen el desarrollo de relaciones de confianza. Con metas y valores compartidos, miembros de una organización son propensos a confiar entre ellos, ya que pueden esperar que todos trabajaran por metas colectivas y no serán perjudicados por los intereses personales de ninguno de los miembros.

Dimensión cognitiva y estructural: La relación entre estas 2 dimensiones se basa en la premisa que las interacciones sociales juegan un rol crítico en la creación y la posterior adopción de metas y valores comunes entre los miembros de una red.

Capítulo 3: Marco Metodológico

La metodología que se utilizará en este estudio para entender el panorama de la comunidad de terapeutas será la que se desprende desde la Grounded Theory con un enfoque desde la teoría Actor-Red.

3.1 *Grounded Theory*

La Grounded Theory (GT) o Teoría Fundamentada en los Datos es una teoría formulada por Glaser y Strauss en 1967 y consiste en “descubrir la teoría desde los datos a través de un análisis comparativo”,(Glaser y Strauss,1967). Se basa principalmente en producir una teoría basada en los datos recolectados sobre alguna situación a investigar, abordando la investigación sin hipótesis o teorías tentativas que intenten explicar a priori la situación del fenómeno que se pretende investigar. Con la GT la teoría nace del proceso mismo de investigación. Su metodología consiste en una serie de procedimientos de investigación que llevan a la emergencia de categorías conceptuales. Estas categorías/conceptos se relacionan entre si y forman una explicación teórica de las acciones que envuelven el principal que hacer de los participantes investigados. Para entender el panorama actual y las características de la comunidad de terapeutas y el Colegio se utilizará un enfoque que puede considerarse como un sub-tipo de GT, la teoría Actor-Red (Garson, 2007).

3.2 *La Teoría Actor-Red (ANT)*

La teoría Actor-Red se consolida en la década de los '80. Es desarrollada principalmente por los sociólogos Michel Callon, Bruno Latour y John Law en sus estudios por entender el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación. ANT (Actor-Network Theory) tiene un enfoque heterogéneo, en donde las entidades que conforman una red no son consideradas distintas *per se*, si no que la diferencia se establece en las relaciones con otras entidades que éstas tienen dentro de la red. La noción de entidad, o actor va más allá de los actores humanos dentro de una red y envuelve a lo no-humano también. Bajo este enfoque, lo investigación se realiza siguiendo a los actores dentro de la red a medida que van surgiendo de la investigación y de acuerdo a los datos se va construyendo la teoría que explica el fenómeno estudiado. Es un enfoque cualitativo que desarrolla la Grounded Theory y entra en conflicto con el enfoque de la construcción de hipótesis a priori.

Los conceptos de ANT claves que se utilizarán para este trabajo son los siguientes:

Principio de simetría generalizada: Este principio señala que ANT no asume diferencias entre los elementos de una red para su análisis. De esta forma, una maquina y un humano no se diferencian a priori entre sí dentro de una red determinada, sino más bien la diferencia ocurre en las relaciones de éstos dentro de la red.

Actor: Los actores son entidades humanas y no-humanas (maquinas, animales, textos etc..) que pertenecen a la red ya que su presencia puede ser sentida individualmente dentro de esta (Tatnall&Davey,2000) por otros actores. A su vez, todo actor es una red en si mismo en el sentido de que está compuesto por pedazos heterogéneos, los cuales relacionados entre si producen al actor. El rol de un actor determinado de la red será el resultado de sus relaciones con otros actores dentro de la red.

Puntualización: La puntualización apunta a la capacidad de obviar todos los componentes y las relaciones entre éstos en una red determinada y tratar a esa red como un objeto individual y coherente. A modo de ejemplo, cuando hablamos de una universidad, no estamos haciendo referencia a todos los elementos que la componen y sus relaciones, por un hecho de simplicidad. Esto permite hablar de actores y no extender un análisis en una amplia gama de redes que sería muy complejo y poco eficiente para estudiar una red en particular (Law,1992).

3.3 Diagnóstico de Capital Social

Arraigada propone la siguiente metodología para el diagnóstico de Capital Social, desde el enfoque de redes sociales. Señala los siguientes pasos:

1. **Identificar los agentes sociales de la comunidad**
Reconocer actores sociales de la comunidad relevantes para el proyecto.
2. **Recolectar información sobre las redes parciales de relaciones de los agentes comunitarios**
Contactar y recolectar información sobre características generales de los agentes individuales y colectivos y sus relaciones sociales.
3. **Medir los resultados**
Analizar la información recolectada sobre las redes y el capital social de la comunidad.
4. **Evaluar los resultados del diagnóstico**
Sistematizar los datos y resultados obtenidos durante el proceso de diagnóstico, para determinar la relación existente entre las redes y el capital social en sus aspectos negativos y positivos.

3.4 Metodología a utilizar

3.4.1 Etapas

Considerando el marco conceptual y metodológico el trabajo se abordará en tres etapas:

1. Investigación bibliográfica y adopción de marco conceptual

La primera etapa consistirá en la investigación de material bibliográfico sobre organizacionales sin fines de lucro, redes, diseño de estrategias y sociología de las terapias alternativas de forma de elaborar un marco conceptual que permita crear las entrevistas y los cuestionarios de forma enriquecedora para la finalidad del proyecto.

Este marco conceptual servirá de referencia para poder avanzar a la segunda etapa.

2. Exploración

La segunda etapa constará de un proceso de exploración y diagnóstico del biomagnetismo, tanto a nivel de comunidad existente entre los colegiados y un diagnóstico organizacional del Colegio. Se utilizará el enfoque de Actor-Red para estudiar la comunidad de terapeutas de biomagnetismo y el Colegio, de forma de identificar los actores relevantes y entender sus necesidades, beneficios y las relaciones dentro de la red que existen actualmente. Se realizará un diagnóstico del capital social

existente en la comunidad de terapeutas y se elaborará un informe con los principales quiebres que se desprenden de la investigación.

3. Diseño

La tercera etapa será de diseño. Se diseñara una estrategia para el fortalecimiento de la comunidad de terapeutas de biomagnetismo y su institucionalidad (el Colegio de Biomagnetismo), con un enfoque particular en las áreas que con el cliente se especifiquen y que surjan de la investigación. El diseño utilizará como base el marco conceptual elaborado en la primera etapa y el resultado del diagnóstico de la comunidad de terapeutas y el Colegio obtenido a partir de la segunda etapa. Para el fortalecimiento del Colegio como empresa social, se utilizará la metodología del 6 y la metodología PLORDICO+R que expone el manual Simon de Cirene. Para el fortalecimiento de la comunidad de terapeutas, se utilizará principalmente el modelo de capital social del marco conceptual.

Dado lo anterior los pasos a seguir para la **fase de exploración** serán:

1. Categorización de las variables de exploración y temas de análisis. Éstas se desprenderán del marco conceptual y durante el transcurso mismo de la investigación.
2. Realización de entrevistas a los actores, análisis de documentos de la organización y un cuestionario para la obtención de los datos.
3. Recolección de citas relevantes desde la fase anterior y mediante la comparación constante y el análisis se elaboraran etiquetas que permitan ir relacionando la información.
4. Se incorporaran estas etiquetas en las distintas categorizaciones de variables y temas de análisis del punto uno.
5. Se elaborarán los temas y las variables de forma tal que permitan explicar el estado actual de la comunidad de terapeutas de biomagnetismo, en términos de los actores que componen la comunidad, sus relaciones entre ellos, y en términos del capital social potencial que puede surgir de la comunidad. Para el diagnóstico institucional del Colegio las categorías que surjan de la investigación anterior serán utilizadas, siendo el diagnóstico presentado en los cuatro niveles que sugiere el Manual Simon de Cirene: el nivel de las definiciones básicas, el nivel de la organización, el nivel de gestión y junto a lo anterior será añadido el nivel de las relaciones. La interpretación de los resultados y el diagnóstico institucional serán el informe que incluya los principales quiebres de la comunidad correspondientes al segundo objetivo específico de este trabajo.

El cuestionario tendrá como objetivo enriquecer la información de ciertas categorías que surjan de la investigación cualitativa realizada con las entrevistas y el análisis de documentos, además de generar algunos indicadores de capital social con el fin de potenciar la generación de éste dentro de la comunidad con la propuesta de diseño.

Los pasos a seguir para la **fase de diseño**:

6. Se fortalecerá la institución del Colegio, en los niveles que se consideren necesarios. Para el nivel de las definiciones básicas y el de gestión, se seguirán la metodología del 6 que sugiere el Manual Simon de Cirene. Para el resto de los niveles se seguirán las consideraciones que

expone el manual en conjunto con las propuestas que nazcan de los resultados de las entrevistas.

7. Con los resultados de la etapa 2 se diseñaran mecanismos para fortalecer el capital social en la comunidad de terapeutas, considerando el modelo de capital social definido en el marco conceptual. Se elaborarán líneas de acción a modo de entablar una estrategia de fortalecimiento para la comunidad de terapeutas y el Colegio de Biomagnetismo.

3.3.2 Clasificación de las relaciones

Basado en el marco conceptual en este trabajo, se clasificaran las relaciones entre los actores como **fuertes**, **débiles** o **nulas** según las condiciones que presente el vínculo entre dos actores.

Se dirá que una relación es **fuerte** cuando ésta se base en confianza y cooperación entre los dos nodos. Se realizará el supuesto que mientras exista esta base de confianza y cooperación, la frecuencia del lazo no es de importancia para el vínculo entre los actores, ya que al momento de cierta necesidad se podrá contar con la disposición del otro debido al contenido de confianza y amistad.

Se dirá que una relación es **débil** cuando exista un vínculo (una forma de comunicación) entre dos actores, es decir que éstos se conozcan entre sí y se comuniquen, pero la relación se base en la confianza exigible (la confianza que surge entre dos actores por pertenecer a una misma comunidad) o en otro tipo de contenido el cual no sea de amistad y confianza.

Una relación se dirá **nula** cuando dos actores no tengan comunicación o interacción de forma directa entre sí.

La siguiente tabla resume el criterio de clasificación de las relaciones:

Tabla 4: Tipos de relación entre actores de la red

Tipo de Relación	Criterio
Fuerte	Amistad Confianza Cooperación
Débil	Conocidos entre sí. Alguna forma de comunicación entre ambos actores, confianza exigible
Nula	No hay comunicación entre los actores

Capítulo 4: Diseño de los Instrumentos de Exploración

4.1 *Definición de las variables de exploración*

4.1.1 **Variable Cognitiva**

Se enfocará en la detección de paradigmas imperantes entre los distintos actores relevantes a la investigación. Medirá las visiones compartidas, el sentido de una causa común y las normas y valores comunes dentro de la organización.

4.1.2 **Variable Estructural**

Medirá aspectos exclusivamente relacionados a la forma y estructura de la red. Se medirán el nivel de cohesión, unipolaridad, integración y centralización de la red. A su vez, desde el enfoque ego se medirán los grados de los actores y el número de conectores en la red.

4.1.3 **Variable Humana**

Busca recoger distintos aspectos relacionados a cada individuo dentro de la comunidad. Medirá los recursos y habilidades de las cuales disponen los miembros de la red.

4.1.4 **Variable Relacional**

Busca medir el nivel de relaciones que poseen los actores entre sí. Se descompondrá en 2 dimensiones:

Comunicación: el estudio buscará detectar formas y el propósito de la comunicación entre actores y su contenido (información, amistad, etc.). Se identificarán las distintas necesidades que tienen los terapeutas y otros actores relevantes con respecto a la red, la terapia, y en particular se busca saber qué buscan del actor principal (el Colegio), y el grado de satisfacción en que sienten han sido satisfechas. Abarcará también los beneficios que obtiene y busca el actor por participar en la red.

Confianza: identificar los niveles de confianza y cooperación entre los actores de la red.

4.1.5 **Proposiciones**

Esta variable pretende recopilar las distintas propuestas que tengan los actores, en particular los terapeutas para fortalecer la red. Esta variable se encontrará inmersa en las variables cognitiva y relacional.

4.2 *Temas que se desprenden de las variables*

4.2.1 **Dimensión Cognitiva**

- Normas compartidas dentro de la comunidad de terapeutas.
- Paradigmas imperantes y percepciones compartidas dentro de la comunidad:
 - ♦ Visión de los terapeutas con respecto al resto de los terapeutas.
 - ♦ Percepciones de los terapeutas con respecto al Biomagnetismo.
 - ♦ Uso de otras medicinas complementarias y/o alternativas.
 - ♦ Visión terapeutas con respecto a la medicina alópata y los médicos
 - ♦ Percepciones terapeutas con respecto al Colegio.
 - Percepciones respecto del rol del Colegio.
 - Beneficios percibidos.
 - Disconformidad de los colegiados.
 - Consecuencias de la insatisfacción.
 - Demandas de los colegiados.
 - Desconexión de los colegiados con el Colegio.
 - ♦ Alineamiento por una causa común.
 - Disposición a ayudar.
 - Aceptación de la visión y misión como definidores finales de la vocación y la razón de ser del Colegio.
 - ♦ Visión de los terapeutas con respecto a otros actores relevantes.
 - Percepción con respecto al Dr.Goiz.
 - Percepción con respecto al Centro Ohani
 - Percepción de los colegiados con respecto a Francisco MENA..
 - Percepción de los colegiados con respecto a la Dra. Irene Peña.
 - Percepción de los colegiados con respecto a la Asociación de Concepción y el Centro de Biomagnetismo del Dr.Goiz.

4.2.2 **Dimensión Relacional**

- Propósitos de la comunicación.
- Formas y contenido de la comunicación.

4.2.3 **Dimensión Humana**

- Habilidades y capacidades.
- Niveles de seguridad en los colegiados.
- Materiales útiles en la red.

4.2.4 Dimensión Estructural

- Conectores.
- Cohesión de la red.
- Cohesión de confianza.
- Otras características de la red:
 - ♦ Topología y Robustez.
 - ♦ Nueva información desde el exterior.

4.3 *Elaboración de los instrumentos de exploración*

Los instrumentos de exploración que se utilizarán en este trabajo de título serán entrevistas en profundidad semi-directivas, con las cuales se pretende recoger información alrededor de las cinco variables de exploración y, una encuesta para apoyar los resultados con información cuantitativa. Las entrevistas cuentan con preguntas específicas que se encasillan en cada una de las variables. El objetivo de la exploración es entender la gama de actores que componen la comunidad de terapeutas de biomagnetismo, las características de estos actores, sus antecedentes, necesidades, inquietudes, visiones, y beneficios buscados y percibidos como recibidos por pertenecer al Colegio, y además entender la calidad de las relaciones entre los distintos actores y el actor principal de esta investigación el cual es el Colegio de Biomagnetismo.

Las entrevistas están diseñadas para ser realizadas en un tiempo de 30 a 45 minutos. Las entrevistas serán distintas para cada actor, y las preguntas surgen desde las variables de exploración y los temas que se desprenden de éstas.

El cuestionario se confeccionó a partir de la información obtenida de las entrevistas.

La encuesta fue creada con dos objetivos:

El primero, solicitado por el directorio, recoger datos personales de los colegiados para llenar el registro de socios

El segundo, y el relevante a este trabajo de título, profundizar la exploración en las cuatro dimensiones principales definidas de forma de obtener variables cuantitativas que permitieran enriquecer el análisis y generar algunos indicadores de capital social.

4.4 *Registro de información*

El registro de las entrevistas se realizará grabando las entrevistas y, posteriormente transcribiéndolas. En el proceso de transcripción se obtendrán las citas que se consideren relevantes y se clasificarán en los distintos temas.

4.4.1 **Código de clasificación**

Para la clasificación de las entrevistas se elaboró un código que permita dar cuenta de las características de interés de cada entrevistado. A continuación se muestran las distintas características relevantes para diferenciar a los entrevistados:

Tabla 5: Códigos correspondientes a tipo de entrevistado

Tipo Entrevistado	Código
Socio Asociación de Concepción	ac
Socio Colegio de Biomagnetismo	cs
Socio Colegio y Asociación	sc
Ex-Colegiado	ec
No Colegiado	nc
Directivo Colegio	dc
Otro Relevante	or

Tabla 6: Códigos correspondientes a tipo de entrevistado

Antigüedad ¹⁵	Código
Menos de 1 año	1
Entre 1 y 2 años	2
Entre 2 y 3 años	3
Más de 3 años	4

Tabla 7: Códigos correspondientes al sexo del entrevistado

Sexo	Código
Hombre	H
Mujer	M

El código se arma de acuerdo a estas características relevantes de la siguiente forma:

- ♦ Estatus_Colegiado_Sexo_Edad_LugarDeResidencia_ Antigüedad

A modo de ejemplo el entrevistado csh24R1 es un terapeuta socio del Colegio de Biomagnetismo (colegiado), hombre, de 24 años, radicado en regiones, el cual hizo el curso hace menos de 1 año.

Dado el bajo número de directivos del Colegio, el código es distinto para éstos, de forma de mantener la confiabilidad. Éste no incluye la edad, antigüedad y lugar de residencia (ya que todos obligatoriamente deben residir en Santiago). Queda de la siguiente forma:

- ♦ dc_h es un miembro de la directiva hombre
- ♦ dc_m un miembro de la directiva mujer.

4.4.2 Elección de entrevistados y encuestados

Dado que el registro de socios no se encontraba disponible para el momento en que se realizaron las entrevistas y la encuesta la obtención de la muestra de los terapeutas que participaron de este trabajo no fue completamente aleatoria. Para las encuestas, los primeros eran elegidos al azar y otros eran referidos por los encuestados y eran contactados solamente ante la falta de entrevistados en alguna de las categorías. Para la encuesta se envió mails masivos a través de las distintas cadenas y grupos de contacto de los terapeutas debido además de utilizar la porción que se había recuperado del registro oficial.

¹⁵ El tiempo de antigüedad se considera desde la fecha en que el terapeuta realizó el curso de Biomagnetismo Médico.

Capítulo 5: Resultados

5.1 Actores relevantes dentro de la Red

5.1.1 Dr. Isaac Goiz

El doctor Isaac Goiz de origen Mexicano es el descubridor del “par biomagnético” y el sintetizador del Biomagnetismo Médico. Se graduó de Fisioterapeuta de la Escuela de Medicina Física del hospital Americano Británico de México, en el año 1964. También posee el título de Médico Cirujano de la Universidad Autónoma de Puebla de México, título que recibe el año 1984. A su vez la Universidad de Loja en Ecuador le ha reconocido el grado de maestría en Salud Pública. En 1999 recibe el grado de Doctor en Medicina Bioenergética por la Universidad Internacional de Oxford de Inglaterra, actual Bircham International University. En el año 1988, el doctor Goiz descubre el primer Par Biomagnético correspondiente al del VIH/SIDA. A partir de entonces más de una centena de pares se han ido descubriendo para los distintos patógenos que afectan al ser humano. El doctor Goiz cuenta con cargos en diversas organizaciones, tanto en México, España, Ecuador, Estados Unidos e Italia.

Es también presidente honorario del Colegio de Biomagnetismo de Chile. Lidera actualmente la investigación de Biomagnetismo en el mundo. A raíz de su descubrimiento y sus investigaciones ha escrito 3 libros, "El Par Biomagnético" (1992), "El SIDA es curable"(1993), en el que detalla la experiencia tras haber sanado de esta enfermedad a más de 22.000 personas en todo el mundo, y "El Fenómeno Tumoral" (2004) donde relata sus descubrimientos en relación al origen del cáncer.

El doctor llega a Chile invitado por su amigo y alumno ecuatoriano Francisco Mena, en donde se ponen en contacto con los miembros de Ohani y organizan el primer curso de Biomagnetismo en Chile el año 2003. Desde entonces viene al menos 2 veces al año a dictar cursos de Biomagnetismo y Bioenergética tanto en Santiago como en Concepción. En Concepción cuenta con su propio centro de terapias el cual esta a cargo la Dra. Irene Peña.

5.1.2 Centro Ohani

El Centro Ohani es uno de los centros de terapias complementarias de mayor prestigio en Chile, con más de 20 años de tradición. Adriana Rubio y Sergio Córdova son los dueños del centro el cual esta compuesto por antiguos terapeutas de las más diversas TC tales como Flores de Bach, Hipnoterapia, Reiki y Biomagnetismo Médico entre otras. Ohani fue quien organizo el primer curso de Biomagnetismo en Chile el cual dictó el Dr. Isaac Goiz en el 2003. Desde ese entonces, Ohani ha continuado organizando cursos año a año y es la única organización que los realiza en Santiago, empezando hace 2 años a realizar 2 cursos por año dada la creciente demanda que estos han tenido. A su vez, los dirigentes de Ohani crearon en el 2004 el Colegio de Biomagnetismo de Chile, en el cual se mantuvo como presidente desde sus inicios José Luis Molinarie, terapeuta que trabajaba en el Centro Ohani, y tesorera Adriana Rubio. El 2008 se cambio la directiva por una provisoria dado el cansancio de los directivos de Ohani en seguir a cargo del Colegio en parte debido a las continuas criticas que recibían de los colegiados y ambos miembros de Ohani dejaron la directiva del Colegio produciéndose así la separación entre Ohani y el Colegio.

5.1.3 Dra.Irene Peña

La doctora Irene Peña es médico cirujano de la Universidad de Concepción. Es experta en medicina China con estudios en Francia. Es acupunturista y terapeuta en Biomagnetismo. La doctora podría decirse es la segunda cabeza del Biomagnetismo en el país. Ella esta a cargo del Centro de Biomagnetismo del doctor Goiz y ha realizado y promovido estudios médicos en conjunto con Mauricio Leiva y el Dr.Goiz en la zona de Concepción, lo que ha producido ante los excelentes resultados que las autoridades sanitarias de esa región validaran al Biomagnetismo y le permitieran establecerse en los consultorios públicos.

5.1.4 José Luis Molinarie

José Luis Molinarie fue el principal impulsor del Colegio de Biomagnetismo desde que lo co-fundó en el 2004 hasta su fallecimiento el 2008. Fue uno de los alumnos del primer curso que dictó el doctor en Chile. Fue el presidente del Colegio durante 4 años y era la principal persona, en conjunto con Adriana Rubio, que mantenían funcionando el Colegio. José Luis tenía todos los contactos que tenían relación con el Colegio y él mantenía el registro de socios. Era periodista de profesión y falleció en el transcurso de este trabajo tras un cáncer gástrico que le aquejó.

5.1.5 Francisco Mena

Francisco Mena es un alumno del doctor Goiz desde enero del 2000. Nació en Ecuador donde realizó sus estudios superiores en la Escuela de Tecnología Medica en Radiología de la Universidad Central en Quito, Ecuador. Posteriormente abandona Ecuador y se radica en Chile con su esposa. En el año 2007 recibe autorización del Dr. Isaac Goiz para realizar Talleres de Nivelación de Biomagnetismo para ex-alumnos del primer y segundo nivel siendo la única persona en Chile con esta autorización.

5.1.6 Centro de Biomagnetismo Dr.Isaac Goiz

El Centro de Biomagnetismo Doctor Isaac Goiz se encuentra situado en Concepción. Este centro atiende a personas que acuden a tratarse de las más diversas patologías. A su vez realiza los cursos de Biomagnetismo y Bioenergética en Concepción y promueve otro tipo de cursos complementarios.

5.1.7 Asociación de Concepción

La Asociación de Biomagnetistas de Chile es una agrupación gremial la cual agrupa a terapeutas en Biomagnetismo. La inscripción no tiene costo y la finalidad de está es mantener en contacto entre sí a los terapeutas y la de enviar información sobre posibles cursos de interés para los biomagnetistas que se estén dictando, particularmente los cursos en la zona de Concepción que dicta el Centro de Biomagnetismo del doctor Goiz. No posee página Web y esta conformada por una directiva.

5.1.8 Colegio de Biomagnetismo y Bioenergética A.G

El Colegio de Biomagnetismo y Bioenergética es el actor principal de este estudio exploratorio. El Colegio fue fundado el año 2004 con las gestiones lideradas principalmente por Adriana Rubio y Sergio Córdova (dueños del Centro Ohani) y José Luis Molinarie. Desde su fundación comenzó con la realización de cursos y capacitaciones para los colegiados, promoviendo capacitaciones en Anatomía, Fisiología, Microbiología y terapias complementarias al Biomagnetismo. Hasta el año 2008 el Colegio mantenía su sede física en el Centro Ohani hasta la separación de este centro del directorio

del Colegio. Hoy en día el colegio se encuentra bajo una crisis institucional ya que no cuenta con las capacidades organizacionales para poder gestionar de forma adecuada a sus colegiados.

5.1.9 Terapeutas Colegiados

El Colegio aun no tiene claro la cantidad exacta de colegiados debido al problema que se presentó con el fallecimiento del presidente del Colegio, José Luis Molinarie, y la pérdida de los registros que el mantenía. Sin embargo el trabajo de recopilación indica que existen alrededor de 370 colegiados inscritos. De estos no se tiene claro cuantos seguirán colegiados este año pero hay un número significativo (alrededor de 100) que ya han pagado su colegiatura para el este año.

5.1.9.1 Características Generales

Los 132 terapeutas en biomagnetismo encuestados tenían una edad promedio de 48 años, siendo el más joven de 24 y el más viejo de 68. Un 70,5% son mujeres y el 29,5% hombres.

Por lo general vienen de profesiones muy diversas. De los 132 terapeutas encuestados, las profesiones iban desde médicos y profesionales del área de la salud, pasando por ingenieros, publicistas, administradores de empresas, periodistas, diseñadores, docentes, podólogos, biólogos, bailarines, artistas, trabajadores sociales e incluso un oficial de las F.F.A.A. También hay individuos con carreras técnicas e individuos sin estudios superiores. Estos últimos por lo general tienen estudios en distintas técnicas de terapias alternativas.

En cuanto a la geografía en la cual se ubican los terapeutas en Biomagnetismo, estos se encuentran a lo largo de todo Chile. En todas las regiones del país hay terapeutas ejerciendo. Sin embargo el número exacto de colegiados en cada región no esta determinado con exactitud debido a que el registro de socios sigue estando en proceso de recuperación. Existen algunos núcleos de terapeutas, el principal es en la región Metropolitana. Ahí es donde radican la mayoría de los terapeutas que practican Biomagnetismo. En la V, VII y IX región existen otros focos de terapeutas.

5.1.9.2 Origen Terapeutas

Los terapeutas de biomagnetismo se interesan y deciden estudiar la terapia por diversos factores. Podemos dividir estos factores en 3 grupos principales.

- ◆ Fueron pacientes y sus dolencias fueron sanadas con éxito
- ◆ Algún pariente o conocido de ellos fue sanado y se interesaron en la terapia
- ◆ Escucharon del biomagnetismo y se interesaron

El primer grupo son aquellos que se acercan como pacientes, buscando mejoría en alguna enfermedad o dolencia de la cual ellos sufren. Se tratan y al percibir mejoría con el Biomagnetismo tras no haber percibido mejora acudiendo a la medicina alópata se interesan en la terapia y averiguan más, haciendo eventualmente el curso para ser terapeutas.

“Tenía un cuadro médico muy poco claro con respecto a un problema de salud mental. De jaquecas, cefaleas, con exámenes, escáner, resonancia magnética y no había explicación para mi depresión, mis jaquecas. La verdad es que yo estaba muy mal, caía en la clínica, me venían dolores de cabeza. Y por mi doctor llegue que me recomendó a que fuera a ver este tipo de terapia y después me sentí un poco mejor y la verdad después me dieron ganas de investigar más del tema y se me disparo en el computador el curso y así fue.”

Scm36R3

“Conocí el biomagnetismo y me parecieron sorprendentes los resultados. Me pareció impresionante la verdad los resultados que viví yo en mí. Y sentí que era la pieza del puzle que faltaba para armar todos mis distintos conocimientos sobre la salud. Me pareció muy acertado y con resultados evidentes.”

Csm49S2

El segundo grupo lo conforman las personas que no se trataron ellos mismos con la terapia pero si algún pariente o conocido y se interesaron en ella.

“Vino Francisco Mena una vez a atender a Angol y lleve a mi hija. Yo no tenía idea lo que era el biomagnetismo ni nada. Y ahí me empezó a interesar el cuento e hice el curso. Ella tenía problemas digestivos, mucho dolor de estomago, nauseas, miles de exámenes y no tenía nada, no tenía nada y al final con 2 sesiones quedó bien.”

Cs41R3

En el tercer grupo se encuentran los interesados en el mundo de las terapias alternativas o tienen interés por la sanación del ser humano. Los individuos de este grupo escucharon del biomagnetismo y se interesaron en la terapia y sus resultados. Otros escucharon del biomagnetismo por algún medio de comunicación y averiguaron más detalles y se interesaron e hicieron el curso.

“Estaba estudiando flores y llegue buscando cursos de flores y conocí la página de Ohani y ahí apareció lo del biomagnetismo. Empecé a averiguar y me hizo mucho sentido. Y trabajé muchos años en el Calvo Mackenna entonces estuve súper involucrada en el área de salud, con los niños en el área pediátrica. Fui jefa de adquisiciones ahí y viví toda la invasión de la medicina alópata con el paciente. Entonces siempre decía esto no puede ser lo único que haya, ellos no pueden ser dueños de la verdad. Y ahí llegue al tema de elevar más las energías, con la parte emocional.”

Csm37S1

5.1.9.3 Porque se colegian los terapeutas

Los terapeutas de biomagnetismo se colegian por diversos motivos. Generalmente la principal razón es por respaldo. Buscan en el Colegio una entidad que les dé apoyo, los capacite y los agrupe a la vez que los mantenga informados.

El sentido de pertenencia a un grupo les proporciona seguridad. Buscan en el Colegio una especie de hogar o comunidad a la cual pertenecer, que los una a otros terapeutas. Buscan también acceso a información necesaria. Además consideran que el hecho de estar colegiados es algo positivo para su curriculum como terapeutas y les da un cierto estatus. Muchos encuentran que esta entidad le da seriedad y respaldo a su condición de terapeutas y por eso la apoyan.

“Tení un respaldo, una credibilidad por el hecho de estar en un colegio, te da como más seguridad”

csm36S1

“Más que nada para tener un respaldo. Para que esta carrera tenga una connotación seria y bueno porque la unión hace la fuerza. Cuanto más nos ayudemos entre nosotros esto va a seguir abriéndose campo.”

Csm40R3

“Porque nosotros en provincia estamos muy lejanos de la información. Primero porque me gusta estar capacitándome. En el fondo uno como que necesita depender de una entidad incluso para cualquier problema que uno tenga. Es un respaldo y es hasta parte de tu currículo pertenecer al colegio de la terapia que tu prácticas.”

Csm54R4

También se colegian porque buscan apoyo para desarrollarse y aumentar sus conocimientos en la terapia a través de instancias de capacitación como cursos y encuentros de nivelación. De igual manera buscan en el Colegio un apoyo ante posibles dudas y problemas.

“Principalmente es eso, pertenecer a un grupo que tiene intereses comunes y proporcionan estas capacitaciones, nivelaciones, cursos. El poder tener este contacto que te apoya frente a dudas, te capacita. Capacitación, apoyo, comunicaciones.”
Csb43S1

Otro aspecto importante por el cual se colegian es el hecho de que el Colegio pueda también ser una entidad reguladora y certificadora de la terapia a nivel nacional, la cual certifique a los terapeutas que si son válidos, equilibrando conocimientos y regulando su comportamiento ético con respecto a la terapia y de cierta forma pueda discriminar de las personas que no han hecho el curso con el doctor Goiz pero si se hacen pasar por terapeutas de biomagnetismo.

“Porque dentro de esta cuestión yo encuentro que hay mucho chanta y me he topado con chantas. Entonces yo creo que el Colegio es súper importante como para dar un respaldo... la gente se mete por ejemplo en la página del Colegio y puede ver a los terapeutas; eso no es garantía de nada, pero es algo. Hay mucha gente que está haciendo cuestiones con imanes y nunca ha hecho el curso. Entonces yo creo que por último lo alumnos del Dr. Goiz nos tenemos que unir alrededor de una entidad.”
scm52R4

“Pensamos que el Colegio iba a agrupar a todos los interesados que estaban practicando el biomagnetismo e iba a darse una suerte de hogar, de comunidad de terapeutas, porque todas las terapias se están normalizando, y en algún momento va a tener que dar una certificación a través de los organismos competentes de salud.”
Csb54S4

5.1.9.4 Categorías de terapeutas

Dentro de los terapeutas podemos distinguir los siguientes grupos:

- ♦ **Terapeutas de Categoría 1:** aquellos con menos de 1 de haber realizado el curso de primer nivel
- ♦ **Terapeutas de Categoría 2:** aquellos entre más de un 1 año y menos de 3 de haber realizado el curso de primer nivel.
- ♦ **Terapeutas de Categoría 3:** aquellos de 3 años o más de haber realizado el curso de primer nivel.
- ♦ **Terapeutas de la Region Metropolitana (RM)**
- ♦ **Terapeutas de Otras Regiones**
- ♦ **Terapeutas en el Extranjero**
- ♦ **Terapeutas Colegiados y Asociados**
- ♦ **Terapeutas Asociados:** terapeutas no colegiados pero si asociados a la Asociación de Biomagnetistas de Chile
- ♦ **Terapeutas Ex Colegiados**

Para este trabajo las categorías 1,2,3 y RM y Regiones son las de mayor interés y en donde se profundizo la investigación. Dado que el registro no está completo se utilizará la muestra de 107 colegiados para describir más menos la estructura de los colegiados.

Gráfico 1: Colegiados x Categoría Demográfica

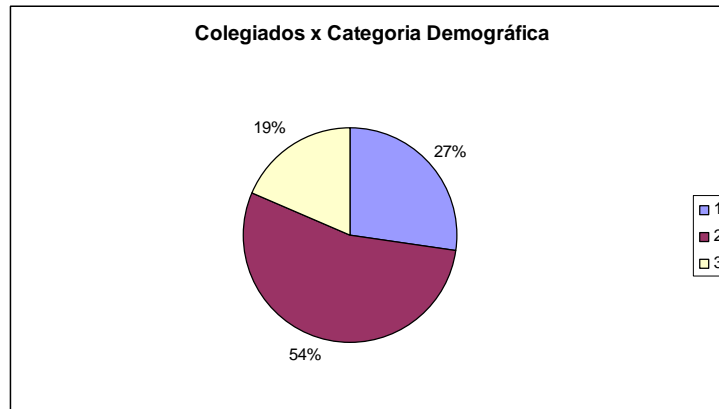
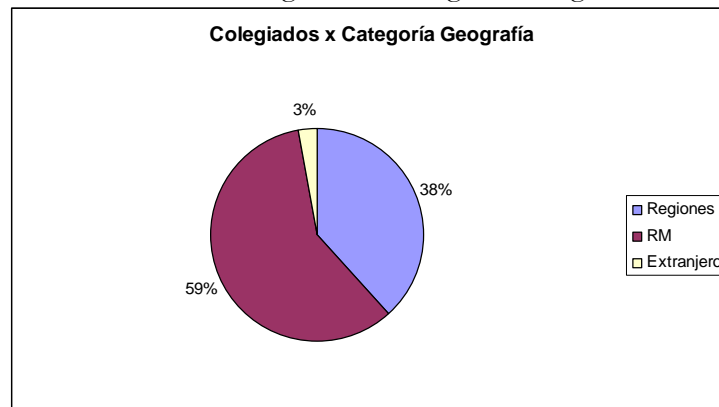


Gráfico 2: Colegiados x Categoría Geográfica



5.1.9.5 Principales Inquietudes personales en torno a la terapia

Las principales inquietudes de los terapeutas en torno al Biomagnetismo son las siguientes:

- ◆ Aprender más sobre la terapia y la salud humana
- ◆ Acceso a información relevante
- ◆ Juntarse entre terapeutas e intercambiar opiniones
- ◆ Sentirse seguros con respecto a la práctica de la terapia

¡Básicamente es la información. El traspaso de la información.

Csm45S2

“Aprender y aprender. Mientras más aprendas mucho mejor, tener muchos cursos. Complementarla con otras cosas. Retroalimentarse con otras persona, con otros terapeutaetas. Recoger experiencias de otros que pucha que es importante. Es súper importante.”

Csm48S3

“Aparte de mis inquietudes en el área de anatomía y fisiología que me gustaría conocer todo todo todo, conocer como esta trabajando el resto. Tomar las buenas ideas, copiarlas. Si hay alguien que esta haciendo lo que yo no estoy haciendo, mostrar como yo trabajo, que evalúen mis fichas, como llevo los pacientes, como les tengo los puntos de rastreo. Que es lo que examino. Me da la sensación de que lo pueda estar haciendo mal.”

Csm37S1

“Estar yo misma segura, centrada y tranquila de que lo que se está haciendo es...”
Csm61S3

5.2 *Diagnóstico a la Comunidad de Terapeutas*

5.2.1 **Dimensión Cognitiva**

5.2.1.1 **Normas compartidas**

Los estatutos del Colegio son el único instrumento normativo dentro de la comunidad. Estos señalan las obligaciones y derechos de los socios y directores. Definen también las razones de multa o expulsión de los socios. A su vez define la orgánica de las asambleas. El requisito de ingreso de los socios no abarca más allá que el establecido en las asociaciones gremiales por lo que no deja explícito requerimientos académicos como hacer el curso de biomagnetismo o poseer algún otro grado académico. Dentro de las obligaciones y derechos no se habla sobre normas que rijan la relación y el procedimiento entre los terapeutas y los pacientes y tampoco entre los colegiados. Este instrumento fue realizado con el propósito de obtener la personalidad jurídica y fueron hechos sin considerar una amplia gama de definiciones acordes a la realidad de la comunidad.

5.2.1.2 **Paradigmas imperantes y percepciones compartidas dentro de la comunidad**

5.2.1.2.1 **Visiones de los terapeutas con respecto al resto de los terapeutas**

Las visiones de los colegiados con respecto a ellos mismos se pueden resumir en las siguientes:

- ♦ Gente seria, responsable, con buenas intenciones
- ♦ Personas curiosas con gran apetito de búsqueda
- ♦ Algunos irresponsables, poco estudiosos que ponen en riesgo el prestigio de la terapia
- ♦ Algunos poco éticos que se preocupan más del dinero que de sanar
- ♦ Muchos no la practican como fue enseñada poniendo en riesgo a sus pacientes
- ♦ Los nuevos son los que más necesitan apoyo

Dentro de la comunidad de terapeutas, estos se ven entre ellos como personas con un gran apetito de búsqueda, muy curiosas e interesantes. Consideran que hay gente muy buena, con mucha disposición a ayudar, muy seria y responsable en torno a la terapia, las cuales se dedican a estudiarla seriamente. Muchos consideran que la mayoría son terapeutas por buenas intenciones, para hacer un bien.

“Gente muy singular con un apetito de búsqueda impresionante, casi una especie. Me parece gente súper atractiva, admirable. Muy curiosa. Que te puede nutrir de forma increíble.”
Csb35S2

“Siento que como terapeutas especialmente de Biomagnetismo ya el hecho de ser algo de energías y algo espiritual entre comillas, no existe la rivalidad profesional que pudiera tener en otras profesiones. Hay un tema de entrega y ayuda muy grande entre nosotros mismos. Hay de todo en la vida del señor ah, pero en mi caso me ha tocado gente muy buena.”
Csm48S3

“... en general creo que la gran mayoría lo quiere utilizar como una herramienta para ayudar a mejorar este mundo y la salud de la gente. Hay una buena intención detrás.”

Csm49S2

De igual forma, los terapeutas destacan con fuerza el hecho de que también hay muchos terapeutas irresponsables. Muy poco aplicados, que no estudian de forma seria la terapia y ponen en riesgo el prestigio de esta.

“Hay de todo. Hay gente rechora que la vez bien metida en el cuento. Hay otros que no se lo toman tan en serio o lo hacen muy al lote. Tu te day cuenta por las preguntas que hacen o por las cosas que ves en los cursos posteriores. Ahora no me acuerdo específicamente de algo pero son cosas que tu deci, ay que vergüenza, si ella se muestra así que piensen que todos somos iguales. Hay gente que la ves súper embalada y se nota que estudió y otros que se tiran no más, ni estudian entonces como que van desprestigiando la terapia”

csm36S1

Se percibe a su vez por parte de los terapeutas que muchos no siguen las instrucciones del doctor y no realizan la terapia de la manera en que formalmente fue enseñada, pudiendo lo anterior ser peligroso para los mismos pacientes.

“Es incorrecto que un terapeuta hable de hacer diagnósticos. El diagnóstico propiamente corresponde a los médicos. Es incorrecto que un terapeuta elimine remedios y hay algunos terapeutas que han cometido el error de eliminar insulina en diabetes, y han producido graves daños e incluso por ahí se murió un paciente diabético producto de que un terapeuta le quito la insulina. Un buen porcentaje de alumnos caen en esa estupidez supina. De creerse salvadores. Entonces tiene que haber un código de ética.”

Orh58S4

Existe la visión compartida dentro de los consultados que hay muchos terapeutas que están actuando de forma poco ética y que en algunos existe mucho interés por el lucro más que por lo maravilloso de esta técnica.

“Mira hay de todo. Hay muy buenos terapeutas. Hay otros que tienen el signo peso en la frente. Ven esto como algo lucrativo, lo único que quieren es ganar plata. Y quieren tener muchas consultas. Yo digo que es cierto que hay que subsistir, pero yo siempre voy en función del paciente. No podemos ser como la medicina tradicional, si bien es cierto que esto puede ayudar al paciente no hay que aprovecharse del paciente y yo no me aprovecho y hay muchos terapeutas que no lo hacen pero hay otros que sí, y eso no me gusta.”

Dc_h

“Mira quiero pensar bien. Por la información que me ha llegado por algunos pacientes que me han llegado a mi no todos están haciendo esta cuestión como es su naturaleza digamos como lo enseñó el doctor Goiz. Se esta entrando mucho a la venta de imanes de pulseritas de cosas medias raras. En ese sentido yo soy como bien cuadrado, como ortodoxo en ese sentido. Me lo enseñó así el doctor y así hay que hacerlo me entiendes? Independiente que uno vaya buscando otras cosas.”

Csb40R4

Algunos perciben que muchos terapeutas tienen muchas dudas, particularmente en el área medica y anatómica del cuerpo humano por no poseer estudios relacionados al área de la salud y que algunos, incluso un año después de haber realizado el primer curso, no logran entender toda la información que se entrega en este. En este sentido, algunos terapeutas perciben que hay terapeutas con un nivel cultural muy bajo para poder ejercer de forma adecuada la terapia.

“...hay muchos terapeutas que tienen mucha duda. O sea yo viví con gente que hizo el primer curso, los comentarios de la gente que quiso hacer el curso de bioenergía llegan preparados ahí no más con el tema de anatomía, les falta mucho. Yo creo que es una debilidad principal del terapeuta de biomagnetismo, el conocimiento médico. Médico en el sentido anatómico, funcional del organismo.”

Csb43S1

“Me da la impresión que si queremos darle un buen perfil a nuestra línea de terapeutas en este momento, las barreras que puso Santiago, que ponía el doctor; que uno tenía que tener estudios universitarios para entrar a esto, o técnicos, que uno debía tener cierta preparación, son importantes. Y yo diría que de alguna manera eso no se está respetando, y eso te lleva de repente a tener terapeutas menos preparados...yo creo que de repente la gente llega a verte y te dice: “sabe que, yo fui donde un señor que me da la impresión que no era terapeuta” exclusivamente por eso, porque la persona no le merece confianza porque le falta un poco de preparación a la persona, de preparación cultural, etc. Le falta un poco entonces encuentran a la persona muy básica y les parece que no es terapeuta. Entonces yo creo que si es bueno y es otra cosa que los colegios debieran regular, que es el nivel de ingreso a esto. Por ejemplo yo escuché algo que no sé, pero escuché que “Juanito Pérez” hizo el curso de Bioenergética en Concepción. Y me dijeron que la razón fue porque en Santiago no lo aceptaron porque no había hecho el diplomado de ciencias básicas; y Santiago sí lo está exigiendo, y está bien, porque para algo se hizo, para que tú te prepararas mejor antes de la Bioenergética. Entonces lo más lógico es que ojala en todo el país donde se estén dando los cursos de Goiz las barreras sean las mismas. “

Csm54R4

A su vez, existe un entendimiento compartido en que los terapeutas nuevos son los más propensos a equivocarse y que son los que más información y apoyo necesitan para su desarrollo en la terapia.

“De repente las personas que recién salen están muy solas, a no ser que tengas una amiga que ya lo hizo antes pero si no es así te ves como súper desprotegida o con falta de información, como adquirir información, ayuda, tener dudas de un punto y no tener a quien preguntarle.”

Csm36S1

“Tu ya con 2,3 años de estar metido con pacientes y haber tratado distintas patologías ya tienes como un curriculum y te puedes defender pero el que viene llegando viene con las ganas de ayudar y se puede equivocar, se puede meter en un caso y puede contraindicar algo.”

Dc_b

El discurso que más aparece es que hay de todo como en todas las cosas, aludiendo a las distintas conductas, valores y características, positivas y negativas que se pueden encontrar en el gran número de terapeutas.

5.2.1.2.2 Percepciones de los terapeutas con respecto al Biomagnetismo

Las percepciones de los terapeutas con respecto al Biomagnetismo se pueden resumir en las siguientes:

- ♦ La consideran una terapia muy efectiva, rápida con muy buenos resultados
- ♦ Los colegiados se sienten felices y satisfechos con la terapia
- ♦ Es la principal terapia utilizada por estos
- ♦ Existen casos en que simplemente no hay mejoría
- ♦ Es muy eficiente en el equilibrio físico, pero para temas emocionales existen otras alternativas que lo complementan
- ♦ Algunos tienen dudas con respecto todo lo que se dice que es posible curar
- ♦ Muchos perciben que no es necesario hacer el segundo nivel para poder comenzar a usar las técnicas que se enseñan en ese curso

Los terapeutas en general consideran al biomagnetismo como una terapia muy efectiva y rápida, con resultados positivos al momento de sanar las dolencias de sus pacientes. En la encuesta realizada ante la pregunta, “De los pacientes que usted ha tratado con Biomagnetismo, cuantos han presentado mejoría parcial y/o total de las patologías y síntomas por las cuales llegan?”, las respuestas fueron las siguientes:

Tabla 8: Rendimiento colegiados con respecto a sus pacientes

Resultados Percibidos	Porcentaje Respuesta
Más de $\frac{3}{4}$ de los pacientes	73%
Entre $\frac{1}{2}$ y $\frac{3}{4}$	22%
Entre $\frac{1}{4}$ y $\frac{1}{2}$	3%
Menos de $\frac{1}{4}$ de los pacientes	2%
Ninguno ha presentado mejoría	0%

Estos resultados percibidos han generado en los terapeutas sentimientos muy positivos hacia la terapia, sentimientos de auto-realización y plenitud en ciertos terapeutas. Algunos destacan la reducción en gastos en fármacos y remedios, otros destacan haber sanado a sus familiares y amigos. Estos resultados percibidos han determinado que el biomagnetismo sea la principal terapia utilizada por el 91% de los colegiados encuestados. Esto considerando que en promedio los colegiados se han formado en 2,6 tipos de terapias distintas al biomagnetismo.

“Me parece increíble, me parece realmente increíble. Porque ponte tú este año no gaste ni un peso en remedios para la gripe. Y a varias personas que estaban agripadas las atendí y no tomaron antibióticos y se mejoraron de amigdalitis y de bronquitis, de neumonía. Y mi hija que esta en puerto Montt que no se quiso llevar un par de imanes, yo le dije llévate un par y yo te digo por teléfono donde ponértelos y gasto 80 lucas por una gripe porque se le complicó y quedó la escoba.”

Csm54R1

“Lo que te contaba antes, yo hice muchas cosas con Reiki, con sanación por imposición de manos, qué se yo... y yo llegue a esta terapia y me quede con esta, o sea eso te dice todo. Yo tengo resultados súper rápidos, es efectiva, no hace milagros, pero es muy efectiva. Entonces tu ves los resultados, los palpás rápido.”

Scm52R4

“Me parece muy efectiva, he tenido buenos resultados. Sané a mi papá de cáncer a la próstata, y ahora con exámenes médicos y todo, ya no tiene, entonces está comprobado para mí.”

Csb43S1

“Para mí fue como meterme a través del Biomagnetismo en las energías, y al meterme en las energías dije: “esto es”, casi como descubrir que esto es Dios detrás. Eso fue para mí súper importante. Yo no he sido una persona religiosa, ni católica ni de otra religión, simplemente creer en Dios y de repente a través del Biomagnetismo y la Bioenergética darme cuenta que todos tenemos ese poder de ayudar a sanar y de ayudarnos a nosotros a sanarnos a nosotros mismos, entonces es como descubrir algo maravilloso.”

Csm61S3

A su vez existen algunas opiniones dentro de los colegiados que a pesar de ser una excelente terapia con muy buenos resultados no es la panacea y existen casos en que simplemente no hay mejoría.

“Ciertamente el biomagnetismo es la mejor terapia alternativa del mundo desde el punto de vista en eficiencia, contundencia y beneficio en enfermedades graves pero tampoco el biomagnetismo es la panacea cúralo todo... Porque para que estamos con cuentos, el biomagnetismo es un sistema que siendo muy efectivo sin embargo es muy difícil explicarlo al ámbito académico. Toda vez que la medicina oficial tiene una tremenda ceguera y un bache tremendo con respecto a la parte energética de la salud entonces no se enseña en las universidades y todos los académicos no tienen idea de las terapias energéticas y mucho menos se van a explicar el biomagnetismo. La credibilidad que va a llegar a tener va a ser única e exclusivamente por los resultados y nada más.”

Och58S4

Existe la visión de que el Biomagnetismo es muy eficiente para el equilibrio físico, pero para temas emocionales existen otras terapias mejoran sus resultados.

El biomagnetismo he visto que funciona bastante en el equilibrio físico netamente, pero en la parte emocional como que no anda tan bien como las flores de Bach. Yo encuentro que las flores de Bach ayudan bastante más con las desviaciones y la gente cambia. Como complemento al biomagnetismo es espectacular.

Csm37S1

Existen algunos colegiados que no se sienten suficientemente seguros con la terapia. Ante la pregunta “*Se siente lo suficientemente seguro al aplicar Biomagnetismo a sus pacientes?*” Un 82% responde que si y un 18% que no. Un 3,7% de los colegiados duda sobre la efectividad de la terapia. Algunos se sienten inseguros al comienzo y les lleva tiempo poder adaptarse a la técnica y sentirse seguros.

“Ahora son dudas mías propias, como te digo de fe. De creer más. A veces entro en pánico porque a veces no se si será tan bueno como parece porque a veces es tan increíble todo lo que puedes hacer y entras como a dudar. Pero después aparecen buenos resultados y me quedo tranquila. Eso me faltan, más práctica y más resultados positivos y que tu te vayas creyendo más el cuento.”

csm36S1

“Al principio se me hacia bien difícil, porque una que quedaba súper adolorida, pensé que no iba a ser capaz de hacer eso pensé que iba a hacer ese curso y no me iba a servir porque me cansaba en demasía con los brazos, con los hombros. Además me producía un temor o algo me producía una cosa bien especial cuando empezaba a rastrear a alguien. Después ya me fui acostumbrado a la cosa, ahora ya tengo un poquito de stress nomás en el cuerpo.”

Csm54R2

Con respecto a los niveles de Biomagnetismo, existe un grupo importante de colegiados que no considera necesario el curso del segundo nivel (Bioenergética) para poder comenzar a utilizar las técnicas que corresponden a ese nivel. Muchos comienzan a utilizar las técnicas del segundo nivel sin haber realizado el curso. Esto se percibe incluso en colegiados que tienen menos de 1 año de haber realizado el curso de primer nivel.

“Con bioenergía, al principio partí poniéndolos (los imanes) me demoraba como 3 horas y terminaba muerta de calor y todo, pero después empecé a probar porque mis compañeros me decían pero prueba, y preguntas y se recoge la pata, es increíble como te contesta. Así que dije ya, partí de a poco. Mezclaba, ponía imán, cuando tenía dudas preguntaba y ahora lo hago entero (el chequeo) con bioenergética.”

csm36S1

5.2.1.2.3 Uso de otras medicinas complementarias y/o alternativas

Con respecto al uso de otras medicinas complementarias al Biomagnetismo se destaca en los colegiados:

- ♦ Existe una apertura hacia todo tipo de técnica que permita realizar una terapia más integral a los pacientes
- ♦ Los colegiados utilizan más técnicas que el biomagnetismo para complementar su acción en las áreas más débiles de este

En relación al uso de otras terapias complementarias o alternativas al biomagnetismo, los colegiados se encuentran sumamente abiertos al respecto. Muchos consideran que se puede entregar una terapia más integral combinando diversos tipos de técnicas. La mayoría utiliza distintas terapias para complementar los aspectos más débiles del biomagnetismo. Los 107 colegiados que contestaron la

encuesta manejaban además del biomagnetismo como terapia principal unas 66 técnicas de sanación complementaria y/o alternativa distintas. En promedio cada colegiado dispone de 2,6 terapias distintas para sanar a sus pacientes. Bajo esta línea algunos terapeutas argumentan que el biomagnetismo es muy eficaz en enfermedades relacionadas al cuerpo físico, sin embargo en los temas relacionados al área emocional y psicológica existen otras terapias más eficientes que lo complementan.

“El biomagnetismo he visto que funciona bastante en el equilibrio físico netamente, pero en la parte emocional como que no anda tan bien como las flores de Bach. Yo encuentro que las Flores de Bach ayudan bastante más con las desviaciones y la gente cambia. Como complemento al biomagnetismo es espectacular.”

Csm37S1

“Soy terapeuta en Reiki nivel 2, y además soy terapeuta floral y en Electroacupuntura. Entonces la atención que yo trato de dar es integral, todo lo que es patógeno con biomagnetismo, emociones y stress con Reiki, y muscular, afecciones que no son patógenas sino que por temas de posturas con Electroacupuntura.”

Scm36R3

“Hoy en día el biomagnetismo es la terapia principal (del centro). Aunque también hay otras como las flores que son extremadamente útiles y complementarias al biomagnetismo, la osteopatía bioenergética también tiene su fuerza, la hipnoterapia funciona muy bien acá, tenemos 2 instructores acá, el yoga, tenemos 2 instructores, el Reiki lo tenemos como taller y terapia. Ciertamente el biomagnetismo es el fuerte pero el biomagnetismo esta más que probado que puede ser ayudado y complementado y sus resultados pueden ser mejorados con el apoyo de otras terapias.”

Orh58S4

5.2.1.2.4 Visión terapeuta con respecto a la medicina alópata y los médicos

Las visiones con respecto a la medicina alópata y los médicos se pueden resumir en las siguientes:

- ♦ Complementada con el Biomagnetismo es muy útil y aumenta la eficacia de ambas
- ♦ Es especialmente útil en los casos de urgencia y cirugía
- ♦ Es muchas veces peligrosa ya que se incurre en graves errores de diagnóstico y efectos iatrogénicos en los pacientes debido a los fármacos
- ♦ Está obsoleta (más allá de los casos de urgencia y cirugía) debido a que no contempla los aspectos energéticos del cuerpo humano, considerado el nuevo paradigma de la salud

Existe la visión de que la medicina alópata complementada con el biomagnetismo o la medicina alternativa en general producen magníficos resultados en la salud. Especial énfasis se hace en la importancia de la medicina alópata en los casos de urgencia y cirugía.

“También es buena. Hay cosas que las tienes que solucionar con la medicina alópata. Si te fracturas una pierna tienes que ir para que te la arreglen o te metan un fierro adentro, no sabes si te partiste el fémur en dos o que. Tiene que existir. Hay cosas que con el biomagnetismo no puedes solucionar y cosas que con la medicina alópata no puedes solucionar, son complementarias.”

csm36S1

“Sirve bastante. No estoy en contra de ella. Al contrario estoy a favor de la medicina alópata. Porque resulta que todos en último momento vamos a llegar terminar en esa. Y si bien yo personalmente estoy en el biomagnetismo porque yo no me podía sanar con medicina tradicional, si sane con 4 medicinas juntas que fueron la medicina alópata, biomagnetismo, acupuntura y flores de Bach. Y ahí logre sanar. Entonces yo no estoy en contra de ninguna medicina, todas sirven, y todas tienen una parte positiva que va a llevar a la salud.”

Acm62S4

Esta extendida a lo largo de la comunidad la visión de que la medicina alópata incurre en graves errores, tanto de diagnóstico como de efectos iatrogénicos por los medicamentos, efectos que perciben los terapeutas en los pacientes que llegan a atenderse. Algunos terapeutas califican tajantemente que es perjudicial para la salud.

“Hoy en día, que es muy peligroso para la salud humana, ese es el concepto. Y no lo digo porque yo haya escuchado, sino porque lo veo en los pacientes. El daño que les provocan los medicamentos, los diagnósticos que les dan a las personas, veo como la medicina los deteriora en vez de sanarlos. Y ahí entra el conflicto en que tienes que conciliar y de repente decirle “pucha, vaya a ver al médico para que le revise la dosis, porque aparentemente ya es muy alta o ya no la necesitas”. Uno no puede prohibir, pero recomendar. Pero hoy en día con la gente es peligrosa, porque además las deteriora mucho, y eso con conocimiento, con experiencia. De hecho muchos pacientes cuando empiezan a tratarse con biomagnetismo, ellos solos empiezan a dejar los medicamentos, y se alejan más de los médicos.”

Csb43S1

Existe también la visión que más allá de la cirugía y las urgencias la medicina alópata es poco eficiente por su paradigma obsoleto el cual no contempla la totalidad del cuerpo humano dejando de lado el aspecto energético y vibracional del cual se hace referencia como el nuevo paradigma de la salud.

“Pero la medicina tradicional occidental esta ya en el pasado. Es una medicina ya del siglo anterior. Estamos en el siglo 21 y en el siglo 21 lo que viene son las medicinas energéticas, las medicinas energéticas vista a través de los campos magnéticos, pasivos o pulsátiles, a través de la acupuntura, a través del Reiki, la imposición de manos o las curaciones pránicas o en fin. Yo creo que viene toda una corriente y va a haber cada vez más formación de gente que se va a ir especializando en este tipo de medicinas. Donde no va a hacer necesario abrir una persona o darle un medicamento negativo. La medicina tradicional alopática como la vamos conociendo hasta ahí llegó no más, está out. A excepción de la cirugía.”

Csb54S4

“El médico tradicional tiene todos los meritos en la medicina de urgencia, en salvar vidas urgentemente. Son muy eficientes en eso. Por lo menos hay un número de fármacos que son imprescindibles en la medicina de urgencia como los antibióticos por ejemplo y hay que saber administrar los antibióticos, en eso el médico tiene una ventaja pero sustancial. En las operaciones quirúrgicas que ya son impostergables y corre peligro de vida la persona ahí son artistas los cirujanos. No hay nada que decir, ahí nosotros no podemos suplir ni por muy lejos esa parte terapéutica. Eso es un hecho, indiscutible. Pero la gran falencia de la medicina oficial esta precisamente en las enfermedades crónicas de mediano y largo plazo. Ahí somos muy superiores. Y ahí se revela la gravedad de la ignorancia de la medicina en el ámbito energético, biofísico. La medicina oficial comandada por los intereses económicos de las empresas farmacéuticas ha privilegiado una y otra vez en la investigación científica solamente la investigación de nuevos fármacos que mantengan rentable el negocio de la enfermedad humana. Esa es la grave crítica de la medicina tradicional, que esta casada con la farmacología. Y se ha omitido malintencionadamente la investigación en el campo biofísico. En el organismo ocurren miles de millones de reacciones químicas por segundo, pero antes de que esas reacciones químicas ocurran hay órdenes biofísicas y electromagnéticas que dicen que se combina con que y en que proporciones. O sea hay todo un campo biofísico, energético, que tiene que ver con la medicina vibracional, ondulatoria, electromagnética.”

Orh58S4

5.2.1.2.5 Percepciones terapeutas con respecto al Colegio

5.2.1.2.5.1 Percepciones respecto del Rol del Colegio

Las percepciones respecto de cual debiese ser el rol del Colegio se pueden dividir en 5 áreas:

- ◆ Certificación del biomagnetismo ante las autoridades de la salud,
- ◆ Organismo regulador de la terapia y los terapeutas
- ◆ Ofertor de capacitación para sus colegiados
- ◆ Fuente de unión y respaldo para sus colegiados
- ◆ Fuente de información

En prácticamente todos los casos los colegiados señalan como debiese ser el Colegio, ya que el Colegio prácticamente no ha ejercido ninguna función en alguna de estas áreas, a excepción de la capacitación.

Certificar el Biomagnetismo ante las autoridades de la Salud: un número importante ven al Colegio como el organismo que debiera ocuparse de lograr la certificación del Biomagnetismo ante las autoridades de salud de forma de poder trabajar en hospitales, consultorios y clínicas con el respaldo de las autoridades. Esta es la primera prioridad de los colegiados después de la capacitación¹⁶ y es lo que el descubridor de la técnica define como lo primordial. Sin embargo hoy el Colegio no está realizando acción alguna al respecto.

“Tiene que agrupar a los terapeutas para en primer lugar certificarlos (ante la autoridad sanitaria). En segundo lugar para mantenerlos al tanto de las novedades que vamos teniendo. Y también para su defensa, defensa de tipo legal inclusive. El futuro es que esto se reconozca oficialmente y que se puedan abrir consultorios igual que cualquier otro terapeuta.”

Dr. Isaac Goiz

“Tratar de entrar más fuerte en el área de la salud porque nosotros estamos siendo como alternativos cuando en circunstancia de que la medicina natural no es alternativa es inherente a la medicina alópata. Entonces tratar de irse abriendo espacio en el sistema de salud. Creo que sería importante para que no solamente hayan consultas particulares sino que también uno pueda ir a trabajar a una clínica, hospital o consultaría. Creo que de eso tendría que ocuparse el Colegio. Hablar con las autoridades de la salud y ver que se puede hacer.”

Csm40R3

Ente regulador de los terapeutas y la terapia: existe la preocupación compartida de que es necesario regular a los terapeutas y la terapia de forma de evitar que ciertos terapeutas actúen de forma poco ética o siguiendo un procedimiento que no corresponde al impartido por el doctor Goiz y que esto debiese estar liderado por el Colegio. Muchos señalan que hay algunos terapeutas que están realizando cursos no autorizados por el Dr. Goiz. Se repite que es necesario un código de ética y/o herramientas que permitan sancionar a terapeutas que no lo sigan y a su vez establecer un procedimiento estandarizado de forma de evitar errores que pueden reducir la efectividad y el prestigio de la terapia. Sin embargo en la actualidad no existen instrumentos o procedimientos creados para poder regular.

“Falta un control hacia los terapeutas. Un control hacia las personas que no son terapeutas en biomagnetismo y si pudiesen estar haciendo uso de esta terapia sin haber hecho el curso sin tener la autorización del Colegio ni del doctor Goiz. Me imagino que puede ser haciendo una denuncia a las personas que no son terapeutas. En ese sentido siendo más rígidos porque por lo menos acá he visto algunas personas que andan vendiendo imanes que se hacen pasar por terapeutas en biomagnetismo y no lo son. Y un control más estricto hacia los terapeutas en cuanto a la ética. Que no se desvirtúe la terapia, que no se transforme en comercio. Me han llegado algunos pacientes que han venido de otras partes, de otros terapeutas, y no se les venden imanes, les venden pulseras imantadas entonces eso va desvirtuando la terapia.”

csb40R4

“(Debiésemos tener) Un control entre comillas. Para eso tiene que haber algo escrito sobre la ética que debe guardar cada terapeuta. Que en el fondo el Colegio pudiera sancionar o llamar la atención a aquellos terapeutas que no están cumpliendo con las normas. Que sea (el Colegio) el padrino de toda esta historia, la cabeza fuerte, visible.”

dc_m

¹⁶ El cuarto servicio más demandado por los colegiados es el servicio 16, que tiene como objetivo lograr el reconocimiento y la certificación del Biomagnetismo ante las autoridades de la salud.

Capacitar: la percepción más compartida entre los terapeutas sobre cual debiese ser el rol del Colegio es la capacitación adecuada de sus colegiados. Por capacitación se abarca tanto la accesibilidad a cursos que contribuyan al desarrollo de los terapeutas en sus habilidades y capacidades para poder tratar a sus pacientes de forma satisfactoria. Algunos argumentan que es primordial debido a la alta cantidad de personas provenientes de profesiones ajenas al área de la salud. De los 17 servicios posibles que podía ofrecer el Colegio en la encuesta realizada, los 3 más solicitados corresponden a servicios relacionados con capacitación.¹⁷

“Yo creo que la capacitación es fundamental, la capacitación en todas las áreas que la mayoría de la gente no esta capacitada. Si tu vez en los registros quienes son médicos, quienes son enfermeras es un universo muy chiquitito. Pero la mayor cantidad de gente no tiene nada que ver del área de la salud. Han llegado a hacer terapias complementarias que hacen otras cosas, Reiki, toque cuántico en fin. Policromía, peluquería y otras cosas más y podología entonces todos llegan abí descubriendo esta cosa del biomagnetismo se entusiasman y empiezan a capacitarse pero también falta una forma de capacitación formal a todos los terapeutas.”

Csh54S4

Fuente de unión y respaldo de los terapeutas: existe también la visión compartida de que el Colegio debe ser una fuente de unión y respaldo. Por un lado es la instancia que debiera promover reuniones entre colegiados para conocerse e intercambiar experiencia. Por otro lado ser un respaldo en torno al prestigio que significa pertenecer al Colegio y recibir apoyo en caso de dudas o problemas, inclusive legales, en torno a la terapia.

“Creo que el Colegio es súper importante como para dar un respaldo... la gente se mete por ejemplo en la página del Colegio y puede ver a los terapeutas; eso no es garantía de nada, pero es algo. Hay mucha gente que está haciendo cuestiones con imanes y nunca ha hecho el curso. Entonces yo creo que por último los alumnos del Dr. Goiz nos tenemos que unir alrededor de una entidad.”

scm52R4

“...una parte importante es que nos podamos juntar los terapeutas e intercambiar opiniones, de repente tú te topas con cosas y la idea es compartir con los otros...”

Scm52R4

“Que nazcan ideas a partir de que la gente se junte. El mero hecho de que se junte gente con intereses similares genera algo que no se imaginaba que se podía generar.”

csh35S2

Fuente de información: muchos consideran que el Colegio debiese ser una fuente de información relevante para ellos, en donde se les informe de las novedades del biomagnetismo, de las instancias de capacitación disponibles y cualquier información relevante en torno a su que hacer.

“Que haya más información. Mucha más información. Que vaya en beneficio de los pacientes.”

Csh40R4

“Podría distribuir más información para las personas que estamos más lejos, más información con respecto a los cursos que dan o las charlas que dan o los seminarios y enviarlos no se por mail o ocupar este sistema de Internet. Me parece que no hacen eso. Hasta el momento no he encontrado nada así. A mi me complica viajar.”

Csm40R3

¹⁷ Ver punto 5.2.1.2.5.5, Demandas de los colegiados: pg.67

5.2.1.2.5.2 Beneficios percibidos

En cuanto a los beneficios que se perciben como recibidos por los colegiados, se pueden enumerar los siguientes:

- ◆ Acceso y descuento a cursos
- ◆ Encontrarse listado en la página Web
- ◆ Poder comunicarse con otros terapeutas
- ◆ Obtener acceso a información relevante
- ◆ Otros

Para los 2 primeros beneficios, podemos distinguir 2 grupos, los colegiados de Santiago y regiones aledañas y los colegiados de regiones lejanas. Los colegiados de Santiago y regiones aledañas perciben como beneficio principal los cursos de anatomía, fisiología y microbiología entre otros, complementarios a la práctica del biomagnetismo, dictados por el Colegio y los descuentos que obtienen en estos.

La mayor parte de los entrevistados de Santiago, tiene una opinión positiva de los cursos, los encuentran buenos e interesantes para su formación

“Participar en cursos posteriores que han sido gratuitos, de fisiología, de anatomía. Me gustaron. Además esta recopilada la información y bien clara entonces de repente teni dudas de donde esta un órgano y para que sirve y te sirve harto de estudiar”

csm36S1

Otros no han podido aprovechar los cursos debido a que solo se dictan una vez al año y por diferentes motivos no pudieron asistir, perdiendo así su principal beneficio

“Los tuve pero no los aproveche. Como te digo, los cursos que dio el Colegio, de anatomía, de biología, no los pude tomar, porque estaba todos esos días fuera de Santiago.”

csb43S1

En el otro grupo, los colegiados de regiones lejanas, reconocen como principal beneficio obtenido el estar listado en la página Web del Colegio, ya que a través de esta reciben pacientes. Los cursos por otro lado, no son beneficios recibidos porqué en muchos casos la distancia les hace muy difícil poder acceder a estos, por lo que muchos acuden a cursos en concepción en vez de santiago.

“Los únicos resultados palpables que yo he tenido es que ha llegado gente porque me ha visto en la página del Colegio. Aparte de eso, yo vivo en Puerto Varas entonces no tengo mucho contacto, si hacen cosas en Santiago me es difícil ir. Lo más que yo he palpado es el hecho que la gente llegue a través de la página.”

scm52R4

En algunos colegiados este beneficio es suficiente para que su colegiatura valga la pena, y se muestran retribuidos por este.

“A mi me llegan varios pacientes por Internet, a lo mejor el 10-15% me llegan por Internet. Entonces llegan cuando son desconfiados entran a Internet. Entonces sienten que pueden ir a tratarse con cualquier persona que no es del Colegio. Entonces para uno es importante que las listas estén actualizadas y que este la información de los terapeutas. Yo creo que por eso vale la pena pagar anualmente la inscripción. Yo he tenido pacientes que han tenido desconfianza con los terapeutas que han tenido y entran, ven el Colegio de Biomagnetismo y buscan un terapeuta. Para los pacientes es importante que uno pertenezca a un Colegio. Es un plus que podemos tener los terapeutas si lo usáramos.”
 csm54R4

En otros, tanto los cursos como el aparecer listado en la página Web son aspectos positivos que se pueden rescatar de lo que el Colegio entrega, pero haciendo una referencia implícita o explícita a que existen una serie de aspectos que no les retribuye por parte del Colegio.

“Bueno igual hicieron una cosa buena porque también me han llegado pacientes porque están en Internet porque los puso el Colegio. Eso es algo positivo del Colegio.”
 csm54R2

“La verdad personalmente y lo que opinan los demás compañeros con los que yo me relaciono es que no hay ningún aporte por parte del Colegio. El único beneficio son los descuentos en los cursos”
 csm45S2

Existe otro grupo de colegiados que han percibido otro tipo de beneficios. En este grupo se encuentran beneficios tales como facilidades para encontrar trabajo como terapeuta, facilidades para asistir a congresos y poder recibir apoyo y respuesta a dudas de otros colegiados. Además de sentirse respaldados por pertenecer a una agrupación.

“Los únicos beneficios en este minuto es que yo postulé para una pega en una clínica, trabaje ahí varios meses, el requisito que ahí me pidieron era la colegiatura y título y todo. Entonces creo que es un buen organismo para colar a las personas porque hay mucha gente que toman esos cursos chantas chiquititos. Los colegiados son exclusivamente los que tomaron el curso con el Dr. Goiz.”
 csm48S3

“Asistir a las cosas que en realidad he querido ir. He ido a los congresos, podría ir igual sin ser socia digamos pero el poder consultar cualquier cosa que necesites sin ningún problema. Sentir que perteneces a una agrupación, que no eres como una cristiana funcionando por el mundo sola que no puedes consultar ni saber nada con nadie.”
 csm54R4

Los beneficios que perciben como recibidos los colegiados se pueden jerarquizar de la siguiente manera:

Tabla 9: Beneficios percibidos por los colegiados

Beneficio	Colegiados Beneficiados
Acceso y descuento cursos	66%
Listado de terapeutas	50%
Estar comunicado con otros terapeutas	23%
No he recibido ningún beneficio	16%
Acceso a info relevante	14%
Otro	3%
Satisfacción Beneficios	2,52

De los colegiados que dicen no haber recibido beneficio alguno, el 62,5% corresponde a los colegiados de categoría 1, 25% a los de categoría 2, y un 12,5% de categoría 3.

5.2.1.2.5.2.1 Beneficios percibidos por Categorías

Analizando en profundidad a los colegiados de las categorías 1, 2 y 3 ante la pregunta, ¿Se encuentra satisfecho con los beneficios obtenidos?, las respuestas fueron las siguientes:

Tabla 10: Satisfacción de los beneficios por categorías

Satisfacción	Categorías				
	1	2	3	RM	Regiones
Muy de acuerdo	3,8%	24,6%	31,6%	19,4%	13,0%
Algo de acuerdo	26,9%	14,0%	15,8%	30,6%	31,5%
Algo en desacuerdo	11,5%	40,4%	36,8%	8,3%	18,5%
Muy en desacuerdo	53,8%	17,5%	15,8%	30,6%	22,2%
NS/NR	3,8%	3,5%	0,0%	11,1%	14,8%

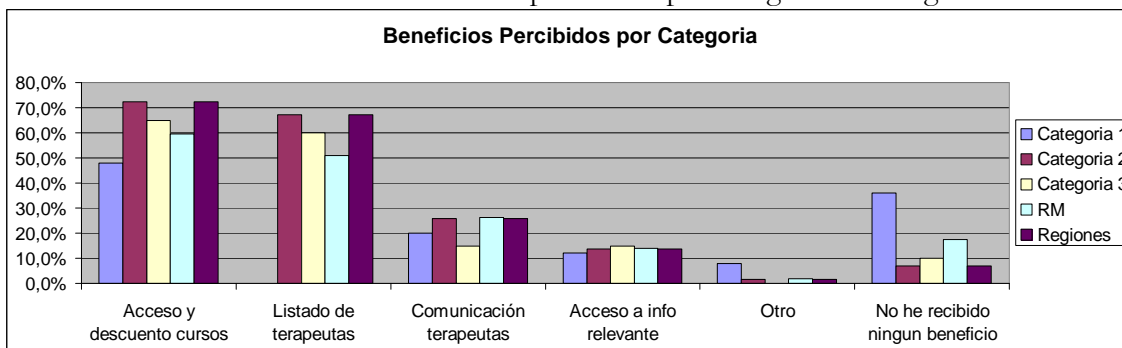
Más de la mitad de los colegiados de categoría 1 encuestados se encuentra muy en desacuerdo. Esto indica el alto grado de insatisfacción dentro de los colegiados nuevos con respecto a los beneficios obtenidos por estar colegiados. Valorizando las alternativas con intervalos constantes, asignando a la alternativa “Muy en desacuerdo” un valor de 1, y a “Muy de acuerdo” un valor de 4, el índice de satisfacción con los beneficios obtenidos para los colegiados de categoría 1 es igual a 1,84 siendo menor que el nivel de “indiferencia”¹⁸. El 38,5% de los colegiados de esta categoría dice no haber recibido beneficio alguno, lo que se puede apreciar en el siguiente cuadro de beneficios percibidos:

Tabla 11: Beneficios percibidos por categorías

Beneficios	Categorías				
	1	2	3	RM	Regiones
Acceso y descuento cursos	48,0%	72,4%	65,0%	59,6%	79,5%
Listado de terapeutas	0,0%	67,2%	60,0%	50,9%	51,3%
Comunicación terapeutas	20,0%	25,9%	15,0%	26,3%	15,4%
Acceso a información relevante	12,0%	13,8%	15,0%	14,0%	12,8%
Otro	8,0%	1,7%	0,0%	1,8%	5,1%
No he recibido ningún beneficio	36,0%	6,9%	10,0%	17,5%	7,7%

En el siguiente gráfico se ilustra comparativamente los beneficios percibidos por categorías:

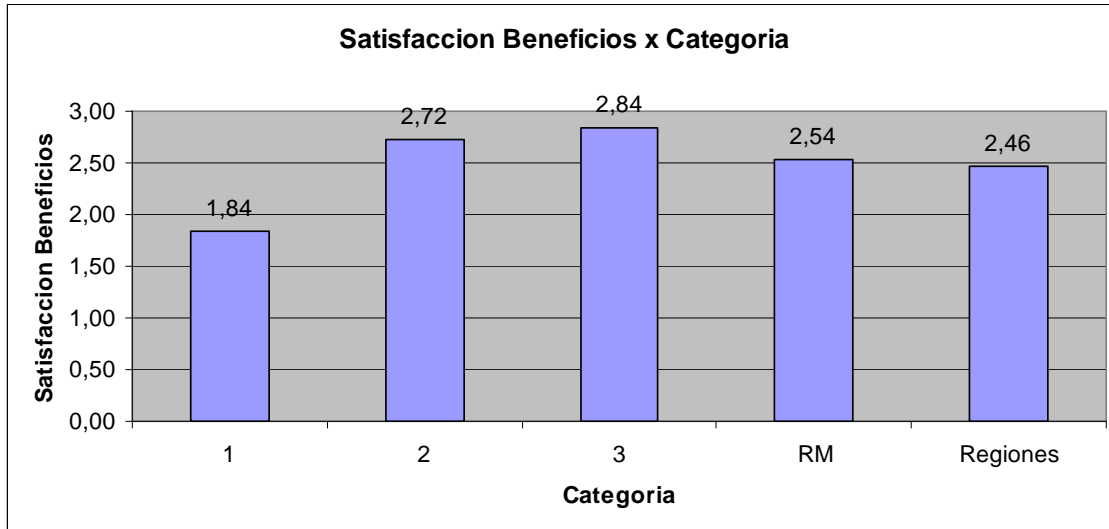
Gráfico 3: Beneficios percibidos por categoría de colegiados



¹⁸ Valor del indicador en donde se considerará que el colegiado no está ni de acuerdo ni en desacuerdo. En este caso es 2,5.

El índice de satisfacción de beneficios por categoría se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 4: Índice de satisfacción de beneficios por categoría de colegiados



Lo anterior, para las categorías 1,2 y 3 se corrobora con la correlación Rho de Spearman, levemente positiva de 0,312 con un p-valor de 0,01 entre las variables Antigüedad¹⁹ y la variable Satisfacción Beneficios.²⁰ Cabe destacar que los colegiados de categoría 1 se encuentran significativamente bajo el nivel de indiferencia de 2,5, siendo su insatisfacción evidente y ubicándose entre “Muy en desacuerdo” y “Algo en desacuerdo”.

5.2.1.2.5.3 Disconformidad de los Colegiados

Existe una amplia sensación de insatisfacción con respecto a lo poco que el Colegio ha entregado, lo cual ha conllevado a la molestia en algunos. La disconformidad de los colegiados se encuentra en todas las categorías de socios. Los colegiados demandan una serie de aspectos que faltan en la comunidad y se muestran molestos en muchos casos por la ausencia de estos. En algunos casos, la disconformidad se aprecia de forma evidente, en otros simplemente se traduce en la demanda o petición por algún servicio o solución.

Estas se pueden dividir en las siguientes áreas:

- ♦ Falta de organización y liderazgo
- ♦ Fuente de unión
- ♦ Regulación terapia y terapeutas
- ♦ Capacitación
- ♦ Poca presencia en regiones
- ♦ Vínculo entre Colegio y Centro Ohani
- ♦ Falta de comunicación y apoyo de parte del Colegio
- ♦ Acceso a información relevante
- ♦ Creación de una sede física para el Colegio

¹⁹ Variable antigüedad, va del 1 al 4, donde 1 son los terapeutas que han hecho el curso hace 2 años, hasta 4 donde se abarcan los colegiados de 4 o más años.

²⁰ Variable que toma los valores nominales de, Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo y Muy en desacuerdo.

La mayor parte de los entrevistados se quejan mostrando su descontento con como se ha desempeñado el Colegio hasta hoy. Muchos consideran de que no está cumpliendo bien las funciones que debiese cumplir en alguna de estas áreas y que falta organización y liderazgo para poder llevarlas a cabo.

Falta de Organización

La mayoría de los encuestados considera que al Colegio le falta organización para poder funcionar mejor. Se percibe un gran porcentaje de falta de compromisos, hechos que han causado mucha molestia y han puesto de manifiesto un desorden institucional evidente.

“Le falta organización, le falta liderazgo y le falta independencia. Ser efectivamente un Colegio y no una apéndice de una institución con fines de lucro como es el Centro Ohani. No tiene organización, funciona de acuerdo a lo que va surgiendo, no se cumplen los compromisos. Hoy día es un nombre. No es una institución y una agrupación que este funcionando, esa es mi sensación”

Csm49S2

“El Colegio se comprometió en varias oportunidades con cosas que no cumplió. En el congreso del año pasado José Luis prometió que se iba a subir toda la información a la página Web. Hasta el día de hoy esa información no ha llegado...Se supone que cuando tu te inscribes vas a recibir una credencial. Llevo más de un año y no la he recibido. Dijeron que las iban a entregar en un curso, después en otro. Los resultados de la prueba de anatomía no las entregaron. Son demasiadas las cosas que no se cumplen.”

csm45S2

“Le falta al Colegio si todavía no aparecemos todos los terapeutas en la página. Si hay alguien de renca que quiera ver algo cerca no voy a aparecer yo y yo si estoy. No aparezo y esto hace rato, 5 meses y todavía no estoy y tengo pagado todo este otro año. La inscripción y todos los meses, el año completo. Entonces tampoco armo atado, todo a su tiempo. Pero me resulta extraño, tiene que haber mayor preocupación. Actualizar la página, mandar mayor información.”

Csm37S1

Fuente de unión

Muchos consideran que faltan reuniones e instancias más allá de los cursos para conocerse entre colegiados e intercambiar experiencias. A muchos les gustaría que hubiese mayor participación de parte de todos. La mayoría de los entrevistados considera que el Colegio no fomenta de forma adecuada instancias de comunicación entre colegiados, debiendo las redes de apoyo y contacto entre terapeutas ser generadas de forma netamente individual.

“Yo creo que tu te las generas. No es una cuestión generada por el Colegio. Mis redes post-cursos son generadas por mi, por mis contactos.”

Csm49S2

“Creo que deberíamos juntarnos más. Nos juntamos súper pocos los terapeutas que hay. Conoceremos más. Saber quienes somos, que estamos haciendo.”

Csm37S1

“(Faltan) Encuentros no solamente de cursos sino que reuniones así extra. No todos los meses obviamente pero de repente una reunión como para compartir experiencias, ese tipo de cosas. Eso yo creo que sería bueno.”

csm41R3

Regulación terapia y terapeutas

Se aprecia descontento en los colegiados en cuanto a la falta de regulación de la terapia y la fiscalización de los terapeutas que no actúan de forma ética o que simplemente no realizaron el curso de Biomagnetismo con el Dr.Goiz pero ejercen como tales.

“Es que de esta forma no sirve para nada, porque hay un montón de gente que está haciendo Biomagnetismo de cualquier manera, incluso porque se lo enseñó una comadre y qué se yo. Yo me he encontrado con gente comprando imanes, me encontré el año pasado con personas que; una había hecho el curso o lo estaba haciendo, y otra estaba comprando imanes para practicar con ella; y cuántas otras personas estarán haciendo lo mismo. Pero se supone que si hay un Colegio, el Colegio es el que ayuda a regular la buena práctica de esa terapia, o la denuncia de aquéllas personas que no están colegiadas, o no han hecho el curso o qué se yo que uno se entere, de modo de publicar que esa persona no debiera estar haciendo terapia.”

Csm61S3

“Me preocupa a mi el tema de los cursos chantas. Yo creo que hice varias denuncias a José Luis de los cursos que están dando. A mi nose a ti, y a Richard no se lo hicieron, pero a mi el doctor Goiz me hizo firmar un documento que no nos permitía a nosotros hacer cursos, en el fondo era un tema moral porque no hay nada ante notario ahí. Pero yo así como lo entiendo que es el creador y descubridor de este cuento tengo un tremendo respeto por el. Y eso me molesta, para qué tenemos Colegio, en algún momento me hice la pregunta, si no tenemos ninguna herramienta legal como para combatir a esta gente inescrupulosa que esta dando estos cursos. Eso me molesta. Además nos perjudica a todos, porque si se empieza a masificar y cualquiera empieza a dar cursos, la terapia se desprestigia. Pienso que el Colegio debería buscar alguna forma de denunciar este hecho, no se si legalmente se podrá.”

Scm36R3

Capacitación

Algunos consideran que las capacitaciones debiesen ser más periódicas en relación a como han sido hasta ahora para permitir que los que no pudieron ir a un curso no tengan que esperar 1 año para tomarlo de nuevo. Otros apelan a que los cursos debiesen estar mejor enfocados al hecho de que son destinados a terapeutas en Biomagnetismo. También se hace referencia a que los cursos son demasiado intensivos y no permiten captar toda la materia de forma adecuada. Otros indican que el Colegio debiese estar evaluando a sus colegiados para poder garantizar un nivel de desempeño adecuado.

“Que las capacitaciones fueran periódicas quizás, en fechas distintas, repetir los cursos en el fondo. Si hacen un curso de biología, hacerlo en dos fechas distintas para que la gente que no puede ir a uno, pueda ir al otro. El problema que decía yo no es más que eso; el curso del fin de semana, que lo repitan un día de semana, dar dos oportunidades para poder hacerlo. Porque esos cursos de anatomía y biología son caros si uno los toma de forma particular, y por estar colegiado no tienen costo.”

Csb43S1

“Los cursos que recibimos son cursos que duran un fin de semana intensivo, si comparamos con otros cursos como los que se están haciendo en Concepción que son mucho más largos, más profundos, son cursos demasiado rápidos que no permiten lograr un buen entendimiento de todo...demás un curso que este relacionado con nuestro que hacer. Debiesen enfocarse a nuestro que hacer porque nosotros no vamos a hacer enfermeros ni médicos.”

Csm45S2

“El Colegio debiera también estar fiscalizando el desempeño de sus terapeutas. Me refiero a que si lo están haciendo bien, ir acreditándolos. Ahora tu por pagar una plata queday acreditado y quedas en el Colegio. Pero el Colegio no tiene certeza de que el terapeuta de que tiene inscrito si esta haciendo bien el trabajo. Que estemos todos en un nivel, que no se chacree. Que no de lo mismo que estés o no colegiado. Como Colegio tu estas dando un respaldo a la idoneidad de la persona que estas respaldando. Como los terapeutas florales, ahí se les examina, cuales son sus avances, se les toma pruebas. (Las pruebas son semestrales) Te llaman te entrevistan, como estas, que necesitas, te preguntan si haz actualizado tus conocimientos. Porque tienes que actualizar tu conocimiento en 1 de 5 talleres por ejemplo. Te dan 5 alternativas y tu tienes que tomar alguna de ellas.”

Csm37S1

Poca presencia en regiones

Un aspecto que es demandado por los terapeutas de regiones es el hecho de que se genere mayor actividad fuera de Santiago. Algunos apuntan a eventos, tales como cursos, otros señalan que la comunicación debiese fortalecerse especialmente para los colegiados de regiones. Otros declaran que el Colegio debiese tener una organización en regiones de forma de poder generar instancias de apoyo e interacción entre colegas.

“A mi me parece que se podrían conformar como consejos regionales, instancias de ayuda para los terapeutas que recién se están formando. Nose po uno de los terapeutas que se formo ahora en el curso que se hizo en agosto en santiago, y me decía yo te escucho hablar y parece que no voy a aprender. Porque es la gente que busca la información y acá está totalmente sola. Por esas cosas de la vida se encontró con nosotros. Y nosotros nos juntamos para tratar de ayudarla. Porque salio del curso con un par de imanes y no cacha nada. No sabes si vas a hacer bien las cosas porque no hay nadie que te supervise. Entonces siento que si hubiese a nivel regional como consejos o instancias de reuniones donde los terapeutas puedan solucionar dudas sería súper bueno.”

Scm36R3

“El año pasado José Luís ofreció empezar a hacer por lo menos 1 vez al año capacitación a provincia. Y yo siento que eso sería bueno que una vez al año tuviéramos un curso de algo interesante para nosotros con costo por supuesto si uno no quiere cosas gratis pero que pudiéramos acceder a algunas cosas sin tener que viajar a Santiago.”

Csm54R4

Vínculo entre el Colegio y Centro Ohani

El vínculo que tenía el Centro Ohani y el Colegio a inicios de este trabajo era una de las causas de insatisfacción para la mayoría de los colegiados. Se presenta el resumen de las percepciones conflictivas por parte de los colegiados²¹

Se percibe como una institución con fines de lucro y comerciante la cual no debiese estar vinculada al Colegio

Se asocia su presencia en el Colegio con actos considerados por algunos como poco honestos y que apuntan al propio interés del centro

A raíz de esta cercanía y conflictos con el Centro Ohani, muchos terapeutas se mostraban molestos del Colegio y se alejaban de este. Muchos ya no querían ayudar al Colegio o se desmotivaban rápidamente, dejando a los directivos con muy poco apoyo para realizar las actividades que se tenían planeadas y contribuyendo a la desorganización y el incumplimiento de compromisos por parte del Colegio.

“...los terapeutas antiguos no quieren cooperar. Porque dicen porque si Ohani esta ganando tanta plata y el Colegio no tiene ni para mantenerse para arrendar una casa les vamos a seguir dando entonces decían no y se va, no quiere saber del Colegio.”

Dc_b

Falta de comunicación y apoyo

Se aprecia una falta comunicación del Colegio hacia los colegiados durante este último tiempo. Algunos sienten que el Colegio es casi un ente fantasmal, que solo ofrece respuestas esporádicamente. Se percibe una sensación de abandono, muchos demandan más acercamiento, más contacto y una mayor respuesta de parte del Colegio. Exigen comunicación, la cual ha fallado fuertemente entre Colegio y colegiados estos últimos meses. La página Web no fue actualizada por meses, el correo de respuestas del correo no contestó por meses y el foro de discusión fue cerrado.²² Muchos asocian esta falta de comunicación con una falta de preocupación de los directivos.

Ante la pregunta, “El Colegio ha respondido a sus dudas o consultas satisfactoriamente cuando ud se las ha comunicado?”

Las respuestas fueron las siguientes:

²¹Ver punto 5.2.1.3.7.2: Percepción con respecto al Centro Ohani, pg.70

²² Ver punto 5.3: Diagnóstico Institucional, pg.84

Tabla 12: Satisfacción colegiados ante la resolución de dudas e inquietudes por parte del Colegio

Resolución de dudas e inquietudes						
Satisfacción	Categorías					
	1	2	3	RM	Regiones	Total Socios
Muy de acuerdo	3,4%	24,1%	25%	22,2%	12,2%	18,7%
Algo de acuerdo	34,5%	24,1%	25%	22,2%	34,1%	27,1%
Algo en desacuerdo	20,7%	15,5%	30%	17,5%	24,4%	19,6%
Muy en desacuerdo	31,0%	34,5%	15%	31,7%	26,8%	29,9%
NS/NR	10,3%	2%	5%	6,3%	2,4%	4,7%
Índice Satisfacción	2,12	2,39	2,63	2,37	2,33	2,36

Solo la categoría 3 se encuentra por sobre el nivel de indiferencia. Estas deficiencias para brindar apoyo han hecho que los colegiados acudan a otros actores e instancias para solucionar sus dudas e inquietudes²³.

“... siento que el Colegio tiene que ser una herramienta, un plus, algo que este constantemente y carismáticamente llegando a la gente. No de una forma en que; somos un libro abierto pero que tienes que llegar a nosotros. Quizás hay una excelente disposición pero siento que hace falta más carisma. Que exista una especie de preocupación y ganas de acercarse a los terapeutas. Estoy acostumbrado que los colegios sean medios fantasmales. Algo similar sucede en el Colegio de dentistas. En fondo no hay como una receptividad y un interés por ayudarte.”

csb35S2

“Me gustaría que hubiese un apoyo más concreto. Nos pasó con el grupo con el que nos juntamos y nos sucedió un problema con la boleta de servicio y le mandamos un correo a José Luis, y ni siquiera nos respondió el correo”

csm45S2

“El otro cuento que a lo mejor se podría mejorar es la retroalimentación, de que te llegaran correos diciendo “están disponibles estos materiales”, a mi nunca me ha llegado un correo del Colegio, al correo que yo le di a José Luis no ha habido correo de vuelta alguna vez con invitaciones, me he enterado por otros terapeutas. Pero correos periódicos, o que haya una revista donde se esté publicando periódicamente, que te llegue información, no que uno la vaya a buscar, ahí yo creo que eso se puede mejorar quizás”.

Csb43S1

Con respecto a la página Web existe molestia debido a la falta de actualización.

“Tienes una información que esta obsoleta, esa información esta hace 8 meses, 1 año y sigue exactamente igual. Si yo tengo una página Web, como la mía por ejemplo que es muy estática, es para que la gente entre, los que no saben nada se informen un poco y ya. Pero la página del Colegio debería ser más dinámica. Mucho más dinámica en donde se estén dando a conocer las nuevas cosas que se están haciendo. Están los nombres de los terapeutas por regiones pero eso le interesa al publico, pero a los colegiados de lo que esta en la página qué hay? Muy poco.”

Csb54S4

Acceso a información relevante

Existe una amplia insatisfacción en muchos colegiados debido a que no han podido obtener información relevante para su desarrollo desde el Colegio. Esto ha producido que los colegiados han tenido que acudir a otros actores e instancias para poder obtener la información²⁴.

Ante la pregunta, *“El Colegio le ha significado un mayor acceso a información relevante para su desarrollo como terapeuta?”*

²³ Ver punto 5.2.2.1.2: Resolución de Dudas e Inquietudes, pg.65

²⁴ Ver punto 5.2.2.1.3: Acceso a información relevante, pg.66

Las respuestas fueron las siguientes:

Tabla 13: Satisfacción colegiados ante el acceso a información relevante por parte del Colegio

Acceso a información relevante						
Satisfacción	Categorías					
	1	2	3	RM	Regiones	Total Socios
Muy de acuerdo	3,8%	15,8%	25,0%	14,3%	12,5%	14,0%
Algo de acuerdo	46,2%	49,1%	35,0%	39,7%	52,5%	43,9%
Algo en desacuerdo	15,4%	10,5%	20,0%	11,1%	17,5%	13,1%
Muy en desacuerdo	34,6%	24,6%	15,0%	28,6%	17,5%	24,3%
NS/NR	0%	0%	5,0%	6,3%	2,5%	4,7%
Índice	2,19	2,58	2,74	2,42	2,60	2,50

“Hay gente que esta haciendo trabajos súper interesantes en México y no hay acceso a eso. Es súper difícil encontrar eso, es como un pergamino perdido en el mar muerto. Hay que hacer un esfuerzo sobre al normal para acceder a eso. Son como expedientes secretos.”

csh35S2

“Yo me he conseguido todo lo que he podido, en oportunidad que he tenido, yo me los he conseguido. Yo tengo, y estudio y me meto, y me meto en las tesinas y me meto por Internet, y me consigo y copio y fotocopio, imprimo. Yo me he sacado la mugre buscando cómo completar los apuntes. Y eso lo he hecho por mi cuenta, es decir, el Colegio de Biomagnetismo en esto no ha hecho ningún aporte en ese sentido.”

Csm61S3

A su vez el hecho de que los libros del doctor se puedan conseguir comprándolos en el Centro Ohani produce molestia en algunos:

“Se que en Ohani las tienes que comprar, nose creo que eso debiera ser de libre acceso. Que el conocimiento fuera para todos.”

Csm37S1

Creación de una sede física para el Colegio

Los colegiados consideran que es necesaria una sede física para el Colegio de forma de tener un lugar al cual llegar en caso de consultas, sugerencias, chequearse entre colegas o simplemente para ir a compartir con otros. Se menciona que pudiera tener una pequeña biblioteca con libros de interés y camillas para poder atender pacientes. Otros mencionan lo delicado del tema ya que una sede que no resulte factible económicamente podría terminar utilizando los fondos de reserva del Colegio. Además existe todo un potencial conflicto en torno a quienes utilizarían las camillas y quien y con que criterio se asignarían. Pese a esta inquietud la demanda por una sede física se ubica en el 12avo lugar²⁵.

“Yo creo que uno debiera tener algo donde dirigirse y plantear las ideas y que este funcionando permanentemente. Un lugar que este establecido y que podamos ir y hacer charlas, que podamos ir a compartir entre nosotros.”

csm37S1

“Esta pendiente el tema de la factibilidad de arrendar una sede, que es un tema no menor y de una complejidad te digo que hay que estudiar muy bien. Porque entrar en el arriendo de una sede con todos los gastos que eso significa secretaria, teléfono, todos esos gastos básicos, podría hacer disminuir rápidamente los fondos del Colegio de Biomagnetismo sin obtener una compensación que permitiría en el tiempo mantener una sede con un cierto nivel de gasto. Se propone que la sede tenga algunas salas de atención.”

²⁵ Ver punto 5.2.1.2.5.5: Demandas de los colegiados, pg.67

Mientras más salas tu tienes en una propiedad se va encareciendo obviamente el gasto de arriendo. Y después queda pendiente el tema de a quien se le va a permitir hacer terapias ahí. Si van a hacer cobradas o no. Lo ideal que fueran cobradas para poder solventar la sede. Y quien va a hacer esas terapias, como se va a cobrar. Quien va a supervisar esa parte. Se necesita por lo menos una persona a sueldo completo haciendo la labor de secretario, de administrador y de muchas otras cosas entonces es complejo. Y pudiera entonces al cabo de un tiempo relevarse ineficiente desde el punto de vista económico.”
Orb58S4

5.2.1.2.5.4 Consecuencias de la insatisfacción

La falta de respuesta y apoyo, sumada a los otros conflictos mencionados anteriormente ha producido una sensación de molestia profunda en algunos colegiados. En otros que buscaban respaldo y guía se perciben sentimientos de inseguridad y abandono. Muchos simplemente ya no cuentan con el Colegio.

“¿El Colegio qué?, no existe el Colegio. ¿Cada cuánto tiempo nos reunimos?, ¿qué se hace con la plata?, ¿cuál es el proyecto de este año? Si algún terapeuta no pudo asistir a esa reunión (que soy yo, porque esa reunión fue en un fin de semana en que iba a haber un curso o un algo en el Club Providencia o en alguna parte), se supone que el Colegio tendría que haber tenido el deber de enviar un resumen de lo que fue esa reunión. Yo no recibí ningún tipo de mail informativo de en que había consistido la reunión, qué se había hecho...”
csm61S3

“Simplemente ya no estoy, me da lo mismo. Yo no dependo del Colegio. La información que puedo obtener la obtengo de otras formas, de otras fuentes. Pero el Colegio no es ninguna instancia, ninguna organización potente en estos momentos de respaldo, de información y de interacción.”
Csh54s4

“Produce una sensación extraña, una que te inseguriza, tu como que necesitay un puerto, algo. Y ahora yo me siento como te digo nadie...”
Csm54R2

“El hecho que a mí no me hayan respondido esa carta, ese mail que yo envié, para mí fue como decir: “Sí, ahí está el Colegio, pero así será lo que tu necesites, encárgate de averiguarlo”.
Csm61S3

“Mi objetivo era estar en un lugar en donde te encausaran, en donde te sintieras apoyado, en donde te aportaran, donde se hiciera un sentido de grupo y de apoyo entre las personas pero me da la sensación de que no se ha cumplido. Yo no he contado con el Colegio y no lo he necesitado más que para algunos cursos.”
csm49S2

Muchos de los entrevistados ante la pregunta sobre si se colegiaría el año que viene responden de forma negativa.

“En este minuto pensándolo como ahora no. Es más, si no fuera porque pague el año completo yo estaría pensando no pagar el segundo semestre.”
Csm61S3

5.2.1.2.5.5 Demandas de los colegiados

A partir de la insatisfacción de los colegiados y sus demandas y sugerencias fue confeccionada una lista de servicios posibles²⁶ que se dividía en 5 áreas:

Capacitación (CAP): servicios orientados a capacitar a los colegiados.

1. Ofrecer prácticas y atención a pacientes en instituciones de salud
2. Sistema de Capacitación Formal Continua a Distancia (E-Learning)
3. Cursos complementarios al biomagnetismo
4. Instancias de Nivelación y Actualización de Conocimientos

Información y Contacto (INF&CON): servicios orientados al traspaso de información y al encuentro entre colegiados.

5. Instancias de compartir experiencia
6. Venta de libros del Dr.Goiz y tesinas
7. Página Web activa
8. Boletín electrónico mensual
9. Ofrecer un espacio físico para los colegiados

Regiones (REG): servicios orientados a fortalecer la presencia del Colegio en regiones

10. Instancias de capacitación en regiones
11. Creación de comités regionales
12. Encuentros regionales de terapeutas

Certificación y Regulación (CERT): servicios orientados a regular la terapia y los terapeutas a la vez de lograr la certificación del Biomagnetismo ante las autoridades de salud.

13. Fiscalizar comportamiento de los colegiados
14. Procedimientos para lidiar con cursos y terapeutas que ejercen el biomagnetismo y no han hecho el curso con el Dr.Goiz
15. Apoyo legal para los colegiados
16. Gestiones para poder ser avalados por el MINSAL

Difusión (DIF): servicios orientados a difundir la terapia en la población

17. Seminarios de Difusión

²⁶ Para ver el detalle (objetivo y descripción) de cada servicio ver la Lista de Servicios Posibles en el anexo 7

A continuación se presentan los servicios más demandados por categoría:

Tabla 13: Demanda de servicios de los colegiados por categoría

Demanda de Servicios por categoría de los colegiados						
Lugar	Categorías					
	Socios	1	2	3	RM	Regiones
Primero	4	3	4	4	4	4
Segundo	3	4	3	7	3	3
Tercero	1	2	1	1	1	1
Cuarto	16	1	16	2	16	16
Quinto	5	16	5	5	7	5
Sexto	7	5	7	8	5	10
Séptimo	2	6	8	3	2	2
Octavo	8	9	2	13	8	7
Noveno	13	14	12	16	9	12
Décimo	14	7	9	14	13	11
Decimoprimer	15	10	15	17	17	14
Decimosegundo	9	11	14	10	6	8
Treceavo	6	15	17	11	15	6
Catorceavo	12	13	10	6	14	15
Quinceavo	17	17	13	15	12	13
Dieciseisavo	10	8	6	12	11	17
Diecisieteavo	11	12	11	9	10	9

La demanda mostrada por áreas es la siguiente:

Tabla 14: Demanda de socios por área de servicio

Demanda Socios x Áreas	
Área	Puntuación ²⁷
CAP	813
INF&CON	412
CERT	273
REG	110
DIF	39

Este orden es igual para todas las categorías de socios.

5.2.1.2.5.6 Desconexión de los colegiados con el Colegio

Un número importante de los colegiados desconoce las actividades y eventos que ha realizado el Colegio el último año. Se encuentran completamente desconectados de los últimos acontecimientos relacionados al Colegio a pesar de encontrarse con su colegiatura al día. Esta enorme desconexión, se debe a 2 factores. Por un lado los problemas relacionados a la falta de comunicación del Colegio con sus colegiados y por otro la falta de iniciativa de los colegiados en informarse más con las actividades del Colegio. Esta desconexión se percibe mayoritariamente en los colegiados de regiones y los colegiados nuevos.

²⁷ La puntuación se calculó atribuyendo un valor de 5 para el primer servicio escogido, 4 para el segundo y así sucesivamente hasta el quinto. Se sumaron las preferencias de todos los socios.

“De hecho falta comunicación. No digo que sea culpa del Colegio a lo mejor en mi caso es culpa mía también porque yo nunca he recurrido para las dudas y cosas así.... Te puedo preguntar cual es la directiva que esta en este minuto?”
Csm41R3

“...personalmente siento que no han hecho mucho, y a lo mejor es por desinformación te fijas, porque no sé lo que han hecho. Aparte de que tenemos una página y que se organiza el congreso, no tengo más idea de qué se hace.”
Scm52R4

“Yo pienso que el Colegio es una excelente iniciativa, pero más no conozco, no sé.”
Csb43S1

5.2.1.2.6 Alineamiento por una causa común

5.2.1.2.6.1 Disposición a ayudar

Existe una alta disposición a ayudar al Colegio por parte de los colegiados. Esta alta disposición se encuentra en todas las categorías de socios, tanto las demográficas como las geográficas. Las respuestas a la pregunta, “Estaría usted dispuesto a colaborar en ciertas actividades organizadas por el Colegio?” se pueden apreciar en la tabla siguiente:

Tabla 15: Disposición a ayudar al Colegio por categoría

Disposición a ayudar al Colegio						
Colaboraría	Categoría					
	Total	Regiones	RM	1	2	3
Si	85,0%	90,2%	82,5%	93,1%	84,5%	75,0%
No	15,0%	9,8%	17,5%	6,9%	15,5%	25,0%

De las entrevistas se aprecia que la disposición a ayudar al Colegio es alta, sin embargo esta generalmente se limita a temas puntuales, como ayudar a organizar actividades pero no a ocupar algún cargo estable en la directiva.

“Estaría dispuesta a ayudar. No me gustaría formar parte de un título de una directiva. Y así lo plantié en la anterior elección que me propusieron de hecho. Porque justamente soy extremadamente responsable. Y hoy día en mi vida no tengo los tiempos para dedicarme como me parece que debería hacerse. Pero para cosas puntuales por ejemplo vamos a organizar el congreso, ningún problema porque además lo hice por muchos años.”
Csm49S2

5.2.1.2.6.2 Aceptación de la visión y misión como definidores finales de la vocación y la razón de ser del Colegio

Los colegiados ante la visión y misión propuestas mostraron un nivel alto de aceptación, lo cual indica como los colegiados están fuertemente alineados en torno a una serie de factores.

Tabla 16: Aceptación de la Visión

Aceptación de la Visión	
Satisfacción	Respuestas
Muy de acuerdo	84.5%
Algo de acuerdo	10.7%
Algo en desacuerdo	2.9%
Muy en desacuerdo	1.9%
Índice	3.8

Tabla 17: Aceptación de la Misión

Aceptación de la Misión	
Satisfacción	Respuestas
Muy de acuerdo	93.2%
Algo de acuerdo	5.8%
Algo en desacuerdo	0.0%
Muy en desacuerdo	1.0%
Índice	3.91

Asignándole un valor de 4 a la alternativa muy de acuerdo, y 3 a algo de acuerdo y así sucesivamente hasta 1 podemos calcular el índice de aceptación que se muestra en la tabla donde 2,5 es el valor de indiferencia.

5.2.1.2.7 Visión terapeutas con respecto a otros actores relevantes

5.2.1.3.7.1 Percepción de los colegiados con respecto al Doctor Goiz

El doctor Isaac Goiz es visto por los terapeutas como un líder y un maestro. Se percibe admiración y respeto de parte de los terapeutas quienes ven en el doctor el máximo exponente del Biomagnetismo en el mundo, al ser su descubridor y expositor principal a nivel mundial. Algunos recalcan que tiene falencias como todo ser humano.

“Me parece alguien que esta haciendo algo formidable, muy bueno. Tengo solamente cosas buenas que decir de él. Es un maestro que nos entrega este método.”

Csb35S2

“Yo creo que ha hecho un aporte a la salud mundial porque ya el biomagnetismo no esta solo en México, Ecuador, Chile, hay muchos terapeutas que andan dando vuelta. Y para mi es el mayor logro y lo maravilloso que es su aporte.”

Acb49S4

“Es un líder que descubrió la mejor terapia alternativa del mundo indiscutiblemente. Es un líder fuerte que lo ha hecho dentro de sus posibilidades lo mejor posible y muy bien. Pero que hay que tener la altura de miras para reconocerle eso que es lo principal y lo más positivo para sus alumnos, para él y la humanidad pero no ser ciego en no saber que hay ciertos defectos como los tiene cualquier persona.”

Orh58S4

5.2.1.3.7.2 Percepción de los colegiados con respecto al Centro Ohani

Las percepciones de los colegiados con respecto al Centro Ohani se pueden resumir en las siguientes:

- ♦ Se percibe que como una institución con fines de lucro y comerciante la cual no debiese estar vinculada al Colegio
- ♦ Se asocia su presencia en el Colegio con actos considerados por algunos como poco honestos y que apuntan al propio interés del centro
- ♦ Otros colegiados los perciben como personas amables y que a entregan mucho apoyo, muy buenas personas.

“Una de las causas de insatisfacción para muchos colegiados era el vínculo cercano que tenía la directiva del Colegio con el Centro Ohani. Los fundadores del Colegio eran miembros del Centro Ohani, siendo la tesorera del Colegio una de las dueñas del centro. La mayor parte de los entrevistados perciben que el Centro Ohani es una institución con fines de lucro y que al estar sus miembros tan relacionados en la directiva del Colegio, da pie a que se confundan los intereses.”

“Me parece que son los que negocian con todo esto. Por esta suerte de intereses que no tiene un limite claro entre Colegio y Ohani es a mi modo de ver lo que perjudica a todo el resto de los terapeutas.”

Csm45S2

“Eso no me parece muy bien. Pienso que no debiera haber una relación tan directa, ósea es como si Piñera fuera Presidente y siguiera dueño de medio Chile. Hay muchas cosas involucradas, ahora bueno también hay que apelar a la integridad de las personas”.

Scm52R4

Algunos nombran situaciones en las que a su juicio, claramente hubo un comportamiento poco ético y que se pueden apreciar los conflictos de intereses que tenía Ohani con el Colegio.

En el curso de Pancho Mena me parece había un curso muy reducido de Santiago, el resto venía toda de fuera de Santiago y de Concepción. Y no había más gente de Santiago porque no se había divulgado la información porque obviamente lo daba Pancho y no el Colegio. Pero resulta que Pancho podríamos decir que es el tercero después de la Dr. Peña, el está autorizado a dar estos cursos por el doctor. El Colegio la restringe por un tema de intereses.

Csm45S2

“No porque el tema de los intereses que se confunden actualmente. Por ejemplo Yo fui a hacer el curso de bioenergética a Concepción y allá tuve una recepción totalmente distinto, no me condicionaron si a ellos les interesaba que la persona tuviera una práctica mínima porque el doctor lo pedía, pero no de un año. Y el mismo doctor Goiz en el curso se dio cuenta de todas las exigencias que ponía Ohani y el Colegio, no sabría distinguir, para acceder a ese curso en circunstancias que pudimos acceder muchas personas que estábamos interesadas sin tener toda esa serie de condiciones que pide el Colegio y que no pide el doctor. Si el doctor es el que da el curso, el que pone las condiciones, lo mínimo que se puede esperar es que el Colegio o Ohani ponga las mismas condiciones que esta poniendo el doctor. Es una exigencia que pone el Colegio para que uno crea que es esa condición y no vaya al curso de Concepción. Es grave, a mi me parece grave. Hacerte creer todo un cuento de que no te aceptan en un curso así pero cuando uno hace las averiguaciones resulta que si te aceptan porque te acepta el doctor, la doctora te acepta, es más fuimos muchos que se supone no podíamos hacer el curso”

Csm45S2

Otro grupo de terapeutas tienen una percepción muy buena de las personas del centro. Cuentan con el apoyo ante dudas y existe una relación de cariño con los miembros del centro. Separan el hecho de que el centro sea una institución con fines de lucro y este vinculado al Colegio y el hecho de que los miembros del centro sean personas amables y dispuestas a entregar apoyo a los terapeutas.

“Yo tengo todo el apoyo de allá. Para mi son temas separados. Que Ohani puedan ellos traer el doctor y aumentar sus ingresos con la venida del doctor y los cursos y todo eso es un tema que no es debatible pero siento que sería mejor que el Colegio se responsabilizara de eso. Que el Colegio trajera al doctor y todo eso. Pero como te digo yo tengo todo el apoyo allá, los llamo cuando puedo, les tengo mucho cariño a todos, no siento distancia en mi, tampoco celos en cuanto a los conocimientos, ellos comparten la información y eso es súper importante.”

Scm36R3

5.2.1.3.7.3 Percepción de los colegiados con respecto a Francisco Mena

Las percepciones de Francisco Mena se pueden resumir en las siguientes:

- ◆ Un terapeuta muy hábil
- ◆ Una excelente persona con la cual se puede contar para todo tipo de dudas
- ◆ Sus nivelaciones son muy buenas
- ◆ Muy accesible y transparente con la información que entrega
- ◆ Tiene un trato con los pacientes muy similar al del Dr. Goiz
- ◆ No se percibe como un dirigente

Los colegiados ven en Francisco Mena un terapeuta muy hábil. Muchos entrevistados opinan que es una muy buena persona y que siempre pueden contar con él en caso de dudas. Lo consideran muy accesible y transparente con la información que entrega.

“Bien, súper bien. Pancho es un tremendo terapeuta, es un tremendo chaman, una tremenda persona. Súper bien, empático. Lo pasamos súper bien. Pancho es un siete. Yo lo he llamado cuando he tenido alguna duda o problema, es súper accesible.”

Scm36R3

“Me pareció buenísimo, me pareció equivalente o similar a la instrucción que imparte el Dr. Goiz, fue muy aclaratorio, hizo una práctica abí con un paciente, explicándole los puntos, le pregunté quinientas veces y me respondió todo, los puntos, los puntos de rastreo, me pareció súper bueno”

Csb43S1

Otros consideran que es muy generoso y transparente con sus conocimientos. Consideran que transmite el Biomagnetismo de una forma especial. Se recalca también que tiene una personalidad algo cambiante y que tiene una forma muy similar a la del Dr.Goiz para tratar a los pacientes. Muchos no lo consideran como un posible dirigente pero si como un terapeuta muy capaz.

“Lo encuentro muy generoso con sus conocimientos, tremendamente generoso. Muy transparente con sus conocimientos, muy claro en decirte lo que es lo que no es. Lo que dicen que funciona pero que no esta ratificado por Goiz. Lo que pasa con Pancho es que tiene la vivencia de haber sido salvado y vuelto a la vida por el biomagnetismo entonces mirado desde un ángulo tan intenso y tan fuerte la forma en que lo transmite tiene otra dimensión en que no se queda en los imanes. Se queda en un cuento mucho más trascendental, con bastante más toques de divinidad. El es un personaje que no lo veo dirigente por ejemplo, lo veo trabajando. Tiene un carácter bien especial, una personalidad bien especial, atiende a una velocidad impresionante. Es cambiante, si esta ocupado te puede contestar pésimo. De repente su forma de relacionarte con el paciente es súper pesado. El trabajo como Goiz. Hace el recorrido, pone los imanes y chao. Y estoy bien o estoy mal y si vas por tercera vez y seguí con los mismo te puede insistir en que estas sanado.”

csm49S2

5.2.1.3.7.4 Percepción de los colegiados con respecto a la Dra.Irene Peña

La mayoría de los encuestados no conoce ni tiene una opinión formada sobre la doctora Irene Peña. Los que la conocen de forma directa la perciben como una muy buena persona, muy querida por quienes la rodean y que no tiene problema en entregar la información que ella maneja. Otros, sin conocerla, dicen que han escuchado que no es muy hábil ya que el mismo doctor Goiz la ha corregido en público.

“Ella es una persona súper abierta y no tiene problemas en pasar su información.”

csm45S2

“Ella me encanta, la encuentro súper amable. Es como querible, como que ella acepta a todo el mundo. Al principio yo cuando empecé a ir a Concepción yo decía a lo mejor como yo estoy colegiada en santiago no me van a pescar mucho aquí y no, me sentí súper acogida. A pesar de que tampoco participo en la Asociación de Biomagnetismo de Concepción. Creo que ella tiene súper bueno llegada, es súper querida por todo el mundo.”

Csm41R3

“Yo no la conozco a ella. La visión que tengo es la que me han dicho los terapeutas que de repente no sabe ni donde se ponen los imanes que eso es lo que han visto cuando ella le ha ayudado al doctor Goiz porque ella ha dicho además públicamente que ella es acupunturista.”

Scm36R3

5.2.1.3.7.5 Percepción de los colegiados con respecto a la Asociación de Concepción y el Centro de Biomagnetismo del Dr.Goiz

Las percepciones para estos actores se pueden resumir en las siguientes:

- ♦ Muchos no saben que existen estos 2 actores
- ♦ La mayoría asocia al Centro del Dr.Goiz con la Dra.Irene Peña
- ♦ Terapeutas colegiados y a la vez asociados opinan que les llegan más notificaciones de la Asociación, pero el Colegio les ha sido más útil.
- ♦ Algunos perciben que la Asociación no entrega servicios más que la notificación de cursos que realizará el centro en Concepción

Un número importante de los entrevistados no sabe que en Concepción existe un centro de Biomagnetismo del Dr.Goiz y desconocen a su vez la existencia de la Asociación de Biomagnetistas de Chile. La mayor parte de los encuestados asocia al Centro de Biomagnetismo del Dr.Goiz con la Dra.Irene Peña quien está cargo de éste.

Existe un pequeño grupo de colegiados que están inscritos tanto en el Colegio como en la Asociación. De los encuestados de este grupo, algunos opinan que la Asociación solamente les sirve para ser notificados de cursos relacionados al biomagnetismo, aludiendo a que eso no es suficiente. Otros dicen que es más activa la Asociación en cuanto al envío de información, pero que les ha sido más útil el Colegio, principalmente por las nivelaciones que se han realizado y por el listado de terapeutas en Internet.

“La Asociación no les ayuda en mucho (a los que terminan el curso de primer nivel en Concepción) entonces yo siento que para mi colegiarme fue que me agregaran a una lista donde te avisan cuando hay unos cursos nuevos pero más que eso como para que llamaran para una actualización como lo hace el Colegio no nada. A mi no me sirvió de nada estar asociada en la Asociación. En el Colegio no, tengo una súper buena relación con José, yo siempre he sido súper preguntona con Adriana con Sergio, todo el mundo me conoce por lo mismo porque siempre estoy preguntando y participando en todo lo que han hecho. Desde que me colegie he ido a todos los cursos”.

Scm36R3

“A mí me llegan por ejemplo del Colegio casi nunca me llega ninguna información de nada, pero de la Asociación sí, de repente hacen cursos que tienen que ver con otras cosas pero que están relacionadas. Yo no puedo ir, porque igual Concepción me queda lejos a no ser que sea una cosa bien importante y que me interese. Pero así cómo qué es lo que me ha servido más a mí, me ha servido más el Colegio. Por el cuento de que estoy en la página y me llega gente por ahí.”

Scm52R4

Otros argumentan que en la Asociación no se paga por entrar y que por lo tanto no se ofrecen muchos servicios. No cuentan con una página Web ni con un listado de los terapeutas asociados y aluden a que solo se cuenta con la información de capacitación proveniente del centro del doctor Goiz.

“Mis amigas de aquí 2 de ellas pertenecen a Concepción y bueno se quejan porque en Concepción no tienen ni un listado donde estén los terapeutas, no pagan nada tampoco o sea hay una Asociación entre comillas digamos. Ellos no pagan nada anualmente por lo tanto yo creo que si tu no pagas nada tampoco esta la responsabilidad de darte algún servicio. Yo creo que no se han armado como Asociación en Concepción. Yo creo que se sienten como más vinculados porque Concepción les da los cursos. Decía una amiga no hay nada en Internet, no hay un listado nuestro, nunca ha habido nada de los alumnos egresados que hicimos el curso en Concepción. Entonces lo que tienen es la información de capacitación no más de allá y que los cursos les cuestan más baratos que en Santiago.”

Csm54R4

5.2.2 Dimensión Relacional

5.2.2.1 Propósitos de la Comunicación

La comunicación que establecen los colegiados entre sí y con los distintos actores tiene como propósito satisfacer sus inquietudes personales de aprender, sentirse seguros, compartir experiencia y acceder a información relevante. Los siguientes son los propósitos explícitos, los cuales contienen sus inquietudes personales, que buscan satisfacer los colegiados.

- ♦ Capacitación
- ♦ Resolución de dudas e inquietudes
- ♦ Acceso a nueva información relevante
- ♦ Compartir experiencia

5.2.2.1.1 Capacitación

Los colegiados se vinculan con el Colegio y asisten a los cursos y actualizaciones dictadas por el Colegio y por Francisco Mena con el fin de fortalecer sus capacidades y habilidades. Esto además de satisfacer sus ganas de aprender contribuye a aumentar su seguridad. Este es el principal interés de los colegiados, para todas las categorías y una de las principales razones de porque se encuentran colegiados.²⁸

“Estos cursos también sirven para que nos conozcamos entre nosotros. Y en las reuniones en el café, en el almuerzo y en los intermedios también se van intercambiando opiniones.”

Csb54S4

5.2.2.1.2 Resolución de dudas e inquietudes

Los colegiados acuden a distintos actores con el fin de solucionar sus dudas e inquietudes. Esto lo hacen con el fin de poder aprender y sentirse más seguros. A partir de los actores e instancias identificadas en las entrevistas, se pidió en la encuesta elegir las 4 alternativas que más utilizaban los colegiados para solucionar sus dudas en orden de importancia. Las respuestas se jerarquizaron asignándole un valor de 4 a las opciones que eran elegidas en primer lugar, 3 en segundo y así sucesivamente hasta el valor de 1 para la cuarta opción.

Para todas las categorías de socios (1,2,3, RM y regiones) las 3 primeras fuentes fueron las mismas.

- ♦ Compañeros terapeutas en instancias que no son cursos
- ♦ Libros del Dr. Goiz y/o tesinas de Biomagnetismo
- ♦ En cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio

Para los colegiados de las categorías 2,3, y regiones Francisco Mena es la cuarta fuente más importante para la resolución de dudas e inquietudes.

Para los colegiados de las categorías 1y RM el Colegio a través de la página Web, el e-mail de contacto o el foro en Internet son la cuarta fuente más importante.

²⁸ Ver Actores Relevantes de la Red-> Terapeutas colegiados->Porque se colegian los colegiados

En la tabla 18 se muestran los resultados de las instancias, actores y recursos a los que acuden los colegiados para satisfacer sus dudas:

Tabla 18: Instancias de resolución de dudas e inquietudes a que acuden los colegiados

Resolución de dudas de los colegiados	
Instancia/Actor	Puntuación
Compañeros terapeutas en instancias que no son cursos	290
Libros del Dr.Goiz y/o tesinas de Biomagnetismo	193
En cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio	132
Francisco Mena (ya sea en su curso o contacto personal)	87
Página web/e-mail/foro del Colegio	67
Centro Ohani	40
Otro	35
Asociación de Concepción	7
Centro del Dr.Goiz en Concepción	6
No he podido solucionar mis dudas	2,0%

El Colegio no es la principal fuente de resolución de dudas de los colegiados y la los colegiados manifiestan su insatisfacción al respecto²⁹. Estos, dado el bajo apoyo en este aspecto por parte del Colegio se apoyan principalmente en sus compañeros y en los libros del doctor Goiz. En tercer lugar recién se aprecia una de las instancias que ofrece el Colegio.

Sin embargo lo anterior, se puede percibir un impacto por parte del Colegio en la satisfacción de dudas e inquietudes en los terapeutas ya que un menor porcentaje de los colegiados no ha podido solucionar sus dudas en comparación a los no colegiados.

Tabla 19: Porcentaje de terapeutas que no han podido solucionar sus dudas

Terapeutas que no han podido solucionar sus dudas	
Tipo	Porcentaje
Colegiados	2,0%
No colegiados	9,5%

5.2.2.1.3 Acceso a nueva información

La información relevante para los terapeutas de biomagnetismo se puede clasificar, en:

- ◆ Libros del Dr.Goiz y tesinas de Biomagnetismo
- ◆ Nuevos pares biomagnéticos descubiertos
- ◆ Formas eficaces de realizar y/o complementar la sesión de Biomagnetismo
- ◆ Novedades interesantes (cursos, encuentros, congresos etc....)

Las vías por las cuales los colegiados obtienen acceso a nueva información relevante, fuera de los cursos del Dr.Goiz son las siguientes:

²⁹ Ver punto 5.2.1.2.5.3: Disconformidad de los colegiados, pg.51

Tabla 20: Instancias por las que acceden a nueva información los colegiados

Acceso a Nueva información - Colegiados	
Actores/Instancias	Puntaje
Compañeros terapeutas en instancias que no son cursos	224
Cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio	187
Francisco Mena (ya sea en su curso o contacto personal)	165
Página Web/Foro/E-mail del Colegio	97
Otro	76
Centro Ohani	48
Asociación de Concepción	21
Centro del Dr.Goiz en Concepción	11
No he tenido acceso a nueva información relevante para mí fuera de los cursos del Dr.Goiz	3,7%

Para las categorías 2,3 y RM las primeras 3 vías de resolución de dudas son las mismas que se señalan en la tabla 18. Para la categoría 1, la tercera vía de resolución de dudas es diferente a las anteriores, en donde la página Web es un recurso más acudido que Francisco Mena. Solo un 3,7% de los colegiados encuestados dice no haber tenido acceso a nueva información relevante fuera de los cursos del Dr.Goiz. Esta cifra se eleva a un 12% de los no colegiados encuestados, lo podría indicar que el Colegio si ha contribuido de forma directa (se han publicado nuevos pares y material de utilidad en la Web a finales del 2007 y comienzos del 2008) e indirecta a que los colegiados tengan mayor acceso a nueva información.

Para los colegiados de regiones, la estructura de las primeras 4 fuentes de resolución de dudas es la siguiente:

- ♦ Francisco Mena (ya sea en su curso o contacto personal)
- ♦ Compañeros terapeutas en instancias que no son cursos
- ♦ Cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio
- ♦ Página Web/Foro/E-mail del Colegio

Esta nueva información no llega a los colegiados por parte del Colegio y estos se apoyan entre ellos, intercambiando estos recursos y aprovechando todas las instancias que se generan para poder obtener la información. Dentro de estas instancias se encuentra el curso de Bioenergética en el cual el Dr.Goiz trae tesinas y libros de México y las fotocopias de los libros que vende el Centro Ohani con la autorización del doctor.

“(El acceso a nueva información) Esta cerrado desde el Colegio digamos pero yo me las ingenio siempre para tenerla. De hecho ahora vendieron en el curso de Bioenergética yo fui de oyente traía el doctor 10 libros de las ultimas tesinas que se presentaban este año. Que eran las de Chapingo, que es otro libro que van a tener en México ahora, y yo me lo traje. El año pasado un amigo trajo de México las tesinas y mando a sacar 20 fotocopias y las ofreció a quienes quisiéramos y yo las compre. Las primeras tesinas me llegaron con alguien en Santiago en el congreso me regalo un CD de las primeras porque yo siempre comparto mis listados y mis cosas entonces alguien me dijo sabes que tú me has entregado tanto información que yo te voy a regalar esto porque yo lo compre. No me costo nada. Tengo en este minuto 7 u 8 libros de tesinas. He comprado en Santiago (Centro Ohani) las fotocopias cuando he ido a los cursos, del Fenómeno Tumoral y el Par Biomagnético, los libros de Goiz digamos.”

Csm54R4

5.2.2.1.4 Compartir experiencias

Los colegiados entablan vínculos entre ellos con el fin de poder contar con otras personas que puedan servir de apoyo y puedan nutrirse de la experiencia que va teniendo cada uno. Como se muestra en el punto 5.2.2.2.1: Relaciones entre terapeutas, los terapeutas se juntan y comparten experiencias y un gran número de ellos ha generado grupos de estudios con el fin de poder retroalimentarse, compartir y discutir los distintos casos que les ha tocado tratar, de forma de poder mejorar sus capacidades y habilidades para sanar.

5.2.2.2 Formas y contenido de la comunicación

Las instancias de comunicación que existen en la comunidad y las que han creado los colegiados tienen como propósito satisfacer las inquietudes personales de los colegiados.

Las entrevistas arrojaron los siguientes actores, recursos e instancias por las cuales y/o con los cuales los terapeutas se comunican para satisfacer sus inquietudes:

- ◆ Compañeros terapeutas
- ◆ En cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio
- ◆ Página web/e-mail/foro del Colegio
- ◆ Libros del Dr.Goiz y/o tesinas de Biomagnetismo
- ◆ Francisco Mena (ya sea en su curso o contacto personal)
- ◆ Centro Ohani
- ◆ Asociación de Concepción
- ◆ Centro del Dr.Goiz en Concepción
- ◆ Otro

5.2.2.2.1 Relaciones entre terapeutas

Ante la insatisfacción de los colegiados para satisfacer sus inquietudes, recibir apoyo y obtener información relevante³⁰ desde el Colegio, estos se han visto forzados a fortalecer las redes de apoyo entre ellos de forma que los compañeros terapeutas son la principal fuente de resolución de dudas e inquietudes y la principal fuente de acceso a nueva información.

De los 107 colegiados encuestados, solo 3 no tenían conocidos de confianza.

La mayoría tiene conocidos en los cuales confía y otros con los cuales mantiene una relación de menos cercanía.

El siguiente cuadro ilustra los valores de conocidos y conocidos de confianza en las categorías y el total de socios:

³⁰ Ver punto 5.2.1.2.5.3: Disconformidad de los Colegiados, pg.51

Tabla 21: Valores de los conocidos por categoría de colegiados

Categoría	Conocidos		Conocidos de Confianza	
	Promedio	Desv.Est	Promedio	Desv.Est
1	4,38	3,20	2,46	1,65
2	6,32	4,74	3,49	2,44
3	5,80	5,16	3,95	2,86
RM	5,38	3,85	3,38	2,55
Regiones	6,40	5,49	3,20	2,28
Total Socios	5,73	4,52	3,32	2,39

Existe un leve incremento en el promedio de los conocidos de confianza a medida que la categoría sube en antigüedad. Si bien es muy leve, existe una correlación ligeramente positiva (0,165) y estadísticamente significativa (p -valor=0,048) entre la variable antigüedad y número de contactos de confianza.

Es a través de estos conocidos cuya relación se basa en un contenido de confianza en donde se favorece la cooperación entre compañeros. Esta cooperación se traduce en compartir nueva información relevante, apoyo ante dudas, intercambio de experiencias y casos, y aplicación de la terapia entre los mismos terapeutas. Existe además entre algunos terapeutas un entendimiento común que entre colegas no se cobra por la aplicación de la terapia.

“(Cualquier duda) La solucionamos tratando de buscar la opinión de otros terapeutas de nuestra generación o más antiguos. Y con ellos consultamos.”
Csb54S4

“Compartimos los pares nuevos que se han descubierto, nuevos reservorios o las cosas nuevas que han ido apareciendo como nueva información. Por ejemplo a mi en el año 2005 en ningún minuto nos enseñó el Dr.Goiz primero a revisar los reservorios sin embargo ahora según tengo entendido se descubrió que primero revisando los reservorios tu vas acotando más fácil la enfermedad. Cosa que antes no era así. Todas esas novedades yo las tengo a través de esta gente que han hecho después de mí el curso y están con las últimas novedades.”
Ecm47S3

¡(Compartimos con mis amigas) Evolución de algunos pacientes, casos raros que nos llegaron, comentar como los soluciono ella o comentar como los soluciono yo. Cuando hay algún curso que curso hay, si nos interesa. Por ejemplo al de Mena fui yo, yo traje la información y la compartimos. Ese tipo de cosas.”
Csm54R4

5.2.2.2.1.1 Grupos de estudio (GDE)

A su vez un número importante de terapeutas³¹, en todas las categorías, han formado grupos de estudio los cuales se componen de 4 -6 terapeutas los que mantienen una relación de confianza y amistad entre ellos. Generalmente están compuestos por colegiados pertenecientes a la misma categoría. Los niveles de cooperación son mayores que en relación a las personas que no pertenecen a un gde. Lo anterior queda en evidencia en que la cantidad de materiales obtenida es mayor en los colegiados pertenecientes a un gde y a su vez tienden a tener una menor cantidad de dudas.

³¹ 31,8% de los colegiados encuestados dice participar en un grupo de estudios, cifra que baja a 20% para los no colegiados.

Tabla 22: Relaciones entre pertenecer a un GDE, cantidad de material y dudas

Relaciones entre pertenecer a un GDE, cantidad de material y dudas		
GDE	Materiales promedio ³²	Número de dudas promedio
Si	5,41	0,44
No	4,43	0,74

Esto se confirma a su vez con la correlación levemente positiva (0,286) entre pertenecer a un grupo de estudios y la cantidad de material que posee un colegiado con un nivel de significancia igual a 0. Para las variables pertenece a un grupo de estudios y el número de dudas que tiene el colegiado la correlación es ligeramente negativa (-0,168) y estadísticamente significativa (0,006). De igual forma los colegiados que pertenecen a un grupo de estudios tienden a tener un mayor número de contactos de confianza. Esto se puede apreciar con la correlación levemente positiva (0,408) y estadísticamente significativa (0) entre la variable binaria, pertenece a un gde, y el número de contactos de confianza. Para el caso de la variable contactos la correlación es de 0,244 con un p-valor de 0,006.

“Yo tengo mi grupo de estudios. En el grupo intercambiamos opiniones, nos retroalimentamos, estudiamos, nos contamos diferentes experiencias y debería hacer así en el mismo Colegio. Compartimos experiencias, de pacientes de nosotros, casos puntuales. Nos pedimos mucha ayuda entre nosotros.”

Csm48S3

“Si con 5 niñas que hicimos el curso juntos. A veces nos juntamos acá y nos hacemos biomagnetismo entre nosotras. Al principio nos juntábamos más, cada 2 semanas y ahora llevamos casi un mes sin juntarnos. Hemos entablado una relación de amistad, nos comunicamos por mail y todo muy bien. Compartimos cosas que nos han pasado con distintos pacientes, nos llamamos cuando tenemos dudas. Es súper útil.”

csm36S1

Existe una muy buena disposición entre terapeutas a ayudarse y se percibe una atmosfera de cooperación y buena voluntad para con los que tienen más inquietudes.

“Yo trabajo en Temuco y muchas veces ayudo a los terapeutas que están recién formados los invito a mi consulta y hago así como tipo de práctica para ver donde están poniendo los imanes, como se están fijando, en el fondo es para ayudar no más.”

Scm36R3

5.2.2.2.1.2 Regiones

Los terapeutas de regiones aisladas (Arica y Parinacota, Antofagasta, Copiapó, Coquimbo, Los Lagos, Aysén, y Magallanes) tienen poca relación con terapeutas de su misma región y prácticamente no existen grupos de estudio en estas regiones. Esto ya que en estas regiones existe un número bajo de terapeutas en Biomagnetismo. Por lo general tienen contacto con terapeutas de otras regiones a los cuales acuden para solucionar sus inquietudes.

“No, porque acá somos súper poquitos, no sé si son como cinco. Una vez estuve en contacto telefónico con uno de ellos, pero de ahí no pasó nada más, no se ha hecho nada. A lo mejor habría que reunirse y hacer como una sucursal o algo así... Sí (me relaciono con otros terapeutas), pero no de acá de la región. Yo tengo relación con gente de Temuco, Concepción, Viña. “

Scm52R4

“acá en Magallanes sí. Como te comentaba con Silvia Paillan que hicimos el curso juntas. Trabaja también con otro tipo de terapias complementara. Y el caballero que esta en natales lo vimos un ratito allá en el curso de bioenergética pero más relación que esa no tuvimos. Y por el diario de acá regional he visto que de repente hay otras personas que ponen avisos de biomagnetismo

³² Variable explicada en punto 5.2.3.3: Materiales útiles en la red, pg.79

que hacen biomagnetismo pero nadie que me halla llamado y me diga, Pamela yo también soy de biomagnetismo y podemos juntarnos. Sería genial que se armara un grupo de estudios.”

Csm40R3

A su vez existen focos regionales en donde un número importante de terapeutas se relacionan entre ellos. Estos focos se encuentran en Viña del Mar y Olmué, Concepción y Temuco. Sin embargo en Temuco se percibe cierto clima de desconfianza entre los terapeutas, los cuales al ser un gran número en esta ciudad han comenzado a generar una competitividad y una preocupación por que otro les quite los pacientes. A su vez existe una fricción entre los terapeutas pertenecientes al Colegio y los asociados.

“En general hay bastante celos de los terapeutas diría yo. De celos porque en el fondo como somos tantos hay un poco de esto de que me van a quitar la pega a mí o sea yo tengo que defender mi pega, mi espacio y no se relacionan mucho. Por ejemplo cuando vino Mena para acá que yo se que vino invitaron a un grupo de terapeutas que son de las antiguas y contestaron no que ellos trabajan solo con cosas de Concepción. Entonces ahí hay como una división entre los terapeutas de Concepción y de Santiago, hay una cierta reticencia. Y entre ellos mismos porque ponte tu los nuevos que venían de Concepción están cobrando por hacer la práctica.”

Csm54R4

5.2.2.2.2 Cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio

Los cursos/encuentros de nivelación ofrecidos por el Colegio son hasta ahora la única instancia ofrecida por el Colegio para el encuentro de forma física entre terapeutas. En estos los colegiados no solamente fortalecen sus habilidades en torno a la terapia sino que aprovechan para compartir entre ellos y es una de las principales instancias por medio de las cuales resuelven sus dudas e inquietudes, comparten experiencia y tienen acceso a nueva información.

“Interesante porque va gente que a través de los diálogos del cafecito uno va intercambiando opiniones. Estos cursos también sirven para que nos conozcamos entre nosotros. Y en las reuniones en el café, en el almuerzo y en los intermedios también se van intercambiando opiniones.”

Csb54S4

“Cuando iba a los cursos de fisiología había gente más antigua y ahí aproveché de preguntar y resolver todas mis dudas. Sirve mucho juntarse”

csm36S1

Estos cursos y encuentros son la principal demanda³³ de los colegiados y el beneficio que obtienen es bastante alto. La relación se considera FUERTE.

5.2.2.2.3 Página Web/e-mail/foro del Colegio

La página Web es un punto de acceso a nueva información importante para los colegiados, en particular para los de regiones los cuales se encuentran más alejados del epicentro del Colegio el cual es Santiago. En esta se notifican algunos descubrimientos de nuevos pares, notificaciones de cursos etc. Sin embargo ante las fallas comunicacionales³⁴ de parte del Colegio esta se dejó de actualizar y el correo de consultas se dejó de contestar. Es la quinta fuente de acceso a información relevante y de resolución de dudas de los terapeutas. El foro de discusión que existía (el cual fue cerrado por el mal

³³ Ver punto 5.2.1.2.5.5: Demandas de los colegiados, pg58

³⁴ Ver punto 5.3: Diagnóstico Institucional, pg71

uso de usuarios que resultaron no ser terapeutas) era considerado muy útil para el intercambio de información y experiencia entre los terapeutas.

“La Web es importante para los que estamos lejos. Porque de Santiago contestaban médicos, contestaba el mismo José Luis. Contestaba gente de repente que la información era importante para uno y era seria.”
Csm54R4

“Podríamos nutrirnos a través de las distintas ciudades y puntos y qué se yo, podríamos retroalimentarnos de las experiencias de los otros. Pero eso de que tengan acceso solamente los que están colegiados y los que no, y de repente entro Pedro, Juan y Diego y se produjeron barbaridades en cuanto a comentarios, mira, insólito. Yo participé harto en el foro y respondía gente de otros lugares y para mí fue muy nutritivo, pero surgieron cosas que como no había un colador, se metieron otras cosas que no tenían nada que ver.”
Csm61S3

La relación actual de los colegiados en todas las categorías con la página Web, correo y foro se considera DEBIL ya que después de las fallas comunicacionales que persistieron durante meses la gran parte de los colegiados ya no cuentan con estos elementos.

5.2.2.2.4 Libros del Dr.Goiz y tesinas de Biomagnetismo

Los colegiados consideran los libros del doctor como fuentes muy importantes de conocimiento. Quienes los tienen se apoyan en ellos para solucionar dudas e inquietudes llegando a ser la segunda fuente de resolución de dudas de los colegiados encuestados. En las tesinas, libros grandes, se encuentran recapitulados trabajos de investigación de terapeutas a lo largo de todo el mundo. Existen 2 tomos de tesinas para cada año desde el 2005. Un 90,7% de los colegiados tiene alguno de los libros del doctor Goiz.

“Afortunadamente tengo los libros que ha publicado el doctor, me falta uno pero tengo los más importantes el Fenómeno Tumoral y el Sida es Curable y ahí prácticamente esa es la biblia. Esta toda la información y ya cuando me sobrepasa eso llamo a José Luis y a Adriana que son los terapeutas que más experiencia tienen, los mejores.”
Csb40R4

La relación con estos materiales por parte de los colegiados se considera FUERTE.

5.2.2.2.5 Francisco Mena

Francisco Mena es una fuente importante de acceso a nueva información y resolución de dudas e inquietudes para los colegiados encuestados. A continuación se muestra el nivel de importancia para la obtención de nueva información y para la resolución de dudas para cada categoría:

Tabla 23: Francisco Mena como fuente de apoyo

Francisco Mena como fuente de resolución de Dudas e Inquietudes	
Categoría	Importancia
1	6
2	4
3	4
RM	5
Regiones	4
Total	4

Tabla 24: Mena como fuente de acceso a información

Francisco Mena como fuente de Acceso a Nueva información	
Categoría	Lugar Importancia
1	3
2	3
3	3
RM	3
Regiones	1
Total	3

Muchos de los colegiados de categoría 1 no sabían quien era Francisco Mena o tampoco habían asistido a ninguno de sus cursos de Nivelación. Muy pocos estaban al tanto de él y por ende pocos acudían a él como una fuente para sus inquietudes de información y dudas. La relación se considera DEBIL ya que no existe un número significativo de encuestados de esta categoría que se vinculara con él.

Para los colegiados de categoría 2,3 y RM Francisco Mena es un terapeuta muy hábil y accesible para todo tipo de preguntas³⁵. Sus cursos de nivelación son la 3 fuente de acceso a nueva información y muchos cuentan con el para satisfacer sus dudas. La relación se considera FUERTE.

Para los colegiados de regiones, Francisco Mena es la principal fuente de nueva información. Es el único exponente del Biomagnetismo que realiza nivelaciones a lo largo de todo Chile, en las cuales deja de manifiesto que lo contacten en caso de dudas.

“La verdad es que yo llamo a Pancho Mena para todo. Gracias a Dios puedo contar con el siempre.”
Csm41R3

Su relación se considera FUERTE.

5.2.2.2.5.1 Relación Francisco Mena con otros actores relevantes

Actualmente Francisco Mena no tiene relaciones con la directiva del Colegio. A su vez tampoco mantiene comunicación alguna con el Centro Ohani tras un inconveniente con respecto a la entrada de un congreso. Su relación con el Centro de Concepción, la Asociación de Biomagnetistas y la Dra.Irene Peña es indeterminada. Con el Dr.Goiz el vínculo de Francisco Mena se considera FUERTE debido a la amistad y la colaboración entre ambos.

Tabla 25: Resumen relaciones Francisco Mena

Relaciones Francisco Mena	
Actor	Vínculo
Categoría 1	DEBIL
Categoría 2	FUERTE
Categoría 3	FUERTE
RM	FUERTE
Regiones	FUERTE
Centro Ohani	NULA

³⁵ Ver punto 5.2.1.3.7.3: Percepción colegiados con respecto a Francisco Mena, pg.62

Directivos Colegio	NULA
Dra.Irene Peña	INDETERMINADA
Asociación	INDETERMINADA
Centro Concepción	INDETERMINADA
Dr.Goiz	FUERTE

5.2.2.2.6 Centro Ohani

El vínculo del Centro Ohani con los terapeutas colegiados se encuentra bastante deteriorado principalmente por los conflictos que han sucedido a raíz de la cercanía con el Colegio y las percepciones negativas que gran parte de los colegiados se ha formado del centro.³⁶ Se aprecia, en las tablas 24 y 25 como la categoría que más recurre al centro es la 3, sin embargo todas colocan a Ohani como una fuente poco importante para la resolución de dudas y el acceso a información relevante.

Tabla 26: Ohani como fuente de apoyo

Centro Ohani como fuente de Resolución de Dudas e Inquietudes	
Categoría	Lugar Importancia
1	7
2	6
3	5
RM	6
Regiones	7
Total	6

Tabla 27: Ohani como fuente de acceso a información

Centro Ohani como fuente de Acceso a Nueva información	
Categoría	Lugar Importancia
1	6
2	6
3	4
RM	6
Regiones	6
Total	6

El centro vende las fotocopias de los libros del doctor, con la autorización de él ya que los libros no han podido ser traídos a Chile lo cual produce descontento entre algunos terapeutas.

A pesar de que existen personas que se apoyan en el centro y recurren a sus terapeutas en caso de dudas y otros colegiados han obtenido información de ahí, es un grupo reducido. La mayoría de los colegiados entrevistados se encuentran descontentos y no mantienen comunicación con el centro. La relación para la mayoría es la de acceder a los cursos de Biomagnetismo y al de Bioenergética que organiza este centro. Por lo tanto la relación entre el centro y todas las categorías de colegiados se define como DEBIL.

5.2.2.2.6.1 Relación Centro Ohani con otros actores relevantes

La relación con el Dr.Goiz es en palabras de Adriana Rubio, directora del Centro Ohani, “no buena, extraordinaria”. El doctor realiza los cursos acá en Santiago a través de Ohani hace varios años. La relación se considera FUERTE. Con la Dra.Irene Peña el centro dejó de tener contacto tras un escándalo público que afectó a la doctora, las relaciones son NULAS. Con la Asociación de Biomagnetistas la relación es NULA y tras el cambio de directiva el Centro Ohani no tiene actualmente relación con el Colegio.

³⁶ Ver punto 5.2.1.3.7.2: Percepción de los colegiados con respecto al Centro Ohani, pg.61

Tabla 28: Resumen relaciones Centro Ohani

Relaciones Centro Ohani	
Actor	Vínculo
Colegiados	DEBIL
Directivos Colegio	NULA
Dra.Irene Peña	NULA
Asociación	NULA
Centro Concepción	NULA
Dr.Goiz	FUERTE

5.2.2.2.7 Asociación de Concepción y Centro del Dr.Goiz en Concepción

La Asociación y el Centro del Dr.Goiz en Concepción no son fuentes importantes de acceso a nueva información y de apoyo en resolución de dudas e inquietudes para los colegiados en todas las categorías.

Tabla 29: Asociación y Centro como fuentes de resolución de dudas

Asociación y Centro del Dr.Goiz como fuentes de resolución de Dudas e Inquietudes		
Categoría	Asociación	Centro Dr.Goiz
Total Colegiados	8	9
Total No Colegiados	9	6

Tabla 30: Asociación y Centro como fuentes de acceso a nueva información

Asociación y Centro del Dr.Goiz como fuentes de Acceso a Nueva información		
Categoría	Asociación	Centro Dr.Goiz
Total Colegiados	7	8
Total No Colegiados	8	5

Muchos no saben que existen estos 2 actores y los que saben, simplemente no tienen vínculo. Sin embargo existen algunos colegiados que también se encuentran asociados y otros que viven en Concepción y en ciudades cercanas los cuales tienen un vínculo menor con las actividades del centro en Concepción. La relación de los colegiados con estas 2 instituciones se considera DEBIL para todas las categorías. Tanto la Asociación como el Centro del Dr.Goiz tienen relaciones FUERTES entre ambos, y a su vez con la Dra.Irene Peña.

5.2.2.2.7.1 Relaciones con otros actores relevantes

Tabla 31: Resumen relaciones Asociación y Centro de Biomagnetismo del Dr.Goiz

Relaciones Asociación		Relaciones Centro Biomagnetismo Dr.Goiz	
Actor	Vínculo	Actor	Vínculo
Colegiados	DEBIL	Colegiados	DEBIL
Directivos Colegio	NULA	Directivos Colegio	NULA
Dra.Irene Peña	FUERTE	Dra.Irene Peña	FUERTE
Centro Ohani	NULA	Centro Ohani	NULA
Centro Concepción	FUERTE	Asociación	FUERTE
Dr.Goiz	INDETERMINADA	Dr.Goiz	FUERTE

5.2.2.2.8 Otro

Los terapeutas, colegiados y no colegiados, acuden a otras instancias distintas a las mencionadas con anterioridad. Entre estas instancias se encuentran el contacto directo con el Dr.Goiz en donde algunos terapeutas lo llaman a su consulta en México y el acceso a foros en Internet distintos al que proveía el Colegio.

Las siguientes tablas muestran la importancia de otras fuentes en la resolución de dudas e inquietudes y el acceso a nueva información relevante:

Tabla 32: Otras fuentes de resolución de dudas e inquietudes

Otras fuentes de resolución de Dudas e Inquietudes	
Categoría	Lugar Importancia
Colegiados	7
No Colegiados	3

Tabla 33: Otras fuentes de acceso a nueva información

Otras fuentes de Acceso a Nueva Información	
Categoría	Lugar Importancia
Colegiados	5
No Colegiados	4

Estas otras fuentes son más relevantes para los no colegiados que para los colegiados. A su vez, para los colegiados estas fuentes tienden a ser más importantes para acceder a nueva información que de apoyo a la resolución de dudas e inquietudes.

Al no tener un detalle más específico sobre estas otras fuentes no se puede saber con exactitud que tan recurridas son de forma individual. Sin embargo de forma agregada, muy pocas de estas fuentes fueron mencionadas por los entrevistados y en la encuesta los resultados no son de gran importancia para los colegiados. Por esto se considera la DEBIL relación que los colegiados mantienen con estas.

5.2.2.2.9 Dr.Goiz

Se presenta a continuación el resumen de relaciones del Dr.Goiz con los distintos actores:

Tabla 34: Resumen de las relaciones del Dr.Goiz

Relaciones Dr.Goiz	
Actor	Vínculo
Colegiados	DEBIL
Directivos Colegio	NULA
Dra.Irene Peña	FUERTE
Asociación	INDETERMINADA
Centro Concepción	FUERTE
Centro Ohani	FUERTE

5.2.3 Dimensión Humana

En esta dimensión se pueden percibir 3 categorías:

- ♦ Habilidades y Capacidades
- ♦ Niveles de seguridad en los colegiados
- ♦ Materiales útiles en la red

5.2.3.1 Habilidades y Capacidades

A partir de las entrevistas, se pudo apreciar que los terapeutas de Biomagnetismo en poseen las siguientes habilidades:

- ♦ Alta disposición y capacidad por aprender
- ♦ Emprendedores
- ♦ Gran preocupación por el bienestar de otras personas

Son personas con muchas ganas a aprender. Muchos son autodidactas y consideran que no es suficiente con solo conocer el Biomagnetismo. La mayoría maneja otras técnicas para sanar. En promedio cada colegiado maneja 2,6 técnicas distintas de terapias alternativas. Se aprecia una gran capacidad para aprender en los colegiados.

“Los terapeutas no tienen que quedarse sentados en los laureles y saber una sola terapia. Tampoco se trata de hacer cursos de esto de esto otro, son aquí son allá, pero si un poquito más allá de lo que es con biomagnetismo.”

Csm48S3

Los terapeutas han mostrado grandes capacidades en torno a generarse sus propias instancias tanto de comunicación como de acción social. Muchos se han agrupado y han emprendido acciones de beneficencia en colegios y otros en hospitales.

“Lo que pasa es que en Olmué fuimos e hicimos el curso varias amigas, y después cuando hicimos el curso de bioenergía nos encontramos con más gente que es de Viña, que también lo practica y lo hace...ahora desde hace un poco más de un mes hemos estado haciendo clínicas de Biomagnetismo, nos juntamos varios de los que puedan de los terapeutas nos juntamos en distintos colegios para ir a atender gratuitamente, y se distribuye la información y el que quiere ir va, nos hemos juntado varios la verdad, unos quince terapeutas en este cuento, así que ha sido bastante grato.”

Ecm39R3

Muchos muestran una gran preocupación por el bienestar de las personas y una gran disposición a ayudar a otros.

“La mayor inquietud para mí es que mis pacientes se sanen y estar preparado para poder ayudarlos.”

Acb49S4

Otros han desarrollado productos útiles para complementar la terapia tales como almohadillas para colocar los imanes en la cabeza, laminas graficas ilustrando los pares biomagnéticos y manuales didácticos.

5.2.3.2 Niveles de Seguridad en los colegiados

Ante la pregunta, “*Se siente lo suficientemente seguro al aplicar Biomagnetismo a sus pacientes?*” realizada en la encuesta se presentaron las siguientes respuestas por categoría:

Tabla 35: Seguridad terapeutas por categoría

Terapeutas que se sienten lo suficientemente seguros	
Categoría	Respuestas
1	65,5%
2	84,5%
3	100%
RM	82,5%
Regiones	80,5%
Total Colegiados	82,2%
No Colegiados	76%

Como se puede apreciar en la tabla 35 a medida que la antigüedad aumenta, el nivel de seguridad aumenta. Lo anterior se corrobora con la correlación levemente positiva (0,263) y estadísticamente significativa (0,02) entre la variable antigüedad y variable binaria seguro. A su vez existe una correlación levemente negativa (-0,204) y estadísticamente significativa (0,02) entre la variable seguro y la variable binaria pertenecer a la categoría 1.

Los principales factores de inseguridad se señalan a continuación:

Tabla 36: Seguridad terapeutas por categoría

Factores de dudas de los colegiados por categoría						
Factores de Dudas	Porcentaje de respuestas por categorías					
	1	2	3	RM	Regiones	Total Socios
Conocimientos de Anatomía/Fisiología	31,0%	24,1%	10%	22,2%	26,8%	23,4%
Ubicación de los pares	13,8%	10,3%	5%	7,9%	14,6%	10,3%
No saber si lo estoy haciendo bien o mal	13,8%	6,9%	0%	6,3%	9,8%	7,5%
Dudo sobre si el acortamiento se realiza	10,3%	10,3%	0%	7,9%	9,8%	8,4%
Dudo sobre la efectividad de la terapia	3,4%	5,2%	0%	1,6%	7,3%	3,7%
Otro	6,9%	10,3%	5%	11,1%	4,9%	8,4%

Los colegiados se sienten principalmente inseguros en torno a los conocimientos anatómicos y fisiológicos del cuerpo. A su vez, la ubicación de los pares es el segundo factor de inseguridad que más se nombra, y este está íntimamente ligado al primero ya que los pares se ubican en el cuerpo del paciente. En promedio solo un 3,7% duda sobre la efectividad de la terapia y se percibe en regiones una mayor duda en torno a la efectividad de la terapia.

5.2.3.3 Materiales útiles en la red

Los principales materiales que existen a lo largo de los colegiados y su valorización³⁷ son los siguientes:

Libros del Doctor Goiz: corresponden a los 3 libros que el doctor Goiz ha publicado. “El Par Biomagnético”, “El Sida es Curable” y “El Fenómeno Tumoral”. El valor para cada libro es 1.

Tesinas de Investigación: corresponden a amplios tomos de investigaciones y testimonios de casos de curación presentados por terapeutas abordando temas específicos. Es requisito para los terapeutas que quieran diplomarse en el segundo nivel presentar algún tema de investigación utilizando el biomagnetismo. El valor para quien tenga todas las tesinas es 2, para quien tenga la mayoría de las tesinas es 1,5 y para quien tenga algunas de las tesinas es 1.

Atlas de Anatomía: por lo general los terapeutas disponen de algún tipo de atlas de anatomía para poder ir conociendo el cuerpo humano. Se utilizan desde atlas simples hasta los más complejos utilizados por estudiantes de medicina como el Netter. Su valor es 1.

Algún material de Fisiología: también se disponen de libros o material electrónico relacionado con la fisiología del cuerpo humano. Su valor es 1.

Manual de Biomagnetismo: a todos los terapeutas que hacen el curso en Santiago a través del Centro Ohani se les entrega un manual. Su valor es 1.

Manual de Biomagnetismo distinto al del curso: existen algunos terapeutas que han confeccionado manuales de mejor calidad que el que se entrega en el curso y los han puesto a la venta. Sin embargo este tipo de material no cuenta con el respaldo y la autorización del Dr.Goiz. Su valor es 1.

A continuación se muestra el porcentaje de terapeutas que dice tener cada material:

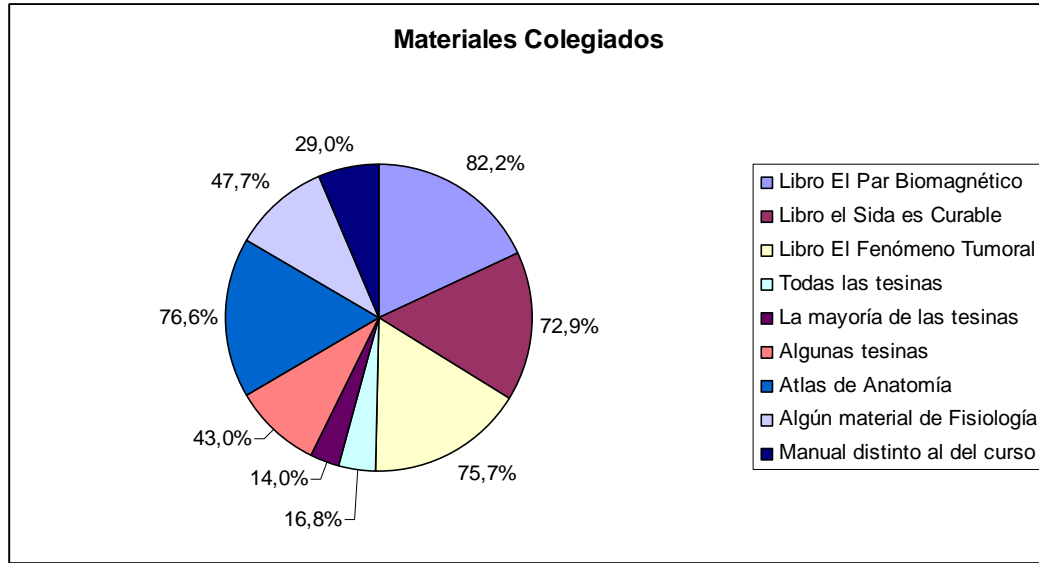
Tabla 37: Material del que disponen los terapeutas de la red por categorías

Materiales por Categoría							
Material	Categorías						
	No Colegiados	Colegiados	1	2	3	RM	Regiones
Libro el Par Biomagnético	88%	82,2%	62,1%	89,7%	90%	81,0%	82,9%
Libro el Sida es Curable	64%	72,9%	58,6%	75,9%	85%	69,8%	75,6%
Libro el Fenómeno Tumoral	72%	75,7%	55,2%	79,3%	95%	74,6%	75,6%
Todas las tesinas	0%	16,8%	6,9%	13,8%	40%	15,9%	19,5%
La mayoría de las tesinas	36%	14,0%	0,0%	10,3%	45%	4,8%	22,0%
Algunas tesinas	28%	43,0%	27,6%	56,9%	25%	46,0%	41,5%
Atlas de Anatomía	72%	76,6%	69,0%	79,3%	80%	77,8%	78,0%
Algún de Fisiología	40%	47,7%	31,0%	51,7%	60%	46,0%	51,2%
Manual distinto al del curso	20%	29,0%	20,7%	25,9%	50%	27,0%	29,3%

³⁷ Valor asignado para el cálculo de la variable Disponibilidad de Material

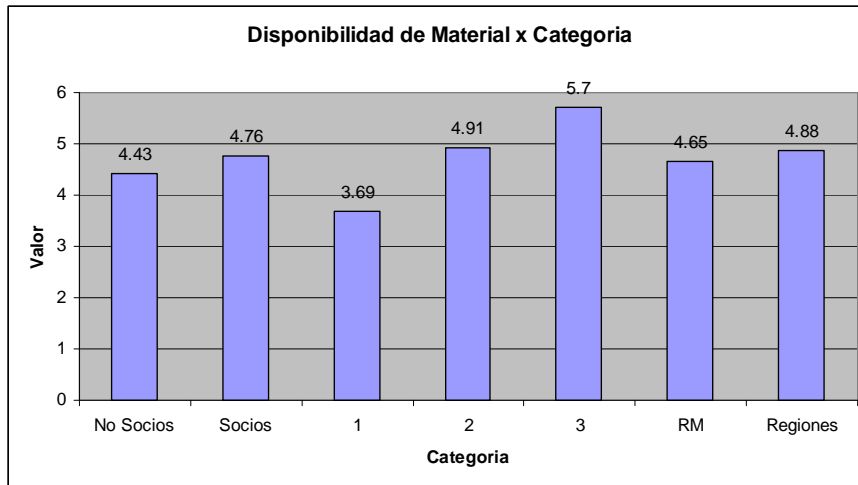
El siguiente gráfico ilustra los distintos materiales que disponen los colegiados:

Gráfico 5: Distribución de los diferentes materiales en la red de colegiados



Con los valores asignados a cada material la disponibilidad de material por categoría es la siguiente:

Gráfico 6: Disponibilidad de material por categoría



5.2.4 Dimensión Estructural

5.2.4.1 Conectores

En las encuestas se solicitó el número de conocidos (grado) que tenía cada individuo y el número de conocidos de confianza (grado de confianza). Los grados de los colegiados no mostraron ninguna distribución conocida. Por lo tanto se optó por tomar el 8% de los encuestados que tenía mayor número de conocidos. Utilizando este criterio el número de conocidos para definir a un colegido como conector debe ser igual o mayor a 15.

Para los conocidos de confianza, los grados pueden ser modelados bajo una distribución de Poisson de media 3,32. Para este caso los conectores se definieron como aquellos que tengan un grado de confianza de 6 o mayor, lo que abarca un 5,23% de los colegiados con más conectores. Esto porque eligiendo el grado 5, el porcentaje de conectores se eleva a 12%, lo cual supera la barrera de 8% fijada.

El 94.1% de los conectores esta dispuesto a ayudar. De la muestra obtenida se encuentran conectores en la IV, V, VI, VII y X región. A su vez, el 50% de los conectores de la muestra se encuentra en la RM.

5.2.4.2 Cohesión de la red

La cohesión de la red se examinó utilizando 3 indicadores. El tamaño de la red se definió en 370 nodos, correspondiente a los últimos registros que se tienen. Los valores de cohesión tienen mayor relevancia de forma comparativa, es decir, como indicadores evaluados anualmente y comparados año a año son radiografías importantes y útiles de cómo ha ido desarrollándose la cohesión de la red. A continuación se presenta el valor para cada uno de los indicadores:

Unipolaridad = $0,0676 = 6,76\%$

Es decir existe un actor dentro de los colegiados que se encuentra directamente conectado con el 6,8% de los actores de la red.

Para la integración estándar tomamos el número promedio de conocidos para la muestra que es 5,73 y con ese valor reemplazamos el resto de los colegiados no abarcados por la encuesta. Así podemos obtener una representación de la integración para los 370 colegiados.

Integración Estándar = $0,0155 = 1,55\%$

Solamente un 1,55% de las conexiones posibles dentro de la red se han realizado.

Para la centralidad ocupamos el promedio de la muestra para completar el resto de los valores de forma de representar a los 370 colegiados.

Centralidad = $0,0525 = 5,25\%$

Siendo 0 todos nodos separados y 1 una estrella. Se asume el valor ideal entre 0,5-0,7 , valores en los cuales se asume³⁸ una red con topología free-scale en la cual exista un alto número de conexiones entre los nodos, similar a una red de pescar con algunos conectores. El valor de este indicador muestra que existe un grado de separación importante dentro de la red.

5.2.4.3 Cohesión de confianza

La cohesión de confianza mide exclusivamente los lazos fuertes dentro de la red. A continuación se presentan los 2 indicadores para esta medida:

Integración de Confianza Estándar = $0,00899 = 0,899\%$

Considerando solamente los vínculos de confianza, un 0,899% de las conexiones de confianza posibles en la red se han realizado.

Centralidad de Confianza = $0,0291 = 2,91\%$

El valor de este indicador muestra que considerando solamente los lazos fuertes, el grado de separación es alto, muy lejos del valor ideal de 0,5 descrito anteriormente.

5.2.4.4 Otras Características de la Red

Topología y robustez

Otras características que se pueden apreciar es que la red de terapeutas (colegiados, asociados e independientes) es una red natural, y que presenta por lo tanto una topología free-scale entre los miembros de la comunidad. Sin embargo, si consideramos la red de colegiados desde el punto de vista del Colegio, este es el nodo central el cual une a todos los colegiados y estos a su vez se encuentran unidos entre si y con los terapeutas asociados e independiente por varios conectores siguiendo la topología free-scale. Esto hace de la comunidad de terapeutas (colegiados, asociados e independientes) de Biomagnetismo una red potencialmente robusta. Sin embargo lo anterior, la red tiene la debilidad de tener pocas fuentes de encuentro entre terapeutas (ya sea de forma física o virtual) por lo cual si estas instancias se debilitan existe el peligro que los nuevos adherentes no tengan acceso a nueva información y al apoyo de terapeutas más antiguos y la red no crezca de forma cohesionada. Cabe destacar que muchos colegiados pertenecen a un GDE y tienen conexiones con otros colegiados, tanto de su propia región como de otras regiones, lo cual deja en evidencia una estructura de lazos fuertes unida por lazos débiles.

Nueva información desde el exterior

Tanto la red de colegiados se alimenta de nuevas informaciones provenientes del extranjero desde el Centro de Biomagnetismo de Concepción, los nuevos terapeutas que hacen el primer nivel y los terapeutas antiguos que hacen el segundo nivel que reciben novedades con el doctor. A su vez existen foros Web por los cuales llega nueva información desde el exterior.

³⁸ Esto es un supuesto ya que no se puede saber con absoluta certeza la forma que la red tomará en aquellos valores de centralidad. Sin embargo este supuesto se considera razonable tomando como referencia el valor 1 como una topología estrella y 0 todos nodos separados.

5.2.5 Mapa Actor-Red de la comunidad de terapeutas de Biomagnetismo

A continuación se muestran los mapas Actor-Red que ilustran los actores de la comunidad de terapeutas de Biomagnetismo y sus relaciones:

Figura 11: Mapa Actor-Red Comunidad de Biomagnetismo de Chile

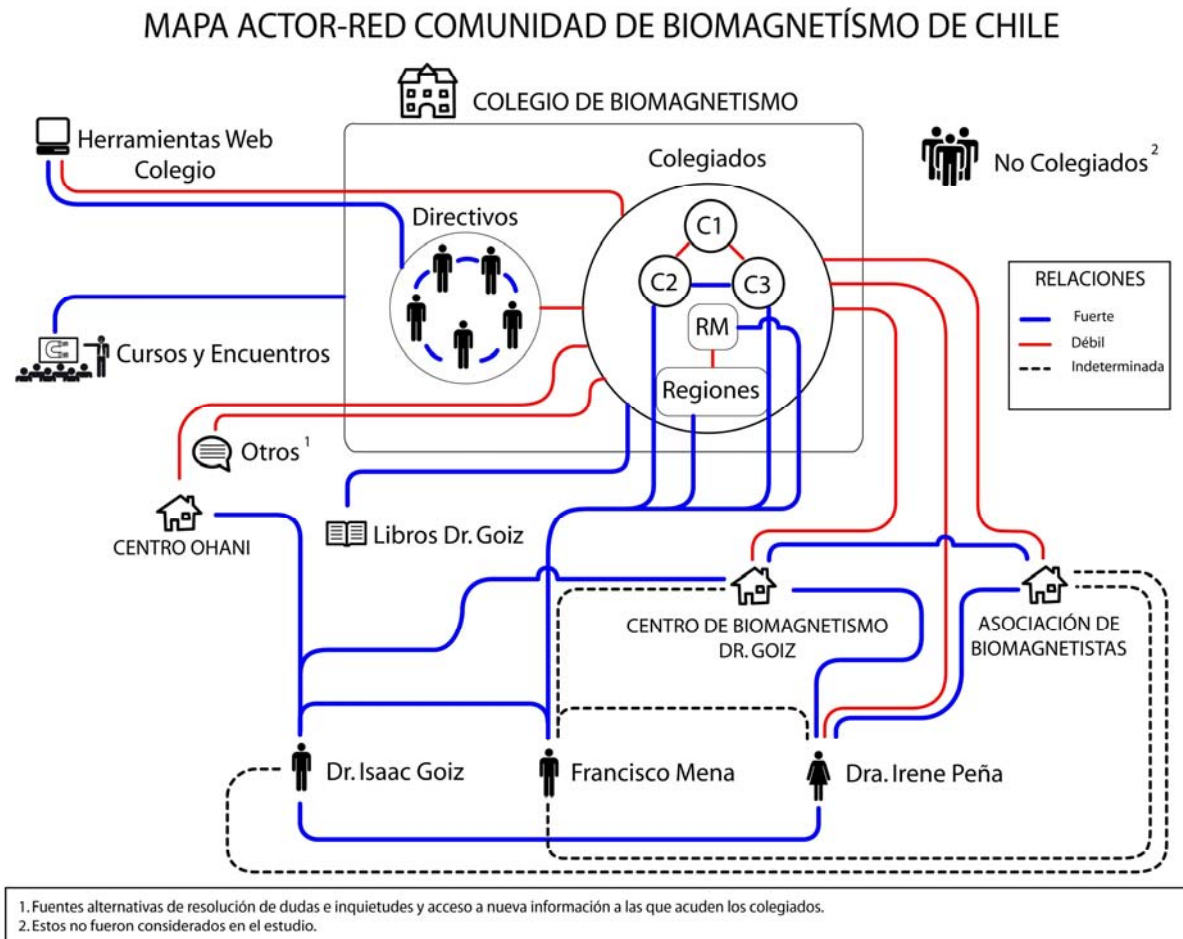
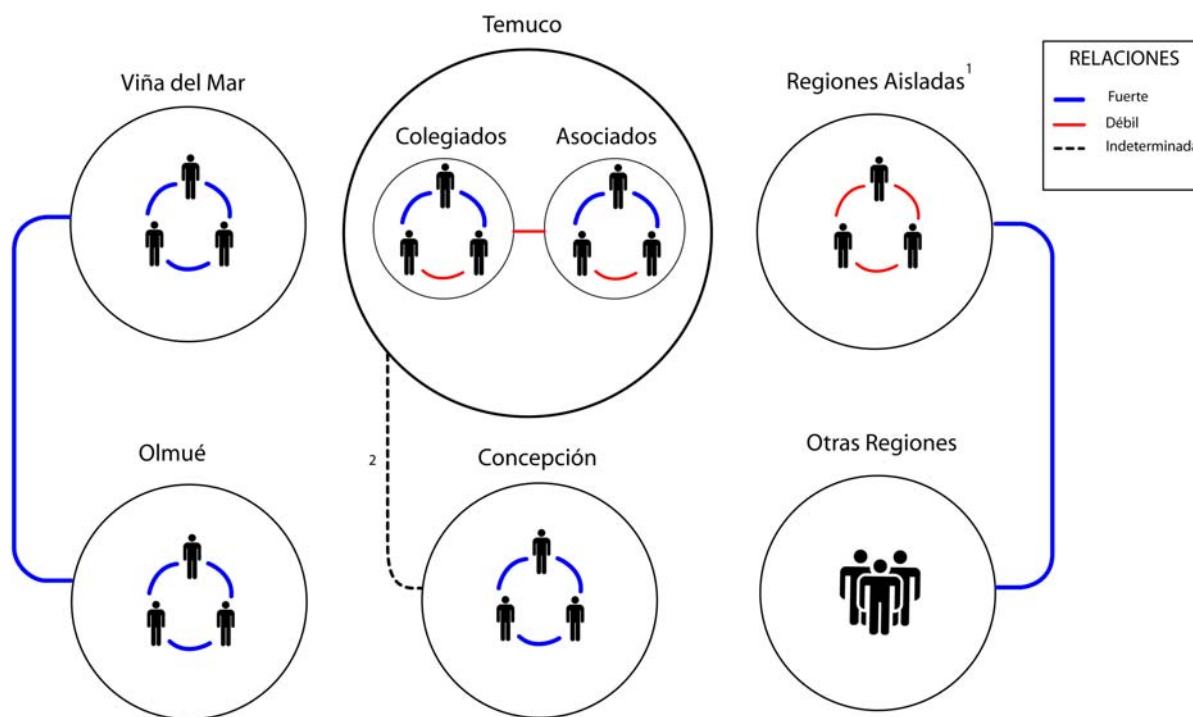


Figura 12: Mapa Actor-Red Terapeutas de Biomagnetismo en Regiones

MAPA ACTOR-RED DE TERAPEUTAS DE BIOMAGNETISMO EN REGIONES



1. La gráfica ilustra la relación de los terapeutas dentro (no entre) de cada una de las regiones definidas como aisladas.
 2. La investigación dió indicios de que existe algún tipo de relación de los terapeutas de estas regiones pero ésta no pudo ser definida de forma concreta a lo largo del estudio.

5.3 Diagnóstico Institucional

5.3.1 Nivel de las definiciones básicas

El Colegio de Biomagnetismo carece de las definiciones básicas³⁹ que debiese tener toda institución sin fines de lucro. Sus estatutos tienen graves problemas (preguntar Juan sobre estos) de definición. Como lo definen los estatutos, el Colegio tiene como objeto “promover la racionalización, desarrollo y protección del Biomagnetismo”. Para lograr este objeto se señala una lista de actividades para lograrlo. Sin embargo este listado se basa principalmente en el listado de actividades del Colegio de Acupunturistas de Chile, y no sobre las necesidades e inquietudes de los terapeutas de Biomagnetismos. A su vez, el estatuto se basa en otra profesión, a tal grado que en el Título II: De los Socios, señala la sección D, “agrupar expertos en varias técnicas de masaje tradicional”. Esto responde a la velocidad con la cual se creó el Colegio, el cual es uno de los primeros colegios de Biomagnetismo en el mundo y su creación tuvo como objetivo principal obtener la personalidad jurídica lo antes posible. En palabras de Adriana Rubio, una de las fundadoras del Colegio, este fue creado “en tiempo record”.

³⁹ Definiciones básicas según Manual Simon de Cirene

El Colegio carece de una visión común y carece de una misión. A su vez tampoco tiene servicios definidos explícitamente, es decir, todos asumen y entienden que el Colegio ofrece cursos a sus colegiados, pero esto no está definido como un servicio en lo concreto, quedando siempre a la voluntad y capacidad de la directiva que ejerce en cada periodo. A su vez no existe una distinción concreta entre tipos de beneficiarios, es decir no se hace una distinción en los distintos grupos objetivo de terapeutas que existen, terapeutas de Santiago, regiones, nuevos o antiguos, y tampoco servicios que apunten a satisfacer las necesidades de cada uno de estos “tipos” de terapeutas. Por último tampoco cuenta con un proceso de evaluación de los servicios o actividades que realiza, y por ende no cuenta con indicadores que le permitan establecer que tan efectivas son las acciones que realiza hacia sus beneficiarios.

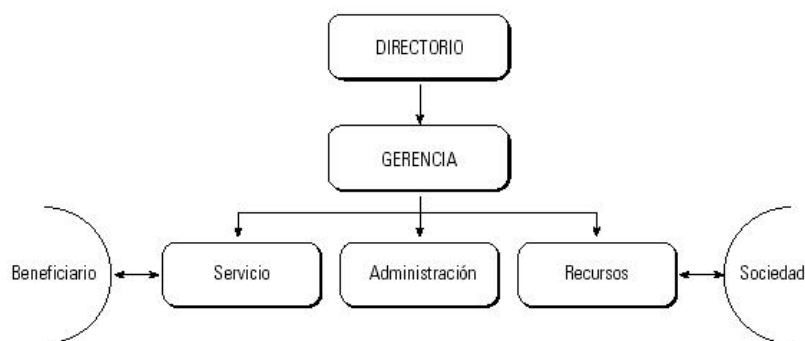
5.3.2 Nivel de la organización

5.3.2.1 Estructura organizacional

En el nivel de la organización el Colegio carece de una estructura organizacional correctamente definida⁴⁰. Para comenzar no cuenta con un organigrama ni áreas básicas⁴¹ definidas. Se define la composición del directorio en los estatutos por 5 miembros, el presidente, vice-presidente, tesorero, un director y un secretario. Se definen los derechos y atribuciones del presidente, tesorero, y secretario. Sin embargo, no se menciona ningún tipo de cargo más allá del directorio. Al no existir estas definiciones básicas y los aspectos organizacionales mencionados anteriormente, la gestión y conducción del Colegio es sumamente desorganizada y poco eficaz. Lo anterior queda plasmado en el alto número de compromisos sin cumplir que ha hecho el Colegio lo cual ha conllevado a molestia y sensaciones de inseguridad y desconfianza por parte de los colegiados⁴².

El factor común en la estructura organizacional de las empresas sociales sin fines de lucro, según el Manual Simon de Cirene es la siguiente:

Figura 13: Organigrama básica de una empresa social



Sin embargo, en la definición formal (por estatutos) del Colegio, solamente se encuentra definido el directorio y no existe ninguna de las áreas mencionadas.

El directorio se compone en su totalidad “ad honorem” por personas de diversas profesiones, de los cuales unos pocos se dedican exclusivamente al biomagnetismo y todos trabajan en empresas, dedicando un tiempo pequeño para la gestión del Colegio. Además la única secretaria pagada con la

⁴⁰ Tomando como base la estructura organizacional sugerida por el Manual Simon de Cirene

⁴¹ Ver figura 13

⁴² Ver punto 5.2.1.2.5.3: Disconformidad de los Colegiados → Falta de Organización, pg.52

cual contaba el Colegio era la secretaria del Centro Ohani la cual contestaba el teléfono el cual proveía Ohani como sede del Colegio.

5.3.2.2 Estructura de ingresos

El Colegio en si tiene una estructura de ingresos actual que no le permite contar con un número de profesionales pagados adecuado para establecer una estructura organizacional eficiente. Sin embargo, el bajo nivel y cantidad de servicios que entregó este último periodo ha producido que acumule la mayor parte de las cuotas, llegando a acumular un pozo de 12 millones de pesos. Esto hace del Colegio una empresa tipo “embudo”, la cual entrega servicios muy pobres en relación a sus ingresos. Hoy sus ingresos mensuales son muy variables debido a la incerteza del número de terapeutas que se colegiará.

5.3.2.3 Voluntariado

Para poder realizar diversas actividades el Colegio se debe apoyar en los colegiados, abarcando personas dispuestas a colaborar. El principal problema en este nivel radica en que las personas anexas que se ofrecen no cumplen con los compromisos con los que se comprometen. En palabras de uno de los miembros del directorio ante si la gente que se ofrece para ciertas labores las cumple: “Jamás”⁴³.

“La gente cree que porque paga tiene que esperar a sentarse a recibir. Y resulta que ellos no están pagando ningún servicio porque ellos no nos están pagando a nosotros. Eso es lo que todavía no entienden. Que ninguno de nosotros tiene remuneración por lo que hace”

Dc_m

Esto trae como resultado que al final solo unos pocos miembros del directorio, siempre los mismos, tengan que eventualmente hacerse cargo y realizar la mayoría de las actividades programadas, muchas de las cuales no se realizan por un problema de capacidad. Ante la falta de ayuda y compromiso de los terapeutas otro miembro del directorio expone que esto se debe al conflicto que tienen los terapeutas con la cercanía de Ohani al Colegio:

“(los terapeutas) Disponían de poco tiempo. No les gusta ir a reunión en Ohani, empezamos a salir de Ohani y empezaron a llegar a la reunión. Porque ellos ven a Ohani como un ente muy comercial.”

Dc_b

5.3.3 Nivel de Gestión

En el nivel de la gestión se originan también serios problemas. Uno de los principales problemas en este nivel era que el ex-presidente del Colegio, uno de los fundadores del Colegio y lo que se pudiese considerar como el Alma Mater de este, se atribuía muchas responsabilidades y actividades, y se le delegaban pocas tareas a otros miembros del directorio.

“Parábamos un día, planificábamos algo y empezábamos a andar. Pero la planificación siempre la llevaba José Luis. El nos decía, mira tengo pensado hacer tal cosa que les parece? Ya tengo hablado aquí tengo hablado allá. Nosotros decíamos upa y ya, se echaba andar.”

Dc_b

⁴³ Dc_m

Esta forma de trabajar se adoptó porque muchas de las tareas que se asignaban a colaboradores del directorio no se cumplían y además porque en algunos casos los mismos miembros del directorio no las cumplían, quedando sujetas a un grupo de 3 o 4 que siempre terminaba realizando las tareas. El hecho de que las actividades que se organizaban entre el Colegio y/u otras personas estuviesen ya habladas solamente por el presidente producía que su presencia fuese requerida con las distintas partes involucradas, no quedando disponible que otro miembro del directorio pudiese realizar acciones para cooperar con el desarrollo de las actividades.

Se realizaba una planificación anual al principio del periodo, sin embargo, era una planificación de actividades bastante simple, que no contaba con un detalle de las acciones a realizar para concretar cada actividad y un detalle del presupuesto necesario para completarlas.

El directorio se reunía mensualmente en el Centro Ohani. Una sesión común y corriente partía con una evaluación de las tareas asignadas en la reunión anterior. Se analizaba si se cumplió o no. Ante la falta de un gerente o una secretaria pagada el seguimiento de las tareas asignadas para cada responsable no se realizaba si no hasta el próximo mes, lo que producía una dinámica de trabajo muy ineficiente. Si alguien no realizaba la tarea, al ser todos voluntarios, no existían sanciones de algún tipo y la tarea la tomaba otro responsable, lo que generalmente terminaba en manos del presidente, José Luis Molinarie, la tesorera Adriana Rubio y otro miembro que se sumaba y realizaban las tareas en su totalidad.

“...la secretaria hacía un acta todas las reuniones y se dejaban ciertas tareas a cumplir y después se revisaba y determinábamos si se cumplió o no se cumplió. Se dejaba todo estipulado. Cuando alguien no cumplía se le asignaba a otra persona y esta persona iba quedando un poco de lado. Y si no José Luis tomaba la tarea y la hacía él. Generalmente hacía eso. Cuando cachaba que un terapeuta no iba a ir el iba.”

Dc_b

“Se le dice, te dice que ya lo va a hacer, que ha tenido 2,3 problemas pero tu ya sabes que no lo va a hacer. Porque aquella persona que tiene un compromiso y que no ha podido hacer las cosas esta pendiente de llamarte y de decirte, sabes que Víctor discúlpame o tenía que presentar esto hoy día dame 2 días más y te lo tengo, pero si pasan 2 semanas, 3 semanas y yo no se nada de ti, que me esta diciendo eso?”

Dc_m

A consecuencia de esta dinámica, las principales actividades planeadas para el año fracasaron. A su vez un lamentable cáncer afectó al presidente y fundador el Colegio, José Luis Molinarie, lo que se tradujo en su distanciamiento del Colegio, y siendo él el principal conductor de este y dada la inexistente estructura organizacional del Colegio y en donde la mayoría de los contactos se relacionaban exclusivamente con José Luis, el Colegio y sus actividades estuvieron paralizadas.

5.3.4 Nivel de los Servicios

En el nivel de los servicios, al no estar estos correctamente definidos, toda su definición iba dependiendo de la directiva de cada periodo, y en última instancia del presidente del Colegio. Sin embargo las actividades que se realizaban iban enfocadas principalmente a los terapeutas nuevos, que son los que necesitan más apoyo.

A su vez, existe la página Web, en la cual se mostraban las últimas noticias relevantes, se listan los terapeutas colegiados para poder ser contactados por pacientes, se contaba con un foro habilitado para poder plantear dudas y compartir casos y experiencias y el correo para solucionar dudas. Sin embargo esta estuvo parada gran tiempo porque la persona encargada de la página Web, externa al Colegio, no se comprometió a seguir con las actualizaciones y la mantención del Colegio.

El foro fue cerrado ya que era de acceso público y una persona de forma anónima entró y realizó diversos comentarios ofensivos, tanto al creador de la terapia como a la terapia misma.

El correo de dudas era respondido solamente por el presidente, por lo cual al distanciarse este del Colegio debido a su enfermedad, el Colegio ya no le respondía a sus colegiados ni tampoco actualizaba la página Web y dado que José Luis era el único que mantenía el registro de socios su ausencia conllevó a que el resto de los directores no pudiese contactarse con los colegiados.

El envío de información relevante era poco frecuente y el acceso a los libros del doctor Goiz y las tesinas de investigación provenientes de México era prácticamente nulo. Algunas pocas copias eran traídas por el doctor en su venida de México o alternativamente eran vendidas, las fotocopias, por el Centro Ohani lo cual era objeto de molestia en los colegiados.

Otro servicio era el dictar cursos de nivelación en Biomagnetismo y de diversas áreas de la salud como anatomía, fisiología entre otros, pero nuevamente no estaban definidos explícitamente como servicios y muchos de estos no se realizaron durante el periodo del 2008 debido a la frágil condición de José Luis.

Esta fragilidad de los servicios se producía principalmente porque la mayoría de los contactos, recursos y accesos los tenía el presidente del Colegio, y no el Colegio en sí como una organización y ante la ausencia del presidente el directorio en sí se vio perdido y sin los recursos para poder tomar una acción. Al estar 2 miembros de la directiva desde la fundación del Colegio en el directorio, el alineamiento de los servicios se generaba por estos, el problema de esto es que al no estar explícitos en la organización sino que implícitos en estas 2 personas, ante el distanciamiento de estas personas de la actividad del Colegio el resto de la directiva se encontró incapaz de reanimar la actividad del Colegio, además de no disponer del tiempo y el acceso suficiente para ello.

Junto a lo anterior, el resultado o impacto de las actividades que se realizaban no eran evaluadas más allá de los comentarios positivos o negativos que hacían llegar los participantes, por lo que no se contaban con instrumentos formales de evaluación, no pudiendo así medir el impacto en los beneficiarios de cada servicio y actividad realizada.

5.3.5 Nivel de las Relaciones

Entre los directivos del periodo del 2008, existía una mayor confianza que en otros periodos a juicio de algunos miembros de la directiva. Existía confianza en algunos miembros de la directiva que lo que se delegaba en ciertas personas se iba a cumplir. Sin embargo la confianza era muy baja hacia las personas anexas a la directiva que se ofrecían para ayudar, porque en la práctica no respondían y no se hacían cargo de lo que asumían.

“Hoy día yo te diría que hay una mayor confianza de lo que podría haber habido antes. Porque hoy día yo he visto que si hay miembros de la directiva que han respondido ante cosas que han asumido, no todos pero si la gran mayoría. Que se han comprometido a ciertas cosas y lo han hecho. Y la gente anexa que se ofrece perdidos en el tiempo y en el espacio.”

Dc_m

Sin embargo si existían conflictos entre algunos miembros del directorio. La planificación del Colegio hecha prácticamente solo por el presidente causaba algunos conflictos dentro del directorio mismo por lo cual las relaciones dentro del directorio mismo comenzaron a deteriorarse llegando a renunciar una de las secretarías del Colegio.

“Le reclamaban mucho los secretarios en este caso un poco de autoritarismo de José Luis. Porque determinaba cosas, hacia cosas y en el fondo al final las comunicaba no más pero ya estaban hechas o ya estaban trazadas. Entonces el nos reclamaba que había poca cooperación y no se podía cooperar porque como te decía yo en delante tu vas a hacer algo y ahí aparecía José Luis y no el Colegio, o el presidente del Colegio.”

Dc_b

Al ser 2 miembros importantes dentro de la directiva miembros de Ohani, y una de sus miembros siendo la dueña de Ohani, la relación del Colegio con Ohani era muy fuerte.

A su vez, José Luis Molinarie y Adriana Rubio, miembros de la directiva del Colegio fueron parte del pequeño grupo de personas que trajo al doctor Goiz a Chile y la relación de estos con él es una relación de amistad de hace ya unos 5 años por lo que las relaciones del Colegio con el doctor eran muy buenas. Con otros actores relevantes, el Colegio tenía poca o escasa relación. Con Pancho Mena, la doctora Irene Peña y la Asociación de Biomagnetismo, no había comunicación y las actividades del Colegio no consideraban involucrar a ninguno de estos actores. Las relaciones del Colegio con actores importantes en el biomagnetismo estaban definidas a partir de las relaciones que Ohani tenía con estos. Esto también producía que varios colegiados tuvieran una baja disposición a colaborar con el Colegio, dado el desacuerdo de estos con que Ohani, un centro de terapias alternativas con fines de lucro, estuviese tan relacionado con el Colegio, una agrupación gremial sin fines de lucro.

La separación del Colegio con Ohani y la nueva directiva ha cambiado el panorama de las relaciones del Colegio con los actores relevantes. Entre algunos miembros del directorio existe la disposición de incorporar y promocionar las instancias de nivelación que Pancho Mena hace a lo largo del país. Otro cambio es el nivel de cercanía del Colegio con el doctor Goiz, siendo ahora menos cercano que antes dado que ninguno de los directivos mantiene una comunicación regular con el doctor. A su vez, se tiene escasa relación con Ohani y la comunicación es sumamente baja. Sin embargo, esta lejanía con Ohani si tiene efectos positivos sobre un número importante de terapeutas que se encontraban en desacuerdo con el vínculo entre el Colegio y Ohani.

Las relaciones actuales entre los miembros de la directiva nueva se consideran FUERTES en las cuales se aprecia una alta cooperación entre ellos y una creciente confianza. Al final de este trabajo de título el grupo de trabajo entre los directores se había consolidado en donde muchos ya tenían una relación de amistad entre ellos.

5.4 Interpretación de los resultados del diagnóstico a la comunidad desde el punto de vista del Capital Social

5.4.1 Dimensión Cognitiva:

5.4.1.1 Normas compartidas

La ausencia de normas efectivas y que estén rigiendo en la práctica a lo largo de la comunidad produce que no se tenga claro un procedimiento estándar entre los terapeutas ni un marco ético que garantice la correcta atención y tratamiento a los pacientes y el trato adecuado entre colegiados. Esto es una potencial falencia para la generación de una identidad comunitaria y para generar cohesión en torno a reglas claras y compartidas.

5.4.1.2 Paradigmas imperantes dentro de la comunidad y visiones compartidas

5.4.1.2.1 Visiones de los terapeutas con respecto al resto de los terapeutas

La percepción positiva entre si de la mayoría de los terapeutas hace que el potencial de ayuda y buena disposición que se pueda obtener entre ellos sea alto. La mayoría piensa que los terapeutas son personas con buenas intenciones, sin embargo la percepción de que hay varios actuando de forma poco ética e irresponsablemente podría mermar el potencial de intercambio que surge de las visiones positivas.

5.4.1.2.2 Percepciones de los terapeutas con respecto al Biomagnetismo

La satisfacción y preferencia de los colegiados por el Biomagnetismo se traduce en un alto interés por perfeccionarse y desarrollarse en este sistema por lo cual hace sumamente interesante a los terapeutas el poder pertenecer a una agrupación que los una y les permita este desarrollo.

5.4.1.2.3 Malas prácticas entorno a la terapia

El hecho de que muchos consideren no hacer el segundo nivel para utilizar las técnicas de este es un hecho preocupante que puede causar que un número importante de terapeutas no ejerza bien la terapia y por ende mermar uno de los objetivos principales del Colegio.

5.4.1.2.4 Uso de otras medicinas complementarias y/o alternativas

Se aprecia la apertura de los terapeutas para adquirir nuevas herramientas de sanación y nuevos enfoques terapéuticos. Esto tiene un gran potencial de capital social en el sentido que muchos terapeutas van encontrando y desarrollando distintas formas de complementar la terapia y aumentar la efectividad del Biomagnetismo. Estas distintas formas (recursos) pueden ser sociabilizadas de forma de generar un efecto positivo de colaboración entre los miembros de la comunidad, fortaleciendo la capacidad de sanar de los terapeutas.

5.4.1.2.5 Visión terapeutas con respecto a la medicina alópata y los médicos

La visión holística de la salud que se percibe dentro de la comunidad favorece la comunicación y el sentimiento de pertenencia a una entidad común entre los miembros de la comunidad. A su vez es compartida la visión de que la medicina alopática carece de muchas herramientas al no considerar el aspecto energético del ser humano, lo cual contribuye a generar un sentido de identidad dentro de la comunidad.

5.4.1.2.6 Bajo nivel de Beneficios Percibidos

El bajo porcentaje de satisfacción de los terapeutas de categoría 1 con respecto a los beneficios percibidos es síntoma del grave problema de organización que ha sufrido el Colegio durante el último año. Esto es potencialmente un factor negativo para el Colegio ya que genera estados de ánimo que no fortalecen el vínculo entre los terapeutas de esta categoría y el Colegio.

Los niveles de satisfacción están muy cercanos al nivel de indiferencia para todas las categorías (excepto la 1 donde es claramente más bajo) lo cual no se considera positivo ya que ha llevado a muchos terapeutas a desligarse del Colegio.

5.4.1.2.7 El Colegio como institución deficiente

El Colegio actualmente no cuenta con una estructura adecuada que permita seguir entregando los distintos beneficios que han obtenido los colegiados. Los colegiados asocian al Colegio con una institución poco organizada y poco preocupada por sus socios. Esto puede conllevar a una baja en las colegiaturas futuras y en un descontento generalizado que dañe el vínculo de los colegiados con la institución.

5.4.1.2.8 Demandas de los colegiados

Las demandas de los colegiados indican claramente que lo más requerido en todas las categorías son instancias de capacitación, particularmente instancias de nivelación. Para todas las categorías las áreas de preferencias se encuentran en el mismo orden, lo que facilita el mantener a la mayor parte de los colegiados satisfechos dando un número pequeño de servicios. Existe actualmente una brecha bastante amplia entre lo que demandan los colegiados y lo que está ofreciendo el Colegio.

5.4.1.2.9 Desconexión de los colegiados con el Colegio

Un número importante de colegiados, particularmente en regiones, se encuentra desconectado y desinformado con respecto a las actividades y novedades del Colegio. Esta desconexión se ha producido principalmente por las fallas comunicacionales que ha tenido el Colegio durante el último año. Esta desconexión es potencialmente dañina para el establecimiento del colegio como un actor principal en la comunidad de terapeutas a lo largo de todo el país.

5.4.1.2.10 Sede física del Colegio

Muchos colegiados aluden a la necesidad de una sede física para poder tener un lugar donde compartir y consultar. Esta desde el punto de vista institucional se percibe como necesaria para soportar una estructura organizacional adecuada que permita ofrecer servicios básicos a los colegiados. Una sede física potenciaría el encuentro entre colegiados y contribuiría a consolidar una identidad de comunidad entre estos.

5.4.1.2.11 Cursos y terapeutas irregulares

El alto crecimiento de la demanda por Biomagnetismo ha contribuido a la proliferación de terapeutas que dictan cursos sin autorización del doctor Goiz y a otros que dicen realizar el Biomagnetismo pero sin haber hecho el curso. Esta es una preocupación alta entre los miembros de la comunidad y se considera una posible amenaza para el prestigio y la formalidad de la comunidad.

5.4.1.2.12 Certificación ante las autoridades de la Salud

La ausencia de certificación ante las autoridades de salud ha contribuido a que sea difícil para los colegiados trabajar en consultorios públicos, hospitales y centros de salud. El reconocimiento por parte de las autoridades es un aspecto de vital importancia para poder entrar a estos establecimientos y garantizar un espacio en la atención pública para el biomagnetismo.

5.4.1.3 Alineamiento por una causa común

5.4.1.3.1 Rol del Colegio

Las percepciones sobre cual debiese ser el rol del Colegio se agrupan en 5, y estas son compartidas por la mayor parte de los terapeutas. En esto existe el potencial de generar del Colegio una entidad que se ocupe de estas 5 aristas de forma de abarcar casi la totalidad de la comunidad de terapeutas, y favoreciendo el sentido de comunidad. Sin embargo queda en evidencia una enorme carencia de estructura y organización que permita cumplir con el rol y las demandas que exigen los terapeutas.

5.4.1.3.2 Aceptación visión y misión

Los altos niveles de aceptación de la visión y misión (95,2% y 99% respectivamente) son una señal clara de que el Colegio puede redefinirse en una organización que englobe los intereses de la comunidad de terapeutas de Biomagnetismo.

5.4.1.3.3 Disposición a ayudar

Un 85% de los colegiados está dispuesto a ayudar al Colegio a organizar ciertas actividades. Esta cantidad de voluntarios en el momento de menor desempeño del Colegio pone en evidencia el deseo de los terapeutas por que prospere esta iniciativa que es el Colegio de Biomagnetismo. Esta buena disposición es una fuente potencial de ideas y creación de valor en pos de la comunidad y el Colegio. A su vez, es un amplio recurso humano disponible para mejorar la capacidad operativa del Colegio como institución.

5.4.1.4 Estados de ánimo

5.4.1.4.1 Disconformidad de los colegiados

La disconformidad de los colegiados es evidente y se aprecia a lo largo de todas las categorías. Por un lado esto ha obligado a los terapeutas a formar lazos entre ellos lo cual es positivo, sin embargo muchos se encuentran aislados de información, resolución de dudas y apoyo y no cuentan con el Colegio como un actor relevante para sus inquietudes. Muchos se encuentran molestos y han manifestado que no se colegiaran para este próximo año. Otros se encuentran desestimados y en algunos casos engañados. Estos sentimientos son potencialmente dañinos para el vínculo de los colegiados con el Colegio ya que generan desconfianza y en algunos casos rechazo.

5.4.1.4.2 Centro Ohani como fuente de conflicto y división entre terapeutas y el Colegio

La cercanía que tenía el centro con el Colegio era una clara fuente de conflicto entre terapeutas y directivos. Dada la separación actual se espera que exista una mejor disposición y percepción hacia los directivos por parte de la comunidad y de esta forma puedan mejorar los estados de ánimo y la vinculación entre terapeutas y el Colegio.

5.4.2 Dimensión Relacional:

5.4.2.1 Cursos como instancias de creación de comunidad

Los cursos de capacitación son hasta ahora la única instancia de encuentro entre los terapeutas. Además de satisfacer la demanda de capacitación de los colegiados contribuyen a que los terapeutas se conozcan entre sí, intercambien opiniones y por ende se genere comunidad. Estas instancias contribuyen a la creación de vínculos e intercambio de recursos en la comunidad.

5.4.2.2 Falta de encuentros entre terapeutas

La investigación deja en evidencia que faltan instancias especialmente enfocadas a que los colegiados se conozcan más entre ellos e intercambien opiniones más allá de los cursos de capacitación. Los cursos dados tienen como principal objetivo la capacitación y no el intercambio de experiencias.

5.4.2.3 Confianza e intercambio entre compañeros terapeutas

El intercambio de recursos entre compañeros terapeutas es altísimo, siendo la principal fuente de resolución de dudas y acceso a nueva información el contacto con compañeros terapeutas en instancias que no son cursos. Esta cultura del intercambio y el compañerismo es muy positiva y es una fuente importante de capital social. Las correlación positiva (0,229) entre las variables número de conocidos de confianza y cantidad de material disponible muestra como este tipo de relaciones favorece el intercambio de recursos.

5.4.2.4 Grupos de estudio como fuentes de relaciones de confianza

Los grupos de estudio formados entre terapeutas son instancias que fortalecen los lazos entre colegiados, propiciando el desarrollo de la confianza y la amistad. Esta causalidad se determinó con el estudio cuantitativo en donde varios de los entrevistados habían desarrollado un grupo de estudios

con las personas con las cuales hicieron el curso. Lo anterior se evidencia a su vez con la correlación positiva (0,408) entre la variable, pertenecer a un GDE y el número de vínculos de confianza. A su vez los GDE son importantes espacios de intercambio y apoyo en donde sus integrantes tienden a tener mayor cantidad de material (0,286) y menor cantidad de dudas (-0,210).

5.4.2.5 Aislamiento de terapeutas en Regiones

Se aprecia un aislamiento con respecto a las actividades del de los terapeutas en las regiones más lejanas. Muchos no pueden o no están dispuestos a costear un viaje por 1 o 2 días para hacer un curso acá en Santiago debido a la distancia. En las regiones con menos terapeutas no se detectaron GDEs y por lo general estos terapeutas se encuentran bastante desconectados con lo que está sucediendo en torno al Colegio. En estas regiones se conocen muy poco entre ellos a pesar de ser un grupo pequeño. A su vez existe un mayor porcentaje de terapeutas en regiones en relación a los de la región metropolitana (2,5% vs. 1,7%) que no han podido solucionar sus dudas. La ausencia de eventos en regiones es también uno de los factores criticados por parte de los colegiados en regiones. Esta desvinculación no permite a estos terapeutas acceder a los recursos y al apoyo a los cuales pueden acceder los colegiados de las regiones más pobladas de terapeutas.

5.4.2.6 Temuco como foco regional conflictivo

En Temuco se percibe una gran cantidad de terapeutas, tanto colegiados, asociados e independientes que ejercen en esa ciudad. A raíz del alto número de terapeutas en un espacio relativamente pequeño se han generado una atmosfera de competitividad y separación entre los terapeutas colegiados y los asociados, generando así un clima de desconfianza entre muchos de los que allí residen.

5.4.2.7 Internet como plataforma de creación de comunidad

La página Web, el correo electrónico y el foro Web son herramientas muy eficaces para conectar al Colegio con sus colegiados y estos últimos han podido recibir información relevante y solucionar sus dudas, a la vez de contactarse con otros terapeutas utilizando estas herramientas. Una fuerte plataforma Web en estas 3 herramientas contribuye a crear lazos y satisfacer las inquietudes de los colegiados, crear presencia del Colegio a lo largo del país, y ser una imagen para fuera de la comunidad.

5.4.2.8 Francisco Mena como actor importante para la comunidad

Para los colegiados Francisco Mena es un actor muy importante en torno al acceso a nueva información relevante, en particular para los de regiones en donde es la primera fuente de nueva información. Es considerado un terapeuta muy hábil, accesible y transparente con la información y se considera muy bueno el curso de nivelación que realiza a lo largo del país. Es un actor potencialmente de unión y nivelación en la comunidad de terapeutas colegiados.

5.4.2.9 Desconexión de los colegiados de Asociación, la Dra.Irene Peña, y el Centro de Biomagnetismo del Doctor Goiz.

Los terapeutas colegiados por lo general no se apoyan en ninguno de estos 3 actores y la relación con estos es prácticamente nula. En este sentido se percibe una fragmentación entre el Colegio como institución, los colegiados, y estos actores.

5.4.3 Dimensión Humana:

5.4.3.1 Libros del Dr.Goiz y tesinas

El acceso a los libros originales del Dr.Goiz y a las tesinas es prácticamente nulo debido a que se encuentran en México y no se ha creado la forma de traerlos a un costo aceptable. Sin embargo las copias de los libros son posesión de la mayoría de los colegiados lo que se traduce en que la mayoría dispone del material esencial para satisfacer sus dudas e inquietudes.

5.4.3.2 Habilidades favorables para el desarrollo de la comunidad

Las habilidades y capacidades de los colegiados son propicias para la generación de valor para la comunidad. Los emprendimientos que realizan y la disposición a colaborar y su capacidad e interés por aprender son ingredientes favorables para la realización de nuevas actividades y propuestas interesantes para toda la comunidad.

5.4.3.3 Debilidad en torno al conocimiento de la Anatomía y Fisiología humana

Se percibe una debilidad en torno al conocimiento de los colegiados en torno a la anatomía y fisiología humana siendo estos factores de duda para alrededor de un 34% de los encuestados. La proveniencia de un gran porcentaje de los terapeutas de áreas ajenas a la salud contribuye a que existe este alto número de personas con dudas en esta área.

5.4.3.4 Antigüedad como factor relevante la seguridad y disponibilidad de materiales

Los terapeutas más antiguos por lo general se encuentran más seguros (0,263), tienen menos dudas (-0,302) y disponen de mayor material (0,455). Por otro lado los terapeutas nuevos son los que más apoyo necesitan y tienden a tener más dudas (0,170), menos contactos de confianza (-0,209) y menos material que el resto (-0,385). A su vez son los que más insatisfechos se encuentran. Estas diferencias son potencialmente atractivas para la generación de vínculos entre los colegiados de categoría 1 y los más antiguos.

5.4.3.5 Material y seguridad

Las siguientes correlaciones entre variables indican que los colegiados más antiguos (0,455), los que han realizado el curso de Bioenergética (0,392), los que practican de forma más frecuente (0,261), los que tienen más conocidos de confianza (0,229) y los que pertenecen a grupos de estudio (0,286) tienden a tener más material. A su vez, los colegiados con mayor material tienden a sentirse más seguros (0,212), tienen menos dudas (-0,243) y tienen mejor rendimiento (0,241).

5.4.3.6 Frecuencia de práctica y otros factores

Los colegiados con mayor frecuencia de práctica tienden a sentirse más seguros (0,194), tener menos dudas (-0,195), tener más material (0,261) y a tener más conocidos (0,213) y conocidos de confianza (0,192).

5.4.3.7 Cursos y rendimiento

Los colegiados que han realizado un mayor número de cursos tienden a tener un mejor rendimiento. La correlación entre estas variables es de 0,208.

5.4.4 Dimensión Estructural:

5.4.4.1 Cohesión de la red

Los valores de la cohesión de la red muestran lo poco cohesionada que esta se encuentra. Esta falta de cohesión se aprecia en la baja integración (1,55%) que tiene la red, quedando un 98,45% de las conexiones totales posibles sin existir. El nivel de centralidad es bajo (0,523%) considerando que 0

son todos nodos sin conexión entre si y 1 una estrella. Los valores de la cohesión de confianza son aún menores. Esta baja cohesión es un potencial impedimento para un flujo de información dinámico a través de toda la red.

5.4.4.2 Topología y Robustez

La topología de la red de terapeutas es una topología free-scale la cual se considera robusta. Sin embargo la red tiene la debilidad de tener pocas fuentes de encuentro entre terapeutas (ya sea de forma física o virtual) por lo cual si estas instancias se debilitan existe el peligro que los nuevos adherentes no tengan acceso a nueva información y al apoyo de terapeutas más antiguos y la red no crezca de forma cohesionada. La existencia de los GDE es muy positiva para la estructura de la red ya que genera lazos entre grupos de colegiados con vínculos fuertes y los une con otros grupos y actores a través de vínculos débiles. Lo anterior es una potencial ventaja estructural para el intercambio variado de recursos.

Capítulo 6: Propuesta de Diseño

Considerando los resultados y las interpretaciones de estos se procede a la creación de una propuesta de diseño que permita consolidar las áreas de mayor debilidad de la comunidad y la institución. Se tiene como objetivo hacer un uso más eficiente de los recursos que se disponen de modo de generar una empresa “tubular”. A su vez se considera en el diseño el deseo de algunos directivos de ahorrar el dinero de las cuotas de los colegiados con el fin de obtener una sede propia.

Considerando todo lo anterior se ha dividido el diseño en 2 líneas principales:

- ♦ Rediseño del Colegio de Biomagnetismo
- ♦ Creación de propuestas de fortalecimiento del capital social en la comunidad de terapeutas colegiados

6.1 Rediseño del Colegio de Biomagnetismo

Ante las serias deficiencias organizacionales del Colegio reveladas en el diagnóstico de organizacional y en la comunidad se propone realizar un rediseño profundo a esta institución.

Siguiendo con las metodologías propuestas por el manual Simon de Cirene, la propuesta de rediseño se llevó a cabo considerando las siguientes áreas:

- ♦ **Redacción de las Definiciones Básicas**
- ♦ **Estructura Organizacional**
 - Áreas Básicas
 - Organigrama

6.1.1 Redacción de las Definiciones Básicas

Siguiendo la metodología del 6 (ver marco metodológico) se procedió a caracterizar las definiciones básicas de una empresa social.

6.1.1.1 Visión

Las entrevistas a los distintos actores de la comunidad arrojaron distintas luces de lo que debiese ser la vocación del Colegio. A su vez la vocación fue examinada con los miembros del directorio en donde cada uno expresó sus puntos de vista. Se definió la visión como la siguiente:

“El Biomagnetismo y la Bioenergética Medicinal; como filosofía, terapia y junto a sus terapeutas, sean participantes activos en los sistemas de salud públicos y privados de Chile. Asimismo, que el Biomagnetismo y la Bioenergética Medicinal sean objeto de investigación científica y reconocida dentro del ámbito de la salud.”

En la encuesta enviada un 84,5% se manifestó muy de acuerdo con esta, y un 10,7% algo de acuerdo, lo que se traduce en un 95,2% de aprobación.

6.1.1.2 Misión

La misión del Colegio se desprendió principalmente de las entrevistas realizadas. A partir de lo que los colegiados esperaban del Colegio, sus demandas y sus proposiciones se definieron una serie de acciones relevantes que abarcaran a razón de ser del Colegio. A su vez, siguiendo una metodología utilizada para definir la visión y misión de los CEIN 2007 y 2008, se caracterizaron las consideraciones de los directivos. Se definió la misión como la siguiente:

“Agrupar, Regular, Certificar, Capacitar, Informar y Representar a los terapeutas asociados al Colegio de Biomagnetismo y Bioenergética de Chile A.G a la vez de promover la difusión e investigación del Biomagnetismo y la Bioenergética en todas las esferas relevantes para su desarrollo.”

En la encuesta enviada un 93,2% se manifestó muy de acuerdo con esta, y un 5,8% algo de acuerdo, lo que se traduce en un 99% de aprobación.

6.1.1.3 Objetivos

Se decidió a su vez elaborar objetivos claros desde la misión para darle más forma y claridad al lineamiento generado por la misión y visión, de forma de garantizar tangiblemente los alcances que tendrá el Colegio y evitar que los cambios de directiva de año a año afecten de sobremanera estas directrices. Estos se definieron, en un trabajo en conjunto con miembros del directorio como los siguientes:

1. Agrupar a los asociados con la finalidad de conocerse, organizarse, intercambiar experiencias y conocimientos a la vez de crear una comunidad de terapeutas de Biomagnetismo y Bioenergética de Chile.
2. Regular el cumplimiento de los deberes y las obligaciones, profesionales y éticas, que a cada terapeuta asociado se le presentan en el ejercicio de su profesión.
3. Certificar al Biomagnetismo Medicinal ante las autoridades de la salud y garantizar que los terapeutas asociados cumplan con los requisitos establecidos por el gobierno de modo que la actividad sea realizada en forma profesional, seria y responsable.
4. Capacitar a sus colegiados creando, auspiciando y promoviendo cursos, actividades y una actualización constante que garanticen un nivel de excelencia en el conocimiento y habilidades en su desempeño laboral e intelectual.
5. Informar siendo un nexo de comunicación para el acceso de sus colegiados a los avances, novedades y hechos relevantes de los temas relacionados al Biomagnetismo, tanto a nivel nacional como internacional.
6. Representar los intereses de sus asociados frente a todo tipo de organismos públicos y privados que tengan relación directa o indirecta con la actividad del Biomagnetismo.
7. Promover el Biomagnetismo médico como una terapia complementaria de salud y promover su investigación en las esferas relevantes para su desarrollo.

6.1.1.4 Servicios

A partir de las demandas, insatisfacciones y propuestas que dieron los colegiados se determinó una serie de servicios e iniciativas posibles divididas en 5 áreas:

- ♦ Capacitación
- ♦ Información y Contacto
- ♦ Certificación y regulación terapia
- ♦ Presencia en regiones
- ♦ Difusión.

Para todas las alternativas se elaboró una matriz en la cual se cruzaba el nivel de demanda de cada servicio con el costo aproximado de entregar cada servicio. Los costos se identificaron como bajos (valor 1), medio (valor 2) y altos (valor 3) y fueron asignados considerando los costos económicos, capital humano requerido y tiempo necesario para realizar cada una de las alternativas. A su vez se les asignaba una prioridad, alta (1), media (2), baja (3) que alude a la importancia de desarrollar el servicio para fortalecer al Colegio y a la comunidad.

Luego se eligieron los servicios e instancias con las combinaciones de menor suma entre nivel de demanda y costos. La tabla 38 muestra el resultado de los servicios más favorables para que los dicte el Colegio:

Tabla 38: Servicios más favorables para ser dictados por el Colegio

Lugar	Área	NºServicio	Demanda	Costo	Prioridad	Total
Primero	CAP	4	1	1	1	3
Segundo	CAP	3	1	2	1	4
Tercero	CAP	1	1	2	2	5
Cuarto	CERT	16	1	3	1	5
Quinto	INF&CON	5	2	1	2	5
Sexto	INF&CON	7	2	2	1	5
Séptimo	CAP	2	2	3	3	8
Octavo	INF&CON	8	2	2	2	6
Noveno	CERT	13	3	2	1	6
Décimo	CERT	14	3	2	1	6
Undécimo	CERT	15	3	2	3	8
Duodécimo	INF&CON	9	3	3	1	7
Treceavo	INF&CON	6	4	1	2	7
Catorceavo	REG	12	4	2	1	7
Quinceavo	DIF	17	4	2	3	9
Dieciseisavo	REG	10	4	2	1	7
Diecisieteavo	REG	11	5	3	3	11

Considerando lo anterior, los servicios que se recomienda dicte el Colegio son los siguientes:

6.1.1.4.1 Capacitación:

1. Instancias de Nivelación y Actualización de Conocimientos

Objetivo: nivelar y actualizar el conocimiento de los terapeutas, en particular a los nuevos terapeutas para fortalecer su formación y aclarar dudas. Contribuye a cumplir el objetivo 4 del Colegio.

Beneficiarios: terapeutas de categoría 1 y 2

Descripción: encuentros en los cuales algunos terapeutas antiguos de renombre realicen actualizaciones en que los terapeutas de categorías 1 y 2 puedan resolver sus dudas y fortalecer su formación. La idea es que haya camillas y se rastreen entre ellos y puedan resolver sus inquietudes. Se recomienda que la actividad se realice un sábado de 11:00am a 17:00pm, sin incluir el almuerzo en los costos. Lo ideal es que sea gratuito para los colegiados y se recomienda un costo de \$25.000 para los no colegiados (ver anexo 9 para evaluación detallada).

Actividades necesarias:

- ♦ Reclutar voluntarios para la organización de cada encuentro
- ♦ Cotizar y arrendar lugar apto poder realizar la nivelación con capacidad para 50 personas.
- ♦ Contactar terapeutas antiguos de prestigio que quieran dictar la nivelación. Idealmente de forma voluntaria. Al respecto se recomienda que cumpla con los siguientes criterios:
 - ♦ Sea de categoría 3
 - ♦ Practique a tiempo completo
 - ♦ Haya realizado el segundo nivel
 - ♦ Sea considerado buen terapeuta por sus pares
 - ♦ Conseguir un número de camillas suficiente para que los tutores puedan hacer de forma adecuada la nivelación.
 - ♦ Comprar regalos de agradecimiento para los tutores en caso de que hayan ido de forma voluntaria
 - ♦ Evaluar impacto de la actividad en los beneficiarios con el instrumento en anexo 1

2. Cursos complementarios al biomagnetismo

Objetivo: ofrecer cursos que complementen la formación y las capacidades para sanar de los terapeutas. Contribuye a cumplir el objetivo 4 del Colegio.

Beneficiarios: terapeutas de todas las categorías

Descripción: estos cursos pueden abarcar conocimientos de la medicina alopática como alternativa. Se sugiere cursos de Anatomía, Fisiología, Microbiología, Fisiopatologías, EFT, Aromaterapia, Reiki, etc. Se recomienda que estos cursos se realicen un fin de semana de forma intensiva. El valor dependerá de los costos que exijan los profesores de curso. Sin embargo se sugiere que exista un descuento significativo para los terapeutas colegiados ver anexo 9 para evaluación detallada).

Actividades necesarias:

- ♦ Reclutar voluntarios para la organización de cada encuentro
- ♦ Contactar a los profesores correspondientes al taller que se quiera dar o generar alianza con alguna institución como la Universidad Mayor para que dicte estos cursos.
- ♦ Cotizar y arrendar lugar apto para poder realizar el curso con capacidad para 70 personas.
- ♦ Promocionar el evento a través de la página Web, foro y correo electrónico.
- ♦ Llevar el registro de las personas que asistan y paguen. Se recomienda realizar descuentos en el valor de las entradas que se vendan con mayor antelación.
- ♦ Comprar y/o crear diplomas de acreditación del curso (si estos no los incluye el profesor en su curso)
- ♦ Evaluar impacto de la actividad en los beneficiarios con el instrumento en el anexo 1.

3. Ofrecer un espacio físico (sede) para los colegiados

Objetivo: asegurar un espacio físico para las reuniones de los directivos, atención de pacientes de parte de los terapeutas nuevos y el chequeo entre terapeutas. Crear comunidad.

Beneficiarios: todos los colegiados. Contribuye a cumplir los objetivos 1,4 y 5 del Colegio.

Descripción: la sede evaluada⁴⁴ dispondría de 1 recepción, 2 salas con camillas, y 1 sala para las reuniones del directorio además de 1 baño. En esta trabajaría una secretaria administrativa, pagada de 10:00am a 19:00pm contestando el teléfono, atendiendo a los colegiados y llevando el registro de pacientes y reservas de hora en las camillas. La asignación de horas se sugiere sea en base a un sistema de crédito de horas pagadas previamente y colegiado puede asignarlas cuando guste.

Ventajas de tener una sede:

- ♦ Espacio físico para pagar cuotas, consultar inquietudes, o pasar un rato
- ♦ Contribuye a la creación de comunidad
- ♦ Servicio de práctica para colegiados de primer año
- ♦ Servicio de chequeo para los colegiados
- ♦ Potenciales utilidades para el Colegio
- ♦ Espacio propio para realizar reuniones y mejorar la capacidad de organización
- ♦ Espacio para eventual venta de libros del Dr.Goiz
- ♦ Existiría un teléfono fijo al cual los colegiados pueden llamar y consultar sobre información
- ♦ Permite mantener una persona pagada a tiempo completo

Posibles desventajas:

- ♦ Es posible que se pierdan utilidades por su mantenimiento
- ♦ Puede ser compleja la administración

⁴⁴ Evaluación detallada de la sede se encuentra en Anexo 9

Actividades necesarias:

Asignar 2 voluntarios para la búsqueda de una sede con las características mencionadas anteriormente en Providencia y una secretaria administrativa que cumpla con los requisitos definidos.⁴⁵

Para las prácticas de los terapeutas nuevos se sugieren las siguientes consideraciones:

- ♦ El Colegio puede asignar pacientes que llamen a la sede a los practicantes, sin embargo solo los podrá asignar a los que fijen sus horas con anticipación.
- ♦ Los practicantes podrán pagar una cantidad de horas con antelación, y tendrán un crédito de horas. Estas horas podrán fijarlas al momento de la compra o por teléfono cuando estimen conveniente. El crédito de horas tendrá un vencimiento de 3 meses.
- ♦ En caso de que no puedan asistir a una hora fijada, se les devolverá el dinero correspondiente a esa hora solo si notifican con al menos 4 horas de antelación.
- ♦ A los pacientes se les cobrará 4000 pesos la consulta (no por hora)
- ♦ Si el practicante trae a su propio paciente y tiene una hora fijada, este deberá informarle a la secretaria para no asignarle ningún paciente que llame al Colegio. Al paciente se le cobrará la consulta.
- ♦ Si el paciente es colegiado, no se le cobra la consulta.
- ♦ Si el practicante fijó horas con antelación y el Colegio no ha podido asignarle un paciente, es responsabilidad del colegiado llamar al Colegio y averiguar si tiene o no un paciente asignado. En caso de que quiera cancelar la hora, deberá hacerlo con al menos 4 horas de antelación.
- ♦ Si un paciente cancela su hora, la secretaria le notificará al practicante y no se le cobrará la hora en caso de que esto suceda cuando falten menos de 4 horas para la sesión.

La evaluación de la sede está bajo 3 escenarios distintos detallados en el anexo 9.

6.1.1.4.2 Información y Contacto:

4. Instancias de compartir experiencia

Objetivo: crear comunidad y enriquecer la experiencia de los colegiados en torno al biomagnetismo. . Contribuye a cumplir el objetivo 1 y 4.

Beneficiarios: principalmente colegiados de categorías 2 y 3.

Descripción: encuentros entre terapeutas en los cuales interactúen de forma libre, compartiendo e intercambiando experiencias, información y casos. Se recomienda que el lugar de encuentro sea un salón amplio con mesas disponibles. Algunos terapeutas que así lo deseen, y con previo aviso, pueden preparar una presentación con algún caso interesante que deseen compartir con la comunidad y exponerla en frente de todos los presentes. Se recomienda se realice un día sábado de 11:00am a 17:00pm e incluya un coctel. Se sugiere que la entrada tenga un valor de 5000 para los colegiados y 25.000 para los no colegiados.

⁴⁵ Ver punto 7.1.2.7: Secretaria Administrativa, pg.112

Actividades necesarias:

- ◆ Reclutar voluntarios para la organización de cada encuentro
- ◆ Cotizar y arrendar lugar con algunas mesas para poder realizar el encuentro con capacidad para 80 personas.
- ◆ Invitar a los colegiados a través de correo electrónico, y avisos en el foro y página Web.
- ◆ Conseguir un número de camillas suficiente para que los tutores puedan hacer de forma adecuada la nivelación.
- ◆ Comprar regalos de agradecimiento para los tutores en caso de que hayan ido de forma voluntaria
- ◆ Evaluar impacto de la actividad en los beneficiarios

5. Página Web, foro y correo electrónico activos

Objetivo: contar con un espacio virtual de comunicación del Colegio con los colegiados y las personas que se vean interesadas en el biomagnetismo. Crear comunidad. Contribuye a cumplir los objetivos 1 y 5.

Beneficiarios: todos los colegiados

Descripción: Reestablecer una página Web actualizada constantemente con noticias y eventos de interés de los colegiados. Crear un foro de acceso exclusivo a los colegiados. Se recomienda que el mantenimiento de la página lo realice una empresa y no una persona contratada como se ha hecho en el pasado. Esto para asegurar que el mantenimiento no sufrirá conflictos debido a problemas a posibles faltas de compromiso.

Actividades necesarias:

- ◆ Cotizar empresas que puedan mantener la actual página Web y rediseñar en parte la que existe actualmente y contratar la que parezca más adecuada
- ◆ Asignar una persona encargada de enviar las noticias y actualizaciones a la página Web a la empresa contratada
- ◆ Asignar moderadores (se recomienda ente 2 y 3 directores o personas de confianza para el directorio) para autorizar el ingreso de los colegiados al foro y mantener una atmosfera de respeto en él.
- ◆ Se recomienda el foro se rija por las siguientes normas:
 - ◆ Acceso restringido solo para colegiados
 - ◆ Mantener una actitud de respeto hacia todos los terapeutas
 - ◆ No publicitar actividades ajenas a la medicina complementaria
 - ◆ Abstenerse de discutir temas que no sean relacionados al Biomagnetismo o a las medicinas alternativas.
- ◆ Los moderadores se reservan el derecho de borrar cualquier mensaje y/o expulsar a cualquier miembro que no siga alguna de las normas anteriores
- ◆ Para el correo electrónico se recomienda asignar a la encargada de comunicaciones del Colegio.

6. Sistema de gestión del conocimiento (SIGECO)

Objetivo: asegurar la captura y el traspaso de información relevante para los colegidos, a la vez de contribuir a la generación de nuevo conocimiento en torno al biomagnetismo. Contribuye a cumplir los objetivos 1,5 y 7.

Beneficiarios: todos los colegidos

Descripción: generar una base de datos oficial con todos los pares autorizados por el doctor Goiz y que esta sea de acceso exclusivo para los colegidos. A su vez recibir pares descubiertos por terapeutas y sociabilizarlos en la comunidad de forma de corroborar su legitimidad para luego presentárselos al doctor Goiz y que él los autorice de forma oficial.

Actividades necesarias:

- ◆ Recopilar todos los pares biomagnéticos considerados oficiales por parte del doctor Goiz y generar una base de datos disponible vía Web de acceso exclusivo para los colegidos
- ◆ Generar una base de datos alternativa, con pares propuestos y descubiertos por terapeutas, pero que aun no han sido oficialmente autorizados por el doctor Goiz.
- ◆ Promover en la comunidad que se le notifique al Colegio de los nuevos pares que van descubriendo los colegidos para que este los sociabilice.
- ◆ Registrar casos en donde se hayan detectado y utilizado estos pares no oficiales. Para esto se sugiere recopilar los siguientes antecedentes:
 - ◆ Nombre terapeuta que utilizó el par
 - ◆ Síntomas y/o patología que presentaba el paciente
 - ◆ Par no oficial descubierto y/o utilizado y con que frecuencia
 - ◆ Resultados obtenidos
 - ◆ Pares que aparecieron en conjunto al par en cuestión
 - ◆ Presentar casos con mayor evidencia al doctor Goiz.
 - ◆ Actualizar constantemente la base de datos oficial y la alternativa, notificando en la página Web cada actualización.

Se recomienda estrechar relaciones con Francisco Mena, la Dra.Irene Peña y la Asociación de Biomagnetistas para poder lograr el objetivo de este servicio de forma adecuada.

6.1.1.4.3 Regiones:

Se sugiere que los servicios 1 y 4 se realicen también regiones con una menor frecuencia.

Para el servicio 1 y 4 en regiones las actividades se consideran las mismas con las siguientes consideraciones:

- ◆ Los voluntarios deben ser de regiones.
- ◆ El tutor dentro de lo posible sea de una región cercana (solo servicio 1)
- ◆ Se sugiere agregar a los costos los pasajes para que puedan acudir al menos 2 miembros del directorio
- ◆ Idealmente debiese realizarse en las regiones con mayor cantidad de colegidos.

6.1.1.4.4 Certificación y Regulación:

7. Gestiones para poder ser avalados por el MINSAL

Más que un servicio esta es una estrategia que el Colegio debiese realizar para fortalecer la comunidad y lograr su objetivo 3. Esta se encuentra detallada en las propuestas para fortalecer la comunidad.

8. Fiscalizar comportamiento de los colegiados

Las consideraciones sobre este punto se encuentran en las propuestas para fortalecer la comunidad.

6.1.1.5 Evaluación

La entrega de servicios deberá ser evaluada para poder obtener retroalimentación de los beneficiarios y determinar si esté esta cumpliendo con su objetivo. Para los encuentros de nivelación, cursos complementarios y encuentros para compartir experiencia (servicios 1,2 y 4) se sugiere aplicar el instrumento “Evaluación Actividades” del anexo 1 al finalizar cada actividad realizada.

Para los servicios Web, se sugiere aplicar el instrumento “Evaluación Herramientas Web” en el anexo 2, 2 veces al año, al final de cada semestre. Se sugiere sea enviada en formato Web utilizando algún software Web⁴⁶ que lo permita.

Se sugiere a su vez evaluar el desempeño anual del Colegio utilizando el instrumento “Evaluación General Colegio” detallado en el anexo 3, tomando como referencia los valores actuales de los indicadores de Coherencia (Unipolaridad, Integración y Centralidad) y los índices de satisfacción con respecto a los beneficios obtenidos, el acceso a nueva información relevante y el apoyo ante la resolución de dudas e inquietudes. A su vez se recomienda calcular la cantidad de material que dispone la muestra encuestada para comparar con los datos obtenidos en este trabajo de título y evaluar la eficacia de las propuestas para fortalecer la comunidad.

6.1.1.6 Retroalimentación

La retroalimentación deberá basarse en los resultados de las evaluaciones y con esta información el directorio podrá tomar las decisiones de modificación que estime conveniente a cada servicio.

6.1.2 Estructura Organizacional

Para poder llevar a cabo los servicios mencionados anteriormente se propone la siguiente estructura organizacional, tomando en consideración las áreas claves para toda empresa social que identifica el Manual Simon de Cirene. A su vez se considera importante

⁴⁶ Software Web de encuestas online como el de <http://www.encuestafacil.com>

Se propone dividir las funciones del Colegio en 5 áreas:

- ♦ Servicios
- ♦ Captación de Recursos
- ♦ Administrativa
- ♦ Comunicaciones
- ♦ Investigación

6.1.2.1 Área Servicios

Objetivo:

Esta área tendrá por objetivo la realización y entrega adecuada de los siguientes servicios:

- ♦ Instancias de Nivelación y Actualización de Conocimientos (RM y regiones)
- ♦ Cursos complementarios al biomagnetismo
- ♦ Ofrecer prácticas y atención a pacientes en instituciones de salud
- ♦ Instancias de compartir experiencia (RM y regiones)

Personal requerido y obligaciones:

- ♦ El director de esta área deberá:
- ♦ Evaluar en conjunto con el directorio si los servicios siguen siendo adecuados para el cumplimiento de los objetivos del Colegio
- ♦ A comienzo del periodo confeccionar el plan y presupuesto anual para dar cumplimiento a los servicios
- ♦ Definir los requerimientos financieros y recursos humanos necesarios para el cumplimiento de los servicios
- ♦ Controlar el presupuesto aprobado para su área
- ♦ Evaluar el desempeño de cada uno de los servicios entregados
- ♦ Llevar al día el libro de servicios y explicitar en este los procesos que se identifiquen relevantes para el área
- ♦ Definir las responsabilidades de cada una de las personas a su cargo y evaluar su cumplimiento
- ♦ Presentar en las reuniones de directorio el avance y el cumplimiento de los servicios
- ♦ Rendir los gastos al director administrativo

Los 2 sub-directores asignados a esta área deberán apoyar el trabajo del director en el cumplimiento de sus obligaciones.

Consideraciones:

El director con los 2 sub-directores deberán llevar a cabo los servicios 1,2 y 4 y si necesitan de más personas que les ayuden deberán solicitarle al director de captación de recursos el número de voluntarios que requieran. A su vez deberán solicitar la autorización de fondos para organizar los cursos al director administrativo. Se sugiere que para cada actividad realizada se complete una ficha de realización de actividades (detallado en el anexo 7) y unirla al libro de servicios. Este último debiese tener el presupuesto anual, las fichas de actividades, los procesos que se identifiquen como importantes dentro del área y cualquier material relevante para la futura directiva.

Indicadores de desempeño:

Se proponen los siguientes indicadores de desempeño:

Cumplimiento Actividades = N° actividades realizadas / N° actividades planeadas \geq 80%

Actividades realizadas evaluadas = 100%

Índice de satisfacción actividades⁴⁷ \geq 3.5

7.1.2.2 Área Captación de Recursos

Objetivo:

Esta área tendrá como objetivo convocar a la sociedad a la causa del Colegio a la vez de nutrir de recursos humanos y económicos a la institución.

Se enfocará en 3 líneas de acción:

- ♦ Gestión de voluntarios
- ♦ Gestión de las cuotas de los socios
- ♦ Marketing

Gestión de Voluntarios

Esta área será la encargada de convocar a voluntarios para ayudar en las distintas funciones que se necesiten en el Colegio. Recibirá peticiones de voluntarios de las otras áreas y se los designará. Se sugiere mantener un listado de voluntarios para contactar cada vez que se necesite. Cuando sea necesario, esta área debe solicitarle al área de comunicaciones enviar un informativo solicitando voluntarios. Se sugiere especificar la tarea o rol que se está pidiendo para evitar malos entendidos. A su vez se sugiere generar incentivos para los voluntarios, como acceso gratis a 1 actividad del Colegio.

Gestión de las cuotas de los colegiados

Esta área será la encargada de la gestión de los socios. Deberá llevar el registro al día de los colegiados. A su vez deberá contactar (se sugiere telefónicamente) a los colegiados atrasados en sus cuotas para que regularicen su situación. También deberá atraer a los terapeutas que se salieron del Colegio y a los que no se han colegiado para formar parte de la institución. El listado oficial de colegiados deberá ser entregado al área de comunicaciones cada vez que se actualice para evitar que no le lleguen informativos a los colegiados.

Marketing

El área de Captación de Recursos deberá generar estrategias de forma de hacer más atractivo pertenecer al Colegio de Biomagnetismo para los terapeutas en todo Chile. Se propone la campaña

⁴⁷ Se calcula promediando todas las respuestas para la pregunta final del documento “Evaluación Actividades” que se debe entregar al final de cada actividad para evaluarla. Asignando un valor de 4 a las respuestas “Muy de acuerdo”, 3 para “Algo de Acuerdo” y así hasta 1 para “Muy en desacuerdo” se calcula el valor de la pregunta para cada encuestado y se saca el promedio para todos los encuestados.

“Vamos por nuestra sede propia” detallada en las propuestas para fortalecer el capital social de la comunidad. Se sugiere la creación de alianzas con instituciones de interés de forma de obtener beneficios para los colegiados. En este sentido se podrían generar descuentos para los colegiados en tiendas de proveedores de imanes y camillas, y descuentos en cursos que dicten otras instituciones de terapias alternativas.

Deberá también, dentro de sus posibilidades, difundir el biomagnetismo en la sociedad a través de las formas que estime accesibles. A modo de ejemplo avisos en medios de publicidad baratos y la creación de un video promocional.

Personal requerido y obligaciones:

El director de esta área deberá:

- ♦ Manejar el registro oficial de colegiados
- ♦ Estudiar nuevas formas de generar recursos para la institución y beneficios para los colegiados
- ♦ Gestionar a los voluntarios y cumplir los requerimientos de voluntarios de la organización
- ♦ Generar alianzas y convenios con otras instituciones
- ♦ Estudiar formas posibles para el Colegio de difundir la terapia
- ♦ Definir los objetivos de corto, mediano y largo plazo de su área y los recursos requeridos
- ♦ Definir las responsabilidades de cada una de las personas a su cargo y evaluar su cumplimiento
- ♦ Presentar en las reuniones de directorio el avance y el cumplimiento de los objetivos del área
- ♦ Rendir los ingresos, gastos e indicadores de desempeño al director administrativo mensualmente
- ♦ Llevar al día el libro de registro del área y explicitar en este los procesos que se identifiquen relevantes para el área
- ♦ Avanzar en el cumplimiento de la campaña “Vamos por nuestra propia sede!”

Los 2 sub-directores deberán apoyar el trabajo del director en el cumplimiento de sus obligaciones, un sub-director se enfocará en el área de voluntarios y el otro en la de marketing.

Consideraciones:

El director deberá evaluar los planes de acción para el año. Se sugiere fijar los siguientes objetivos:

- ♦ Corto plazo: fortalecer la captación de colegiados
- ♦ Mediano plazo (6 meses a 1 año): contar con obtención de recursos por vías distintas a las de los servicios y las colegiaturas.
- ♦ Largo plazo (1-3 años): contar con los recursos para poder comprar una sede propia.

Indicadores de desempeño:

Se proponen los siguientes indicadores de desempeño:

Inscripción de nuevos colegiados ≥ 5 mensual

Inscripción de nuevos colegiados $\geq 10\%$ anual

Aumento captura recursos⁴⁸ = Recursos⁴⁹ (mes actual) – Recursos (mes anterior) ≥ 0

6.1.2.3 Área de Administración

Objetivo:

Esta área tiene como principal objetivo la administración eficiente de los recursos monetarios, humanos y físicos de la institución.

Personal requerido y obligaciones:

- ♦ El director de esta área deberá:
- ♦ Preparar el presupuesto anual general del Colegio.
- ♦ Mantener la contabilidad al día.
- ♦ Autorizar los gastos que cada área solicita
- ♦ Buscar permanente alternativas para la mantención de los ahorros del Colegio en el tiempo
- ♦ Realizar la adquisición de materiales para la institución
- ♦ Controlar que los presupuestos por área se cumplan
- ♦ Evaluar el desempeño⁵⁰ y el cumplimiento de los objetivos fijados en cada área mensualmente
- ♦ Definir las responsabilidades de las personas a su cargo
- ♦ Buscar asesoría legal para los intereses del Colegio cuando sea necesario
- ♦ Llevar al día el libro de registro del área y explicitar en este los procesos que se identifiquen relevantes para el área
- ♦ Administrar la sede y supervisar el correcto desempeño de la secretaria administrativa

El sub-director asignado a esta área deberá apoyar el trabajo del director en el cumplimiento de sus obligaciones.

Consideraciones:

Esta área es especialmente importante ya que es la que irá regulando el desempeño del Colegio. Debe llevar un registro de todos los indicadores de desempeño de cada área e ir evaluándolos. A su vez, se sugiere que vaya midiendo el cumplimiento de los objetivos que cada área se ha propuesto e ir alertando al directorio cuando se detecten problemas en ciertas áreas. Cuando sea necesario para los intereses del Colegio, el director de administración deberá estar a cargo de la asesoría legal de un abogado para la revisión del papeleo o para resolver algún otro interés del Colegio.

Indicadores de desempeño:

Se proponen los siguientes indicadores de desempeño:

Contabilidad actualizada al día = todas las ultimas reuniones del mes

Evaluación desempeño por áreas = todas las áreas a fin de mes

⁴⁸ Sin considerar los recursos obtenidos por colegiatura

⁴⁹ Recursos capturados (sin considerar colegiaturas)

⁵⁰ Utilizando los indicadores de desempeño de cada área

6.1.2.4 Área de Comunicaciones

Objetivo:

Esta área tiene como objetivo principal administrar las fuentes de comunicación del Colegio con sus colegiados.

Personal requerido y obligaciones:

- ♦ El director de esta área deberá:
- ♦ Contestar los correos que lleguen al correo electrónico del Colegio
- ♦ Enviar los informativos que se establezcan en las reuniones de directorio o que requieran las distintas áreas del Colegio
- ♦ Enviar las distintas actualizaciones a los encargados del mantenimiento de la página Web
- ♦ Asegurarse del correcto funcionamiento del foro, la página Web y el correo electrónico del Colegio.
- ♦ Llevar a cabo la campaña “Crea tu grupo de estudio”
- ♦ Reenviar a los directores correspondientes toda la información que llegue al correo del Colegio y que le corresponda a alguna área en particular.
- ♦ Llevar al día el libro de registro del área y explicitar en este los procesos que se identifiquen relevantes para el área

Si el director considera necesario puede asignar a un sub-director para ser apoyado.

Consideraciones:

El director deberá solicitar constantemente el listado de colegiados oficial al director de captación de recursos para asegurarse que los informativos les lleguen a los colegiados recién inscritos. Debe supervisar el foro constantemente y asegurarse de que haya al menos 3 moderadores activos dentro de este. Se sugiere que las respuestas a los correos no deben superar los 4 días. A su vez se recomienda llevar un libro de registros del área en donde se registren los aspectos de mayor relevancia para el próximo director tales como contacto página Web, nombre y correo electrónico de los moderadores del foro, registro de reclamos o problemas con respecto al área, procesos para el

Indicadores de desempeño:

Se proponen los siguientes indicadores de desempeño:

Nº de quejas mensual funcionamiento foro = 0

Nº de quejas mensual correo electrónico = 0

Nº de correos no re-enviados a área correspondiente = 0

6.1.2.5 Área de Investigación

Objetivo:

Esta área tiene como objetivo principal la certificación de la terapia y creación de conocimiento en torno a esta.

Personal requerido y obligaciones:

- ♦ El director de esta área deberá:
- ♦ Llevar a cabo la estrategia de certificación⁵¹ ante las autoridades sanitarias
- ♦ Plantear objetivos de corto, mediano y largo plazo para el área.
- ♦ Promover investigaciones científicas que avalen la eficacia del biomagnetismo
- ♦ Asegurarse del cumplimiento del “Sistema de Gestión del Conocimiento”⁵² (SIGECO)
- ♦ Llevar al día el libro de registro del área y explicitar en este los procesos que se identifiquen relevantes para el área

El sub-director de esta área deberá:

- ♦ Apoyar al director para que cumpla con las funciones del área

El encargado de SIGECO deberá:

- ♦ Hacerse cargo de este servicio y solicitar ayuda cuando lo necesite
- ♦ Reportar al director de investigación el estado de SIGECO mensualmente
- ♦ Notificar al director de comunicaciones cada actualización de las bases de datos del SIGECO.
- ♦ Coordinarse con el director de comunicaciones para el envío de informativos y la recepción de información

La comisión certificadora deberá:

- ♦ Trabajar en la estrategia de certificación ante las autoridades sanitarias
- ♦ Notificar avances y novedades al director del área una vez al mes
- ♦ Apoyarse en las otras áreas del Colegio cuando se estime necesario

Consideraciones:

Se recomienda que la comisión certificadora tenga un coordinador comprometido con el cumplimiento de la estrategia y que no se encuentre en el directorio, de forma de que esta no se vea afectada por los cambios de directiva. Sin embargo, esta debe reportarle los avances al director de investigación de turno. Se recomienda a su vez que el director de esta área sea el presidente del Colegio ya que es el que generalmente mejor preparado se encuentra en términos de habilidad y el que cuenta con la posición más adecuada para fomentar la investigación en instituciones de salud. También se recomienda trabajar estrechamente con el área de captación de recursos en torno al aumento de la demanda poblacional hacia la causa del biomagnetismo, uno de los puntos principales a trabajar en la estrategia de certificación. Se recomienda llevar un libro de investigación en donde se registren los hitos más importantes y los procesos relevantes de forma de guardar información útil en caso de cambios en la directiva o en la comisión certificadora.

⁵¹ Ver punto 6.2.2.2: Estrategia para ser avalados por el MINSAL, pg.116

⁵² Ver Servicios-> Servicio 6: Sistema de gestión del conocimiento (SIGECO), pg.103

Indicadores de desempeño:

Se proponen los siguientes indicadores de desempeño:

Nº de investigaciones científicas anuales ≥ 1

Nº de actualizaciones mensuales bases de datos alternativa SIGECO ≥ 1

Nº de nuevos terapeutas mensuales apoyando la certificación ≥ 3

6.1.2.6 Directorio

El directorio por estatutos se compone de 5 personas. El presidente, el vice-presidente, tesorero, secretario y un quinto director

Dada las atribuciones para los miembros del directorio presentes en el actual estatuto se hacen las siguientes recomendaciones para el directorio:

Cada miembro del directorio se encargue de 1 de las áreas del Colegio.

El presidente se haga cargo del área de Investigación.

El tesorero se haga cargo del área de Administración

El secretario se haga cargo del área de Captación de Recursos

Las reuniones se realicen como mínimo 2 veces al mes

Si un director presenta problemas para trabajar en su área o presenta un desempeño muy bajo, deberá ser reemplazado por un sub-director que fije el directorio y su continuidad en el directorio ser evaluada por este.

Evaluar los casos de colegiados que violen el código de ética, aplicando sanciones cuando corresponda

Evaluar los casos de apoyo legal para los colegiados

6.1.2.6.1 Sugerencias para la Conducción de la Organización

Se recomienda que el directorio defina objetivos anuales y base su administración en estos objetivos.

A su vez se recomienda que cada director fije objetivos anuales para su área y se base en estos. Se adjunta en el anexo 6 una planilla de apoyo a la definición de objetivos para el directorio.

Se recomienda crear una agenda institucional que tenga todos los compromisos que los directores han tomado en la reunión y las fechas de cumplimiento de estos compromisos y las distintas actividades del Colegio. Esta agenda institucional debe ser revisada al inicio de cada directorio y se recomienda que la maneje el secretario y/o el director del área de administración.

A su vez se recomienda la definición explícita por parte de los directores de ciertos procesos⁵³ que se vayan identificando dentro de la organización siguiendo la pauta de definición de procesos en el anexo 5, e ir registrando estas definiciones en el libro de registro de cada área.

Con respecto a las reuniones de directorio se recomienda:

- ♦ Dar un tiempo inicial de hasta 10 minutos para el saludo entre directores
- ♦ Dar inicio formal a la reunión, estableciendo la hora de inicio y la hora final aproximada. Desde este momento empiezan a correr las reglas de la reunión:
- ♦ Apagar celulares

⁵³ Por proceso se entenderá las diferentes etapas que componen de una manera ordenada la realización de una cosa.

- ♦ No hablar sobre temas distintos a los de la tabla hasta terminar con estos
- ♦ Evitar interrupciones
- ♦ Evitar dispersar el foco de la reunión
- ♦ Mencionar los puntos de la tabla a abordar para esta reunión, dando espacio para que algún miembro proponga un punto que no esté en la tabla.
- ♦ Revisar la agenda institucional para examinar los compromisos que quedaron pendientes en la reunión pasada y los que debiesen estar cumplidos para esta reunión.
- ♦ Comenzar con el primer punto de la tabla. Solo se conversa sobre aspectos relacionados a este punto hasta que se de por cerrado por el presidente.
- ♦ Se sugiere definir las tareas que vayan apareciendo siguiendo la pauta de administración por objetivos que se encuentra en el anexo 6. La secretaria deberá ir apuntando estos detalles para poder incorporarlos en la Agenda Institucional.
- ♦ Repetir el paso anterior por cada tema de la tabla.
- ♦ Elaborar entre todos los participantes los puntos para la próxima reunión.
- ♦ Finalizar formalmente la reunión (dentro de la hora pre-establecida).

6.1.2.7 Secretaria Administrativa

Al tener una sede, arrendada o propia, se recomienda contratar una secretaria administrativa. Esta deberá cumplir con las siguientes funciones:

- ♦ Apoyar operacionalmente todas las áreas del Colegio
- ♦ Revisar la Agenda institucional y recordarle permanentemente a los directores los compromisos que deben realizar y que están prontos a cumplir el plazo
- ♦ Recibir los pagos de los terapeutas que vayan a cancelar la colegiatura o la entrada a alguna actividad del Colegio.
- ♦ Contestar el teléfono de la sede y tomar los recados que correspondan
- ♦ Llevar actualizada una planilla con el cargo, número de teléfono de contacto y el correo electrónico de todos los miembros que están colaborando en la organización.
- ♦ Estar al tanto de todas los servicios, actividades y oportunidades que el Colegio brinda a sus colegiados
- ♦ Manejar el sistema de prácticas y chequeo entre colegiados en la sede

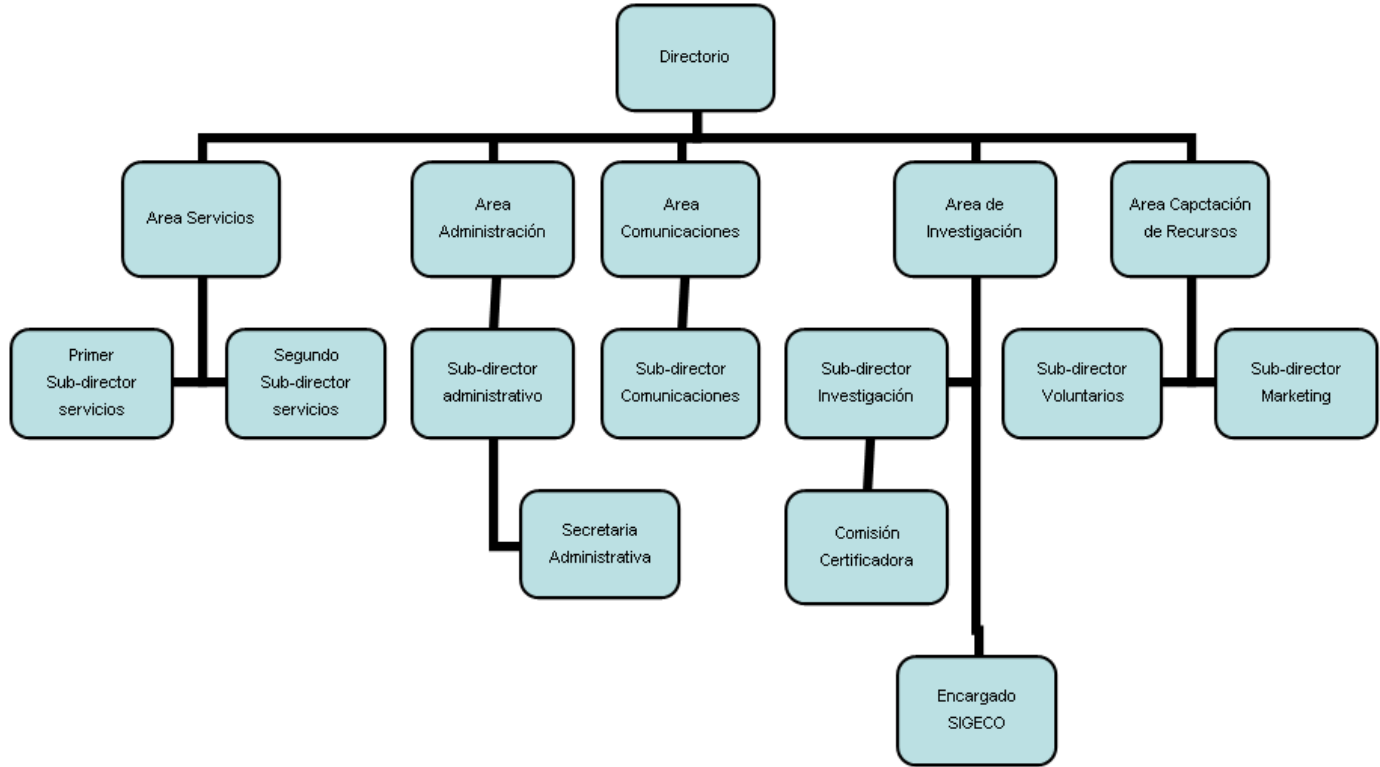
Se recomienda que cumpla con los siguientes requisitos:

- ♦ Título de Secretaria Ejecutiva o Profesión Afín
- ♦ Excelente manejo de herramientas computacionales (en particular Office)
- ♦ Carácter amable

6.1.2.8 Organigrama

Con las consideraciones anteriores, se presenta el organigrama propuesto para la institución:

Figura 12: Organigrama propuesta de diseño



6.2 *Propuestas de fortalecimiento del capital social para la comunidad de colegiados*

Las siguientes propuestas fortalecen alguna de las fuentes de las 4 dimensiones de capital social que se utilizan en este trabajo de título. Algunas de estas están detalladas en la sección anterior a esta, “Rediseño del Colegio” y se describe aquí el rol que tienen en torno a la fuente y la dimensión de capital social que fortalecen. La mayoría afecta más de una dimensión por lo que fueron clasificadas según la mayor dimensión que se consideraba impactaba cada propuesta.

6.2.1 **Dimensión Relacional y Estructural**

6.2.1.1 **Fomento de la creación de grupos de estudio (GDE)**

Objetivo: fortalecer los vínculos de confianza y el intercambio de recursos y apoyo entre los colegiados fortaleciendo así las fuentes de capital social relacional. A su vez la estructura de vínculos que forman los GDE en la comunidad es fuente de capital social estructural.

Descripción:

Se propone realizar una campaña “Crea tu grupo de estudio” que tiene como objetivo principal promover la creación de grupos de estudio a lo largo de la comunidad de colegiados.

Se sugieren las siguientes acciones:

- ♦ Contactar a los conectores de la red en distintas regiones y consultarles si están dispuestos a ser los organizadores de un grupo de estudio en su región. Si no hay suficientes conectores dispuestos seguir con otros colegiados que sí lo estén.
- ♦ Promover la creación de grupos de estudio a lo largo de la comunidad señalando las ventajas de los terapeutas que pertenecen a un GDE (más conocidos de confianza, mayor cantidad de material, menos cantidad de dudas, se sienten más seguros con la terapia)
- ♦ Invitar a que se contacten con los colegiados que se mostraron dispuestos a organizar un GDE en el punto 1.
- ♦ Solicitar la confirmación de los GDE creados para llevar un registro y examinar potenciales regiones en las que puedan generarse otros GDE.
- ♦ Si se observa un número importante de colegiados en una región con pocos GDE, buscar un colegiado dispuesto a organizar un GDE en esa región y contactar a los colegiados de esa región en forma telefónica.
- ♦ Fomentar la creación de GDE en todas las instancias de encuentro entre colegiados.

Recursos necesarios:

Se estima que con 1 persona con acceso a una lista de conectores o en su defecto a la lista de colegiados completo es suficiente para impulsar esta campaña. A su vez se recomienda que esta persona sea el director de comunicaciones para que recuerde constantemente en los informativos a los colegiados sobre esta campaña y también le recuerde a los directores en las reuniones de directorio la promoción de esta campaña en otras instancias.

6.2.1.2 Creación de encuentros para compartir experiencias

Estos encuentros⁵⁴ son espacios que permiten a los terapeutas conocerse, creando y fortaleciendo vínculos. Son creados particularmente con el fin de intercambiar recursos (experiencias, material etc.) por lo que son una fuente importante de capital social. Estructuralmente, la definición de estos encuentros genera espacios en donde los colegiados de distintas regiones pueden encontrarse, aumentando la cohesión en la red.

6.2.1.3 Página Web, Foro y correo electrónico del Colegio

Estas instancias en Internet permiten disminuir la brecha comunicacional entre los colegiados y los directivos del Colegio generando una cara visible del Colegio a toda la comunidad. Lo anterior propicia estados de ánimo favorables de los colegiados hacia el Colegio ya que estos últimos sienten que existe preocupación hacia ellos por parte de la organización, fortaleciendo así una fuente de capital social cognitivo. A su vez, el foro permite la vinculación y el apoyo entre colegiados, mejorando la calidad de los vínculos, fortaleciendo así el capital social desde el punto de vista relacional. Las 3 herramientas fortalecen la calidad del vínculo entre el Colegio y los colegiados.

6.2.2 Dimensión Cognitiva

6.2.2.1 Elaboración de un código de ética

Objetivo: generar un marco normativo eficiente y compartido por toda la comunidad de colegiados de forma de fortalecer la dimensión de capital social cognitivo.

Descripción:

El código de ética deberá incluirse en los estatutos de forma de que rijan de forma legal a la Asociación. Siguiendo las recomendaciones de Juan Villarroel, terapeuta encargado de elaborar el primer borrador del código de ética, este instrumento debe dejar en claro los siguientes aspectos:

- ♦ Definir los requerimientos académicos de las personas naturales que puedan
- ♦ Definir un procedimiento estándar que norme la relación entre el terapeuta y el paciente
- ♦ Definir normas que dejen claro los límites del comportamiento aceptado dentro de la comunidad
- ♦ Definir las posibles sanciones a las que se atiene un colegiado por infringir el código de ética
- ♦ Definir la orgánica o los elementos de esta que se consideren vitales propuesta en este trabajo de título para la organización del Colegio

Existe una versión de un código de ética y es probable sea aceptada en la próxima asamblea. En caso de que la asamblea no lo apruebe se sugieren las siguientes acciones:

- ♦ Crear un comité de trabajo con miembros de la asamblea y Juan Villarroel para pulir los elementos que se consideran faltantes.
- ♦ Entregar los avances al directorio 1 vez al mes
- ♦ Obtener una versión final con plazo máximo de 3 meses

⁵⁴ Detallados en la definición de servicios. Ver servicio 4: Instancias de compartir experiencia, pg.101

- ♦ Someter a evaluación de la comunidad a través de una encuesta en línea la versión definitiva
- ♦ Realizar los ajustes que correspondan y volver al punto anterior hasta que el código sea aceptado por la mayor parte de los colegiados.
- ♦ Convocar a una asamblea extraordinaria para la aprobación del instrumento

Recursos necesarios:

Se estima que entre unas 3 y 4 personas es suficiente para conformar el comité.

6.2.2.2 Estrategia para ser avalados por el MINSAL

Siendo este uno de los objetivos del Colegio es sumamente importante lograrlo. El decreto 42 del 2004 es el reglamento oficial que rige la práctica de las medicinas alternativas y determina las condiciones para reconocerlas como profesiones auxiliares de la salud. Ser avalados por el MINSAL implica desde las dimensiones de capital social una adopción completa de normas comunes a todos los terapeutas en Biomagnetismo. A su vez implica un nuevo estatus en los terapeutas de Biomagnetismo, fortaleciendo así su sentido de identidad con esta temática. Lo anterior son fuentes de capital social cognitivo.

Las autoridades de Salud consideran 5 aspectos para el reconocimiento:

- ♦ Demanda poblacional
- ♦ Eventuales riesgos en el procedimiento
- ♦ Eficacia terapéutica
- ♦ Concordancia con programas sanitarios vigentes
- ♦ Disponibilidad de infraestructura técnica

Se recomiendan las siguientes acciones para cada uno de estos puntos:

1. Demanda poblacional

Entablar un registro de pacientes común para todos los colegiados que incluya las siguientes indicaciones requeridas por la normativa:

- ♦ Nombre
- ♦ Cedula de identidad
- ♦ Domicilio del paciente
- ♦ Fecha de cada oportunidad de concurrencia
- ♦ Breve descripción del problema/motivo de la consulta
- ♦ Evaluación realizada: pares biomagnéticos detectados
- ♦ Indicaciones derivadas de la atención.

Se sugiere además hacer un recuento de firmas de forma de lograr la mayor cantidad de adherentes a la profesionalización del biomagnetismo. Esto se puede realizar utilizando firmas electrónicas y notificando tanto a los terapeutas como también a los pacientes que quieran adherirse.

Se recomienda a su vez, la creación de un video que explique como funciona el biomagnetismo y que presente testimonios de personas que han sido sanadas con esta terapia. Este video podría ser publicado en Youtube y en la página Web.

2. Eventuales riesgos en el procedimiento

Los eventuales riesgos son mínimos ya que esta terapia no es invasiva (no se ingieren medicamentos ni se perfora el cuerpo de ninguna forma) por lo que existe un panorama altamente favorable en este punto.

3. Eficacia terapéutica

En este punto se recomienda la acumulación y realización de estudios científicos que avalen la eficacia del Biomagnetismo. Para esto se recomiendan las siguientes acciones:

Notificar a la comunidad sobre este tema y crear un grupo de trabajo, ojala la mayor parte compuesto por médicos que practiquen el biomagnetismo. Este le rendirá los avances a el/los encargado(s) de la estrategia y este ultima le rendirá avances al directorio de turno 1 vez al mes.

Ofrecer a instituciones de salud, tales como hospitales, consultorios y centros médicos la realización de estudios que busquen demostrar la eficacia terapéutica de la terapia. Se recomienda que este ofrecimiento lo realicen de manera formal el presidente del Colegio y médicos practicantes del biomagnetismo.

Se recomienda que los estudios se enfoquen primordialmente a demostrar la eficacia terapéutica del Biomagnetismo y no ha demostrar la coherencia teórica de este.

Publicar los estudios en la página Web.

4. Concordancia con programas sanitarios vigentes

Al ser una terapia no invasiva por lo que concuerda fácilmente con los programas sanitarios por lo que este punto se considera resuelto.

5. Disponibilidad de infraestructura técnica

La infraestructura es simple y disponible. La terapia se puede realizar en cualquier centro médico o consulta y requiere de imanes especiales que están a la venta en el mercado y de camillas comunes. Este punto se considera resuelto.

A su vez, Siahpush(1999) enfatiza 4 problemas principales que debe enfrentar toda medicina alternativa para profesionalizarse. Estos problemas debiesen ser considerados:

- ♦ Creación de una ocupación distinta
- ♦ Estandarizar el conocimiento que todos los miembros debiesen manejar
- ♦ Desarrollo y creación de los cursos de entrenamiento y certificación
- ♦ Obtener apoyo público que legitime la profesionalización

1. Creación de una ocupación distinta

Este punto se considera resuelto, ya que el Biomagnetismo en si es una terapia completamente distinta a las que más se asemejan a este, tal como la Magnetoterapia.

2. Estandarizar el conocimiento que todos los miembros debiesen manejar

El doctor Goiz ha realizado esta tarea lo cual ha plasmado en los cursos de 2 niveles. A su vez el enfatiza la necesidad de conocimientos en medicina alopática para la adecuada aplicación de la terapia que el enseña. Sin embargo, este conocimiento debe incluir las nociones de salud humana que exige la normativa.

3. Desarrollo y creación de los cursos de entrenamiento y certificación

Si bien el doctor Goiz ha creado estos cursos de Biomagnetismo y Bioenergética, estos no cumplen con la norma que exige el Ministerio de Salud de un programa de 1600 horas que incluya las nociones de salud humana tales como biología, anatomía, fisiología, fisiopatología, farmacología, salud pública y bioética además de los conocimientos propios del Biomagnetismo.

Para cumplir con lo anterior se perciben 2 vías posibles:

- ♦ Agregar el curso actual de Biomagnetismo como un diplomado a un programa ya establecido en alguna institución de formación profesional y/o técnica que incluya los conocimientos y las horas pedagógicas que solicita el ministerio.
- Contactar al doctor Goiz para ofrecerle esta opción de crear un diploma.
- Contactar instituciones que tengan programas adecuados a la norma para ofrecer este diploma en su formación.

- ♦ Diseñar un programa que contenga este número de horas y materias.
- En conjunto con el doctor Goiz y un equipo asignado en Chile, desarrollar este programa. Se recomienda crear alguna alianza con una institución de formación profesional y/o técnica previamente establecida.

4. Obtener apoyo público que legitime la profesionalización

Este punto es el mismo que el punto 2 que exige la normativa.

Plan de acción

Considerando los 5 puntos que exige la normativa y los 4 problemas que identifica Siahpush para la profesionalización de las terapias alternativas se proponen los siguientes pasos lograr la certificación del Biomagnetismo a 5 años:

1. Acumulación de evidencia y apoyo publico

Afrontar el punto 1 y 3 de la normativa cuanto antes posible.

Especial énfasis en obtener resultados en el punto 3 de la normativa. Apenas se tenga al menos un par de estudios científicos realizados en el país se recomienda comenzar el acercamiento con las autoridades de salud. (1-2 años aproximadamente)

2. Acercamiento a las autoridades de salud e inicio de las conversaciones

c. Se recomienda que las conversaciones sean realizadas por el presidente del Colegio, la Dra. Irene Peña y médicos practicantes. Estas debiesen basarse en la evidencia de los puntos 1 y 3 de la normativa. (2 años)

3. Consolidación del Biomagnetismo

Creación de programas en concordancia con lo exigido por la normativa. Seguir las recomendaciones dadas en el punto 3 de Siahpush.

Consideraciones

Esta estrategia debiese ser sociabilizada en la comunidad y ser mostrada como una prioridad para el Colegio. Al darle esta prioridad y aprobación extendida a lo largo de la comunidad, los nuevos directivos deberán continuar con esta. A su vez, se recomienda asignar al menos un encargado general para la realización de esta estrategia. Con esto se asegura el avance de la estrategia más allá de la directiva de turno. Este tendrá a su cargo al equipo de trabajo formado para realizar el punto 3 de la normativa y de evaluar e ir generando avances en el punto 1 de la normativa.

6.2.2.3 Sistema de gestión del conocimiento (SIGECO)

Este sistema busca unificar el conocimiento del Biomagnetismo y contribuir a la creación de nuevo conocimiento. Al contar con un cuerpo de conocimiento unificado y de libre acceso a toda la comunidad de colegiados se favorece un entendimiento común entre todos los miembros lo cual es una fuente de capital social cognitivo.

6.2.2.4 Estrategia de marketing “Vamos por la Sede Propia!”

Objetivo: lograr la compra de una sede propia. Generar sentido de comunidad.

Descripción:

El propósito es generar un proyecto que consista en que todas las cuotas de los colegiados puedan ser ahorradas con el fin de que en un mediano plazo se pueda acceder a obtener un crédito para comprar una sede propia y amplia que permita incluso alojar algunos cursos y encuentros. Para no hacer uso de las cuotas de los colegiados se deberán crear formas de financiamiento alternativas a las cuotas y promover estas a lo largo de la comunidad. A su vez esta iniciativa busca generar encausar en una causa común a los colegiados, de forma que perciban del Colegio una institución activa y proyectada. Con la sede propia se obtienen una serie de ahorros tales como el ahorro del arriendo de sede y el arriendo de algunos salones para los cursos más reducidos. El ahorro anterior, más la obtención de recursos por nuevas vías permitiría la contratación de un gerente profesional que administre la sede propia y mejore la calidad de la organización. Con la consecuente mejora en eficiencia, se obtienen mayores utilidades las cuales pueden ser ocupadas para hacer nuevas inversiones y potenciar a toda la comunidad.

Los pasos de la estrategia son los siguientes:

1. Instauración (6 meses a 1 año)

- a. Sociabilizar el proyecto en todas las instancias que reúna a colegiados
- b. Generar mecanismos alternativos de obtención de recursos
- c. Fomentar el arriendo de horas en las camillas de la sede arrendada
- d. Fomentar la venta de los productos que vende el Colegio
- e. Fortalecer la captura de colegiados a cargo del área de captación de recursos

2. Desarrollo (2-3 años)

- a. Cuando los puntos del paso anterior se encuentren estables se sugiere proceder con los siguientes pasos:
 - a. Analizar el monto acumulado y la factibilidad de solicitar un crédito que pueda ser pagado de forma cómodo con los mecanismos de financiamiento del Colegio
 - b. Generar un comité que busque y evalúe una sede con las características requeridas
 - c. Cuando los 2 pasos anteriores estén listos presentar el proyecto a los colegiados a través de la página Web y realizar una encuesta en línea para obtener opiniones. Se sugiere que el proyecto reúna las siguientes características:
 - i. Características de la nueva sede
 - ii. Describir que se hará con el ahorro en los gastos que implica tener una sede propia
 - iii. Beneficios que conlleva la adquisición de la nueva sede
 - iv. Impacto en la organización

d. En caso de que la encuesta en línea de resultados positivos convocar una asamblea para la aprobación de la compra. En caso contrario considerar las propuestas de la comunidad y redefinir el proyecto de forma de lograr un consenso.

3. Maduración (1 año)

- a. Aplicar el proyecto con rigurosidad de forma de no generar pérdidas y obtener los beneficios de tener una sede propia.
- b. Evaluar un nuevo proyecto que utilice las cuotas de los colegiados.

Consideraciones

Considerando un ahorro de 100 colegiaturas el primer año de implementada la estrategia, y un aumento en 50% de los colegiados por año, (lo cual es bastante probable con un buen desempeño del Colegio considerando que hace 2 años habían 370 colegiados con un nivel de servicios inferior a lo propuesto) en 3 años se obtendrían los siguientes ahorros:

Tabla 39: Evaluación potencial ahorro para una sede propia

Periodo	Nº Colegiados	Ahorro por cuotas	Acumulado
0		12000000	
1	100	6000000	18000000
2	150	9000000	27000000
3	225	13500000	40500000

Con lo cual se puede acceder a un crédito suficiente para la compra de una sede con las características especificadas.

Recursos necesarios:

El área de Captación de Recursos deberá hacer cumplimiento de esta estrategia. El director deberá encontrar el número de voluntarios que considere adecuado para el cumplimiento de esta y apoyarse en las áreas que considere apropiado.

6.2.3 Dimensión Humana

6.2.3.1 Encuentros de nivelación

Los encuentros de nivelación están apuntados a mejorar las capacidades y habilidades de los terapeutas por lo que apuntan directamente a mejorar el capital humano, considerado por el enfoque de este trabajo de título como una fuente de capital social. A su vez, y especialmente en regiones, estos encuentros de nivelación (detallados en el rediseño del Colegio) son una fuente importante de capital social relacional ya que afianza los vínculos entre los colegiados de regiones, los cuales se conocen particularmente poco. Por último el hecho de que los tutores impartan un procedimiento para realizar la terapia crea una norma compartida por la comunidad lo cual es una importante fuente de capital social cognitivo.

6.2.3.2 Cursos complementarios de Biomagnetismo

Los cursos son un espacio importante para el fortalecimiento de la habilidad fortaleciendo el capital humano de los colegiados. A su vez es un espacio que permite la sociabilización y el encuentro entre colegiados por lo que en menor medida que lo anterior, es una fuente de capital social relacional.

Capítulo 7: Conclusiones del Trabajo de Título

7.1 Fase exploratoria

7.1.1 La centralidad del presidente y ausencia de una estructura organizacional como factores principales en la desorganización del Colegio

Se concluye que la centralidad de las funciones en el presidente de la organización sumado a la carencia de una estructura organizacional explícita entre los directores, conllevó a que, ante el distanciamiento del presidente, las capacidades de la organización para poder generar actividad alguna y agregar valor a sus colegiados se viera seriamente mermada conllevando a los altos niveles de insatisfacción que se perciben actualmente en la comunidad de terapeutas colegiados.

7.1.2 Insatisfacción y desconfianza como motores de degeneración comunitaria

Se concluye que la insatisfacción de los terapeutas con respecto al desempeño del Colegio en el periodo anterior y la desconfianza con respecto a este por la cantidad de compromisos sin cumplir ha conllevado a estados de ánimo que degeneran la creación de capital social y ha producido el enorme éxodo de colegiados que ha presenciado la directiva actual, contribuyendo además a la desvinculación entre los terapeutas.

7.1.3 Factibilidad de la propuesta de diseño

A pesar del descontento generalizado, existe una alta disposición de los colegiados por revitalizar al Colegio y un gran porcentaje de terapeutas ha expresado sus intenciones de ayudar por lo que se concluye que existen los recursos e incentivos necesarios para poder generar la propuesta de diseño.

7.1.4 Potencial de Capital Social

De las entrevistas y encuestas se desprenden las siguientes conclusiones con respecto a las dimensiones de capital social en la comunidad:

Cognitiva:

Se aprecian estados de ánimo no propicios para la creación de capital social dado el descontento generalizado en los colegiados.

La carencia de normas comunes es otra de las fuentes que debilitan el capital social cognitivo, no aglutinando a los colegiados bajo un entendimiento común.

El alto alineamiento por sacar adelante al Colegio de parte de los terapeutas es un síntoma muy positivo y una buena fuente de capital social cognitivo.

Los paradigmas presentes en la comunidad indican una apertura favorable a lo nuevo de parte de los colegiados por lo que se presume una disposición favorable de parte de la comunidad hacia la propuesta de diseño.

Relacional:

El alto nivel de intercambio de recursos entre miembros de la comunidad es síntoma del alto potencial de capital social que tiene la comunidad. De esto se concluye que instancias en que los

terapeutas se encuentren de forma física serán altamente efectivas para la potenciación del capital social en la comunidad.

Estructural:

De los reducidos niveles de coherencia en la red se concluye que aun existe un número enorme de vínculos por generar entre los miembros de la red.

Humana:

Se concluye que la alta diversidad de profesiones de las cuales provienen los terapeutas hace que estos no tengan una preparación adecuada en torno al cuerpo humano y se encuentren al principio con muchas dudas con respecto a los componentes anatómicos y fisiológicos del cuerpo humano, reduciendo así el potencial de capital social.

Todas las áreas del capital social pueden ser potenciadas de forma importante con las propuestas de diseño.

7.2 *Fase de diseño*

7.2.1 **Rediseño organizacional del Colegio**

Dada la cantidad de demandas insatisfechas de los colegiados y los graves problemas de organización presentes en el Colegio en los niveles de las definiciones básicas, gestión, organización y relaciones se concluye que una estructura organizacional de 5 áreas (servicios, captación de recursos, administración, comunicaciones e investigación), sostenida fuertemente en base a directores y voluntarios es una manera adecuada de hacerse cargo de los quiebres, inquietudes y desafíos que presenta la comunidad de terapeutas colegiados de biomagnetismo.

7.2.2 **El voluntariado como factor crítico de éxito para el desarrollo del Colegio**

Dada las capacidades financieras actuales de la institución y el rediseño definido como necesario para solventar las necesidades de la comunidad se concluye que el voluntariado es el factor crítico de éxito para llevar a cabo las propuestas de diseño. Esto implica un fuerte énfasis y cuidado en el área de Captación de Recursos y un fuerte énfasis en la valorización de los voluntarios como los principales activos de la organización.

Bibliografía

- ADLER, P, KWON, S. Social Capital: prospects for a new concept. Academy of Management Review, vol 27, no 17-40, 2002.
- ALLAN,P. Programa Redes. Seminario Taller: Trabajo en Redes. Santiago: Centro Cultural de España. 2007.
- Apuntes IN58b, Ingeniería en Marketing, 2007.
- ARRIAGADA, I. Breve guía para la aplicación del enfoque de capital social en los programas de pobreza. Naciones Unidas, CEPAL, 2008.
- BARABÁSI,A. Linked: The New Science of Networks. Perseus, 2002.
- CALDERON, D. Medicinas Alternativas: Avances en el bienestar y calidad de vida. Editorial Renacimiento,2008.
- CALLON, M. Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St.Brieuc Bay. Londo,1986.
- COLEMAN, J. Social capital in the creation of Human Capital. The American Journal of Sociology, vol 94, 1988.
- CORPORACIÓN SIMÓN DE CIRENE. Manual para administrar empresas sociales. 2da edición, Santiago, Chile, Mayo 2007. 394p.
- DICK, B. Grounded theory: a thumbnail sketch. 2005.
<<http://www.scu.edu.au/schools/gcm/ar/arp/grounded.html>>[Consulta: Agosto 2008]
- DURSTON, J. Construyendo capital social comunitario. Revista de la CEPAL, no 69, 1999.
- DURSTON, J. Que es el capital social comunitario?. CEPAL, 2000.
- GARSON,D. Actor-Network Theory. 2008.
<<http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/actornetwork.htm>>[Consulta: Agosto 2008].
- GODOY, M. ¿Por qué la medicina complementaria?. Rev. chil. pediatr., vol.74, no.1, p.115. 2003.
- GLASSER, B, STRAUSS,A. The discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. Nueva York: Aldine, 1967.
- GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties: A network theory revisited. Sociological Theory, vol 1, 1893.
- HAIR, J, BUSH, R, ORTINAU, D. Marketing Research withing a changing information environment. McGraw-Hill Irwin. 2003.
- JOHANSEN, O. La comunidad: un sistema dinámico. Universidad de Chile, 1984.

- LAW, J. Notes on the Theory of Actor Network: Orderin, Strategy and Heterogeneity. 1992.
- LEON Correa, Guillermo. Cultura de Servicio en una red privada de salud.. Memoria (Ingeniería Civil Industrial). Santiago, Chile. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, 2008
- LOZARES C. La teoría de redes sociales. 1996.
- McBRIDE,N. Using Actor-Network Theory to Predict the Organizational Succes of a Communications Network. 2000.
- MENENDEZ, L. Análisis de redes sociales: o como representar las estructuras sociales subyacentes. Apuntes de Ciencia y Tecnología, no 7, 2003.
- MINTZBERG, H, AHLSTRAND, B, LAMPEL, J. Safari a la estrategia. Editorial Granica, Argentina, 2003.
- MOLINA, J. La ciencia de las redes. Apuntes de ciencia y tecnología, no 11, 2004.
- MUÑOZ Silva, Patricia Andrea. Diseño de una estrategia para incrementar y fortalecer el capital social en Friosur S.A. Memoria (Ingeniería Civil Industrial).Santiago, Chile. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas,2005.
- NOGALES-GAETE, J. Medicina alternativa y complementaria. Rev. chil. neuro-psiquiatr, vol.42, no.4, 2004.
- NONAKA,I and TAKEUCHI,H. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation.
- OMS. Medicina Tradicional: Informe de la secretaria. 111° reunión, 2002.
- PORRAS,J. Cambio tecnológico y cambio organizacional, la organización en red. Rev.Univ.Bol vol 1,no. 2, 2001.
- PORTES, A. Social Capital: It`s Origins and Aplications in Modern Sociology. Annual review of Sociology, vol 24, 1998.
- PUTNAM,R. The Prosperous Community. The American Prospect vol. 4 no. 13, March 21, 1993
- SIAHPUSH M. A critical review of the sociology of alternative medicine: research on users, practitioners and the orthodoxy. SAGE Publications,vol 4, 159-178, 1999.
- SIDLE, C, WARZYNSKI, C. A new mission for buisness schools: the development of actor-network leaders. Journal of Education for Buisness, 2003.
- STEPHENSON, K. Trafficking in Trust: The Art and Science of Human Knowledge Networks, 2005.
- STEPHENSON, K. Network Management. Focus, 1997.

- STRAUSS, A, CORBIN, J. Grounded Theory in Practice. SAGE Publications, 1997.
- TATNALL, A & DAVEY, B. An Actor Network Approach to informing Clients through Portals. 2000
- TSAI, W, GHOSHAL, S. Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. Academy of Management Journal vol.41 no.4, 1998.
- URRIOLA Cuevas, Carlos Enrique. Diseño de una comunidad de organizaciones solidarias. Memoria (Ingeniería Civil Industrial). Santiago, Chile. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, 2007
- VIGNOLO, C, POTOČNJAK, C, RAMIREZ, A. El desarrollo como un proceso conversacional de construcción de capital social: Marco Teórico, una Propuesta Sociotecnológica y un Caso de Aplicación en la Región de Aysén. Ingeniería de Sistema, 5-31, 2003.
- XUE C, ZHANG, L, LIN V, STORY, D. The Use of Complementary and Alternative Medicine in Australia. Health Issues, no 88, 2006.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Actor-Network_Theory. [Consulta: 22 de Agosto del 2008]
- <http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/actornetwork.htm>. [Consulta: 23 de Agosto del 2008]

Anexos

Anexo 1: Evaluación de Actividades

Encuesta Satisfacción Actividades

1. Actualmente es usted socio del Colegio?

SI NO

2. En que fecha realizó el curso de Biomagnetismo?

3. Considera que el lugar en donde se realizó esta actividad es adecuado para esta?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

4. Considera adecuado el precio que se le cobró para poder realizar esta actividad?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

5. Con respecto al almuerzo/coctel que recibió, considera que este fue adecuado? (responda solo si recibió almuerzo o coctel incluidos en la actividad)

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

6. Con respecto a la duración de esta actividad usted encuentra que es:

Muy larga, Algo larga, Apropiada, Algo corta, Muy corta

7. En términos generales, con respecto a esta actividad usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho, Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

Comentarios Positivos:

Comentarios Negativos:

Anexo 2: Evaluación Herramientas Web

Encuesta Satisfacción Herramientas Web

Nombre Completo:

Nº Registro:

1. ¿Esta usted colegiado actualmente?

Si No

Página Web

2. ¿El diseño actual de la página Web le parece adecuado?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

3. ¿El contenido que aparece en la página Web le parece adecuado a sus necesidades?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

4. Con respecto al ritmo con el cual se actualiza el contenido de la página, usted se encuentra:

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

5. En términos generales, con respecto a la página Web actual usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho, Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

Foro Web

6. Con respecto al apoyo en la resolución de dudas que usted ha recibido del foro, usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho, Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

7. Con respecto a la nueva información que ha obtenido desde el foro, usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho, Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

8. ¿El foro le ha permitido conocer nuevos terapeutas?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

9. ¿El foro le ha permitido acercarse a la comunidad?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

10. En términos generales, con respecto al foro usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho , Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

Correo Colegio

11. ¿Sus dudas han sido resueltas de forma adecuada cuando usted ha escrito al correo del Colegio?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

12. ¿El tiempo en que sus correos han sido devueltos le parece adecuado?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

13. ¿La cantidad de informativos que le han llegado por esta vía le parece adecuada?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo

14. ¿En términos generales, con respecto al correo del Colegio, usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho , Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

Comentarios Positivos:

Comentarios Negativos:

Anexo 3: Evaluación General Colegio

Encuesta Evaluativa de Comunidad y Desempeño del Colegio

1. Es usted socio? SI NO
2. Región de Residencia:
3. Fecha en que realizó el curso de Biomagnetismo:
4. ¿Con cuantos terapeutas colegiados aproximadamente mantienes contacto? (indica solo el número por favor, Ej.: 8)
5. ¿Con cuantos de estos mantienes una relación de confianza? (indica solo el número por favor, Ej.: 3)
6. Marque los materiales que se muestran a continuación de los cuales usted dispone:

<i>Libro el Par Biomagnético</i>		<i>Todas las tesinas</i>	
<i>Libro el Sida es Curable</i>		<i>La mayoría de las tesinas</i>	
<i>Libro el Fenómeno Tumoral</i>		<i>Algunas tesinas</i>	
<i>Atlas de Anatomía</i>		<i>Manual de Biomagnetismo alternativo</i>	
<i>Material Fisiología</i>		<i>Ninguno de los anteriores.</i>	

7. ¿Se siente lo suficientemente seguro al aplicar Biomagnetismo a sus pacientes?

SI NO
8. ¿El Colegio te ha significado un mayor acceso a información relevante para su desarrollo como terapeuta?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo
9. ¿El Colegio ha respondido a sus dudas o consultas satisfactoriamente cuando usted se las ha comunicado?

Muy de acuerdo, Algo de acuerdo, Algo en desacuerdo, Muy en desacuerdo
10. ¿Se encuentra satisfecho con las actividades realizadas por el Colegio?

Muy satisfecho, Satisfecho , Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho
11. En términos generales, con respecto al desempeño del Colegio, usted se encuentra:

Muy satisfecho, Satisfecho , Algo Insatisfecho, Muy insatisfecho

Comentarios:

Pauta de Definición de Procesos

Por proceso se entenderá las diferentes etapas que componen de una manera ordenada la realización de una cosa. Todo proceso que se identifique como relevante para un área deberá ser incorporado al libro oficial de registro de cada área siguiendo la siguiente pauta:

Nombre Proceso: “Manejo de Tareas”

Objetivo: facilitar la conducción del Colegio de Biomagnetismo haciendo más eficiente la toma de decisiones y acciones.

Recursos Necesarios:

- ♦ 1 secretaria
- ♦ 1 Agenda Organizacional
- ♦ 1 coordinador de reuniones

Descripción Proceso:

La definición de tareas seguirá el esquema del documento de tareas. Toda tarea responderá a un Que, un Como, un Quien, un Cuando y un Costo total.

Las tareas que vayan surgiendo dentro del día a día y en las reuniones serán escritas por la secretaria en la Agenda Organizacional, asignando plazos y responsables, la cual será revisada previamente a la próxima reunión.

A partir de las tareas pendientes se comenzará la próxima reunión consultando al responsable por el estatus de la tarea. En caso de presentarse algún problema el responsable se le deberá exigir una nueva fecha de término o encontrar a otra persona que pueda hacerse cargo y la tarea quedará como pendiente y será revisada la próxima reunión que corresponda.

Las tareas hechas y que dejen de ser pendientes se eliminarán de la tabla de reuniones.

Anexo 5: Pauta de definición de objetivos y/o tareas

Pauta de Definición de Objetivos y/o Tareas

La siguiente es una pauta que le ayudará a definir sus objetivos y tareas del día a día.

Lo más relevante para cada objetivo y/o tarea es definir:

Qué -> el Objetivo
Cómo -> el Curso de Acción
Quién -> los Responsables
Cuándo -> los Plazos
Cuánto -> los Costos

A modo de ejemplo:

¿Qué? (tarea u objetivo)

- ◆ Obtener listado completo de terapeutas colegiados

¿Cómo lo podemos hacer?

- ◆ Pedir el listado completo de colegiados a la esposa de José Luis
- ◆ Recuperar por trozos la lista de colegiados

Acciones (Quien y Cuando):

- ◆ Que Santos hable con la señora de José Luis con plazo máximo de entrega del listado el 20 de diciembre.
- ◆ Que Boris y Mauro diseñen el proceso de trabajo con la base de datos para el 22 de diciembre.

En caso de no conseguir la lista:

- ◆ Naddya irá a preguntar a la persona de las credenciales para obtener el listado de colegiados antes del 21 de diciembre.
- ◆ Irene se preocupará de redactar el mensaje invitando a los colegiados a actualizar sus datos para subir a la página y enviar vía mail a los colegiados como máximo el 22 de diciembre.
- ◆ Laura Muñoz enviará un mail a su lista de colegiados para que actualicen sus datos con el Colegio el 23 de diciembre.

Costos Esperados:

5000 pesos utilizados por Naddya posibles fotocopias a las credenciales

Costos Esperados Total Tareas: 0\$

Anexo 6: Ficha realización Actividades

Ficha de Realización de Actividades

Actividad:

Fecha:

Lugar:

Nº de asistentes: _____ Colegiados _____ No colegiados

Índice de Satisfacción⁵⁵:

Costos Actividad:

Ingresos Actividad:

Saldo Total:

Contactos útiles:

Comentarios:

⁵⁵ Se calcula promediando todas las respuestas para la pregunta final del documento “Evaluación Actividades” que se debe entregar al final de cada actividad para evaluarla. Asignando un valor de 4 a las respuestas “Muy de acuerdo”, 3 para “Algo de Acuerdo” y así hasta 1 para “Muy en desacuerdo” se calcula el valor de la pregunta para cada encuestado y se saca el promedio para todos los encuestados.

Anexo 7: Lista Servicios Posibles

1. Ofrecer prácticas y atención a pacientes en instituciones de salud

Objetivo: asegurar un espacio para que los colegiados puedan atender pacientes

Insertar a terapeutas de biomagnetismo en los distintos establecimientos de salud como hospitales, consultorios, entre otros para que los nuevos puedan realizar su práctica y los antiguos atender pacientes

2. Sistema de Capacitación Formal Continua a Distancia (E-Learning)

Objetivo: capacitar de forma formal a los colegiados de todo el país.

En conjunto con alguna universidad, diseñar un proceso de formación continua (voluntaria para los colegiados) con los cursos necesarios a definir (Anatomía, Fisiología, Microbiología, Ética, Lectura de Exámenes, Principales Enfermedades, Terapias Complementarias al Biomagnetismo, etc.) que pueda ser semi-presencial para los terapeutas de la RM y no-presencial para los terapeutas de Regiones. Puede ser abierto para todos los terapeutas de biomagnetismo y con un costo menor para los colegiados.

3. Cursos complementarios al biomagnetismo

Objetivo: ofrecer distintos cursos que contribuyan al desarrollo de los colegiados

Ofrecer cursos como Anatomía, Fisiología y de otras terapias complementarias al Biomagnetismo como EFT, Flores de Bach, de forma de fortalecer a los colegiados. No serían diseñados para seguir una malla.

4. Instancias de Nivelación y Actualización de Conocimientos

Objetivo: poder nivelar y actualizar el conocimiento de los colegiados, en particular a los nuevos terapeutas para fortalecer su formación y aclarar dudas.

Encuentros en algún lugar físico (Ej.: Club de Providencia) donde terapeutas antiguos ayuden y resuelven las dudas de los terapeutas nuevos y se enseñe de acuerdo a un Código de Ética.

5. Instancias de compartir experiencia

Objetivo: orientadas a los colegiados para crear comunidad y enriquecer su experiencia en torno al biomagnetismo

Encuentros en algún lugar físico (Ej.: Club de Providencia) donde los colegiados se encuentren y compartan experiencia en casos, resultados etc.

6. Venta de libros del Dr.Goiz y tesinas

Objetivo: ofrecer material útil para el desarrollo de los terapeutas

Ofrecer a la venta a través del Colegio todas las tesinas y los libros del doctor Goiz y los autorizados por él que puedan contribuir a la práctica del Biomagnetismo, solo para los terapeutas que han hecho el curso con el doctor, con descuento para los colegiados.

7. Página Web activa

Objetivo: contar con un espacio virtual de comunicación del Colegio con los colegiados y las personas que se vean interesadas en el biomagnetismo. Crear comunidad.

Reestablecer una página Web actualizada constantemente con noticias y eventos de interés de los colegiados. Con un foro de acceso exclusivo a los colegiados y un correo del Colegio disponible para la resolución de dudas e inquietudes.

8. Boletín electrónico mensual

Objetivo: crear comunidad y mantener una comunicación eficiente entre el Colegio y los colegiados.

Un boletín mensual, simple, en donde aparezcan las noticias del último mes relacionadas al biomagnetismo y/o las terapias complementarias. Se podrían notificar de las próximas actividades que tendrá el Colegio y aparecer algunos testimonios enviados por colegiados de casos exitosos tratados con Biomagnetismo.

9. Ofrecer un espacio físico para los colegiados

Objetivo: fortalecer la presencia del Colegio y la comunicación Colegio-colegiado.

Contar con una sede de forma que los colegiados puedan acercarse físicamente al Colegio a consultar dudas, revisar libros y/o tesinas, y conversar. Podrían haber camillas para que los colegiados se pudieran chequear entre sí y los nuevos realizar la práctica.

10. Instancias de capacitación en regiones

Objetivo: fortalecer la presencia en regiones del Colegio y proveer a los terapeutas de regiones de instancias de capacitación.

Realizar cursos de interés para los terapeutas en distintas regiones del país. Pueden ser cursos de anatomía, fisiología, entre otros para asegurar un nivel base para todos los terapeutas del país.

11. Creación de comités regionales

Objetivo: fortalecer la presencia en regiones y aumentar la organización y alcance del Colegio

Definir comités regionales (1 director regional, 2 sub-directores) que se encarguen de canalizar inquietudes de los terapeutas de la región, de crear actividades en su región con el apoyo del Colegio y promuevan la creación de grupos de estudios e investigación en la región.

12. Encuentros regionales de terapeutas

Objetivo: unir a los terapeutas de cada región entre sí fortaleciendo la comunidad en regiones.

Realizar encuentros regionales de terapeutas para compartir experiencias, discutir casos, intercambiar conocimiento y discutir dudas.

13. Fiscalizar comportamiento de los colegiados

Objetivo: elaborar un código de ética de forma de poder establecer el comportamiento y el procedimiento aceptado por el Colegio de biomagnetismo para el uso de la terapia.

De esta forma se puede regular el comportamiento ético de los colegiados y tomar medidas con aquellos que cometan actos considerados anti-éticos.

14. Procedimientos para lidiar con cursos de biomagnetismo no autorizados por el Dr.Goiz y con terapeutas que no han hecho el curso y practican el biomagnetismo

Objetivo: cuidar el prestigio de la terapia de personas que no hicieron el curso y las que realizan cursos no autorizados por el doctor.

Definir herramientas o acciones a tomar cuando se detecten personas que dictan cursos no autorizados por el doctor o personas que ejercen la terapia sin haber hecho el curso. A modo de ejemplo, denuncia en tribunales, denuncia pública a través de un diario, la página Web, expulsión del Colegio, etc.

15. Contar con un abogado que pueda defender los intereses del Colegio y sus colegiados

Objetivo: dar apoyo legal a los colegiados en caso de problemas legales.

16. Gestiones para poder ser avalados por el MINSAL

Objetivo: lograr reconocimiento y certificación ante las autoridades de salud.

Diseñar una estrategia para poder contar con los requisitos, en el mediano plazo, que requiere el MINSAL para poder ser una medicina complementaria certificada y validada.

17. Seminarios de Difusión

Objetivo: difundir el biomagnetismo entre distintas comunidades a lo largo del país para darlo a conocer.

Crear seminarios en donde se explique a grandes rasgos en que consiste el biomagnetismo, se den a conocer sus distintas aplicaciones y resultados en amplia gama de enfermedades y que pacientes exitosamente tratados den su testimonio. Se podrían tratar algunas personas de forma de demostración.

Anexo 8: Evaluaciones Servicios Propuestos

Servicio 1: Instancias de Nivelación y Actualización de Conocimientos

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 3 personas para llevar a cabo esta actividad

Evaluación (considerando 70 personas):

Tabla 40: Evaluación Servicio 1

Ítem	Costos/Ingresos Fijos	Costos/Ingresos Variables
Arriendo Salón 80 personas	-99400	
Arriendo 2 pizarras blancas	-26000	
Regalos tutores (15.000 por tutor)		-30000
Entradas colegiados (\$15.000 pp.)		675000
Entradas no colegiados (\$35.000 pp.)		175000
	-125400	820000
Utilidad Total Actividad:		694600

Servicio 2: Cursos complementarios al Biomagnetismo

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 3 personas para llevar a cabo esta actividad

Evaluación caso curso de otra terapia alternativa:

Tabla 41: Evaluación Servicio 2, caso curso de terapia alternativa

Ítem	Costos/Ingresos Fijos	Costos/Ingresos Variables
Arriendo Salón 2 días 120 personas	-198800	
Arriendo Datashow + Telón 2 días	-100000	
Costo Profesor (\$100.000 pp.)		-4000000
Entradas colegiados (\$120.000 pp.)		3600000
Entradas no colegiados (\$150.000 pp.)		1500000
Subtotal Flujos Fijos y Variables	-298800	1100000
Utilidad Total Actividad:		801200

Evaluación caso curso (Anatomía/Fisiología) realizado por un profesor contratado:

Tabla 42: Evaluación Servicio 2, caso curso de Anatomía/Fisiología

Ítem	Costos/Ingresos Fijos	Costos/Ingresos Variables
Arriendo Salón 2 días 80 personas	-198800	
Arriendo Datashow + Telón 2 días	-100000	
Costo Profesor (\$20.000 pp.)		-1000000
Entradas colegiados (\$30.000 pp.)		1200000
Entradas no colegiados (\$50.000 pp.)		500000
Subtotal Flujos Fijos y Variables:	-298800	700000
Utilidad Total Actividad:		401200

Servicio 3: Ofrecer un espacio físico (sede) para los colegiados

Ver anexo 9

Servicio 4: Instancias de compartir experiencia

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 3 personas para llevar a cabo esta actividad

Evaluación:

Tabla 43: Evaluación Servicio 4

Encuentros entre terapeutas		
Ítem	Costos/Ingresos Fijos	Costos/Ingresos Variables
Arriendo salón 80 personas	-99400	
Arriendo Datashow + Telón	-50000	
Amplificación	-60000	
Entradas colegiados (\$15.000 pp.)		1125000
Entradas no colegiados (\$40.000 pp.)		200000
Subtotal Flujos Fijos y Variables:	-209400	1325000
Utilidad Total Actividad:		1115600

Servicio 5: Página Web, foro y correo electrónico activos

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 5 personas para llevar a cabo esta actividad de las cuales 4 deberán ser fijas.

Tabla 44: Costo Fijo Mensual Servicio 5

Costo Fijo Mensual	
Ítem	Valor
Mantenimiento y Hosting	15000
Costo Total Actividad	15000

Servicio 6: Sistema de Gestión del Conocimiento (SIGECO)

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 2 personas para llevar a cabo esta actividad

Costos total actividad: \$0

Servicio 7: Regiones

a. Servicio 1 en Regiones:

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 3 personas organizar esta actividad

Tabla 45: Evaluación Servicio 1 realizado en Regiones

Encuentro de terapeutas en regiones		
Ítem	Costos/Ingresos Fijos	Costos/Ingresos Variables
Arriendo Salón 80 personas	-99400	
Arriendo Datashow + Telón	-50000	
Amplificación	-60000	
Pasaje ida/vuelta y estadía directores	-94000	
Entradas colegiados (\$15.000 pp.)		1050000
Entradas no colegiados (\$35.000 pp.)		400000
Subtotal Flujos Fijos y Variables:	-303400	1450000
Utilidad Total Actividad:		1146600

b. Servicio 4 en Regiones:

Evaluación y recursos necesarios:

Se estima se necesitan 3 personas para llevar a cabo esta actividad

Tabla 46: Evaluación Servicio 4 realizado en Regiones

Nivelación regiones		
Ítem	Costos/Ingresos Fijos	Costos/Ingresos Variables
Arriendo Salón 80 personas	-99400	
Arriendo 2 pizarras blancas	-26000	
Regalos tutores (15.000 por tutor)		-30000
Pasaje ida y vuelta directores y tutores	-68000	
Estadía 2 días directores y tutores	-120000	
Entradas colegiados (\$15.000 pp.)		675000
Entradas no colegiados (\$40.000 pp.)		175000
Subtotal Flujos Fijos y Variables:	-313400	820000
Utilidad Total Actividad:		506600

Anexo 9: Evaluación Sede Colegio

A continuación se presenta la evaluación de una sede para el colegio de Biomagnetismo en 3 escenarios, Pesimista, Neutro y Optimista. Los 3 escenarios muestran distinto número de actividades realizadas por el área de servicios y la demanda mínima de horas de consulta necesarias para costear la sede sin utilizar las cuotas de los colegiados. Estas últimas solo se utilizarían para la inversión inicial.

La inversión inicial es la misma para todos los escenarios:

Tabla 47: Inversión Inicial Sede Colegio

Inversión Inicial	
Ítem	Valor
Computador	300000
Impresora	30000
Remodelación Oficina	1500000
Primer mes arriendo lugar	300000
Total Inversión Inicial:	2130000

a. Escenario Pesimista:

Supuestos:

Se dictan las siguientes 5 actividades de forma anual por parte del área de servicio creando los siguientes ingresos:

Tabla 48: Lista de actividades a realizar en Escenario Pesimista

Actividad	Frecuencia	Ingreso
Encuentros entre terapeutas RM (80 personas)	1	1115600
Instancias de nivelación (50 personas)	1	694600
Caso curso de Anatomía o fisiología (50 personas)	1	401200
nivelación regiones (50 personas)	1	506600
Encuentro de terapeutas en regiones (80 personas)	1	1146600
Ingreso anual por actividades		3864600
Ingreso mensual por actividades		322050

Se utilizan **52** horas de camilla mensuales de las cuales un 25% corresponden a pacientes no colegiados a \$4000 la hora de camilla y \$4000 la consulta para pacientes no colegiados.

Tabla 49: Evaluación Sede propia bajo Escenario Pesimista

Evaluación Escenario Pesimista	
Gastos Fijos	
Ítem	Valor
Arriendo	300000
Secretaria Administrativa	210000
Teléfono + Internet	27000
Luz y agua	12000
Varios	30000
Total Gastos:	579000

Ingresos	
Ítem	Valor
Camillas	260000
Ingreso mensual actividades:	322050
Total Ingresos:	582050
Total Operaciones Sede:	3050

b. Escenario Neutro:

Supuestos:

Se dictan las siguientes 6 actividades de forma anual por parte del área de servicio creando los siguientes ingresos:

Tabla 50: Lista de actividades a realizar en Escenario Neutro

Actividad	Frecuencia	Ingreso
Encuentros entre terapeutas RM (80 personas)	1	1115600
Instancias de nivelación (50 personas)	1	694600
Caso curso de Anatomía o fisiología (50 personas)	2	802400
nivelación regiones (50 personas)	1	506600
Encuentro de terapeutas en regiones (80 personas)	1	1146600
Total Ingresos por actividades		4265800
Ingreso mensual por actividades		355483

Se utilizan **45** horas de camilla mensuales de las cuales un 25% corresponden a pacientes no colegiados a \$4000 la hora de camilla y \$4000 la consulta para pacientes no colegiados.

Tabla 51: Evaluación Sede propia bajo Escenario Neutro

Evaluación Escenario Neutro	
Gastos Fijos	
Ítem	Valor
Arriendo	300000
Secretaria Administrativa	210000
teléfono + Internet	27000
Luz y agua	12000
Varios	30000
Total Gastos:	579000
Ingresos	
Ítem	Valor
Camillas	224000
Ingreso mensual actividades:	355483
Total Ingresos:	579483
Total Operaciones Sede:	483

c. Escenario Favorable:

Supuestos:

Se dictan las siguientes 7 actividades de forma anual por parte del área de servicio creando los siguientes ingresos:

Tabla 48: Lista de actividades a realizar en Escenario Favorable

Actividad	Frecuencia	Ingreso
Encuentros entre terapeutas RM (80 personas)	2	2231200
Instancias de nivelación (50 personas)	1	694600
Caso curso de Anatomía o fisiología (50 personas)	2	802400
nivelación regiones (50 personas)	1	506600
Encuentro de terapeutas en regiones (80 personas)	1	1146600
Total Ingresos por actividades		5381400
Ingreso mensual por actividades		448450

Se utilizan **45** horas de camilla mensuales de las cuales un 25% corresponden a pacientes no colegiados a \$4000 la hora de camilla y \$4000 la consulta para pacientes no colegiados.

Tabla 49: Evaluación Sede propia bajo Escenario Neutro

Evaluación Escenario Favorable	
Gastos Fijos	
Ítem	Valor
Arriendo	300000
Secretaría Administrativa	210000
Teléfono + Internet	27000
Luz y agua	12000
Varios	30000
Total Gastos:	579000
Ingresos	
Ítem	Valor
Camillas	132000
Ingreso mensual actividades:	448450
Total Ingresos:	580450
Total Operaciones Sede:	1450