Duración estimada de la evaluación:

- 2 horas en gabinete y 1 hora en campo, totalizando 3 horas

Referencias de Información:

- **"El Vino Mexicano Raíz, Sarmiento y Fruto".** Edit. Revimundo México.
- **"El Vino Conocimientos básicos"** Julio Michaud. Editorial Everest, S. A.
- **"El Pequeño Larousse de los Vinos"** Ediciones Larousse.

II.- Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia	Elementos
Manejo práctico del vino en establecimientos de venta y consumo	**Elemento 1 de 4** Identificar los elementos del vino y su producción **Elemento 2 de 4** Ejecutar la presentación del vino **Elemento 3 de 4** Realizar el maridaje/armonización del vino **Elemento 4 de 4** Ejecutar la promoción del vino

III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 4	E1065	Identificar los elementos del vino y su producción

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Describe el método de elaboración de los vinos de mesa:
- Explicando los elementos críticos del proceso para producir vinos tranquilos, y
- Explicando la secuencia básica para obtener los vinos espumosos.

2. Describe la elaboración de los vinos especiales:
- Citando un método para fabricar los vinos dulces,
- Explicando los elementos críticos del proceso para producir vinos generosos, y
- Explicando las características de los vinos orgánicos, artesanales y de autor.

3. Describe las características de las bebidas alcohólicas fermentadas:
- Mencionando la definición de las bebidas fermentadas simples,
- Explicando las características de las bebidas fermentadas simples,
- Mencionando la definición de las bebidas fermentadas compuestas, y
- Explicando las características de las bebidas fermentadas compuestas.

4. Describe las características de las bebidas alcohólicas destiladas:
- Mencionando la definición de las bebidas destiladas simples,
- Explicando las características de las bebidas destiladas simples,
- Mencionando la definición de las bebidas destiladas compuestas, y
- Explicando las características de las bebidas destiladas compuestas.

5. Identifica las características de la vid para elaborar vinos de mesa:
- Explicando la diferencia entre la *"Vitis Vinífera"* y las vitis no viníferas,
- Describiendo el ciclo vegetativo de la vid,
- Mencionando el nombre y características de al menos 3 principales variedades de uva empleadas para elaborar vinos blancos,
- Mencionando el nombre y características de al menos 3 principales variedades de uva empleadas para elaborar vinos tintos,
- Mencionando el nombre y características de al menos 3 principales variedades de uva empleadas para elaborar vinos rosados, y
- Mencionando el nombre y características de al menos 3 principales variedades de uva empleadas para elaborar vinos espumosos.

6. Describe los factores que determinan la calidad del vino:
- Mencionando los tipos de climas más adecuados para el cultivo de la vid,
- Mencionando al menos 2 tipos de suelo apropiados para el cultivo de la vid,
- Mencionado las clases de riego más comunes empleadas en la viticultura,
- Explicando los principales tipos de cosecha de la vid para vinos, y
- Explicando cómo influye un viñedo en la calidad de los vinos que se producen.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Principales regiones productoras de vino en el mundo y sus características, de acuerdo al Consejo Mexicano Vitivinícola: • Principales países productores de vinos del Viejo Mundo (mínimo 6). • Principales países productores de vinos del Nuevo Mundo (mínimo 6).	Conocimiento
2. Características del vino mexicano, de acuerdo al Consejo Mexicano Vitivinícola: • Principales zonas productoras de vino en México. • Principales vinícolas de cada Estado productor de la República Mexicana (mínimo dos).	Conocimiento

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Amabilidad:	La manera en que explica las características de las bebidas con un trato cordial y respetuoso con la persona a quien se dirige.

GLOSARIO:

1. Nuevo Mundo:	Conjunto de países innovadores en la producción de vinos.
2. Vid:	Planta trepadora perenne, cuyo fruto es la uva.
3. Viejo Mundo:	Conjunto de países tradicionalmente productores y consumidores de vino, apegados a reglamentaciones estrictas y en su caso, a lo que marcan sus denominaciones de origen.
4. Vinícolas:	Empresas dedicadas a la elaboración de vinos.
5. Vinos de Mesa:	Vinos de consumo habitual.
6. Vinos Dulces:	Vinos con azúcar residual, ya sea natural o agregada.
7. Vinos Generosos:	Vinos cuyo contenido en alcohol o en azúcares es más elevado que el que existe en los vinos de mesa.
8. Vinos Espumosos:	Vinos que contienen gas carbónico.
9. Vinos tranquilos:	Vinos con ausencia de gas carbónico.
10. Viñedo:	Área destinada al cultivo de la vid.
11. Viticultura:	Conocimiento relacionado con la elaboración de los vinos.
12. Vitis no viníferas:	Vides que no tienen las características para elaborar vinos de calidad.
13. Vitis Vinífera:	Vides con las que se elaboran vinos de calidad.

Referencia	Código	Título
2 de 4	E1066	Ejecutar la presentación del vino

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Monta el equipo en el área de servicio que se le asigne para la atención al cliente:
- Aplicando las políticas de limpieza establecidas por la empresa,
- Aplicando las políticas establecidas por la empresa, para la disposición y orden de los muebles y utensilios que serán utilizados por el cliente,
- Revisando las condiciones físicas de los instrumentos de trabajo, de acuerdo al servicio que vaya a proporcionar,
- Cuidando que el equipo de trabajo esté limpio y en buenas condiciones, y
- Utilizando el equipo y utensilios para el fin que fueron diseñados.

2. Inicia la jornada de trabajo:
- Portando el uniforme asignado por el establecimiento,

- Portando el uniforme y sus complementos libres de manchas y suciedad,
- Portando el uniforme completo y sin roturas,
- Permaneciendo en el área indicada por su superior, para la atención del cliente, y
- Llevando consigo los elementos necesarios para realizar su trabajo, indicados por el establecimiento.

3. Presenta el vino al cliente:
- Conforme al protocolo establecido por la empresa,
- Ejecutando el manejo de la botella conforme a lo establecido por la empresa,
- Presentando el vino de acuerdo a su tipo, y
- Confirmando la elección del cliente, previa al servicio.

4. Describe las características de un vino conforme a su etiqueta:
- Explicando al cliente la información que contiene,
- Resolviendo los cuestionamientos del cliente respecto a la información de la etiqueta,
- Confirmando que el vino que se ofrece es el que solicita el cliente,
- Detallando las especificaciones del vino elegido,
- Ofreciendo al cliente cualquier información adicional que le ayude a elegir la mejor opción en vinos, y
- Sugiriendo al cliente otras opciones afines a sus preferencias.

5. Descorcha la botella:
- Ejecutando el uso correcto del descorchador según su tipo,
- Empleando la técnica para el descorche del vino espumoso,
- Ejecutando la técnica para el descorche de vinos tranquilos, y
- Ejecutando la técnica para el descorche de vinos generosos y dulces.

6. Identifica la clase de copa con que se degustará el vino:
- Sirviendo el vino en la copa que le corresponde, según su tipo,
- Evitando llenar la copa hasta el borde,
- Sustituyendo la copa usada, por una nueva, cuando se sirva un vino de diferente tipo, y
- Explicando al cliente la clase de copa que se utiliza para cada tipo de vino.

7. Menciona al cliente la temperatura a la que debe servirse un vino:
- Indicando la temperatura correcta para cada tipo de vino, y
- Demostrando las técnicas más utilizadas para refrescar o enfriar un vino.

8. Señala al cliente cuándo un vino debe ser oxigenado o decantado:
- Explicando la diferencia entre oxigenar y decantar,
- Realizando la oxigenación de un vino, y
- Ejecutando la decantación de un vino.

9. Realiza con el anfitrión la degustación:
- Corroborando que el vino que se va a degustar es el que el cliente ha elegido,
- Atendiendo las indicaciones del anfitrión, y
- Atendiendo los señalamientos especiales expresados por el anfitrión.

10. Ejecuta el orden del servicio que corresponde:
- Procediendo al servicio según la composición/arreglo de la mesa, y

- Cuidando la adecuada distribución del vino conforme al número de personas y cantidad disponible.

11. Identifica posibles defectos del vino desde el descorche:
- Reconociendo problemas de humedad,
- Detectando problemas de fragmentación en el corcho, y
- Percibiendo alteraciones en el vino.

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1.	Amabilidad:	La manera en que atiende los requerimientos y cuestionamientos del cliente con un trato cordial y respetuoso.
2.	Limpieza:	La manera en que se presenta a su lugar de trabajo con higiene y pulcritud, uñas limpias y arregladas, cabello de preferencia corto o con gel y en el caso de los hombres rasurado.
3.	Orden:	La manera en que organiza su equipo de trabajo, antes, durante y al final del servicio.
4.	Responsabilidad:	Se ubica puntualmente en el área de servicio asignada antes de dar inicio al servicio al cliente.
5.	Honestidad:	Cuida que durante su servicio no se altere la buena calidad del vino y otros productos que se sirvan al cliente.

GLOSARIO

1.	Descorchador:	Instrumento para extraer el corcho o tapón de la botella.
2.	Descorche	Acción de extraer el corcho de la botella
3.	Decantado	Proceso mediante el cual se separan los elementos sólidos del vino
4.	Oxigenado	Acción de airear el vino.

Referencia	**Código**	**Título**
3 de 4	E1067	Realizar el maridaje/armonización del vino

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Sugiere la adquisición uno o más vinos:
- Mostrando el tipo de vino que puede acompañar a los alimentos, y
- Proponiendo el cambio de copas para una mejor apreciación del siguiente vino a degustar.

2. Sugiere el maridaje/armonización del vino:
- Describiendo el maridaje de seguimiento/sintonía,

- Indicando al comensal los platillos de que se dispone para su consumo,
- Señalando aquellos platillos que son más susceptibles para armonizarse con los vinos que se degustarán, y
- Proponiendo una secuencia de platillos afines entre sí.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Carta de vinos disponibles en el establecimiento.	Conocimiento

ACTITUDES / HÁBITOS / VALORES

1. Cooperación:	La manera en que se coordina con sus compañeros para ofrecer un ambiente agradable en el centro de trabajo y al cliente.
2. Tolerancia:	La manera que mantiene una actitud de servicio, incluso en situaciones difíciles que se le presenten.

GLOSARIO

1. Maridaje:	Relación armónica que se establece entre la comida y el vino que se degusta.
2. Armonización:	Balance agradable que se establece entre el vino y los alimentos.

Referencia	**Código**	**Título**
4 de 4	E1068	Ejecutar la promoción del vino

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Explica las tendencias en el consumo del vino en el mundo:
- Describiendo en qué consiste el consumo por salud,
- Describiendo en qué consiste el consumo por gastronomía,
- Señalando la manera como se determina el consumo por rangos de edad,
- Describiendo en qué consiste el consumo por estatus económico,
- Describiendo en qué consiste el consumo por conocimiento, y
- Describiendo en qué consiste el consumo por moda.

2. Explica las tendencias en el consumo del vino en México:
- Describiendo en qué consiste el consumo por salud,
- Describiendo en qué consiste el consumo por gastronomía,
- Señalando la manera como se determina el consumo por rangos de edad,
- Describiendo en qué consiste el consumo por estatus económico,
- Describiendo en qué consiste el consumo por conocimiento, y

- Describiendo en qué consiste el consumo por moda.

3. Propone los vinos que pueden degustarse para un fin específico:
- Sugiriendo las marcas de vinos de acuerdo a su disponibilidad (stock) en el establecimiento,
- Recomendando los vinos idóneos para atender las necesidades de un cliente,
- Sugiriendo los vinos para servirse por copeo en un establecimiento, y
- Verificando la selección del vino por parte del cliente.

4. Indica el manejo del lugar de guarda de los vinos:
- Describiendo las particularidades de una cava, y
- Explicando cómo deben guardarse los vinos en casa.

5. Describe la clasificación que deben tener los vinos para su guarda:
- Definiendo la guarda por tipo de vino o botella,
- Categorizando el vino por tipo de cierre para su guarda en cava, y
- Organizando la guarda del vino por estacionalidad en el almacén.

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Consejo Mexicano Vitivinícola, A. C. • Fecha de fundación. • 5 vocaciones de la uva mexicana. • Actividades que desarrolla el CMV. • Bodegas que integran el CMV. • Estados de la República Mexicana representados en el CMV. • Vinos de cada una de las bodegas miembros del CMV.	Conocimiento

ACTITUDES / HÁBITOS / VALORES

1. Iniciativa:	La forma en que recomienda las opciones de vino de acuerdo a las necesidades del cliente y las diferentes formas de guardar el vino.

GLOSARIO

1. Cava:	Lugar destinado a la guarda y conservación, que tiene características específicas.
2. Estacionalidad:	Tiempo de permanencia de los vinos en la cava.