

2. Resposabilizarse del control y buen uso del material de promoción.
3. Controlar los gastos de su equipo (dietas, kilometraje, etcétera).
4. Administrar los diversos contratos y acuerdos promocionales (tongas, etcétera), pero excluyendo el «display» exterior.
5. Mantener buenas relaciones con los clientes.
6. Identificar oportunidades de «display» y promoción en el punto de ventas.
7. Colaborar con el Departamento de Publicidad en el mantenimiento y nuevas oportunidades de publicidad exterior.
8. Pueden asignárseles ocasionalmente otras funciones, siempre que sean propias del proceso de ventas y promoción comercial y no alteren las condiciones básicas de su contrato y modalidad de trabajo.

Promotor Comercial.—Tiene como obligaciones propias las siguientes:

1. En función de la zona que en cada momento le sea asignada, los Promotores Comerciales podrán realizar su trabajo en las siguientes situaciones:

Autoventa: Conduciendo en servicio un vehículo de la empresa y responsabilizándose de su cuidado, mantenimiento y limpieza.

Preventa: Conduciendo en servicio un vehículo propio y responsabilizándose de su cuidado, mantenimiento y limpieza. Todo ello con la compensación de un kilometraje pactado en el Convenio Colectivo.

2. Organiza y coloca el «stock» de productos en el interior del furgón de la empresa que pudiera tener asignado, responsabilizándose de su orden, integridad y adecuada rotación.

3. Efectúa las visitas a clientes, dentro de la zona geográfica que tiene asignada. Realiza visitas programadas y otras de propia iniciativa.

4. Vende los productos de la gama asignada, en las condiciones de política comercial y de crédito establecidas por la empresa.

5. Acarrea y entrega la mercancía vendida en su zona.

6. Acarrea y sitúa en los establecimientos que designe la Empresa, material de publicidad y promoción de marcas, según criterios establecidos por la Gerencia Comercial.

7. Cobra el importe de sus ventas y lo ingresa puntualmente en la empresa o entidad bancaria que ésta designe.

8. Canaliza las reclamaciones de clientes, efectuando todas las reclamaciones correspondientes a la devolución o cambio de productos, según las normas de la Gerencia Comercial.

9. Cuida, supervisa y, en su caso, efectúa la colocación, exposición y adecuada rotación de los productos distribuidos que hayan de ser expuestos en los puntos de ventas de su zona, tanto si son instalaciones de los clientes como anaqueles de la propia empresa.

10. Establece la documentación de las ventas, cobros, devoluciones, retirada y entrega de mercancías de almacén y a clientes en los modelos y según indicaciones de la Gerencia Comercial.

11. Recaba y transmite a la empresa información del mercado a través de los clientes y de consumidores de tabaco de su zona y, en concreto, sobre la evolución de los productos competitivos.

12. Confecciona un informe diario de su actividad, según modelo.

13. Recibe sus instrucciones de trabajo y dirige sus comunicaciones al Supervisor de Ventas.

14. Pueden asignárseles ocasionalmente otras funciones, siempre que sean propias del proceso de ventas y promoción comercial y que no alteren las condiciones básicas de su contrato y modalidad de trabajo.

Por organización del servicio, el Promotor Comercial en situación de preventa no realizará las funciones de estocaje y acarreo de mercancías, sin perjuicio de que en otro momento puedan volver a asignárseles las funciones de autoventa en furgón de la empresa, en la misma o cualquier otra zona.

Agente de «Merchandising».—Es el trabajador que, con dependencia directa del Supervisor de «Merchandising», tiene las siguientes responsabilidades:

A) Responsabilidades generales:

1. Implantar promociones y actividades en el punto de venta, según objetivos y políticas acordados con el Supervisor de «Merchandising».
2. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes.
3. Contrastar el mercado, informando siempre a su Supervisor de las actividades de la competencia.
4. Mantener y mejorar en todo momento la buena imagen comercial de «B.A.T. España, Sociedad Anónima».

B) Funciones específicas:

1. Lograr metas diarias semanales de colocación de material promocional en el punto de venta.
2. Colaborar en todo momento, según políticas acordadas, con la fuerza de ventas.
3. Seguir las normas administrativas establecidas: Reportes diarios, etcétera.
4. Conducir el furgón de la empresa en caso necesario.
5. Responsabilizarse del material de promoción bajo su control.
6. Pueden asignárseles ocasionalmente otras funciones, siempre que sean propias del proceso de ventas y promoción comercial y no alteren las condiciones básicas de su contrato y modalidad de trabajo.

Conductor Repartidor.—Sus obligaciones propias son:

1. Conduce en servicio un vehículo de la empresa, responsabilizándose de su cuidado, mantenimiento y limpieza.
2. Acarrea, entrega y recoge mercancías y material de promoción de marcas.
3. Organiza y coloca el «stock» de productos en el interior del furgón de la empresa que tenga asignado, responsabilizándose de su orden, integridad y adecuada rotación.
4. Verifica que la documentación que recibe corresponda a la realidad de la operación.
5. Cobra las facturas que se le entregan al efecto, e ingresa el importe de dichos cobros puntualmente en la empresa o entidad bancaria que la misma le designe.
6. Circunstancialmente cuida, supervisa y, en su caso, efectúa la colocación, exposición y adecuada rotación de los productos distribuidos que hayan de ser expuestos en el punto de venta de sus zonas, tanto si son instalaciones de los clientes como anaqueles de la propia empresa.
7. Retira y acarrea la mercancía devuelta o cambiada de los clientes, según previas instrucciones de la empresa.
8. Establece la documentación correspondiente a las actividades que realiza.
9. Corresponde con el Promotor Comercial pudiendo recibir también instrucciones directas del Supervisor de Ventas.
10. Pueden asignárseles ocasionalmente otras funciones, siempre que sean propias del proceso de ventas y promoción comercial que no alteren las condiciones básicas de su contrato y modalidad de trabajo.

Auxiliares de Reparto.—Las funciones de este puesto de trabajo son las mismas que las del Conductor Repartidor, excepción hecha de las propias de conducir el vehículo.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION

1195

ORDEN de 26 de diciembre de 1995 por la que se ratifica la modificación del Reglamento de la Denominación de Origen «Utiel-Requena» y de su Consejo Regulador.

El Real Decreto 4107/1982, de 29 de diciembre, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma Valenciana en materia de Agricultura y Pesca, señala en el apartado B.1.º1.h), de su anexo I, que la citada Comunidad Autónoma, una vez aprobados los Reglamentos de las Denominaciones de Origen, los remitirá al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación para su conocimiento y ratificación, a los efectos de su promoción y defensa por la Administración General del Estado en los ámbitos nacional e internacional, lo que hará siempre que aquéllos cumplan la legislación vigente.

Aprobado por la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente la Orden de 6 de octubre de 1995 por la que se modifica la de 22 de septiembre de 1986, por la que se aprueba el Reglamento de la Denominación de Origen «Utiel-Requena» y de su Consejo Regulador, ratificado por Orden de 31 de julio de 1987, corresponde al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, conocer y ratificar dicha modificación.

En su virtud dispongo:

Primero.—Se ratifica la modificación del Reglamento de la Denominación de Origen «Utiel-Requena» y de su Consejo Regulador, aprobada por Orden de 6 de octubre de 1995 de la Consejería de Agricultura y Medio

Ambiente de la Generalidad Valenciana, que figura como anexo a la presente disposición, a los efectos de su promoción y defensa por la Administración General del Estado en los ámbitos nacional e internacional.

Disposición final única.

La presente Orden entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Madrid, 26 de diciembre de 1995.

ATIENZA SERNA

Ilma Sra. Secretaria general de Alimentación e Ilmo. Sr. Director general de Política Alimentaria.

ANEXO

Modificación del Reglamento de la Denominación de Origen «Utiel-Requena» y de su Consejo Regulador

Primero.—La redacción de los artículos 5, 6, 14 y 15 quedará como sigue:

«Artículo 5.

1. La elaboración de vinos protegidos se realizará exclusivamente con las variedades de uva bobal, tempranillo, garnacha, cabernet-sauvignon y merlot, para los vinos rosados y tintos, y las variedades macabeo, merseguera, planta nova y chardonnay, para los vinos blancos y espumosos.

2. El Consejo Regulador fomentará las plantaciones de las variedades tempranillo, garnacha, cabernet-sauvignon y merlot, en tintas, así como macabeo, merseguera y chardonnay, en blancas. El fomento de las variedades cabernet-sauvignon, merlot y chardonnay tendrá carácter de complementariedad. A tal efecto, el Consejo Regulador velará por la participación de estas tres últimas en los vinos al mínimo imprescindible, cifrándose dichos límites en un máximo del 12 por 100 para cada una, a fin de no desvirtuar los rasgos característicos de los vinos protegidos por esta denominación de origen.

3. El Consejo Regulador realizará los controles necesarios a fin de que las plantaciones de variedades blancas no superen en ningún momento el 15 por 100 de la superficie del viñedo protegido.

4. Asimismo, podrá proponer que sean autorizadas nuevas variedades que, previos ensayos y experiencias convenientes, se compruebe que producen mostos de calidad aptos para la elaboración de vinos protegidos.»

«Artículo 6.

1. Las prácticas de cultivo serán las tradicionales que tiendan a conseguir las mejores calidades.

2. La densidad de plantación será como mínimo de mil seiscientas cepas por hectáreas y como máximo de dos mil quinientas.

3. La poda se efectuará en vaso o en forma plana (cordón, gullot doble o simple u otras), con tres o cuatro brazos, y pulgares a dos o más yemas vistas, dependiendo de las exigencias de cada variedad, y siempre que no se supere la cantidad de veinte yemas por cepa.

4. No obstante lo anterior, el Consejo Regulador podrá autorizar la aplicación de nuevas prácticas culturales, tratamientos o labores que, constituyendo un avance en la técnica vitícola, se compruebe no afectan desfavorablemente a la calidad de la uva o del vino producido.

5. Queda prohibido el riego de viñedo. No obstante, en los casos comprendidos en el artículo 43 del Decreto 835/1972, de 23 de marzo, y en los artículos 2 y 3 del Real Decreto 612/1985, de 6 de marzo, y cuando esté autorizado el riego en la forma que determina dicho artículo, el titular del viñedo deberá comunicarlo al Consejo Regulador, el cual decidirá si la uva producida puede dedicarse a la elaboración de vinos protegidos.»

«Artículo 14.

1. En los vinos amparados por la Denominación de Origen «Utiel-Requena» que se sometan a crianza, ésta se realizará en las bodegas inscritas en el Registro de Bodegas de Crianza y tendrá una duración mínima de dos años en envases de madera de roble, contando a partir del mes de enero siguiente al de la vendimia.

2. En el caso de emplearse el sistema de crianza mixto, en roble y botella, los vinos deberán permanecer un año en roble sometidos a los oportunos trasiegos.

3. Para la utilización de «reserva», el proceso de crianza o envejecimiento habrá de ajustarse a la siguientes normas, según el tipo de vino:

Vino tinto: Crianza en envase de roble y botella durante un período de treinta y seis meses como mínimo, con una duración mínima de crianza en envase de roble de doce meses.

4. Para la utilización de «gran reserva» (tinto) la crianza será de veinticuatro meses como mínimo en envases de roble, seguida y complementada con un envejecimiento en botella de treinta y seis meses, también como mínimo.

5. Los envases de madera que se utilicen en estos procesos deberán ser de roble, con una capacidad máxima de mil litros.

6. Sea cual fuere la modalidad de crianza, la graduación alcohólica adquirida estará comprendida entre 12 y 13,5 por 100 volumen.»

«Artículo 15.

1. Los tipos y características de los vinos amparados por la Denominación de Origen «Utiel-Requena» son los siguientes:

Tipo: Tintos. Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 10.

Tipo: Rosados. Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 10.

Tipo: Tintos doble pasta. Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 10.

Tipo: Blancos. Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 10.

Tipo: Espumosos (método tradicional). Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 11.

Tipo: De aguja. Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 10.

Tipo: Espumosos aromáticos [Reglamento (CEE) 2332/1992]. Grado alcohólico adquirido mínimo (porcentaje volumen): 7.

2. Los tipos y características de los vinos amparados por la Denominación de Origen «Utiel-Requena», diferenciados con la indicación «superior» son los siguientes:

Blancos: Procedentes de las variedades macabeo y un grado alcohólico adquirido comprendido entre 10,5 y 12 por 100 en volumen.

Rosados: Procedentes de la variedad bobal y un grado alcohólico adquirido comprendido entre 10,5 y 12,5 por 100 en volumen.

Tintos: Procedentes de la variedad tempranillo y garnacha, y un grado alcohólico adquirido comprendido entre 11,5 y 13,5 por 100 en volumen.

3. Los tipos y características de los vinos amparados por la Denominación de Origen «Utiel-Requena», diferenciados con la indicación «vendimia inicial» son los blancos, rosados y tintos, que habiendo sido cosechados en los diez primeros días de la vendimia, se encuentran limpios y estabilizados a los cuarenta días de la cosecha, presentando una graduación alcohólica entre 10 y 11,5 por 100 en volumen, siendo su gran juventud la causa de sus especiales atributos organolépticos, entre los que se puede incluir un ligero desprendimiento de gas carbónico.

4. Los vinos deberán presentar las cualidades organolépticas, analíticas y enológicas características de los mismos, especialmente en cuanto a color, aroma y sabor. Los que a juicio del Consejo Regulador no reúnan esas características no podrán ser amparados por la Denominación «Utiel-Requena» y serán descalificados en la forma que se preceptúa en el artículo 36.»

MINISTERIO DE CULTURA

1196

ORDEN de 22 de diciembre de 1995 por la que se concede la Medalla al Mérito en las Bellas Artes, en su categoría de Plata, a las personas que se citan.

De conformidad con el Real Decreto 3379/1978, de 29 de diciembre, por el que se regula la concesión de la Medalla al Mérito en las Bellas Artes, y a propuesta de la Directora general del Instituto Nacional de las Artes Escénicas y de la Música, he tenido a bien disponer:

En atención a los méritos y circunstancias que concurren en las personas y entidades que se citan, vengo a conceder la Medalla al Mérito en las Bellas Artes, en su categoría de Plata a: