



MATRIZ DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
SECTOR OCUPACIONAL:
“VITICULTOR/A”

1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR OCUPACIONAL: VITICULTOR/A

La producción de uva se encuentra concentrada entre los 30 y 50 grados de las latitudes norte y sur. La zona productora de uva en Bolivia se encuentra fuera de esa franja entre los 21 y 23 grados del hemisferio sur. La vid en Bolivia se cultiva entre 1700 y 2400 metros sobre el nivel del mar, a esta altura la uva gana riqueza aromática debido a una exposición más intensa a los rayos ultravioletas que en otras regiones del planeta. Esta característica hace que los derivados de la uva producidos en nuestro territorio sean distintos y tengan identidad propia.

Tarija es la zona más apta de Bolivia para el cultivo de vid teniendo un rendimiento de 6,80 TM/Ha (Toneladas métricas sobre hectárea), seguido por Chuquisaca con 5,81TM/Ha.

Tarija y Chuquisaca son los mayores productores de uva en el país, de la producción total de uva del departamento de Tarija un 15% de la producción corresponde a la uva negra varietal y el resto a la uva blanca moscatel y moscatel de Alejandría.

El sector vitivinícola es muy importante para la región dado que emplea en forma directa a más de 20 mil personas y más de 3.500 familias dependen del sector por cuanto trabajan y su principal medio de subsistencia es la producción de la vid en todo el valle central tarijeño.

CUADRO N° 1

PRODUCCIÓN ESTIMADA DE UVA EN BOLIVIA*

Departamento	Superficie (Has)	Rendimiento (qq/Ha)	Prod. Total (qq)
Valles de Tarija	1,996	150	299,400
Valles de Chuquisaca	344	100	34,400
Valles de La Paz	50	70	3,500
Valles de Santa Cruz	50	150	7,500
Valles de Cochabamba	40	100	4,000
Valles de Potosí	10	50	500
Total	2,490	140	349,300

1qq=46Kg

Fuente: CENAVIT

Actualmente la superficie cultivada en Bolivia es de 2490 hectáreas, de las cuales 80% se encuentran en el Valle de Tarija, se podría decir que la producción de uva en Bolivia es joven pues esta cantidad es pequeña comparada a las ciento cincuenta mil hectáreas cultivadas en Chile y a las doscientas mil hectáreas en Argentina. Se espera que en el 2010 los cultivos nacionales superen las 8200 hectáreas.

Del total de la uva producida, 48% es utilizado para la producción de vino y singanis. Se estima que las ventas de uva de producción nacional alcanzan a 24 millones de dólares de los cuales 6 millones se obtienen del consumo como uva de mesa y 18 millones como vino y singani.

En el 2013 la producción de uva en Tarija superó los 1.6 millones de quintales, generando un ingreso económico de aproximadamente 20 millones de dólares para los productores, por lo que entidades financieras, instituciones públicas y privadas centran la inversión hacia el sector con el fin de fortalecer y ampliar la producción.

La primera sección de la provincia Avilés del Departamento de Tarija es la principal productora de uva de la zona, la producción de uva se muestra en su esplendor durante la vendimia que se realiza en el mes de marzo, donde este año participaron más de 200 expositores provenientes de las diferentes comunidades productoras de la zona”.

El 80% de la producción corresponden a la variedad vitivinícola, de la cual un 50% se destina al mercado como de uva de mesa y el otro 50% a la industria para la elaboración de vinos y singanis.

2. MATRIZ DE NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA SECTOR OCUPACIONAL “ VITICULTOR”

Competencias Laborales	Sub Competencias Laborales	Formación Complementaria
Establecer el viñedo considerando las características del suelo, clima y la variedad de plantas de vid	Identificar y preparar el suelo	Análisis de suelo
	Definir la variedad de plantas de vid y el sistema de riego	Producción de plantines injertados Introducción e investigación de nuevas variedades de porta-injertos, tolerantes a filoxera y nematodos. Introducción e investigación de nuevas variedades de uva de mesa y vinificación Riego tecnificado de acuerdo a Legislación vigente
	Definir el Sistema de conducción	Sistemas de conducción, ventajas y desventajas Elaboración de hojas de costo para implementar nuevos cultivos

	Realizar el trazado de la viña (tutorado) y el plantío de la vid.	Conocer técnicas de aplicación de fertilización de fondo
Manejar la viña tomando en cuenta el tipo de producción y técnicas de cultivo	Aplicar el riego de acuerdo a tipo de suelo	Instalación y mantenimiento de los sistemas de riego Costos de instalación
	Fertilizar el viñedo de acuerdo al estado de crecimiento de la planta y la calidad del suelo	Análisis de suelo y tipo de suelo Análisis foliar
	Realizar el control fitosanitario de las plantas de vid de acuerdo a las buenas prácticas agrícolas	Control físico de las plantas Control cultural de la planta Normas de seguridad personal al momento de aplicación de los productos químicos Control fitosanitario orientada a las buenas prácticas agrícolas
	Realizar la poda de formación de la vid, y armado de la estructura dependiendo del sistema de conducción elegido.	Ciclo productivo y épocas de poda Poda y sistemas de conducción Manejo de suelo: fertilizantes y riego Épocas oportunas para la aplicación de tratamientos Ciclo reproductivo de enfermedades y plagas
	Realizar las labores culturales del viñedo aplicando técnicas adecuadas	
	Realizar la poda de fructificación, renovación y sanitaria de acuerdo a técnicas establecidas	Captura tecnológica Conocimiento de la morfología y partes de la vid, para aplicar correctamente técnicas de poda.
	Realizar el manejo del racimo en verde para uvas de mesa.	Difusión de la calidad del manejo del racimo
Cosechar uvas de acuerdo a su etapa de desarrollo y grado de madurez	Realizar la verificación del producto en campo	Capacitación en aplicación de agroquímicos en época de pre-cosecha Creación de programas de difusión por medios locales Aplicación técnica del grado de azúcar (para la vinificación).
	Cosechar uvas según destino.	Capacitación en Comercialización de la Uva (desde la cosecha hasta la venta final)
		Técnicas de embalaje, calidad de la uva, certificación del producto.
Comercializar la uva de acuerdo al mercado de destino y parámetros de calidad.	Realizar la venta de uva con destino al mercado local y/o nacional	Costos de producción, definición de precios Cumplimiento de las Normas vigentes para la comercialización y protección de la uva de mesa
	Realizar la venta de uva con destino a la bodega	Elaboración de contratos individuales y colectivos a corto mediano y largo plazos. Ventajas y desventajas
		Marketing para la comercialización