



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA



***PLAN DE MARKETING PARA REPOSICIONAR LA CARRERA DE
KINESIOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL MAULE
(CHILE) Y DISEÑO DE MÉTRICAS DE MARKETING PARA SU
EVALUACIÓN Y CONTROL***

Trabajo de Ascenso presentado por:

Freddy Raúl Ferreira Fernandes

Para optar a la clasificación de:

PROFESOR ASISTENTE

Caracas, Marzo de 2.014

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a esa persona especial que siempre está a nuestro lado, apoyándonos en cada uno de nuestros esfuerzos, proyectos, dificultades, alegrías y tristezas pero que en muy pocas ocasiones es tomada en cuenta. Una persona que sacrificó todo por mí y me mostró su inmenso amor, siempre deseándome lo mejor y dándome la mano en esos momentos en que más lo necesitaba. Por eso, le dedico este trabajo y toda mi vida, y le agradezco por su apoyo incondicional y por su ayuda oportuna y sabia.

Gracias Jesús.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	II
ÍNDICE DE CONTENIDO	III
ÍNDICE DE TABLAS	V
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	VI
PRESENTACIÓN	1
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	2
LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN CHILE	2
INICIOS DE LA KINESIOLOGÍA COMO CARRERA UNIVERSITARIA EN CHILE.....	3
PANORAMA DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN LA VII REGIÓN.....	5
ANÁLISIS DEL MERCADO	6
MERCADO DE UNIVERSIDADES QUE OFRECEN LA CARRERA DE KINESIOLOGÍA EN LA REGIÓN DEL MAULE	7
PARTICIPACIÓN DE MERCADO	7
TAMAÑO DEL MERCADO.....	8
MERCADO DISPONIBLE CALIFICADO DE KINESIOLOGÍA	9
DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES SEGMENTOS.....	10
ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES.....	11
PRINCIPALES CONCLUSIONES	12
ANÁLISIS AMPLIADO DE LA CARRERA DE KINESIOLOGÍA DE LA UCM	13
ANÁLISIS FODA / ESCUELA DE KINESIOLOGÍA UCM	13
VENTAJAS COMPETITIVAS.....	14
RESPUESTA ESPERADA DE LOS COMPETIDORES	14
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	15
CONTEXTO.....	15
PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	16
METODOLOGÍA	16
MÉTODOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS	18
CONCLUSIONES.....	18
OBJETIVOS DE MARKETING	19
MIX DE MARKETING	20
PRODUCTO.....	20
PRECIO.....	21
PLAZA.....	23

PROMOCIÓN	24
POSICIONAMIENTO.....	25
ACCIONES DE MARKETING.....	26
PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	26
PRESUPUESTO DE MARKETING	28
FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	28
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	29
PUNTO DE EQUILIBRIO	30
EVALUACIÓN Y CONTROL	31
MÉTRICAS DE CONTROL	31
MÉTRICAS GENERALES DE MERCADO.....	31
MÉTRICAS DE PERFORMANCE DEL CLIENTE.....	32
MÉTRICAS DE RENTABILIDAD DE MARKETING	33
COMENTARIOS FINALES.....	34
ANEXOS	35
ANEXO 1: RANKING DE UNIVERSIDADES	36
ANEXO 2: ADMISIÓN Y MATRICULAS UCM vs UTAL	37
ANEXO 3: VII REGIÓN DEL MAULE	39
ANEXO 4: LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL MAULE	40
ANEXO 5: INFORMACIÓN ESCUELA DE KINESIOLOGÍA UCM	41
ANEXO 6: ACREDITACIÓN CARRERA DE KINESIOLOGÍA UCM	43
ANEXO 7: PRECIOS DE ARANCELES Y MATRÍCULAS.....	47
ANEXO 8: ENTREVISTA AL DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE KINESIOLOGÍA	48
ANEXO 9: ENCUESTA A ESTUDIANTES DE KINESIOLOGÍA DE LA REGIÓN	52
ANEXO 10: ENCUESTA A ESTUDIANTES DE CUARTO MEDIO DE LA REGIÓN	53
ANEXO 11: PLAN DE MEDIOS.....	54
ANEXO 12: CARTA DE GANTT.....	55
ANEXO 13: EJEMPLOS DE LOGOTIPO Y ALGUNAS PIEZAS GRÁFICAS	56
ANEXO 14: REVISTA Y COLUMNA DOMINICAL.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Agrupación de Universidades	3
Tabla 2: Análisis de participación de mercado	8
Tabla 3: Total de alumnos que rinden la PSU según año de egreso.....	8
Tabla 4: Análisis comparativo y valoración de atributos de la VII Región.....	11
Tabla 5: Análisis FODA.....	13
Tabla 6: Ventajas competitivas UCM	14
Tabla 7: Producto UCM	20
Tabla 8: Presupuesto de Marketing	28
Tabla 9: Flujo de caja proyectado	29
Tabla 10: Estado de resultados proyectados	29
Tabla 11: Punto de equilibrio.....	30
Tabla 12: Métricas generales de mercado	31
Tabla 13: Información por clasificación de clientes.....	32

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: La kinesiología como carrera.....	5
Ilustración 2: Universidades pertenecientes al CRUCH - VII Región.....	5
Ilustración 3: Universidades no pertenecientes al CRUCH - VII Región.....	6
Ilustración 4: Institutos profesionales - VII Región.....	6
Ilustración 5: Centros de formación técnica - VII Región	6
Ilustración 6: Universidades tradicionales que ofrecen la carrera de Kinesiología - VII Región	7
Ilustración 7: Universidades privadas que ofrecen la carrera de Kinesiología - VII Región.....	7
Ilustración 8: Mercado disponible calificado carrera de kinesiología VII Región	9

PRESENTACIÓN

La carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule posee un conjunto de atributos que la sitúan entre las principales del país (ver anexo 1). Sin embargo, en el contexto de la VII Región, se ha observado que esas ventajas competitivas no se condicen con la percepción que tiene su público objetivo (estudiantes de educación media). Esta situación se ha evidenciado principalmente a través de la disminución de los puntajes de la postulación y matrícula a la carrera en los últimos años (ver anexo 2).

Entre las principales causas que explican lo anterior podemos inferir que:

- Las ventajas competitivas de la carrera de Kinesiología de la UCM no están siendo percibidas en forma clara por parte de sus potenciales clientes.
- Los atributos no se están comunicando correctamente.
- No se están informando.

Entre los principales efectos podemos mencionar problemas de visibilidad de la carrera en la región, baja en los puntajes de ingreso, disminución en la cantidad de postulantes por vacantes ofrecidas y, lo que es más preocupante, la pérdida de protagonismo frente a su principal competidor en la región, la Universidad de Talca.

Durante el año 2013, esta carrera cumplirá 40 años de vida. Este hecho que en sí mismo constituye un elemento diferenciador relevante, y que además la consolida como la segunda más antigua de Chile entre las carreras de Kinesiología, representa una importante oportunidad para reposicionarla como la principal alternativa en la región del Maule, a través de la implementación de un Plan de Marketing inédito en sus 40 años.

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA.

La Educación Superior en Chile

El sistema de educación superior en Chile considera tres tipos de instituciones de educación superior:

- Universidades
- Institutos profesionales.
- Centros de formación técnica.

Y reconoce oficialmente tres tipos de certificaciones académicas:

- Títulos técnicos de nivel superior.
- Títulos profesionales.
- Grados académicos.

En Chile, las universidades se encuentran facultadas para otorgar toda clase de títulos y grados académicos, los institutos profesionales sólo pueden otorgar títulos profesionales (con excepción de aquellos reservados únicamente para las universidades) y títulos técnicos de nivel superior; mientras que los centros de formación técnica sólo se encuentran habilitados para entregar títulos técnicos de nivel superior.

El reconocimiento oficial de una institución de educación superior es la autorización que le concede el Estado para funcionar como tal y para otorgar títulos y grados académicos. Tal reconocimiento puede obtenerse mediante una ley o por decreto supremo del Ministerio de Educación, tras cumplir un conjunto de requisitos definidos en la Ley General de Educación (LGE) y en los artículos pertinentes de la Ley Orgánica Constitucional de Enseñanza (LOCE) que mantienen su vigencia.

Las universidades se encuentran agrupadas en dos grandes categorías.

Las universidades pertenecientes al Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (CRUCH) y las universidades privadas no pertenecientes a este organismo, pero que sin embargo, ocho de ellas se encuentran adscritas a esta entidad.

Universidades pertenecientes al CRUCH (Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas)	Universidades privadas no pertenecientes al CRUCH
<ul style="list-style-type: none"> • Universidad de Chile • Pontificia Universidad Católica de Chile • Universidad de Concepción • Pontificia Universidad Católica de Valparaíso • Universidad Técnica Federico Santa María • Universidad de Santiago de Chile • Universidad Austral de Chile • Universidad Católica del Norte • Universidad de Valparaíso • Universidad de Antofagasta • Universidad de La Serena • Universidad del Bío - Bío • Universidad de La Frontera • Universidad de Magallanes • Universidad de Talca • Universidad de Atacama • Universidad de Tarapacá • Universidad Arturo Prat • Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación • Universidad de Playa Ancha de Ciencias de la Educación • Universidad Tecnológica Metropolitana • Universidad de Los Lagos • Universidad Católica del Maule • Universidad Católica de la Santísima Concepción • Universidad Católica de Temuco 	<ul style="list-style-type: none"> • Universidad Academia de Humanismo Cristiano • Universidad Adolfo Ibáñez • Universidad Adventista de Chile • Universidad Alberto Hurtado • Universidad Autónoma de Chile • Universidad Bernardo O'Higgins • Universidad Bolivariana • Universidad Católica Cardenal Raúl Silva Henríquez • Universidad Central de Chile • Universidad Chileno - Británica de Cultura • Universidad de Aconcagua • Universidad de Arte y Ciencias Sociales, ARCIS • Universidad de Artes, Ciencias y Comunicación, UNIACC • Universidad de Ciencias de la Informática, UCINF • Universidad de Las Américas • Universidad de Los Andes • Universidad de Rancagua • Universidad de Viña del Mar • Universidad del Desarrollo • Universidad del Mar • Universidad del Pacífico • Universidad Diego Portales • Universidad Finis Terrae • Universidad Gabriela Mistral • Universidad Iberoamericana de Ciencias y Tecnología UNICIT • Universidad Internacional SEK • Universidad Marítima de Chile • Universidad Mayor • Universidad Miguel de Cervantes • Universidad Nacional Andrés Bello • Universidad Pedro de Valdivia • Universidad Regional San Marcos • Universidad San Sebastián • Universidad Santo Tomás • Universidad Tecnológica de Chile - INACAP

Tabla 1: Agrupación de Universidades

Inicios de la Kinesiología como carrera universitaria en Chile

La Kinesiología en Chile está íntimamente ligada en su nacimiento a la Educación Física. Podríamos decir que ella entró por la puerta ancha a las aulas universitarias el 6 de marzo de 1906, cuando se creó el Instituto Superior de Educación Física y Manual con Don Joaquín Cabezas como su primer Director y Fundador. Bajo su alero se creó el primer Gabinete de Kinesiología en 1912, o sea, hace más de 100 años, el cual efectuaba tratamientos en base a ejercicios terapéuticos y masoterapia médica.

Por decreto nro. 2.867, del 31 de julio de 1929, se establece un nuevo plan de estudios para la carrera de Educación Física y en él figuró, por primera vez, la Kinesiología como asignatura: dictándose en el III Año de estudios.

La Sección de Kinesioterapia de la Escuela de Educación Física (ese era el nombre oficial en esos años), fue creada por decreto 4.153 del 8 de octubre de 1929. Pasarían 43 años (hasta 1972), para que se transformara en el Departamento de Kinesiología de la Facultad de Medicina Oriente, de la Universidad de Chile.

En 1935, el Dr. Luis Bisquertt S., asume el cargo de Profesor de la cátedra de Kinesioterapia, en la carrera de educación física. Como puede deducirse, esta profesión empezó como una asignatura de otra carrera. Poco a poco, estas materias fueron rebasando el marco de la asignatura para pasar a constituirse en cursos de perfeccionamiento, conducente a una especialidad.

En ese mismo año, se crea el Título de “Entrenadores y Masajistas”, según decreto nro. 573 del 8 de noviembre, emanado por la Universidad de Chile. Bajo ese amparo legal empezaron a ejercer la Kinesiología los precursores de ella; eran profesionales universitarios que basaban su terapia en el masaje y en los ejercicios.

La Organización Gremial comenzó el 25 de octubre de 1941, con los egresados de Educación Física que hicieron cursos de Entrenadores y Masajistas. Después se sumaron todos los sucesivos títulos que a continuación se describen, hasta llegar a los Kinesiólogos “puros”. La naciente organización gremial se llamó: ASOCIACIÓN DE KINESIOLOGOS DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE. Años después se promulga el decreto nro. 618 del 5 de julio de 1943, que cambia la denominación de “Masajista” por la de “Técnico en Kinesioterapia”. Ello vino a enmarcar de manera más clara el área científica en que se desenvolvían los “Entrenadores y Masajistas”. El decreto nro. 363 de la Universidad de Chile del 15 de mayo de 1944 crea el Reglamento de estos cursos.

En 1947, se promulga el decreto nro. 859 del 2 de julio que cambia la denominación de “Técnico en Kinesioterapia” por el título de KINESIÓLOGO.



Ilustración 1: La kinesiología como carrera

Junto con ello, se crea los cursos anuales de especialización en Kinesiterapia en el Instituto de Educación Física y Técnica de la U. De Chile, con el requisito de título de profesor de Educación Física para el ingreso al curso.

Actualmente, la carrera se imparte a nivel profesional en más de 120 sedes a los largo del país.

Panorama de la Educación Superior en la VII Región

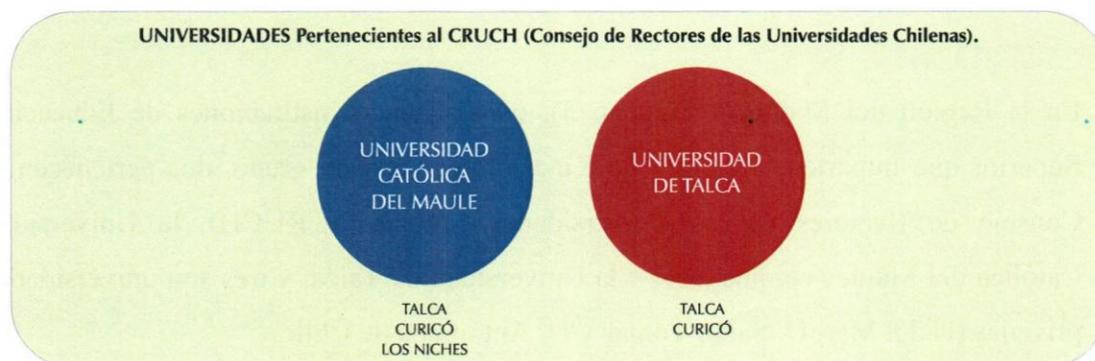


Ilustración 2: Universidades pertenecientes al CRUCH - VII Región



Ilustración 3: Universidades no pertenecientes al CRUCH - VII Región



Ilustración 4: Institutos profesionales - VII Región



Ilustración 5: Centros de formación técnica - VII Región

ANÁLISIS DEL MERCADO.

En la Región del Maule (ver anexo 3), existen cinco instituciones de Educación Superior que imparten la carrera de Kinesiología, de este grupo, dos pertenecen al Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (CRUCH), la Universidad Católica del Maule (ver anexo 4) y la Universidad de Talca, y tres son universidades privadas (U del Mar, U. Santo Tomás y U. Autónoma de Chile)

La carrera de kinesiología de la Universidad Católica del Maule (ver anexo 5) tiene como su principal competidor a su par perteneciente a la Universidad de Talca, ya que ambas están ubicadas en la misma categoría (universidades tradicionales pertenecientes al CRUCH).

Mercado de universidades que ofrecen la carrera de Kinesiología en la Región del Maule



Ilustración 6: Universidades tradicionales que ofrecen la carrera de Kinesiología - VII Región



Ilustración 7: Universidades privadas que ofrecen la carrera de Kinesiología - VII Región

Participación de Mercado

Para la determinación de la participación de mercado en unidades (Unit Market Share– UMS) de la escuela de kinesiología de la UCM, se calculó el total de estudiantes que se matricularon en las distintas universidades para la carrera de kinesiología en la región del Maule (Datos obtenidos del Centro Nacional de Educación - CNED), para el año 2012, 2011 y 2010.

En el siguiente cuadro se podrá observar, para cada una de las escuelas de kinesiología de las distintas universidades de la región, la participación de mercado

(Market Share), la participación de mercado relativa (Rel. Market Share) en relación al mayor competidor y el índice de Herfindahl que mide el nivel de concentración económica de un mercado.

Nombre Institución	2012		2011		2010	
	Market Share	Rel. Market Share	Market Share	Rel. Market Share	Market Share	Rel. Market Share
U. DETALCA	16%	0.54	18%	0.61	19%	0.68
U. AUTÓNOMA	30%	1.22	29%	1.27	28%	1.11
U. SANTO TOMÁS	15%	0.49	17%	0.59	18%	0.65
U. CATÓLICA DEL MAULE	25%	0.82	23%	0.78	25%	0.90
U. DEL MAR	14%	0.46	14%	0.48	11%	0.40
ÍNDICE DE HERFINDAHL		0.22		0.22		0.22

Tabla 2: Análisis de participación de mercado

Tamaño del Mercado

El mercado principal lo constituye la Región del Maule, ya que es ahí donde se ha perdido participación, de manera significativa, frente a su competencia directa la Universidad de Talca.

De acuerdo a lo anterior, y tomando como referencia el número de alumnos inscritos por región para rendir la Prueba de Selección Universitaria (PSU) en el proceso de admisión 2012 publicado por el Departamento de Evaluación, Medición y Registro Educativo (DEMRE), el total del mercado que se considerará como referencia para la implementación del Plan de Marketing en la VII Región es de 16.299. Este número representa el tamaño total de mercado disponible (este total está conformado por la sumatoria de alumnos de cuartos medios pertenecientes a la promoción actual, más los alumnos de generaciones anteriores de toda la región inscritos para rendir la PSU).

REGION	PROMOCIÓN 2011		PROMOCIONES ANTERIORES		TOTAL	
	INSCRITOS	RINDEN PSU	INSCRITOS	RINDEN PSU	INSCRITOS	RINDEN PSU
VII	10.852	8.739	5.447	5.015	16.299	13.754

Fuente: DEMRE

Tabla 3: Total de alumnos que rinden la PSU según año de egreso

Mercado disponible calificado de kinesiología

De los 16.299 estudiantes que se inscribieron para rendir la PSU, 13.754 efectivamente lo hicieron. De este último número, el 8%, es decir 1.043 alumnos se postularon a la carrera de kinesiología en alguna de las universidades que ofrecen la carrera en la región.

Por lo tanto, tomando como referencia este último antecedente, se ha definido como el MERCADO DISPONIBLE CALIFICADO a esos 1.043 alumnos que tuvieron la intención de estudiar kinesiología en la VII Región durante el proceso de admisión 2012.

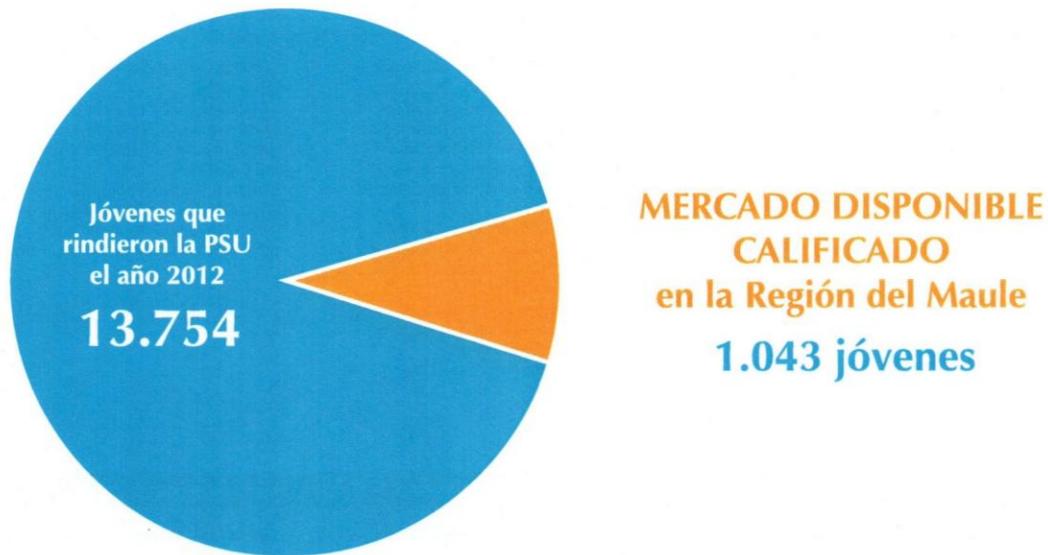


Ilustración 8: Mercado disponible calificado carrera de kinesiología VII Región

Descripción de los principales segmentos

SEGMENTO 1	GSE	CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	MOTIVACIONES / ACTITUDES
Alumnos de cuarto medio de colegios municipalizados de la Región del Maule, que egresan en 2012.	C2 - C3 - D - E	<p>Geográficas: Pueblos y ciudades de las 4 provincias de la VII Región.</p> <p>Demográficas: Hombres y mujeres, 16 a 18 años. Estudiantes de colegios municipalizados de la VII Región.</p> <p>Psicográficas: Clase media, media-baja, y baja. Personalidad emprendedora, estilo de vida progresista.</p> <p>Conductuales: Beneficio / Calidad, Estatus de usuario / usuario potencial, Frecuencia de uso / usuario habitual, estatus de lealtad / marca.</p> <p>Act. hacia el producto / positiva.</p> <p>Frecuencia de uso / usuario habitual, estatus de lealtad / marca.</p> <p>Act. hacia el producto / positiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Interés por estudiar carreras del área de la salud. - Motivación por conocer y/o estudiar la carrera de Kinesiología. - Actitud positiva hacia las universidades del CRUCH. - Motivación por emprender. - Alta sensibilidad al precio - Alta demanda de becas de apoyo para el financiamiento de la carrera.
SEGMENTO 2	GSE	CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	MOTIVACIONES / ACTITUDES
Alumnos de cuarto medio de colegios Particulares Subvencionados y Colegios Particulares, que egresan en 2012.	ABC1 - C2 - C3	<p>Geográficas: Pueblos y ciudades de las 4 provincias de la VII Región.</p> <p>Demográficas: Hombres y mujeres, 16 a 18 años. Estudiantes de colegios municipalizados de la VII Región.</p> <p>Psicográficas: Clase alta y media. Personalidad emprendedora, estilo de vida progresista.</p> <p>Conductuales: Beneficio / Calidad, Estatus de usuario / usuario potencial, Frecuencia de uso / usuario habitual, estatus de lealtad / marca.</p> <p>Act. hacia el producto / positiva.</p> <p>Frecuencia de uso / usuario habitual, estatus de lealtad / marca.</p> <p>Act. hacia el producto / positiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Interés por estudiar carreras del área de la salud. - Motivación por conocer y/o estudiar la carrera de Kinesiología. - Actitud positiva hacia las universidades del CRUCH. - Motivación por emprender. - Sensibilidad media y/o baja al precio. - Baja y/o media demanda por becas para el financiamiento de la carrera.
SEGMENTO 3	GSE	CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	MOTIVACIONES / ACTITUDES
Alumnos egresados de promociones anteriores al 2012.	ABC1 - C2 - C3 - D - E	<p>Geográficas: Pueblos y ciudades de las 4 provincias de la VII Región.</p> <p>Demográficas: Hombres y mujeres, 16 a 18 años. Estudiantes de colegios municipalizados de la VII Región.</p> <p>Psicográficas: Clase alta y media. Personalidad emprendedora, estilo de vida progresista.</p> <p>Conductuales: Beneficio / Calidad, Estatus de usuario / usuario potencial, Frecuencia de uso / usuario habitual, estatus de lealtad / marca.</p> <p>Act. hacia el producto / positiva.</p> <p>Frecuencia de uso / usuario habitual, estatus de lealtad / marca.</p> <p>Act. hacia el producto / positiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Interés por estudiar carreras del área de la salud. - Motivación por conocer y/o estudiar la carrera de Kinesiología. - Actitud positiva hacia las universidades del CRUCH. - Motivación por emprender - Alta, media y baja sensibilidad al precio.

Análisis de los competidores

Para realizar el análisis de los distintos competidores existentes en la Región del Maule, se elaboró un listado de atributos comunes para todos, los que posteriormente fueron calificados en función de tres niveles: verde (alto), amarillo (medio) y rojo (bajo).

Análisis comparativo y valoración de los atributos que poseen los distintos competidores en la Región del Maule.

	 Universidad de Talca	 Universidad Católica del Maule	 Universidad Santo Tomás	 Universidad Autónoma de Chile	 Universidad del Mar
Innovación Curricular	●	●	●	●	●
Empleabilidad de los egresados	●	●	●	●	●
Excelencia Docente (Postgrados)	●	●	●	●	●
Infraestructura y equipamiento	●	●	●	●	●
Acreditación de la carrera	●	●	●	●	●
Trayectoria (años de antigüedad)	●	●	●	●	●
Oferta de Becas y beneficios	●	●	●	●	●
Investigación y Publicaciones	●	●	●	●	●
Prestigio de la Universidad (Brand Equity)	●	●	●	●	●
Arancel y matrícula	●	●	●	●	●
Convenios con centros de práctica	●	●	●	●	●
Altos cargos de sus egresados	●	●	●	●	●
Postgrado en la misma universidad	●	●	●	●	●
Convenios de intercambio internacional	●	●	●	●	●
Vinculación con el medio	●	●	●	●	●
Visibilidad en la región	●	●	●	●	●

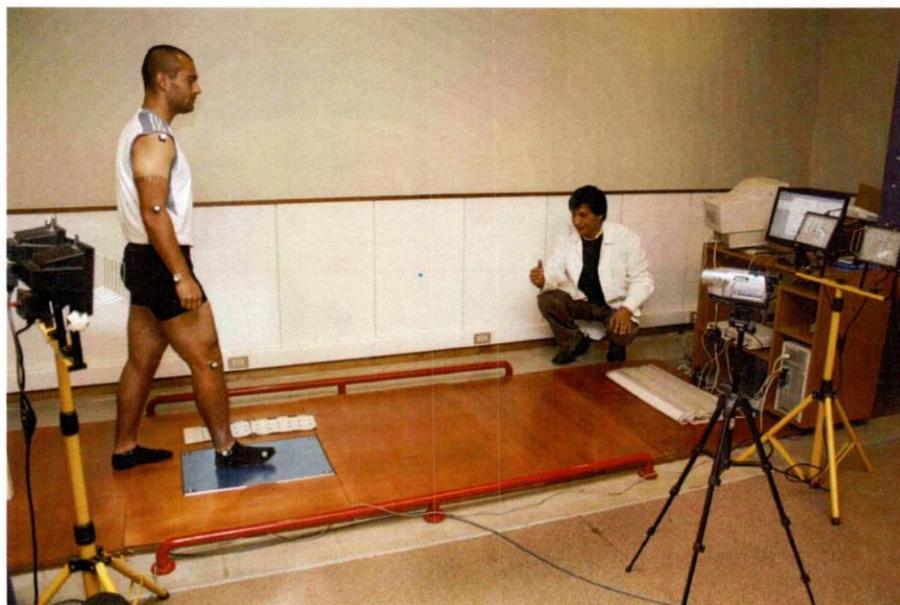
ALTO / POSITIVO / MUCHO ●
 MEDIO / MEDIO / MEDIO ●
 BAJO / NEGATIVO / POCO ●

Tabla 4: Análisis comparativo y valoración de atributos de la VII Región

Principales conclusiones

Del Análisis anterior, se puede concluir lo siguiente:

- De las cinco universidades que ofrecen kinesiología en la región, tres están acreditadas: La Universidad Católica del Maule - UCM (ver anexo 6), la Universidad de Talca - UTAL y la Universidad Santo Tomás - UST.
- Las valoraciones más altas las obtienen las carreras de kinesiología pertenecientes al CRUCH (UCM y UTAL).
- Existe una alta paridad en la valoración de los atributos entre estas dos universidades.
- La carrera de kinesiología de la UCM es la que obtiene la más alta valoración entre todos los atributos evaluados.
- La trayectoria es, sin duda, uno de los principales elementos diferenciadores de la carrera de kinesiología de la UCM en relación a sus competidores.
- La innovación curricular es otro factor relevante y diferenciador a favor de la UCM en comparación a sus competidores.
- La imagen institucional que posee la Universidad de Talca constituye un importante elemento que influye en los alumnos al momento de elegir la carrera de kinesiología. Este factor representa una importante ventaja frente a la UCM.
- El costo de la carrera expresado en su arancel, parece no ser relevante, ya que todas las casas de estudios ofrecen un precio muy similar (ver anexo 7).



ANÁLISIS AMPLIADO DE LA CARRERA DE KINESIOLOGÍA DE LA UCM

Análisis FODA / Escuela de Kinesiología UCM

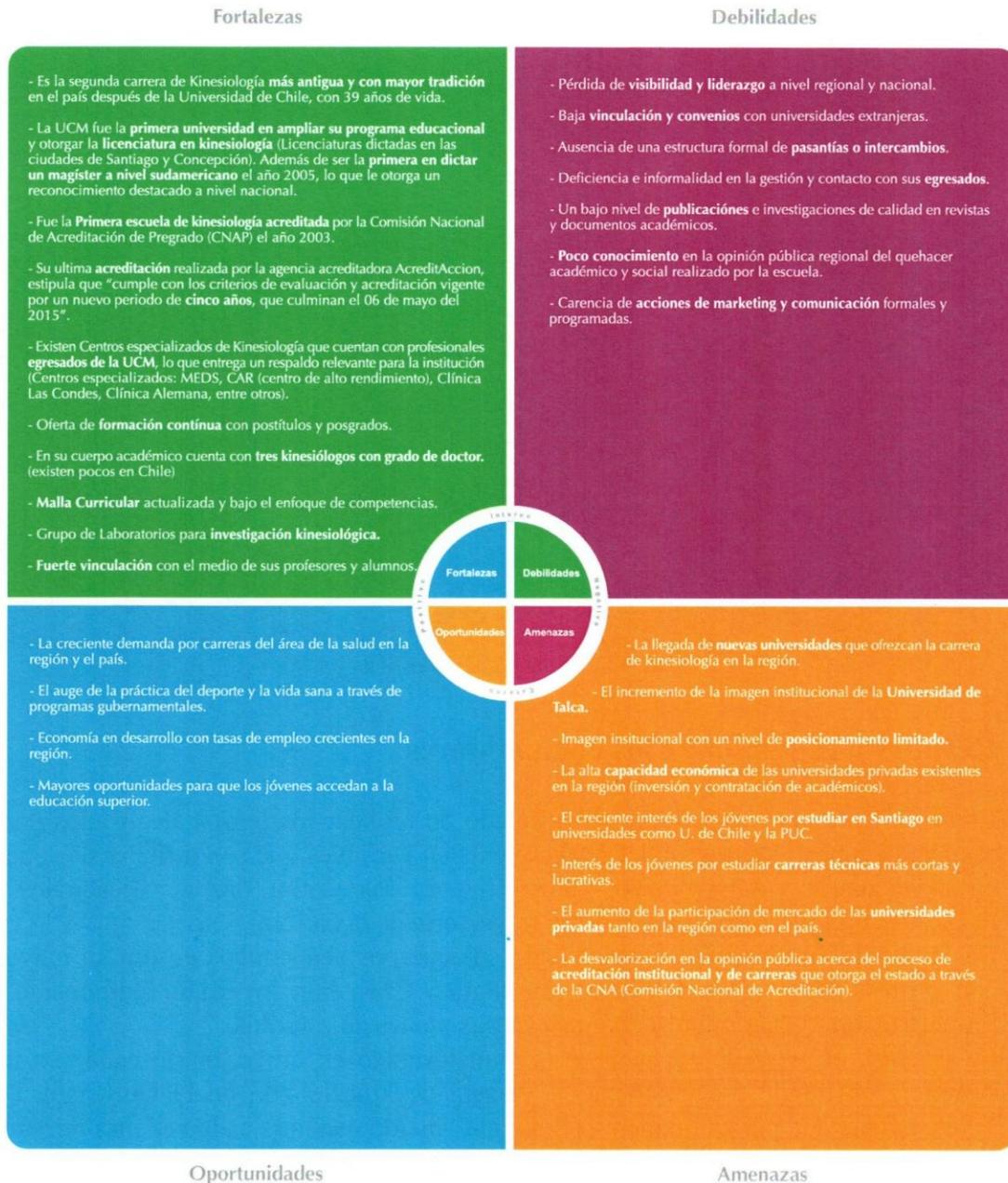


Tabla 5: Análisis FODA

Ventajas competitivas

De acuerdo al análisis comparativo entre los diferentes competidores de la región y el análisis FODA realizado con la carrera de kinesiología de la UCM, podemos concluir que las siguientes son sus principales ventajas competitivas y que la diferencian de las demás instituciones:

- Doble acreditación de la carrera La carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule ha sido acreditada dos veces y la segunda por 6 años. En el resto del país sólo existe una universidad que está acreditada por 6 años y es la carrera de kinesiología de la Universidad de la Frontera de Temuco. La Universidad de Talca, como competidor directo, está acreditada por 5 años y la Universidad de Santo Tomás por 3 años. Este aspecto es altamente valorado por los estudiantes a la hora de elegir la carrera que van a estudiar.
- Alto nivel de especialización de su cuerpo académico La carrera cuenta en su cuerpo académico con 4 kinesiólogos con grado de doctor y 9 magister.
- Modernos laboratorios: Enfermedades crónicas no transmisibles, Envejecimiento y funcionalidad, Disfunción ventilatoria y Biomédica.
- Innovación curricular Una malla basada en competencias y que está centrada en el estudiante.
- Larga trayectoria Durante el año 2013 la carrera cumple 40 años de vida, la segunda más antigua del país después de la Universidad de Chile.
- Oferta académica de formación continua tanto para sus propios estudiantes como de otras universidades (con postítulos y posgrados).
- Orientación social y fuerte vinculación con el medio A través del trabajo clínico de sus alumnos y profesores en terreno durante 30 semanas al año, la capacitación de profesionales de la atención primaria,

Tabla 6: Ventajas competitivas UCM

Respuesta esperada de los competidores

Efectivamente los competidores han tratado de replicar los logros alcanzados por la escuela de kinesiología de la UCM, pero existen variables que son difíciles de superar en el mediano y largo plazo. Entre ellas se encuentran las certificaciones, la infraestructura y la larga y reconocida trayectoria de la carrera.

Los competidores han ido fortaleciendo sus cuerpos académicos en (en su mayoría con profesionales egresados de kinesiología UCM), han invertido fuertemente en infraestructura y han impulsado ajustes a sus planes de estudios.

En general, el mercado regional se ha transformado en un escenario cada vez más complejo en donde especialmente la carrera de kinesiología de la Universidad de Talca, potenciada por su imagen institucional, ha ido ganando cada vez más terreno, a pesar de su corta vida (7 años).

Se espera que continúe la ofensiva por parte de las universidades privadas de la región, que no se han quedado atrás en esta competencia por ganar más terreno en

este difícil mercado, realizando fuertes inversiones en laboratorios, infraestructura y convenios con campos clínicos de la región.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Contexto

Durante el mes de mayo del año 2012, la Decana de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Católica del Maule, Sra. Sara Herrera L. manifestó la necesidad de realizar un estudio para identificar las causas de la pérdida de liderazgo mostrada en los últimos años por una de las carreras más emblemáticas de su facultad, la carrera de kinesiología.

Con el fin de tener una mayor comprensión del problema, se realizó una entrevista en profundidad (ver anexo 8) con el Director del Departamento de kinesiología de la Universidad Católica del Maule, Dr. José Luis Márquez, quien manifestó, entre muchas cosas, que la carrera de kinesiología de la UCM ha venido perdiendo liderazgo sistemáticamente en el contexto regional y nacional.

Como resultado de la entrevista se pudo identificar tres factores que determinan la preocupación de las autoridades:

1. Una disminución sistemática en los índices de ingreso a la carrera en los últimos años (baja en número de postulaciones efectivas y puntas de matriculados en la carrera)
2. Pérdida de visibilidad en el contexto de las escuelas de kinesiología a nivel regional y nacional.
3. En la palabra del Dr. Márquez, “el conjunto de atributos que posee nuestra escuela de kinesiología, son muy superiores a los de nuestra competencia directa en la región (Universidad de Talca), sin embargo esa diferencia no se ve reflejada en la preferencia de los jóvenes por elegir nuestra carrera, ya que la UTAL muestra índices incluso levemente superiores a los nuestros”.

Estos antecedentes relevantes fueron avalados por el Coordinador de Promoción de Pregrado de la UCM, Don Mario Oltra G., quien también manifestó su inquietud por el comportamiento de la carrera de kinesiología en los últimos años.

El tercer punto mencionado anteriormente, es el que se consideró como eje para la realización del trabajo de investigación.

Problemas de Investigación

Se definieron los siguientes problemas de investigación:

- a) Identificar el nivel de conocimiento que se tiene del conjunto de atributos que posee la escuela de kinesiología de la Universidad Católica del Maule.
- b) Determinar el nivel de importancia que los distintos atributos, representan para los jóvenes, a la hora de decidir donde estudiar kinesiología.

Metodología

La investigación se diseñó de la siguiente manera:

Primera fase -> investigación exploratoria

Fundamentación:

La investigación exploratoria se realizó para entrar en el tema e identificar variables que puedan ser medidas en una segunda fase de la investigación. Por ello, se dividió esta fase exploratoria para 2 segmentos distintos.

- a) El interior de la Escuela de Kinesiología de la UCM (alumnos vigentes y ex alumnos).
- b) Agentes Externos (orientadores de colegios)

Métodos a utilizar

- a) Sesiones de grupo (Focus group)

Se definió hacer un "Focus group", con integrantes de la carrera de kinesiología de la UCM, según los siguientes criterios:

- Focus group con alumnos de la carrera de kinesiología de la UCM: (8 en total) 2 de primer año, 2 de tercero, 2 de cuarto año y 2 ex alumnos.

- b) Entrevistas en profundidad

Entrevistas en profundidad con orientadores de 3 colegios de la ciudad de Talca:

Se han seleccionado para esta instancia a 3 colegios de la ciudad de Talca, Liceo Abate Molina (Municipalizado), el Colegio Integrado Central (particular subvencionado), y el Colegio Concepción de Talca (particular pagado).

Es importante mencionar que los colegios municipalizados aportaron un 45% del total de alumnos que se matricularon en la admisión recién pasada en la carrera de

kinesiología de la UCM y otro 45% viene de colegios particulares subvencionados. Tendencia que se mantiene con el tipo de dependencia del establecimiento del total de alumnos nuevos que ingresaron en el 2012 a la UCM.

Segunda Fase -> Investigación Concluyente

Fundamentación:

En esta fase de la investigación, se cuantifican variables identificadas en la primera fase exploratoria. En esta etapa se procesó información de manera formal y estructurada para que los hallazgos permitan tomar las mejores decisiones. Para responder eficientemente estos requerimientos, se decidió implementar una investigación del tipo descriptiva, definiendo para ello el desarrollo de los siguientes criterios centrales:

1. Calcular el porcentaje de potenciales estudiantes de kinesiología de la Región del Maule que conocen los atributos que posee la carrera de kinesiología ofrecida por la Universidad Católica del Maule.
2. Cuantificar y categorizar los distintos criterios que utilizan los jóvenes para elegir la carrera de kinesiología en la VII región.
3. Determinar el grado de valoración de los atributos que posee la carrera de kinesiología de la UCM, por parte de los potenciales postulantes a esta carrera en la Región del Maule.
4. Construir un perfil con las características más significativas de los jóvenes que eligen estudiar kinesiología en la Región del Maule.
5. Hacer predicciones específicas, en términos de estimar el número de estudiantes que podrían preferir estudiar kinesiología de la UCM v/s la UTAL.

A través de la investigación descriptiva, se puede también responder a las siguientes hipótesis:

Hipótesis

- I. La carrera de kinesiología de la UCM ha experimentado una disminución sostenida en la preferencia de alumnos que optan por esta disciplina, al no ser percibida como una entidad con una reconocida y basta trayectoria a nivel regional y nacional.
- II. El conjunto de atributos que posee la carrera de kinesiología de la UCM no está siendo percibida por sus potenciales alumnos o no representa para ellos un factor determinante a la hora de decidir donde estudiar.
- III. La casa de estudios que ofrece la carrera de kinesiología es determinante para los jóvenes, incluso más importante que la propia carrera.

Métodos de recopilación de datos

Para llevar adelante la obtención de datos, se utiliza un diseño trasversal simple, a través de la realización en 2 tipos de encuestas:

- a) Encuesta a estudiantes de kinesiología de diferentes universidades que imparten la carrera de la Región del Maule, con el fin de identificar el nivel de valoración de variables (atributos) a través de escalas comparativas por orden de clasificación (ver anexo 9).
- b) Encuesta de tipo personal, aplicada a una muestra representativa de estudiantes de cuarto medio de la Región del Maule (ver anexo 10), con el fin de identificar y cuantificar, entre otros hallazgos, los criterios más relevantes en el proceso de decisión a la hora de elegir donde estudiar kinesiología, de acuerdo a los siguientes criterios:
 - 40% a estudiantes de colegios municipalizados de Talca.
 - 40% a estudiantes de colegios particulares subvencionados.
 - 20% a estudiantes de colegios particulares pagos.

Conclusiones

- a) Identificar el nivel de conocimiento que se tiene del conjunto de atributos que posee la escuela de kinesiología de la Universidad Católica del Maule.
 - **SEGMENTO ESTUDIANTES DE KINESIOLOGIA UCM:**
Los atributos que posee son ampliamente conocidos e internalizados por los estudiantes, profesores y directivos. Existe conocimiento y conciencia del valor de los mismos. Del estudio se desprende que un alto porcentaje de alumnos conocieron (esos atributos) después de ingresar a la carrera.
 - **SEGMENTO ESTUDIANTES DE CUARTOS MEDIOS REGION DEL MAULE:**
Los atributos que posee la escuela de kinesiología NO son suficientemente conocidos por los estudiantes de cuarto medio de la Región del Maule. La mayoría de ellos no los asocian a la UCM sino que a su competencia directa UTAL, como por ejemplo: Profesores con grado de Doctor, mayor cantidad de años de acreditación y trayectoria.
- b) Determinar el nivel de importancia que los distintos atributos, representan para los jóvenes, a la hora de decidir donde estudiar kinesiología.
 - Todos los atributos que posee la Escuela de kinesiología de la UCM son importantes e influyen directamente en la decisión de los estudiantes a la hora

de elegir la carrera. El tributo de “Postgrados en la misma universidad” es el que menos importancia representa para los jóvenes, sin embargo, el resto de atributos (trayectoria de la carrera, años de acreditación, innovación curricular y profesores kinesiólogos con grado de Doctor) son relevantes para ellos.

OBJETIVOS DE MARKETING.

El principal desafío que plantea el diseño de este Plan de Marketing es ofrecer una herramienta estratégica al servicio de la carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule, con el fin de:

- Reposicionarla en la VII Región, como la mejor alternativa para estudiar kinesiología en la región del Maule en relación a sus competidores, especialmente respecto a la carrera de kinesiología de la Universidad de Talca (universidad perteneciente al Consejo de Rectores que posee actualmente los mejores índices de ingreso a la carrera en la región).
 - Conservar la participación de mercado (Market Share) en un 25% o incrementarla en un 5%.
- Contribuir a mejorar los índices de ingreso a la carrera vía PSU.
 - Incrementar el puntaje de corte promedio de la carrera a un 90% en función de la universidad de referencia (Universidad de Chile) (Índice de Benchmark).
 - Aumentar la tasa de adquisición en un 15% aproximado en función de los Top Tier (nivel superior) (puntajes sobre 700 puntos).
 - Incrementar la tasa de lealtad del consumidor en 5 puntos sobre la tasa actual.
- Aumentar su valoración y visibilidad en la región.
 - Mejorar la percepción de la opinión pública, autoridades regionales, medios, estudiantes y público en general.

El plan propuesto tiene un vigencia de un año calendario (enero 2013 – enero 2014), sin embargo los objetivos están definidos en función de visualizar resultados al cabo del segundo año, es decir, a partir de marzo de 2014.

MIX DE MARKETING

Producto

La carrera de kinesiología de la UCM, es un servicio educativo conformado por:

- 4 años (8 semestres) para obtener la licenciatura y
- 2 semestres adicionales, donde se realiza el programa profesional intensivo, para la titulación.

La carrera está diseñada para cursar un 50% de asignaturas relacionadas al área profesional y el otro 50%, distribuido en aspectos prácticos, disciplinar y de formación general (Ver Anexo 1: Malla curricular).

Características innovadoras:

El diseño de su plan de estudios está basado en competencias, donde se desarrolla la capacidad o habilidad de efectuar tareas o enfrentar situaciones diversas de forma eficaz, en un contexto determinado, aplicando de forma integrada actitudes, habilidades y conocimientos.



La Escuela de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule fue la primera Escuela de Kinesiología acreditada en el país (2003) y el año 2009 recibió su segunda acreditación, esta vez por un periodo de 6 años, la más alta concedida hasta el día de hoy para una unidad formadora de Kinesiólogos.

POSTÚTULOS Y POSTGRADOS / FORMACIÓN CONTÍNUA

Tercera Versión del Programa de Magíster en Kinesiología

Postítulo: Kinesiólogo Especialista en Función Disfunción Ventilatoria

Programa de Capacitación: en Geriatría y Gerontología para Kinesiólogos 8va versión.

CUERPO ACADÉMICO

22 Académicos de planta

23 Académicos part-time

36 Guías de internado profesional

4 académicos con el grado de doctor, 9 con el grado de magíster y 9 con el grado de licenciado, de estos últimos 5 son candidatos al grado de magíster.

MODERNOS LABORATORIOS PARA LA INVESTIGACIÓN Y FORMACIÓN DE PRE Y POSTGRADO

- Laboratorios para la investigación y la formación de pre y postgrado,
- Laboratorio de Envejecimiento y Funcionalidad,
 - Laboratorio de Neurokinesiología,
 - Laboratorio de Biomecánica y Análisis del Movimiento y
 - Laboratorio de Biología Molecular y Kinesiogenómica.

MALLA CURRICULAR

	PRIMER AÑO		SEGUNDO AÑO		TERCER AÑO		CUARTO AÑO		QUINTO AÑO	
	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre	I Semestre	II Semestre
DESEMPEÑO	Comprensión del Movimiento y Función	Interpretación del Movimiento y Función	Interpretación del Movimiento, Disfunción	Análisis del Movimiento en el Ciclo Vital	Integración entre Movimiento e Investigación	Diseño Proyecto Investigación en Kinesiología	Ejecución de Investigación en Kinesiología	Validación del Proceso de Investigación en Kinesiología	Unidad de Investigación	Unidad de Investigación
PROFESIONAL	Introducción a la Acción Profesional	Exploración de la Función	Evaluación de la Función y Disfunción	Razonamiento Profesional en Función y Disfunción	Modelo de Práctica y Toma de Decisiones	Diagnóstico e Intervención	Desarrollo de Planes de Intervención	Resolución de Problemas en Kinesiología		
PROFESIONAL	Identidad y Trabajo Profesional								L I C E N C I A T U L A C I O N	T I T U L A C I O N
PROFESIONAL	Comprensión del Modelo de Salud y Educación en Kinesiología	Identidad Profesional y Educación a la Comunidad	Diagnóstico en Gestión y Educación	Estrategias en Gestión y Educación	Diseño de Proyectos en Educación y Gestión	Intervención en Gestión y Educación	Innovación y Ejecución de Proyectos	Evaluación de Resultados en Gestión y Educación	Programa Profesional Intensivo I	Programa Profesional Intensivo II
PROFESIONAL	Asistencia en Centros Baja Complejidad I	Asistencia en Centros Baja Complejidad II	Interacción en Centros de Baja Complejidad	Interacción en Centros de Mediana Complejidad	Desempeño Profesional Tutorizado I	Desempeño Profesional Tutorizado II	Desempeño Profesional Supervisado I	Desempeño Profesional Supervisado II		
PROFESIONAL		Inglés I	Inglés II	Introducción a la Fe	Ética Cristiana	Certificación I	Certificación II	Certificación III		

Tabla 7: Producto UCM

Precio



Modelos de ingresos:

- Los ingresos provienen del cobro de una matrícula y un arancel por parte de los estudiantes, tanto nuevos (admitidos) como los regulares (segundo año en adelante).
- Los estudiantes pueden optar por un proceso de becas o créditos (internos y/o externos), que pueden cubrir total o parcialmente los costos de la carrera.
- El pago del arancel anual se realiza en 12 cuotas mensuales y la matrícula se cancela en una sola parte al inicio del proceso.

Estructura de costos y márgenes:

La estructura de costos de la escuela de kinesiología de la UCM se puede dividir en cuatro grandes partidas:

- Ingresos: están conformados por pagos directos de alumnos y por becas y créditos.
- Remuneraciones: agrupan los sueldos, asignaciones, aguinaldos, aportes patronales y seguros.
- Bienes y servicios: todas las partidas de luz, agua, teléfono, comunicaciones, materiales e insumos.
- Otros egresos o gastos: todas aquellas erogaciones en inversiones y transferencias.

En el cuadro siguiente podemos observar la proporción porcentual de las diferentes partidas en relación a los ingresos. Las remuneraciones son las que consumen el 50% de los ingresos, mientras que los bienes, servicios y otros egresos o gastos representan un 10% del total de ventas, para obtener finalmente un margen de 40% sobre los ingresos totales.

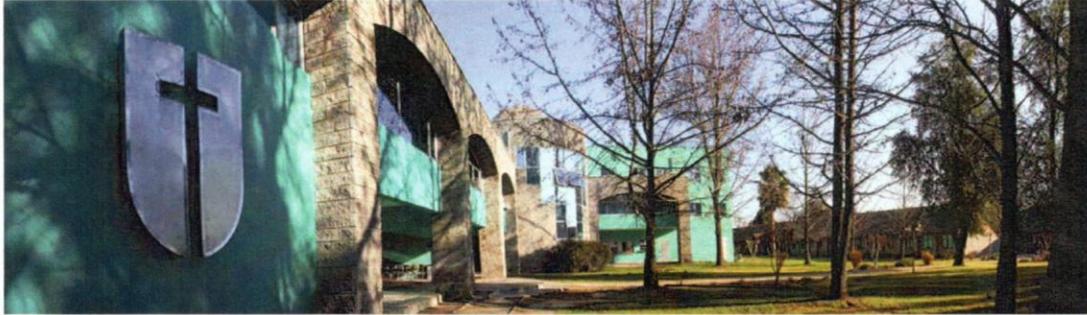
INGRESOS	100%
REMUNERACIONES	50%
BIENES Y SERVICIOS	8%
OTROS EGRESOS O GASTOS	2%
MARGEN	40%

En relación a los ingresos:

Pago Directo	21%
Beneficios Internos	13%
Beneficios Externos	66%

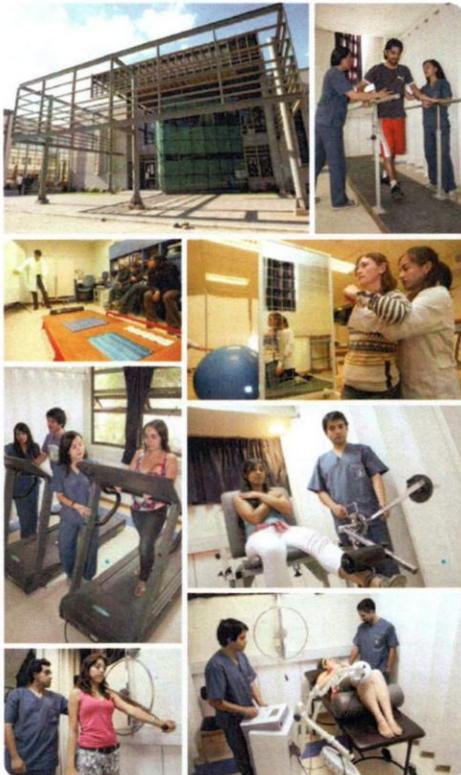
Un aspecto importante que se debe aclarar, es que una parte de los beneficios ofrecidos los cubre la universidad, por esta razón, un 13% forma parte de los costos variables y el 87% serían los ingresos totales.

Plaza



La carrera de Kinesiología está ubicada en el Campus San Miguel de la Universidad Católica del Maule en la ciudad de Talca, VII Región.

Su dirección es: Av. San Miguel 3605, Talca.



EN SUS DEPENDENCIAS DISPONE DE:

- MODERNAS SALAS DE CLASES,
- EXTENSAS ÁREAS VERDES,
- SALAS DE ESTUDIO,
- LABORATORIOS DE COMPUTACIÓN y
- MODERNOS LABORATORIOS PARA LA INVESTIGACIÓN Y FORMACIÓN DE PRE Y POSTGRADO:

- Laboratorio de Envejecimiento y Funcionalidad,
- Laboratorio de Neurokinesiología,
- Laboratorio de Biomecánica y Análisis del Movimiento y
- Laboratorio de Biología Molecular y Kinesiogenómica.

PARA LAS PRÁCTICAS DE SUS ALUMNOS CUENTA CON CONVENIOS EN IMPORTANTES CENTROS EN SANTIAGO, RANCAGUA Y TODA LA REGIÓN DEL MAULE.

- Instituto Teletón Santiago, Coanil, Hospital Clínico de la Universidad Católica de Chile, Hospital Sótero del Río, Hospital Padre Hurtado, Coaniquem, Mutual de Seguridad de Santiago y de Rancagua, Instituto MEEDS, Hospital Regional de Talca, Hospitales de Cauquenes, San Javier y una serie de otros centros en la VII Región.

Promoción

Se ha definido como principal eje estratégico para la promoción de la carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule la siguiente **Propuesta de Valor**:

La carrera de kinesiología con mayor tradición de la VII Región.
(Implementación del plan en torno a la conmemoración de sus 40 años de vida)

TAGLINE: 40 años en movimiento!

A partir de este hito la estrategia se basará en destacar y comunicar diferentes atributos, logros y aportes realizados a la región y el país a través de sus 40 años de vida, consolidándola como la mejor carrera de kinesiología en la región y la segunda a nivel nacional.

Se comunicarán estratégicamente mensajes tales como:

- En nuestros 40 años, hemos aportado a la región y el país 1.112 profesionales de la kinesiología.
- En nuestros 40 años, nuestros egresados han ocupado importantes cargos públicos en la región y el país.
- En nuestros 40 años, hemos sido los pioneros en ofrecer programas de postítulo en el país y sudamérica.
- En nuestros 40 años, hemos sido la única carrera de kinesiología en el país en conseguir una doble acreditación de calidad.
- En nuestros 40 años, hemos contribuido permanentemente a mejorar las condiciones vida de nuestros habitantes en la región y el país.
- En nuestros 40 años, hemos conformado el cuerpo académico con más doctores kinesiólogos del país.
- En nuestros 40 años, hemos sido líderes en la innovación curricular para nuestros estudiantes.
- En nuestros 40 años, nuestros alumnos han realizado sus prácticas profesionales en los principales centros en la región y el país.
- En nuestros 40 años, hemos construido modernos laboratorios para la investigación y formación en pre y postgrado.

PLANIFICACIÓN DE MEDIOS



El principal problema detectado en la investigación de mercado realizada en mayo de 2012, fue la deficiente comunicación que la carrera hace de las actividades que realiza.

Es por eso que en nuestro plan nos centraremos especialmente en esta dimensión, con el fin de fortalecer esa deficiencia y darle una cobertura adecuada a todas las acciones que esta carrera realiza durante todo el año.

Una de las principales decisiones estratégicas para la implementación de este plan es desarrollar las acciones de marketing en forma **independiente** de la campaña de promoción de carreras realizada por la universidad. La razón obedece a que hemos detectado que los esfuerzos comunicacionales que se realizan en la promoción de carreras son demasiado **superficiales** y no logran la profundidad necesaria en la comunicación de los atributos de cada una de ellas.

De acuerdo a lo anterior, y como una forma de comunicar correcta y permanentemente proponemos para nuestro plan una comunicación permanente a través de la plataforma virtual: Redes sociales (Facebook, cuenta en Twitter, un canal de Youtube que exhiba mini videos con trabajos en terreno, charlas, etc. y un blog que canalice todos los contenidos.

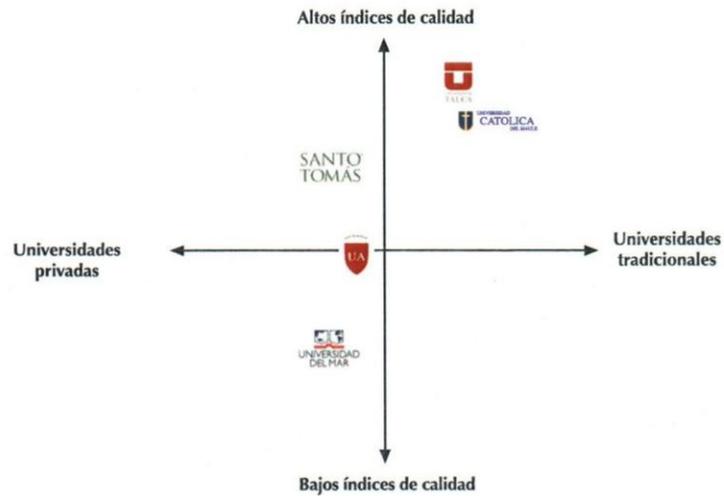
Posicionamiento

La carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule propone posicionarse en la región como:

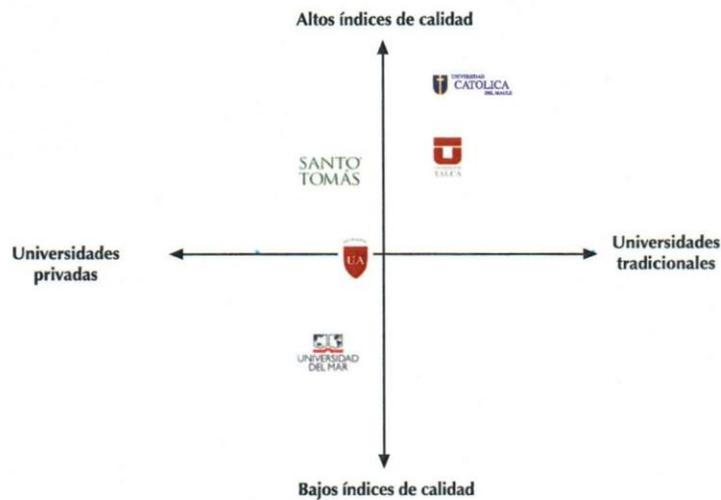
La mejor opción para estudiar kinesiología de la VII Región

Para conseguir este objetivo se destacarán y comunicarán estratégicamente los atributos y sus fortalezas que sustentan esta definición.

Mapa perceptual de posicionamiento actual en estudiantes de enseñanza media en la VII Región.



Mapa perceptual de posicionamiento deseado



ACCIONES DE MARKETING

Plan de implementación

ACCIONES DE MARKETING PARA LA PROMOCIÓN DE LA CARRERA DE KINESIOLOGÍA DE LA UCM ENERO 2013 / ENERO 2014				
DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN	DIRIGIDO A:	OBJETIVO	FECHA	COSTO EN \$
Diseño de una marca gráfica que conmemore los 40 años de la carrera.	- Comunidad interna. - Segmentos 1, 2 y 3. - Comunidad regional.	Destacar la conmemoración de los 40 años de la carrera a través de una impronta que pueda ser aplicada en diferentes soportes.	Enero 2013 a enero 2014	\$ 300.000
Organización de la celebración del Día del Kinesiólogo en la VII Región. La escuela de kinesiólogía de la UCM como agente organizador, liderando la celebración de este día en la región a través de actividades internas y externas, que capturen la atención de la opinión pública.	- Comunidad interna. - Comunidad regional. - Segmentos 1, 2 y 3.	Posicionarse entre las escuelas de kinesiólogía de la región, como la carrera que lidera esta importante fecha y conseguir la atención de la comunidad en general.	6 de mayo de 2013	\$ 3.000.000
Organización de las Paraolimpiadas en la VII Región. La escuela de kinesiólogía de la UCM como agente organizador de esta competencia en las dependencias deportivas de la UCM.	- Estudiantes con limitaciones físicas y psicomotoras de enseñanza básica y media de la VII Región.	Liderar este tipo de actividades inclusivas y liderar el fomento de la práctica deportiva en este segmento.	14 de diciembre de 2013	2.000.000
Jornada para conocer el arte de la kinesiólogía Una actividad con danza, música y acción del Movimiento en un ambiente de esparcimiento donde cada participante conocerá lo que significa ser parte de la escuela de kinesiólogía de la UCM. Con exposiciones de alumnos, egresados y profesores de la carrera.	- Estudiantes de educación media con altos promedios (sobre 6.0) y preuniversitarios de la región del Maule. (Segmentos 1, 2 y 3)	Promover la carrera y fidelizar a alumnos de cuartos medios y preuniversitarios con altos promedios.	4 de Octubre y 8 de Noviembre de 2013.	2.000.000
Intercambio para profesores titulares de la carrera de kinesiólogía de la UCM con la Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid, pionera en el campo del desarrollo de técnicas del movimiento. Los postulantes accederán a una pasantía de perfeccionamiento por 6 meses, con cupo para 3 docentes en donde sus conocimientos podrán ser aprovechados para el desarrollo de postgrados.	- Profesores titulares de la carrera.	Realizar un publireportaje con la noticia de la vinculación de los docentes seleccionados para el perfeccionamiento con la Universidad Complutense de Madrid.	Postulaciones Marzo de 2013. Inicio de intercambio Junio de 2013.	15.000.000
Diseño de un Plan de Medios (Ver anexo 8) para la difusión de mensajes publicitarios durante el 2013. - Contratación de espacios en diarios y revistas regionales para la publicación de anuncios en relacionados con la carrera (distribución regional). - Contratación de franjas en radios con cobertura regional y nacional para la promoción de jingles. - Presencia en redes sociales Facebook, Twitter, Youtube a través de la creación de espacios gratuitos (cuentas) y la contratación de espacios pagados (publicidad). - Contratación de espacios en vía pública (vallas monumentales en distintos puntos de la región).	- Segmentos 1, 2 y 3 - Comunidad regional - Segmentos 1, 2 y 3 - Comunidad regional - Segmentos 1, 2 y 3 - Alumnos y ex alumnos - Segmentos 1, 2 y 3 - Comunidad regional	Utilizar diferentes medios y plataformas publicitarias para la entrega de mensajes concientes y formales, con el fin de crear canales de comunicación con sus diferentes targets, e indirectamente con la comunidad regional en general.	15 domingos en el año 2013 3 pasadas diarias durante 3 meses Enero 2013 a enero 2014 45 puntos en la región / 6 meses	6.000.000 4.300.000 3.000.000 17.000.000
Plan Kinetop - UCM (convenio con los colegios más destacados de la región en indicadores académicos). Consiste en el seguimiento y apadrinamiento de alumnos de cuartos medios con altos promedios de notas pertenecientes a distintos colegios de la región. Es un trabajo realizado por alumnos destacados de la carrera de kinesiólogía en conjunto con académicos, que contempla actividades con los alumnos seleccionados y con el colegio al que pertenece. La actividad contempla: Uso de laboratorios, consultorías con académicos de la universidad, capacitación a profesores del colegio, apoyo académico, acceso a biblioteca especializada y pasantías en la universidad.	- Segmentos 1 y 2	Pesquisar a los buenos alumnos de los colegios más destacados de la región con interés por carreras del área de la salud, y atraerlos a través de un trabajo permanente durante el año.	Mayo a Diciembre de 2013	10.000.000
Oficina móvil de orientación, consultoría y apoyo pedagógico para pre-universitarios Estructura corporativa de la carrera de kinesiólogía, atendida por alumnos destacados de la carrera y un académico. Funciona los fines de semana (sábados) en distintos pre-universitarios de la región.	- Segmento 3	Entregar asesoría, orientación y apoyo académico a los estudiantes de los diferentes pre-universitarios de la región con el fin de identificar a los buenos alumnos que tengan interés por estudiar kinesiólogía y didelizarlos.	Todos los sábados, a partir del 7 septiembre y hasta el sábado 14 de septiembre de 2013.	\$ 3.500.000

ACCIONES DE MARKETING PARA LA PROMOCIÓN DE LA CARRERA DE KINESIOLOGÍA DE LA UCM ENERO 2013 / ENERO 2014				
DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN	DIRIGIDO A:	OBJETIVO	FECHA	COSTO EN \$
Diseño de nuevos uniformes para: Profesores, alumnos y asistente administrativa.	- Comunidad interna.	- Renovar la indumentaria con el fin de proyectar una imagen renovada dentro de la comunidad. - Boca a boca	Enero 2013 a enero 2014	\$ 4.800.000 (para los alumnos es a través de pago compartido).
Creación de la Beca 40 años Estímulo ofrecido a los 3 mejores puntajes de ingreso a la carrera (sobre 700 puntos ponderado), consistente en matrícula gratis y 50% de rebaja en el arancel durante toda la carrera.	- Segmentos 1, 2 y 3	- Atraer a postulantes de la región con altos puntajes.	Diciembre de 2013	\$ 4.200.000
Revista conmemorativa de los 40 años Diseño de revista conmemorativa de los 40 años de la carrera que resalte sus principales hitos y aportes a la comunidad regional y nacional. Distribución interna (universidad) y externa (colegios y comunidad regional, autoridades, medios, etc.)	- Comunidad interna. - Segmentos 1, 2 y 3. - Comunidad regional.	- Dar a conocer a toda la comunidad regional los importantes hitos que ha logrado esta carrera a lo largo de sus 40 años de vida. - Boca a boca.	Marzo de 2013	\$ 5.000.000
Concurso de dibujo y pintura / el color en movimiento Concurso de dibujo y pintura para niños de enseñanza básica, a desarrollarse en las plazas de armas de las capitales provinciales (Curicó, Linares, Talca y Cauquenes).	- Comunidad regional (niños de educación básica).	- Promover el arte y su vinculación con temas asociados a la kinesiología. - Extensión. - Boca a boca.	Septiembre de 2013	\$ 1.600.000
Creación de base de datos con alumnos de enseñanza media con promedios sobre 6.0 y del área científica Invitación personalizada y permanente a estos estudiantes a todas las actividades de extensión académica (charlas, seminarios, ponencias, etc.) que organice la carrera de kinesiología.	- Segmentos 1, 2	- Conocer, relacionar y fidelizar a los alumnos con altos promedios de colegios de la región. - Extensión. - Boca a boca.	Marzo a Diciembre de 2013	\$ 1.000.000
Organización del ciclo de charlas mensuales / "Estamos en movimiento" Organizar una charla mensual con un invitado connotado que exponga sobre temas de interés general asociados a la kinesiología, el deporte o la vida sana.	- Comunidad interna. - Segmentos 1, 2 y 3. - Comunidad regional. - Ex alumnos.	- Promover la carrera a través de este ciclo de charlas. - Relación con colegios. - Extensión. - Boca a boca.	Marzo a Diciembre de 2013	\$ 8.000.000
Diseño de programa de visitas a colegios de la región Establecer un programa de visitas permanentes a colegios de la región, con el fin de desarrollar actividades que relacionen a la carrera con los intereses de los jóvenes. Ej: charlas, controles kinesicos, masajes, clínicas, etc.	- Segmentos 1, 2 - Boca a boca	- Promover la carrera en los colegios a través de estas actividades. - Relación con colegios. - Promoción. - Boca a boca.	Marzo a Diciembre de 2013	\$ 2.000.000
Semana del Futuro Kinesiólogo Implementar la semana del futuro kinesiólogo, a través de la invitación de los mejores alumnos de colegios que tengan interés en estudiar kinesiología a vivir la vida universitaria. Se dispone de 15 cupos quienes participarán de clases teóricas y prácticas durante una semana.	- Segmentos 1, 2	- Incentivar a los buenos alumnos a conocer más de la carrera. - Relación con colegios. - Promoción. - Boca a boca.	14 al 18 de octubre de 2013	\$ 400.000
Publicación de una columna permanente durante el año en Diario El Centro de la VII Región Generar una alianza estratégica con Diario El Centro (diario regional de mayor circulación en el Maule) para la publicación de una columna permanente durante todos los domingos del año, a cargo de distintos académicos de la carrera y que generen contenidos sobre temas de interés social.	- Comunidad interna. - Segmentos 1, 2 y 3. - Comunidad regional. - Ex alumnos.	- Promover la carrera, a sus académicos y marcar presencia regional. - Relación con la comunidad en general. - Promoción. - Boca a boca.	Desde el domingo 3 de marzo, hasta el domingo 22 de diciembre.	\$ 0 (convenio)
Auspicio y patrocinio en diferentes actividades desarrolladas en la región: Maratones, corridas familiares, clínicas deportivas, día del deporte, cicletadas, etc.	- Comunidad interna. - Segmentos 1, 2 y 3. - Comunidad regional. - Ex alumnos.	- Promover la carrera en la región - Relación con la comunidad en general. - Boca a boca.	Enero de 2013 a enero de 2014	\$ 2.000.000
Publicación de un inserto de distribución nacional para el día que la carrera cumpla los 40 años de vida (28 de diciembre) Contratar la inserción de un folleto conmemorativo de los 40 años a través de un medio (diario La Tercera) de circulación nacional.	- Comunidad interna. - Segmentos 1, 2 y 3. - Comunidad regional. - Ex alumnos. - Comunidad nacional	- Promover la carrera en la región y el país - Destacar los logros conseguidos en sus 40 años. - Boca a boca.	Sábado 28 de diciembre de 2013	\$ 15.000.000
Plan de capacitación a su personal administrativo	- Personal interno	- Mejorar imagen y atención	- Enero 2013	\$ 500.000

Presupuesto de marketing

#	DESCRIPCIÓN	COSTO
1	Diseño de una marca gráfica (40 años carrera)	300.000,00
2	Celebración del día del Kinesiólogo (VII Región)	3.000.000,00
3	Paraolimpiadas (VII Región)	2.000.000,00
4	Jornada para conocer el arte de la kinesiología	2.000.000,00
5	Intercambio entre UCM y UCM	15.000.000,00
6	Medios	30.300.000,00
7	Programa Kinetop - UCM	10.000.000,00
8	Oficina móvil	3.500.000,00
9	Nuevos uniformes	4.800.000,00
10	Beca 40 años	4.200.000,00
11	Revista conmemorativa	5.000.000,00
12	Concurso de dibujo	1.600.000,00
13	Creación base de datos	1.000.000,00
14	Charlas mensuales	8.000.000,00
15	Visitas a colegios	2.000.000,00
16	Semana del Futuro Kinesiólogo	400.000,00
17	Auspicios y patrocinios	2.000.000,00
18	Inserto distribución nacional (40 años)	15.000.000,00
	TOTAL	110.100.000,00

Tabla 8: Presupuesto de Marketing

Flujo de caja proyectado

Se realizó un flujo de caja proyectado para 18 meses, donde se muestran las proyecciones mensuales para el año 2013 y el primer semestre del año 2014, y expresado en miles de pesos chilenos (\$). En el momento cero (0) se encuentran las inversiones en construcción, remodelaciones y mejoras, equipos y perfeccionamiento académico. Para las proyecciones mensuales se estimaron los ingresos, los costos variables, los costos fijos y las depreciaciones respectivas de los distintos activos.

El resultado del flujo de caja se obtuvo de calcular la utilidad neta para cada mes y de compensar el efecto fiscal de la depreciación, es decir, inicialmente se restó para efectos de impuestos y luego se sumó para obtener el flujo de caja total.

Las proyecciones están basadas en el estado de resultado por contribución, en donde se realizaron estimaciones de alumnos matriculados, valor de los aranceles y matrículas, y de la estructura de costos se definieron los costos variables y los costos fijos.

Se calculó el valor presente neto (VPN), descontando los flujos a una tasa de descuento del 10%, la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión, los cuales arrojaron los valores expresados en el siguiente cuadro:

	0	1	2	3	4	5
Ingreso		1.019.739.006,00	1.069.231.000,50	1.123.697.666,72	1.178.086.378,24	1.178.086.378,24
Venta de activo						
Costos variables		-738.431.694,00	-774.270.724,50	-813.712.103,49	-853.097.032,52	-853.097.032,52
Costos Fijos		-117.211.380,00	-122.900.115,00	-129.160.651,35	-135.412.227,38	-135.412.227,38
Gastos Marketing						
Depreciación Construcción		-32.508.000,00	-32.508.000,00	-32.508.000,00	-32.508.000,00	-32.508.000,00
Depreciación Equipos		-19.704.000,00	-19.704.000,00	-19.704.000,00	-19.704.000,00	-19.704.000,00
Valor libro						
Utilidad		111.883.932,00	119.848.161,00	128.612.911,89	137.365.118,34	137.365.118,34
Impuesto		-19.020.268,44	-20.374.187,37	-21.864.195,02	-23.352.070,12	-23.352.070,12
Utilidad neta		92.863.663,56	99.473.973,63	106.748.716,87	114.013.048,22	114.013.048,22
Depreciación Construcción		32.508.000,00	32.508.000,00	32.508.000,00	32.508.000,00	32.508.000,00
Depreciación Equipos		19.704.000,00	19.704.000,00	19.704.000,00	19.704.000,00	19.704.000,00
Valor libro						
Gastos de Marketing		-110.100.000,00	-22.020.000,00	-22.020.000,00	-22.020.000,00	-22.020.000,00
Perfeccionamientos Académicos	-2.844.000,00					
Remodelaciones y Mejoras	-21.825.000,00					
Construcción	-357.578.000,00					
Equipos	-22.015.000,00					
Flujo	-404.262.000,00	34.975.663,56	129.665.973,63	136.940.716,87	144.205.048,22	144.205.048,22

VPN	23.286.894,99	
TIR		3%
PRI		4

Tabla 9: Flujo de caja proyectado

Estado de resultados proyectados

Ingreso	1.019.739.006,00
Costos variables	-738.431.694,00
Margen de Contribución	281.307.312,00
Costos Fijos	-58.605.690,00
Gastos en Marketing	-110.100.000,00
Depreciación Construcción	-2.709.000,00
Depreciación Equipos	-1.642.000,00
Utilidad	108.250.622,00
Impuesto	-18.402.605,74
Utilidad neta	89.848.016,26

Tabla 10: Estado de resultados proyectados

Punto de equilibrio

VARIABLES ESTIMADAS	2013
Alumnos matriculados (Q)	418
Precio (Arancel y Matrícula) (P)	2.804.100,00
Costos Fijos (CF)	173.056.690,00
Costo Variable Unitario (Cvu)	1.766.583,00
Punto de Equilibrio	167

Tabla 11: Punto de equilibrio

EVALUACIÓN Y CONTROL

Métricas de control

Para poder medir el impacto de las acciones de marketing de la escuela de kinesiología de la Universidad Católica del Maule, se ha diseñado un conjunto de métricas que permitirán evaluar, seguir y controlar los distintos objetivos.

Los encargados de recopilar, calcular y controlar dicha información se describen a continuación:

Métricas generales de mercado: Departamento de Inscripción y Admisión y Escuela de Kinesiología.

Métricas de performance de clientes: Escuela de Kinesiología y Departamento de comunicación.

Métricas de rentabilidad de marketing: Departamento de presupuesto y contabilidad y Escuela de kinesiología.

Métricas generales de mercado

DESCRIPCIÓN	2012						TOTAL
	UC	UCM	UTAL	UAC	UST	UM	
Puntaje de corte (primer seleccionado)	742	679	671	635	605	N/I	
Puntaje de corte (promedio de la carrera)	704	617	633	542	541	N/I	
Índice de benchmark (%)		88%	90%	77%	77%		
Puntaje de corte (último seleccionado)	686	564	605	500	500	N/I	
Nº Alumnos Rindieron PSU (Postulantes)		59	57	125	23	22	
Promedio notas E.M		6,1	6,3	5,7	5,8	5,6	
Vacantes		60	75	N/I	70	80	
Postulantes/Vacantes (%)		98%	76%	N/I	33%	28%	
Matriculados primer año/Vacantes (%)		105%	87%	N/I	50%	75%	
Matricula primer año		63	65	125	35	60	348
Matricula total		414	274	507	247	230	1672
Market Share (%)		25%	16%	30%	15%	14%	
Relative Market Share (%)		82%	54%	122%	49%	45%	

Tabla 12: Métricas generales de mercado

El cuadro anterior es un ejemplo que está basado en datos generales de las distintas escuelas de kinesiología de la Región del Maule. Tales como, los distintos puntajes de corte, tanto del primer seleccionado, promedio y último seleccionado, número de alumnos que rinden la PSU, promedio de notas de educación media, vacantes y matrículas, tanto para primer año como total. De los siguientes datos se calculan los siguientes índices o indicadores.

Índice de Benchmark (%): Toma como referencia de mejor práctica, el mayor puntaje de corte promedio de PSU para kinesiología a nivel nacional, como punto de

referencia y que servirá para la toma de decisiones, que se revertirán en acciones de marketing oportunas para alcanzar dicha referencia.

Se obtiene dividiendo el puntaje de corte promedio de la carrera (UCM) entre el puntaje de corte de la carrera de la universidad de referencia (UDR) y permite saber a cuanto se encuentra de la mejor referencia.

Postulantes/Vacante (%): Se calcula dividiendo el número de alumnos que rindieron la PSU entre la cantidad de vacantes para cada universidad. El indicador permite controlar la asignación de las vacantes y la relación entre la demanda y la oferta, así como el comportamiento de las distintas universidades.

Matriculados primer año/vacante (%): Se calcula dividiendo el número de matriculados para el primer año entre la cantidad de vacantes para cada universidad. Mide la demanda efectiva entre la oferta y su posibilidad de comparación con otras universidades de la región.

Market Share (%): Para calcular la participación de mercado en unidades, se toma la cantidad de matriculados de cada escuela y se divide entre el número total de matriculados de las distintas escuelas de kinesiología de la región y se multiplica por cien (100). El porcentaje nos indica cual es la porción del mercado posee cada escuela.

Relative Market Share (%): Para calcular la participación de mercado relativa, se divide el Market Share (%) de la universidad entre el Market Share de la universidad con mayor participación.

Métricas de performance del cliente

	PSU		1		2		3		4		5		TOTAL	
	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
Cientes Top Tier (>700)	20	7%	5	8%	2	2%	1	1%	6	6%	3	4%	17	4%
Cientes Second Tier (699 - 650)	112	39%	38	60%	70	85%	59	66%	43	43%	52	65%	262	63%
Cientes Third Tier (< 649)	154	54%	20	32%	10	12%	30	33%	50	51%	25	31%	135	32%
TOTAL	286	100%	63	100%	82	100%	90	100%	99	100%	80	100%	418	100%

Tasa de Adquisición Top Tier	25%
------------------------------	-----

Tabla 13: Información por clasificación de clientes

En las métricas de clientes, se busca clasificar e identificar a los estudiantes en tres rangos o niveles: "top tier" (nivel superior) con puntaje PSU mayor o igual a 700, clientes "second tier" (segundo nivel) con puntajes entre 699 y 650 y clientes "third tier" (tercer nivel) con puntaje menor a 649. Todo con la finalidad de hacer seguimiento y control de los distintos grupos.

Los indicadores principales que se utilizarán de la clasificación anterior serán: tasa de adquisición top tier y tasa de retención top tier. La tasa de adquisición de este tipo de clientes es la cantidad de alumnos matriculados entre el total de alumnos que rindieron la PSU y la tasa de retención es el porcentaje de alumnos que continúan de un período académico al siguiente.

Satisfacción de consumidor Top Tier	70%
Tasa de Retención Top Tier	66%
Tasa de Recomendación Top Tier	50%
Tasa de Lealtad del Consumidor	23%

Adicionalmente se determinará la tasa de lealtad del consumidor top tier, para ello se realizarán encuestas, para cuantificar el porcentaje de alumnos satisfechos y porcentaje de alumnos que recomiendan. Al multiplicar el porcentaje de satisfacción por la tasa de retención y la tasa de recomendación, obtenemos la tasa de lealtad.

Métricas de rentabilidad de marketing

Las métricas que permitirán evaluar la rentabilidad de marketing son las siguientes:

Net Marketing Contribution (NMC) (\$): Se multiplican las ventas netas por el margen y se le restan los gastos de marketing.

Marketing ROI (%): Se divide el NMC entre los gastos de marketing y se multiplican por cien (100).

COMENTARIOS FINALES

Para el éxito del presente Plan de Marketing, los distintos departamentos involucrados en la ejecución, harán seguimiento y control mensual del plan original para el año 2013, los cuales consistirán en revisar, analizar y regular el avance a través de una Carta Gantt (ver anexo 12), a fin de cumplir con los objetivos y las actividades definidas en el proyecto.

Para todo esto, se realizarán informes de estado, mediciones de avance, cálculos y proyecciones. Los informes mensuales suministrarán información sobre el desempeño, en lo relativo al alcance, cronograma, costos, recursos, calidad y riesgos, que se utilizarán como entrada para otras actividades y procesos. El alcance de este plan se acota a un año, a pesar de que se estima continuar con acciones de marketing para los años subsiguientes.

Al finalizar su completa ejecución, se cuantificará y se analizará el impacto real sobre los objetivos planteados, los cuales serán insumos para la construcción de un nuevo Plan de Marketing que garantice el posicionamiento y aumento del nivel académico a mediano y largo plazo.

No se identificaron riesgos conocidos que afecten el desarrollo de las diferentes actividades propuestas. Para los riesgos desconocidos y la necesidad de un plan de contingencia, la organización está dispuesta a aceptar un nivel medio de riesgo, ya que se encuentra dentro de los límites de tolerancia y están en equilibrio con los beneficios esperados.

ANEXOS

Anexo 1: Ranking de Universidades

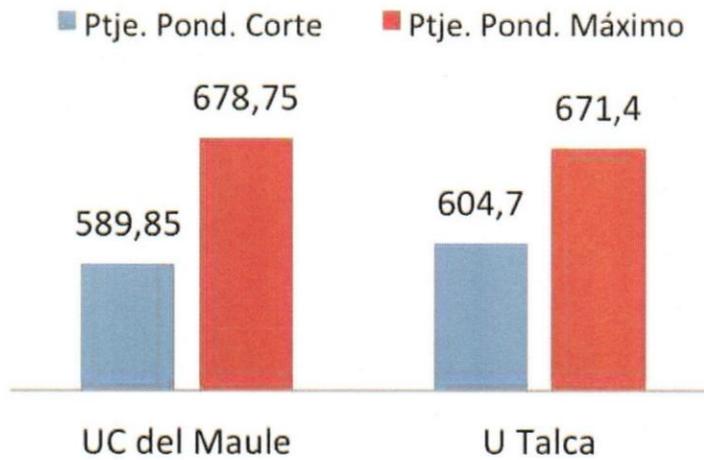
ESPECIAL RANKING UNIVERSIDADES REVISTA AMÉRICA ECONOMÍA / OCTUBRE 2012

KINESIOLOGÍA
MÚSCULOS Y HUESOS

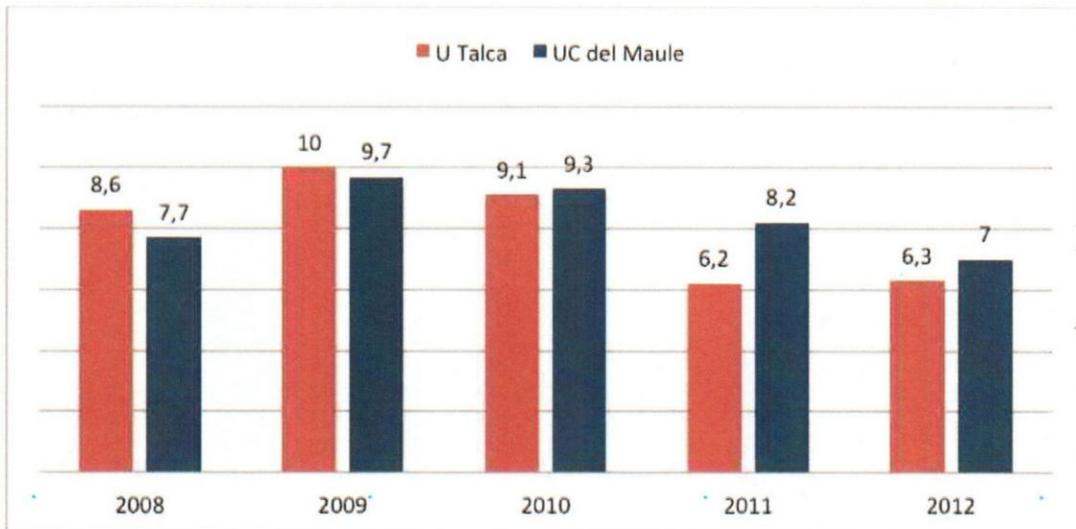
RK 12	RK 11	Universidad	Sede	Estado de la acreditación	Vigencia de la acreditación	Índices de calidad						CL\$ miles		
						Índice calidad de alumnos	Índice calidad docente	Índice investigación	Índice internacionalización	Índice infraestructura	Índice oferta de posgrado	Índice de calidad Kinesología	Valor Actual	Valor Matrícula
1	1	U. DE CHILE	Santiago	Acreditada	Oct. 2009 - Oct. 2014	100,0	100,0	100,0	92,3	97,0	100,0	98,9	2.870.000	100.700
2	2	U. CATÓLICA DEL MAULE	Talca	Acreditada	Sept. 2009 - Sept. 2015	78,9	92,3	74,5	100,0	100,0	91,2	87,1	2.470.000	129.000
3	3	U. DE TALCA	Talca	Acreditada	May. 2010 - May. 2015	80,4	91,2	86,7	57,3	86,1	86,0	83,1	2.378.000	165.000
4	4	U. DE LA FRONTERA	Temuco	Acreditada	Oct. 2010 - Oct. 2016	82,4	93,5	71,2	81,3	94,2	28,0	82,4	2.212.000	120.000
5	6	U. METR. DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN	Santiago	Acreditada	Jul. 2011 - Jul. 2014	92,4	81,3	66,4	51,1	78,3	80,0	79,0	2.167.000	120.000
6	5	U. DE CONCEPCIÓN	Concepción	-	-	92,3	82,4	61,2	59,7	76,5	61,1	78,3	3.094.000	119.400
7	7	U. MAYOR	Santiago	En proceso	-	88,9	78,3	59,3	61,1	85,8	86,6	78,1	3.406.338	313.000
8	8	U. DE ANTOFAGASTA	Antofagasta	En proceso	-	67,9	85,3	43,5	46,1	83,2	80,3	69,4	2.604.000	120.000
9	9	U. ANDRÉS BELLO	Santiago/Viña del Mar	No acreditada	-	71,1	68,3	56,9	55,0	88,1	77,9	68,6	3.573.366/2.965.984	351.390
10	-	P. U. CATÓLICA DE VALPARAISO	Valparaíso	En proceso	-	83,6	69,2	42,2	56,2	71,1	45,3	67,2	2.380.000	123.000

Anexo 2: Admisión y Matriculas UCM vs UTAL

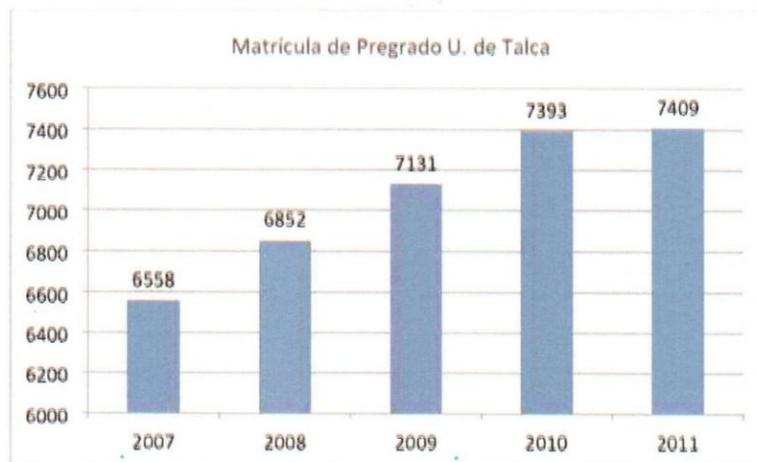
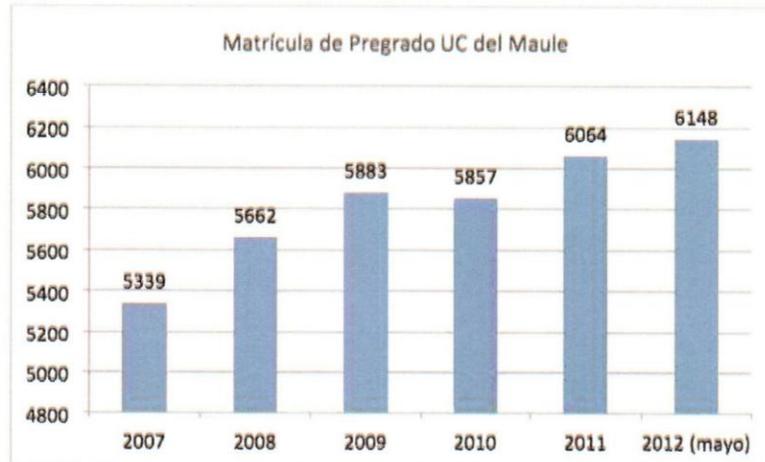
Kinesiología / Admisión 2012



Tasa de postulantes generales por vacantes ofrecidas. Relación UCM v/s UTAL



Matrículas generales anual UCM vs UTAL período 2007 - 2012



Anexo 3: VII Región del Maule

VII Región del Maule

La VII Región del Maule es una de las quince regiones en las que se encuentra dividido Chile.

Limita al norte con la Región del Libertador General Bernardo O'Higgins, al sur con la Región del Biobío, al este con la República Argentina y al oeste con el Océano Pacífico.

El nombre de la región proviene del río Maule, cuya cuenca ocupa gran parte de la superficie regional.

La región está compuesta por las provincias de Cauquenes, Curicó, Linares, Talca, y la capital regional es la ciudad de Talca.

Según estimaciones del Servicio Nacional de Estadísticas (INE), la ciudad más poblada es Talca con una población de 235.089 habitantes. También destaca la ciudad de Curicó con 119.700 habitantes.

Es la región con mayor porcentaje de población rural del país, un 32,86 % de su total regional lo que corresponde a 331.216 habitantes.



Estadísticas de la Región del Maule

Información	VII Región	%
Población	1.007.831	
Urbana	676.615	67,14%
Rural	331.216	32,86%
Hombres	502.739	49,88%
Mujeres	505.092	50,12%
Tasa Crecimiento habitantes por cada 100	0,83	
Superficie Km2	30.296	
Densidad Poblacional (hab/Km2)	33,30	
Capital	Talca	
División Política - Administrativa	4 Provincias	
Fuerza Trabajo año 2010 (en miles de personas)	414,00	

Anexo 4: La Universidad Católica del Maule

La Universidad Católica del Maule

La Universidad Católica del Maule es una institución de educación superior fundada por el Excelentísimo Señor Obispo de la Diócesis de Talca, Monseñor Carlos González Cruchaga, mediante Decreto de fecha 10 de julio de 1991.

Nuestra casa de estudios deriva de la Pontificia Universidad Católica de Chile Sede Regional del Maule, por lo tanto es sucesora legal en materias académicas y patrimoniales.

La Universidad participa de la personalidad jurídica de derecho público de la Iglesia Católica, es persona de derecho público en conformidad con la legislación chilena, reconocida por el Estado como Universidad derivada de la Pontificia Universidad Católica de Chile, según Decreto N° 930 del Ministerio de Hacienda del 15 de Octubre de 1991.

El término de su condición de sede, le planteó a esta nueva Universidad la necesidad de definir independientemente su quehacer futuro, sobre la base de la experiencia acumulada, para asumir los desafíos que representa su existencia como universidad autónoma.

De este modo, la Universidad Católica del Maule es una institución con plena autonomía, entendida como el derecho a decidir por sí misma, conforme a sus Estatutos y Reglamentos, todo lo concerniente al cumplimiento de sus objetivos.

Entre los principales logros de su historia como sede y universidad autónoma destaca: el esfuerzo de la comunidad universitaria por crear un espacio en la Región del Maule para la formación de profesionales, imbuidos de un auténtico espíritu cristiano al servicio de la sociedad; la comunidad de maestros y discípulos que se ha ido gestando a través del diálogo; la preocupación por la cultura regional y su desarrollo; y la responsabilidad y eficiencia en la administración de los recursos humanos y materiales.



Facultades e Institutos

Facultad de Ciencias de la Ingeniería
Facultad de Ciencias Religiosas y Filosóficas
Facultad de Ciencias de la Educación
Facultad de Medicina
Facultad de Ciencias de la Salud
Facultad de Ciencias Básicas
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales
Instituto de Estudios Generales

Campus

Campus San Miguel
Av. San Miguel 3605, Talca

Campus Nstra. Sra. del Carmen
Carmen N° 684, Curicó

Campus San Isidro
Camino a Los Niches km. 6, Curicó

Oferta académica de pregrado

KINESIOLOGÍA
ENFERMERÍA
PSICOLOGÍA
MEDICINA
NUTRICIÓN Y DIETÉTICA
PED. EN EDUCACIÓN FÍSICA
PED. EN RELIGIÓN Y FILOSOFÍA
PED. EN EDUCACIÓN GENERAL BÁSICA
PED. EN EDUC. GRAL. BÁSICA / MENCIÓN
PED. EN CIENCIAS
PED. EN MATEMÁTICA Y COMPUTACIÓN
PED. EN INGLÉS
PED. EN LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN
EDUCACIÓN ESPECIAL
EDUCACIÓN PARVULARIA
AGRONOMÍA
INGENIERÍA FORESTAL
INGENIERÍA CIVIL INFORMÁTICA
INGENIERÍA EN CONSTRUCCIÓN
INGENIERÍA COMERCIAL
TRABAJO SOCIAL
SOCIOLOGÍA
AUDITORÍA (Vespertina)

Anexo 5: Información Escuela de Kinesiología UCM

La Escuela de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule



Dr. José Luis Márquez Andrade MSc., PhD.
Director del Departamento de Kinesiología

En 40 años hemos construido una unidad responsable, creativa, amable y por sobre todo una unidad preocupada de las necesidades del país. En cuatro décadas hemos conducido el desarrollo de la Kinesiología nacional, las Escuelas de Kinesiterapia mudaron su nombre y no solo internalizaron el nuestro, sino que además se sumaron a nuestro propósito de dotar a los Kinesiólogos del grado académico de Licenciado.

Como muestra de un genuino interés por la excelencia, nuestra Escuela fue la primera a nivel nacional en someterse al proceso voluntario de

acreditación de pregrado, obteniendo cuatro años y en su re acreditación alcanzó los seis, el mayor periodo entregado hasta hoy día a una Escuela de Kinesiología.

Fuimos también pioneros en la formación de postgrado, con tres versiones, nuestro Programa de Magíster en Kinesiología está diseñado para impactar en la formación de capital humano avanzado para fortalecer los cuerpos académicos de las Escuelas de Kinesiología chilenas.

Sin duda estos son tiempos fascinantes para nuestro Departamento, de sus 22 académicos de planta, el 50% cuenta con el grado académico de Magíster o Doctor y el 36% está en vías de obtener el grado de Magíster en un breve periodo. Cuatro laboratorios dan vida a la investigación y a la formación de postgrado, el Laboratorio de Envejecimiento y Funcionalidad, el Laboratorio de Neurokinesiología, el Laboratorio de Biomecánica y Análisis del Movimiento y el Laboratorio de Biología Molecular y Kinesiogenómica. El trabajo de nuestros académicos y estudiantes en ellos y el fruto de sus esfuerzos, contribuirán cada día más al desarrollo del país.

La educación superior es para nosotros una poderosa herramienta para transformar la sociedad y nuestro objetivo es formar profesionales competentes, pero por sobre todo ciudadanos conscientes, honestos, solidarios, motores de un Chile más justo.

MISIÓN

Formar profesionales con sólidos conocimientos en las ciencias del movimiento, que en su práctica profesional actúen con un enfoque integral del ser humano, capaces de investigar en la disciplina, trabajar con autonomía y sentido crítico, para recuperar mantener o desarrollar la capacidad funcional que contribuya a mejorar la calidad de vida de las personas en la región del Maule y el País.

VISIÓN

Ser un centro universitario de referencia nacional y latinoamericana con excelencia académica e investigativa que forma kinesiólogos, líderes comprometidos socialmente, inspirados en los principios ético-cristianos que sustenta la UCM.

PERFIL DEL EGRESADO

El Kinesiólogo formado en la UCM es un profesional estudioso de las ciencias aplicadas al movimiento humano y sus disfunciones, la terapia física y la rehabilitación, su formación está orientada a la búsqueda sistemática de evidencia científica, siendo capaz de trabajar en forma individual y en equipo, con responsabilidad, iniciativa, creatividad y sentido crítico.

El egresado orienta y proyecta su ejercicio profesional fundado en una visión cristiana e integral del hombre, contribuyendo a la solución de los principales problemas de salud de las personas durante todo su ciclo vital, en particular de los grupos más vulnerables y de mayor riesgo.

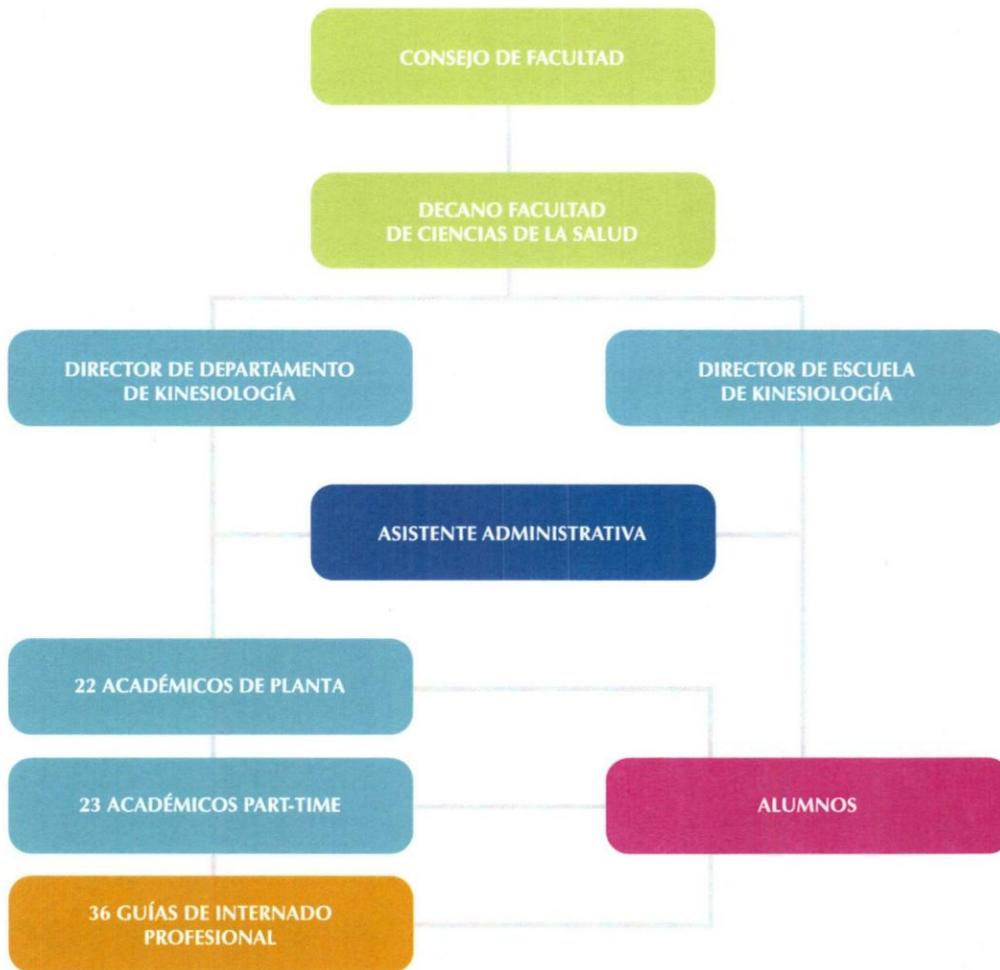
En su práctica demuestra competencias para evaluar, diagnosticar, pronosticar y tratar disfunciones del movimiento humano e interviene en acciones de educación, fomento, prevención, recuperación y rehabilitación en todos los niveles de atención de salud de la población, interactuando en actividades de administración, gestión e investigación clínica y disciplinar.



La Escuela de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule fue la **primera Escuela de Kinesiología acreditada** en el país (2003) y el año 2009 recibió su segunda acreditación, esta vez por un periodo de **6 años**, la más alta concedida hasta el día de hoy para una unidad formadora de Kinesiólogos.



Organigrama de la Carrera de Kinesiología de la UCM



De los académicos de planta, **4 académicos cuentan con el grado de doctor, 9 con el grado de magíster y 9 con el grado de licenciado, de estos últimos 5 son candidatos al grado de magíster.** Del total de profesores del Departamento 3 poseen la categoría de Profesor Adjunto, 10 de Profesor Auxiliar, 8 de Profesor Instructor y uno no está categorizado.

En el período lectivo 2012, la carrera de kinesiología presenta una matrícula total de **385 alumnos.**

Las responsabilidades de los Directores de Escuela y Departamento, son definidos en los estatutos de la Facultad de ciencias de la salud, de acuerdo al decreto de rectoría 0006/2011, mientras que las funciones de los académicos de acuerdo a su jerarquía académica son normados por el Reglamento del académico de la Universidad Católica del Maule según decreto de rectoría N°107/2008.

Anexo 6: Acreditación carrera de Kinesiología UCM

Informe de Acreditación carrera de Kinesiología UCM



DICTAMEN DE ACREDITACIÓN N° 13 Carrera de Kinesiología, Universidad Católica del Maule

En base a lo acordado en la primera sesión del Consejo de Evaluación y Acreditación del Área de Salud de la Agencia Acreditadora AcreditAcción, de fecha 03 de septiembre de 2009, la Agencia dictaminó lo siguiente:

VISTOS:

Lo dispuesto en la Ley 20.129 que establece un Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior; el Reglamento para la Autorización de las agencias de Acreditación de Noviembre de 2007; la autorización de AcreditAcción para operar como Agencia Acreditadora, según Acuerdo de Autorización de Agencias N° 7 de la Comisión Nacional de Acreditación, CNA; el documento de Normas y Procedimientos para la Acreditación autorizado por la CNA; los Criterios de Evaluación para la Acreditación de Carreras Profesionales vigentes y validados por la CNA; el Informe de Autoevaluación de la carrera de Kinesiología presentado por la Universidad Católica del Maule; el Informe de Visita de Verificación emitido por el Comité de Pares Externos; las observaciones enviadas por la institución al Informe de los Pares Externos y los antecedentes analizados en la sesión N° 1, de fecha 03 de septiembre de 2009 del Consejo de Evaluación y Acreditación del Área de Salud de AcreditAcción.

TENIENDO PRESENTE:

1. Que la carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule se sometió al proceso de acreditación de carreras administrado por esta Agencia en el marco de lo que señala la Ley 20.129.
2. Que dicho proceso cuenta con normas generales de evaluación para la acreditación de carreras profesionales, autorizadas por la CNA.
3. Que con fecha 16 de octubre de 2008, el representante legal de la Universidad Católica del Maule, don José Antonio Valdivieso Rodríguez, y don José Miguel Rodríguez Sáez, representante legal, de AcreditAcción firmaron el contrato para la acreditación de la carrera.
4. Que con fecha 18, 19 y 20 de mayo de 2009 la Universidad fue visitada por un comité de pares externos designado por la Agencia y aceptado por la Institución.

5. Que con fecha 19 de junio de 2009 el Comité de Pares Externos emitió un informe que señala las principales fortalezas y debilidades de la carrera y provee recomendaciones, teniendo como referentes de evaluación los Criterios Generales de Acreditación para carreras Profesionales y los propósitos declarados por la misma institución y la carrera.
6. Que dicho informe fue enviado al rector de la Universidad Católica del Maule, para su conocimiento
7. Que con fecha 27 de julio de 2009, la Institución envió a la Agencia un documento con sus observaciones y comentarios al Informe del Comité de Pares Externos.
8. Que la Dirección Ejecutiva de AcreditAcción envió a los integrantes del Consejo de Evaluación y Acreditación del área de Salud de la Agencia los documentos de evaluación relacionados con este proceso para el conocimiento y análisis de cada uno de los consejeros.
9. Que el Consejo de Evaluación y Acreditación del Área de Salud de la Agencia se reunió, discutió y analizó todos los antecedentes anteriormente mencionados en su sesión N° 1 del 03 de septiembre de 2009.

CONSIDERANDO:

Que los resultados de los procesos de autoevaluación y de verificación externa de la carrera permiten identificar las siguientes fortalezas y debilidades principales, para cada una de las Dimensiones de Evaluación:

Dimensión N° 1: Perfil de Egreso y Resultados

Los egresados de la carrera se manifiestan mayoritariamente satisfechos con la formación recibida y la experiencia educativa en general. A su vez, los egresados son valorados y demandados por el medio externo (empleadores, supervisores), lo que se traduce en elevados índices de empleabilidad.

Existe una interesante oferta de educación continua (postítulos y postgrados) orientada a los estudiantes de la carrera.

La definición del perfil de egreso presenta un grado de inconsistencia con el Plan de Estudios. Lo anterior en el marco de un proceso de innovación curricular en el plano institucional. Esta debilidad se mantiene, parcialmente, desde el proceso de acreditación anterior. La necesidad de generar una mayor consistencia entre el Plan de Estudios y los



enunciados de dicho perfil es un desafío que la carrera ha asumido, y que requiere avanzar con rapidez hacia su concreción.

La vinculación con el medio laboral, empleadores y egresados, cuestión que es necesaria y fundamental para la retroalimentación de la unidad y ajuste de calidad de la carrera, no es sistemática y se realiza principalmente de manera más bien informal.

Dimensión N° 2: Condiciones mínimas de operación

La suficiencia en número y dedicación del cuerpo docente para las tareas asignadas ha mejorado notablemente desde el proceso de acreditación anterior, siendo actualmente adecuada. Por su parte, las credenciales del profesorado son apropiadas para desempeñar las funciones que se desarrollan en la unidad (docencia, investigación, administración y extensión).

La carrera cuenta con infraestructura y equipamiento en cantidad y calidad suficiente (salas de clases, biblioteca, laboratorios, áreas verdes, etc.), todo lo cual facilita la labor docente y la efectividad educativa en general.

Se observa, por otra parte, una adecuada disponibilidad y funcionamiento de los campos clínicos necesarios para la formación de los alumnos.

Dimensión N° 3: Capacidad de autorregulación

La unidad cuenta con una misión y propósitos claros y consistentes con las definiciones institucionales. A su vez, la unidad ha demostrado capacidad de autorregulación, avanzando en la superación de la mayoría de las debilidades identificadas en el proceso de acreditación anterior.

El proceso de autoevaluación incorporó ampliamente al personal asociado al desarrollo de la carrera. La unidad muestra señales de que mantiene un estado de reflexión o análisis interno que facilita la revisión y ajuste de calidad constante de su quehacer. No obstante lo anterior, se observa que el plan de mejoramiento carece de un cronograma e indicadores claros de avance y de logro que permitan su seguimiento y verificación apropiados.

SE ACUERDA Y DICTAMINA:

El Consejo de Evaluación y Acreditación del área de Salud de AcreditAcción acuerda, por la unanimidad de sus miembros presentes, que la carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule **cumple con los criterios de evaluación y acreditación vigentes.**

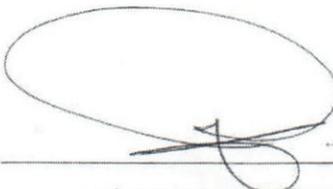
Conforme a lo acordado por el Consejo de Evaluación y Acreditación del Área de Salud de AcreditAcción y a las alternativas de acreditación vigentes, AcreditAcción **acredita la**

carrera de Kinesiología, impartida en modalidad presencial y en jornada diurna en la sede institucional de Talca, por un período de seis (6) años, el que culmina el 03 de septiembre de 2015.

En el plazo señalado, la carrera de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule, conforme a la normativa vigente, podrá someterse a un nuevo proceso de acreditación, presentando un nuevo Informe de Autoevaluación y documentación anexa pertinente, al menos noventa (90) días antes del vencimiento de esta acreditación, en cuyo caso serán especialmente consideradas las observaciones y recomendaciones señaladas en este Dictamen.



MOISÉS SILVA TRIVINO
Director Académico de Acreditación



JOSÉ MIGUEL RODRÍGUEZ SÁEZ
Director Ejecutivo y Representante Legal de Acreditación

Anexo 7: Precios de aranceles y matrículas

Cuadro comparativo de precios de aranceles y matrículas – 2012

INSTITUCIÓN	SEDE	JORNADA	ARANCEL ANUAL (2012)	DURACIÓN CARRERA
Universidad de Talca	Talca	Diurno	\$ 2.557.000	10 Semestres
Universidad Católica del Maule	Talca	Diurno	\$ 2.570.000	10 Semestres
Universidad Autónoma de Chile	Talca	Diurno	\$ 2.340.000	10 Semestres
Universidad Santo Tomás	Talca	Diurno	\$ 2.500.000	10 Semestres
Universidad del Mar	Talca	Diurno	\$ 2.110.000	10 Semestres

Anexo 8: Entrevista al Director del departamento de Kinesiología

Entrevista

Dr. José Luis Márquez Andrade MSc., PhD.
Director del Departamento de Kinesiología
Facultad de Ciencias de la Salud
Universidad Católica del Maule
Talca – Chile

¿Qué ventajas competitivas identifica hoy en esta carrera de kinesiología?

R.- Una de las ventajas más grandes es la acreditación de la carrera. El que estemos acreditados 2 veces y esta segunda vez por 2 años. Sólo existe otra universidad que está acreditada por 6 años y es la universidad de la frontera de Temuco.

En Talca la UTAL está acreditada por 5 años y las Universidad de Santo Tomás por 3 años. Como dato a la Universidad de Chile de dieron 5 años.

Lo otro es, el cuerpo académico del departamento de kinesiología es amplio, tenemos un % importante con formación de doctor y magister y otro grupo que está en proceso de alcanzar esos grados prontamente. Sin conocer en detalle la realidad de otras carreras de Kinesiología en Talca o la región, la nuestra es claramente superior en ese sentido.

¿Qué opinión tiene Ud. acerca del perfil del estudiante de kinesiología de la UCM?

R.- Es un individuo que tiene interés por contribuir al desarrollo de las personas, fundamentalmente a través de la salud, esa es una característica. Es un joven de la región que está interesado en hacer un aporte y tener contacto con las personas. Es alguien que tiene cierta independencia en su accionar, busca una carrera que le permite ser relativamente libre en el trabajo, en la toma de decisiones.

¿Qué tipo de acciones realizan para promover o promocionar la carrera?

R.- Nosotros desde la unidad no tenemos una política de difusión. Sólo la que realiza la universidad a nivel institucional. No existen actividades programadas para esos fines, si ocurre algo es de manera espontánea pero no programada.

¿Cada cuánto tiempo se renueva la malla curricular y en la malla curricular actual, donde está puesto el énfasis como elemento diferenciador, si es que lo hay?

R.- Aquí los planes curriculares deben cambiar más o menos cada 10 años. El último cambio curricular comienza hace 2 años atrás, es el que se está incorporando. Hay alumnos que están en segundo año que están con este nuevo plan, pero hay otros alumnos que están en cuarto año y que aún siguen con el antiguo.

El plan nuevo está centrado en el estudiante, con esta política de la universidad de la formación basada en competencias, entonces ahora ha cambiado la modalidad de la

docencia en particular en el programa de kinesiología. No sabemos si eso va a generar un cambio notable, tendremos alguna forma de valorar objetivamente el beneficio de generar este cambio curricular, que por lo demás no es una decisión propia de la escuela de kinesiología, es una decisión institucional.

¿Ustedes tienen alguna política formal de contacto con los egresados de la carrera?

R.- No tenemos un registro formal de egresados, sólo a nivel informal.

¿Existe alguna vinculación con universidades extranjeras?

R.- No. Sólo hemos tenido contactos con una universidad en Colombia y los contactos particulares que cada profesor hace a través de la realización de estudios en otras universidades extranjeras a través del contacto que mantienen con algunos profesores. Nada que sea formal a través de la escuela.

¿Y a través de estudiantes? ¿Tiene algún sistema de pasantías o intercambio?

R.- Nosotros no recibimos, sin embargo tenemos estudiantes, desconozco bajo que figura, pero tenemos estudiantes que han hecho pasantías en España y Colombia.

¿Qué tipo de actividades se realizan para el día de la carrera o del Kinesiólogo? ¿O no se celebra?

R.- Si, este año se celebró el 6 de mayo, el día del kinesiólogo, los estudiantes organizaron algo como actividades recreativas de convivencia, sin embargo actividades académicas, que es lo que nos mueve a nosotros, no se realizaron. Alguna vez, en nuestra historia se han realizado clases magistrales o actos académicos para celebrar nuestro aniversario, pero no de una forma permanente o regular como debería ser. Y para celebrar el día de la carrera tampoco hemos hecho mucho.

¿Los aranceles de la carrera han sufrido alzas en los últimos años?

R.- No lo se, podemos averiguar el comportamiento histórico, pero siento que eso hoy no es un elemento determinante en la decisión de los estudiantes para elegir carrera.

¿Cómo catalogaría la infraestructura de la carrera, salas, equipos, bibliotecas, etc.?

R.- Yo creo que la infraestructura que tenemos es lo suficientemente adecuada, no tenemos ninguna necesidad que no esté cubierta. El resto de las escuelas podrían tener lo mismo, pero difícilmente podría tener algo mejor. Una cosa que nosotros tenemos y que nadie más tiene, es un grupo de laboratorios para hacer investigación kinesiológica. Nosotros queremos formar un centro de investigación kinesiológica en el corto plazo, tenemos tres laboratorios y que no tiene ninguna escuela de kinesiología en Chile. Nadie podría compararse en ese sentido con nosotros. Tenemos una infraestructura necesaria para formación de pregrado y tenemos también la infraestructura necesaria para hacer investigación en postgrado e incorporar a los estudiantes de pregrado en ese proceso de investigación tempranamente, y eso va a ser difícil que lo logren en otros lados. Eso es para nosotros una ventaja de ser una

universidad chica, por que en una universidad grande que un grupo de kinesiólogos trabaje por ejemplo en biología molecular como lo hacemos nosotros va a ser difícil.

¿Todo esto que Ud. me comenta, constituye un elemento diferenciador importante para ustedes?

R.- Sin duda, es de interés, pero para un grupo de alumnos más avanzados incluso para los sujetos que pueden visualizar su inclusión al trabajo. Estamos hablando de que son más de 100 escuelas de kinesiología, que cada escuela tenga unos 40 o 50 egresados, son 4000 kinesiólogos que van a trabajar casi en lo mismo, por ejemplo haciendo rehabilitación musculo-esquelética, rehabilitación respiratoria, trabajando con pacientes neurológicos, pero esto así no se sustenta, como vana trabajar todos en lo mismo. Cuantos académicos hay en Chile, kinesiólogos que tengan formación en postgrado, que sepan hacer investigación y que puedan incorporarse a la academia, porque de la 100 escuelas de kinesiología son pocas las que tienen profesores con formación. En Chile deben haber 10 kinesiólogos con grado de doctor en ciencias, hay 10 escuelas que pueden tener 1, nosotros tenemos 3, osea los otros 7 tienen que repartirse en las otras 100 sedes, es decir, no tienen doctores. Va a pasar lo mismo que pasó en otras carreras, en donde la oferta de profesionales es muy alta y el subempleo va hacer que los estudiantes recién egresados en vez de ganar poco dinero con lo que tienen, se dediquen a hacer un postgrado, y ¿dónde van hacer un postgrado? Donde exista la capacidad y/o la infraestructura para desarrollarla, y para forma profesores capacitados con gente capacitada, gente con experiencia, gente productiva. Y cuando el resto de las escuelas se den cuenta que tienen que formar ese tipo de sujetos, nosotros ya vamos a llevar varios años de ventaja, en definitiva tendremos experiencia. Por eso creemos que podría venir mucha gente acá, no solo a hacer el postgrado sino a quedarse, hacer su licenciatura en kinesiología y quedarse uno o dos años mas y salir como magister, porque ahí va a ser distinto, ya no eres igual al resto. Nosotros estamos apostando por un asunto de investigación, ¿qué queremos formar? Académicos de investigación, no queremos formar un especialista en rehabilitación de rodillas, no nos interesa, eso que lo hagan otros. Pero eso también tiene que ser a través de una política, una política de desarrollo de la escuela. En la medida que los profesores de otras universidades hallan estado en esta escuela y hallan participado de este desarrollo, nuestra visión de la kinesiología se va a multiplicar en Chile y va a llegar un momento en que nuestros estudiantes van a ser los que tomen las decisiones de cómo se va a desarrollar la profesión, esta es una forma de tratar de infectar con nuestra forma de ver la kinesiología. Entonces no importa que eso se demore mucho, no nos interesa tener muchos graduados, nos interesa tener gente buena, comprometida, que se formen acá, que vean esta forma de actuar y que la empiecen a replicar... y ese día las pautas del desarrollo de la kinesiología se van a mover desde Talca y no desde Santiago.

En su opinión, ¿qué cree que hay que mejorar en la carrera de kinesiología de la UCM hoy?

Nosotros tenemos que hacer investigación de calidad y tenemos que ser productivos, publicar en revistas de corriente principal, tenemos que publicar en inglés, tenemos que mostrar la investigación que hacemos al interior del departamento.

Como carrera, han hecho alguna vez algún tipo de estudio parecido a lo que queremos hacer nosotros?

Absolutamente nunca. No tenemos ningún estudio o algo parecido a esto. Sólo percepciones, no sabemos que pasa.

¿Hay mística en la escuela de kinesiología UCM?

Si hay, yo creo que si hay, sobre todo porque yo creo que esta escuela ha hecho avances importantes y todos queremos ser parte de ese desarrollo, entonces nos interesa tomar parte y sentirnos identificados con la escuela de kinesiología.

Anexo 9: Encuesta a estudiantes de kinesiología de la Región

Encuesta aplicada a estudiantes de kinesiología de pregrado impartidas por universidades de la Región del Maule

ENCUESTA PARA ALUMNOS DE LA CARRERA DE KINESIOLOGIA Ciudad de Talca - Región del Maule

Estimado alumno(a)

Actualmente nos encontramos realizando un estudio sobre los atributos más valorados por los jóvenes en la elección de la carrera de Kinesiología en la Región del Maule. Para esto, les solicitamos su opinión personal respondiendo esta encuesta. La encuesta es confidencial, no pediremos su nombre. Responderla le tomará a lo más 5 minutos y sus respuestas nos serán de mucha utilidad. Agradecemos desde ya su tiempo y su honestidad en las respuestas.

1- Por favor indique ciudad y región de procedencia.

2- ¿Actualmente en qué universidad estás estudiando la carrera de Kinesiología?
- Marque con una X la alternativa que corresponda.

- a) Universidad de Talca _____
b) Universidad Santo Tomás _____
c) Universidad Autónoma de Chile _____
d) Universidad Católica del Maule _____
e) Universidad del Mar _____

3- Antes de tomar la decisión de elegir donde estudiar, te informaste de las otras carreras de Kinesiología que se imparten en la región?

NADA _____ POCO _____ BASTANTE _____ MUCHO _____

4- Clasifique los siguientes criterios, ordenándolos del más importante al menos importante para ti al momento de elegir donde estudiar la carrera de Kinesiología.

- Comienza eligiendo el criterio más importante y asígnale el número 1. Al criterio menos importante asígnale el número 15. Continúa con este procedimiento hasta que hayas clasificado todos los criterios.
- Los criterios que elijas dependen de ti. No hay respuestas buenas o malas, solo trata de ser consistente en tus respuestas.

- 1- Empleabilidad de los egresados _____
2- Docentes con postgrados _____
3- Infraestructura y equipamiento _____
4- Plan de estudios (malla) _____
5- Acreditación de la carrera _____
6- Trayectoria (años de antigüedad) _____
7- Becas y beneficios _____
8- Investigación y Postgrado _____
9- Prestigio de la Universidad _____
10- Arancel y matrícula _____
11- Convenios con centros de práctica _____
12- Campo ocupacional _____
13- Ponderación y puntaje _____
14- Postgrado en la misma universidad _____
15- Convenios de intercambio internacional _____

5- Del listado anterior, cuáles son los tres criterios que más caracterizan a la carrera de Kinesiología de tu universidad?

- Indica tus preferencias en orden de importancia, colocándote el número que corresponda según el listado anterior.

- 1- _____
2- _____
3- _____

6- Queremos conocer tu opinión acerca de los siguientes aspectos de la carrera de kinesiología de tu universidad:
- Marca con una X la alternativa que mejor represente tu opinión.

a) Cuerpo Académico

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

b) Infraestructura

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

c) Malla Curricular

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

d) Existencia de centros de práctica

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

e) Campo ocupacional

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

f) Empleabilidad

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

g) Investigación y postgrado

MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA

Anexo 10: Encuesta a estudiantes de cuarto medio de la Región

Encuesta aplicada a estudiantes de cuarto medio de colegios de la Región del Maule y que tengan interés en estudiar la carrera de kinesiología

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE ENSEÑANZA MEDIA
Ciudad de Talca - Región del Maule

Estimado alumno(a)
Actualmente nos encontramos realizando un estudio sobre los atributos más valorados por los jóvenes en la elección de la carrera de Kinesiología en la Región del Maule. Para esto, les solicitamos su opinión personal respondiendo esta encuesta. La encuesta es confidencial, no pediremos su nombre. Responderla le tomará a lo más 5 minutos y sus respuestas nos serán de mucha utilidad. Agradecemos desde ya su tiempo y su honestidad en las respuestas.

1- Por favor indique el nombre de su colegio.

2- Si tuviera la oportunidad de elegir una universidad de la Región del Maule para estudiar. ¿Cuál es la que ocupa el primer lugar de tus preferencias? Por favor ordénalas de acuerdo a tu nivel de preferencia?

- Comienza eligiendo la que consideras como primera opción y asignale el número 1. A la que consideres en último lugar de preferencia asignale el número 5. Continúa con este procedimiento para cada una de las universidades.
- Los criterios que elijas dependen de ti. No hay respuestas buena o malas, solo trata de ser consistente en tus respuestas.

- 1) Universidad de Talca _____
- 2) Universidad Santo Tomás _____
- 3) Universidad Atónoma de Chile _____
- 4) Universidad Católica del Maule _____
- 5) Universidad del Mar _____

Para la que elegiste en primer lugar. Explica brevemente porqué

3- ¿Qué información consideras más importante para decidir en qué universidad estudiar? - Comienza eligiendo lo que consideras más importante y asignale el número 1. A lo que consideres menos importante asignale el número 10. Continúa con este procedimiento hasta que hayas clasificado todos los criterios.

- Los criterios que elijas dependen de ti. No hay respuestas buena o malas, solo trata de ser consistente en tus respuestas.

- 1- Docentes con postgrados _____
- 2- Infraestructura y equipamiento _____
- 3- Carreras acreditadas _____
- 4- Trayectoria (años de antigüedad) _____
- 5- Becas y beneficios _____
- 6- Prestigio de la Universidad _____
- 7- Arancel y matrícula _____
- 8- Ponderación y puntaje _____
- 9- Existencia de postgrados en la universidad _____
- 10- Convenios de intercambio internacional _____

5- Si tuviera que elegir una de estas dos universidad para estudiar Kinesiología en la Región del Maule. ¿Cuál elegirías?

- a) Universidad de Talca _____
- b) Universidad Católica del Maule _____
- c) Ninguna de las anteriores _____

Explica brevemente porqué

6- Nos interesa saber cuanto conoces sobre las carreras de Kinesiología de la Universidad Católica del Maule y de la Universidad de Talca.

- Por favor marque con una X la alternativa que mejor representa el conocimiento que tengas de los siguientes aspectos.
- No hay respuestas buenas o malas, solo trata de ser consistente en tus respuestas.

a) Indique cuál de las carreras de kinesiología ha sido acreditada por un mayor número de años?

UCM	UTAL	NO SABE

b) ¿Cuál de ellas está acreditada por más años que la carrera de Kinesiología de la Universidad de Chile?

UCM	UTAL	NO SABE

c) Señale en cuál se ofrece un Programa de Magister, que además fue el primero en su tipo en dictarse en sudamérica.

UCM	UTAL	NO SABE

d) Su cuerpo académico cuenta con varios kinesiólogos con el grado académico de Doctor.

UCM	UTAL	NO SABE

e) Indique cuál de ellas es la segunda carrera de Kinesiología más antigua del país, con 38 años de antigüedad.

UCM	UTAL	NO SABE

4- Si tu decisión fuera estudiar Kinesiología. Cuál es tu grado de acuerdo o desacuerdo respecto a las siguientes afirmaciones?
-Marca con una X la alternativa que mejor representa tu opinión.

a) La carrera debe tener una larga trayectoria (antigüedad)

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

b) Debe estar acreditada

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

c) Sus profesores deben tener grados académicos (Magister, Doctores, Phd)

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

d) Debe tener aranceles bajos (precios económicos)

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

e) Debe tener convenios con universidades extranjeras

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

f) Los centros para la realización de las prácticas son importantes en la formación de los estudiantes (hospitales, clínicas, CESFAM, etc.)

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

g) Debe ser impartida por una universidad estatal (del Consejo de Rectores)

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

h) El prestigio de la Universidad es muy importante

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

i) La Universidad que la imparte debe ofrecer continuidad en postgrados

MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO

Anexo 11: Plan de Medios

Plan de Medios

MEDIO	CARACTERÍSTICAS	COBERTURA	DÍA / PERÍODO	VALOR
DIARIO "EL CENTRO"	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	Regional	Domingo 5 de mayo	\$ 800.000
	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII región	Domingo 29 de septiembre	\$ 800.000
	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII región	Domingo 3 de noviembre	\$ 800.000
	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII región	Domingo 24 de noviembre	\$ 800.000
	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII región	Domingo 1 de diciembre	\$ 800.000
	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII región	Domingo 29 de diciembre	\$ 800.000
REVISTA "NOS"	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII y VIII región	Domingo 5 de mayo	\$ 500.000
	Aviso Página completa Full Color Pág. derecha	VII y VIII región	Domingo 29 de diciembre	\$ 500.000
RADIO 40 PRINCIPALES	3 Pasadas diarias 30 seg. c/u aleatorias	VI y VII región	Nov. y Dic. 2013	\$ 4.300.000
VIA PÚBLICA	45 Puntos Urbanos Carreteras Impresión y arriendo espacios	VII región	Julio a Dic. 2013	\$ 17.00.000
REDES SOCIALES	Facebook Twitter Youtube	Nacional	Enero 2013 - Enero 2014	\$ 3.000.000
TOTAL				\$ 30.100.000

Anexo 13: Ejemplos de logotipo y algunas piezas gráficas

Logotipo y piezas gráficas

ISOTIPO / 40 AÑOS



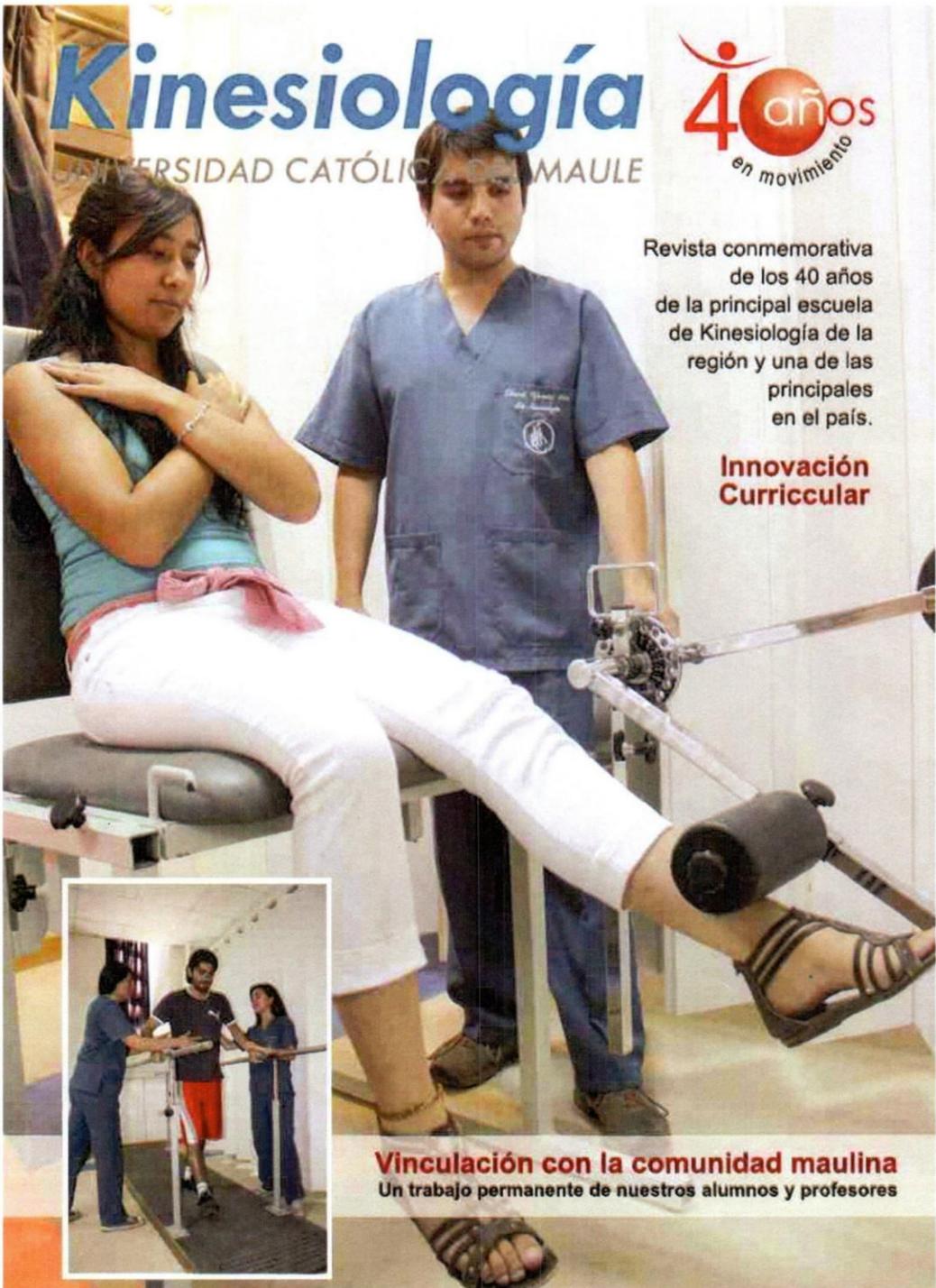
MARCA GRÁFICA / 40 AÑOS





Anexo 14: Revista y Columna dominical

Revista conmemorativa de los 40 años



Kinesiología
UNIVERSIDAD CATÓLICA MAULE

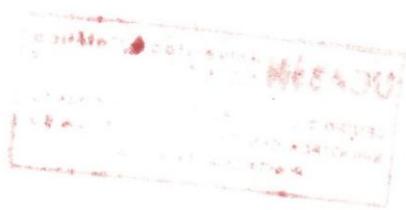
40 años
en movimiento

Revista conmemorativa de los 40 años de la principal escuela de Kinesiología de la región y una de las principales en el país.

Innovación Curricular

Vinculación con la comunidad maulina
Un trabajo permanente de nuestros alumnos y profesores

The main image shows a woman in a light blue top and white pants sitting on a leg press machine, with a male instructor in blue scrubs standing behind her. An inset image in the bottom left shows three people in a gym setting, with one person using a treadmill and two others assisting.



Columna dominical permanente de académicos de la carrera en Diario El Centro de la VII Región

PÁG. 12
EPICENTRO

EL CENTRO Domingo 18 de marzo de 2011

Universidad Autónoma conmemoró la Semana de la Lactancia Materna

La carrera de Obstetricia y Puericultura de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Autónoma de Chile realizó múltiples actividades en conmemoración a la Semana Mundial de la Lactancia Materna 2010 cuyo lema fue "Pasos a seguir hacia una atención humana del nacimiento y la lactancia". El objetivo fue impulsar las buenas prácticas para mejorar la lactancia materna adecuada de las madres que desean amamantar.

Así, durante la semana se realizó la certificación de los manifiestos de Lactancia Materna 2010, ocasión en que la directora de la carrera de Obstetricia y Puericultura, Lucía Cruz, dijo que "la evaluación ha sido muy satisfactoria debido a que se ha hecho un trabajo con mucha dedicación y muchos profesionales de parte de los docentes, destacando también el importante compromiso de las alumnas que fueron certificadas como mamíferas".

Barbara Contreras, presidenta del comité de Alumnas de Obstetricia y Puericultura, dijo que "para nosotros como futuras mamíferas es fundamental que desde estas actividades, ya que hay muchas mamíferas que no le toman el pecho a la lactancia materna, pero nosotros hemos investigado sobre sus beneficios y por lo mismo, es importante que todo el mundo sepa cuáles son".

Las actividades finalizaron con el coloquio "Lactancia materna y rol de los equipos de salud", que estuvo dirigido a estudiantes y docentes de la Facultad de Ciencias de la Salud, y el cual se efectuó en la Aula Magna de la U.A.



COLUMNA ESCUELA DE KINESIOLOGIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL MAULE 40 años de tradición y excelencia



José Luis Márquez
Director Escuela Kinesiología UCM

En medio de la contingencia, es habitual escuchar entre las políticas de todos los gobiernos frases como "Hay que preocuparse de los problemas que verdaderamente le importan a la ciudadanía", ante lo que uno inmediatamente se pregunta cuáles son los problemas verdaderos y cuáles los tallos, o cómo hace la ciudadanía para poder comunicar que es lo que les importa en realidad. Es aquí donde la participación ciudadana y el acceso a la información tienen un rol muy relevante.

A muchas veces la frase de los problemas "verdaderamente importantes" está hecha sobre la base de estudios o encuestas, los que se homologan con la auténtica voz de la ciudadanía, lo que debe expresarse a través de la participación ciudadana, que es un derecho, legitima los procesos y fortalece la democracia. La participación ciudadana da voz y visibilidad no solo a los grandes temas, sino a grupos tan importantes como vulnerables.

Así, la única manera de que los temas "verdaderamente importantes" salgan a la luz, es a través de instancias participativas sistemáticas, inclusivas y abiertas, donde también el acceso a la información pública es clave, porque pronto pueden la ciudadanía manifestar su opinión y su punto de vista o no sabe cuánto es la autoridad a la que le compete su problema, o si no conoce los canales, mecanismos y plazos establecidos.

En ese contexto, la Participación Pública está trabajando con organizaciones sociales para que a través de la Ley de Acceso a la Información, puedan obtener respuestas a sus inquietudes y que su participación en la sociedad.

En Talca, trabajamos con Transparencia por el Cambio, Ciudad y la Asociación de Centros Comunitarios Juveniles, enfocando su participación en la reconstrucción de la ciudad a través de solicitudes de los tipos, plazos y condiciones de postulación para subsidios habitacionales y otros apoyos.

Verdaderamente, algunas instituciones públicas ni siquiera tienen activos los mecanismos para recibir las solicitudes de información, lo que impide que estos temas que verdaderamente les importan, sean la luz y sirvan de guía para la tierra que como país debemos afrontar después del terremoto.

(*) Directora ejecutiva Corporación Participa

CARTAS al Director

Día del Niño en los '50

Ni en sueños existían los multimedios, ni los móviles, ni nada parecido, tampoco los niños recibían cerrosos regalos como hoy en día, pero éramos niños completamente felices. En aquellos días nos creíamos niños con los agasajos que el Rotary Club o el Club de Leones nos hacía en el Estadio Fiscal durante la tarde de un domingo primaveral. No sé quién o quiénes serían los genes que determinaron cambiar la celebración desde la estación de primavera a pleno invierno.

El programa consistía en juegos moralizados de derecha e izquierda y la entrega de diplomas, helados, cintas y serpentinas. Lo más lindo es que era una fiesta donde no había distinción de clases sociales ni nada por el estilo, al menos los niños no los habíamos. Recordó por aquellos años al "Chuchito" y al "Chano", ambos personajes de terna política más que de ficción. El primero era un niño de no más de 12 años mientras que el "Chano" era un hombre adulto de unos 40, pero, tenían algo más en común que el ser políticos, ambos dormían en la Alameda frente a la Compañía de Fósforos, tapados con las hojas de los plátanos visuales y de algunos cantones. Presumo entonces, qué debía ser plena temporada de otoño-invierno.

El "Chuchito" jugaba a la pelota con nosotros frente a la Tercera Comisaría de Carabineros en la Alameda y muchas veces estos rallies eran en refugio a los que vestían de serenos nos quedaban la pelota y alguno de los papás tenía que ir a retirarla al cuartel.

En la "patota" de amigos del barrio había hijos de señores públicos, de camiones, de políticos, empresarios mundanos, "paroleros", incluso había de parlamentarios y todos sin excepción celebrábamos el Día del Niño en el estadio. ¿Qué días aquellos! Hoy todo es negocio, negocio y más negocio. Pronto, ¿no?

Carlos Espinosa Nadezu

Denuncia de montaje

Me llama profundamente la atención que tras haberse realizado un montaje su programación es incoherente de la Concertación que sólo por presentarse a Chile un "enfrento" que no tenía una condición, en la inauguración del Hospital de Curipalá que no comenzó a funcionar después de su inauguración ya que no tenía camas.

Como ciudadanos que en esta denuncia de Alexis Seguel, Luis Pavez si es un afectado por el terremoto y posterior tsunami, que si es de una casa la cual había y que estaban en el lanzamiento de lo que son las casas del nuevo subsello que seguramente prontamente beneficiará a muchas personas que han sufrido con la catástrofe del 27 de febrero.

Me gustara ver al señor Seguel luchando por conseguir los recursos para la reconstrucción que han negado sus parlamentarios y no tratando de obtener plata andas políticas que destruya el gran objetivo que tenemos. Hay chilenos que han sufrido mucho este año y no podemos preferir, en problemas que buscan pequeños dividendos políticos y ni nada beneficiar a las personas afectadas por la catástrofe.

Felipe Guillermo Donoso C.

Error ambiental

El rechazo al turismo de protección por parte de la Corte Suprema es un atentado gravísimo que al pararse y el medio ambiente del borde costero de la Región del Maule, además de un desconocimiento absoluto del aparato ambiental que genera una central térmica eléctrica en cualquier área, más aún en el litoral, con lizas y vientos permanentes, circulación de masas acústicas sur-norte y ahora agregamos, con tormentas de plajas y fallas geológicas activas.

Ana María Cabello
Presidente Admuna-CHI

Acción ejemplar

El pasado miércoles 28 de julio en la tarde estubo en Talca el señor y Jorge Acevedo Páez, jefe de un colectivo de la línea 25, quien lo encabó en su vehículo, bajo la amabilidad de llamarse a la universidad de mediotago para desarrollarla, algo que se hace usual en los tiempos que corren.

Esto me motiva a que quiera agradecerle públicamente dicho gesto, pero sobre todo resaltar que todavía quedan personas en las calles los principios morales se mantienen por sobre cualquier situación material.

Afectuosamente
Dr. Julián E. Gandarilla B.
Jefe de Carrera de Agronomía y Técnico Universitario Agrícola Universidad del Mar Sede Centro Sur

Quién responde

Es increíble lo que está pasando con las gileas de las calles 3 y 8 Diome con avenida 2 Sur. La pregunta es por qué hoy dicen que las bases de las mencionadas estructuras están tan dañadas que no se les debe fabricar? ¿Qué pasó con los estudios hechos, los cuales no decían lo mismo?

Al parecer la Iglesia tiene más peso que el alcalde, intendente y lo que en peor, el MOP. Dependemos de jugar con la seguridad y con la seriedad del tema. Sería bueno ser un intendente y sereno de Obras Públicas que actúen en consecuencia. No pueden estar esperando a la Iglesia o a su sereno.

Es increíble ver a los intendentes poco serenos que pidiendo que se pague para decidir acciones, lo que es más doloroso, que la seguridad de la ciudadanía esté a disposición de la cohecho de unos pocos.

Alejandro Guerrero

Nota: Los datos contenidos en esta columna de opinión no representan la opinión de la UCM, sino la del autor. El Director no se responsabiliza por la veracidad de la información contenida en esta columna. El Director no se responsabiliza por la veracidad de la información contenida en esta columna. El Director no se responsabiliza por la veracidad de la información contenida en esta columna.

COMENTARIOS EN
<http://www.eltiempo.com/colombia/>

Agenda de hoy

- 10.00 horas, Programa Promove el acceso de la ciudadanía de Talca a través de los integrantes de proyectos comunitarios, miembros de red Diome en Familia del Centro Cultural Rural Women y Junta de Vecinos de Florida, Dirección de Desarrollo Comunitario Urbani, J. Diome con 3 Norte, Talca.
- 15.00 horas, Dirección General de Salud lanza las Brigadas Epidemiológicas y de Atención Primaria para el área de Promoción de la Salud, Comisión Universidad del Mar, 4 Promove 1223, Talca.
- 17.00 horas, Alcalde Juan Carlos Sereno con directiva de ARDA, Alcalde, 1 Norte esquina 1 Diome, Talca.
- 19.00 horas, Intendente Rodrigo Galilea y Felipe Córdova, jefe de "Desarrollo Comunitario Urbano", en segundo Encuentro de Emprendedores e Inversores de la Región del Maule Forst Fuenberg, Centro de eventos Boutique Gean Victoria, 2 Norte 2600, entre 3 Sur y Ruta 3 Sur, Talca.

UCAB Universidad Católica
ANDRÉS BELLÍ
CENTRO CULTURAL PADRE CAYETANO
BIBLIOTECA CENTRAL
PANTASALA, CAROLINA