

DEPARTAMENTO DE CONTRATOS

Funciones, Responsabilidades y Atribuciones:

- a. Redactar los contratos de venta de servicios y productos en coordinación con los clientes y el Departamento de Venta y Post-Venta de esta Gerencia.
- b. Redactar los acuerdos de confidencialidad y convenios, en coordinación con las organizaciones internas de ENAER y con las organizaciones interesadas en relacionarse con la Empresa.
- c. Velar por la legalidad de los contratos de venta y convenios que redacte, en coordinación con la Fiscalía de ENAER.
- d. Mantener registros, archivos físicos y digitales de los contratos de venta, convenios y documentación relacionada o anexa a todas las ventas de la Empresa, que se materializan por contrato.
- e. Mantener permanentemente actualizado el estado de avance de los contratos de venta, con el objeto de contar con la información oportuna, para el cabal cumplimiento de los compromisos contractuales.
- f. Gestionar con los clientes las enmiendas de los contratos de venta y las alianzas, convenios y acuerdos comerciales de ENAER.
- g. Brindar asesoría al Gerente Comercial, respecto del cumplimiento con la legislación aplicable en cada negocio, con ayuda de la Fiscalía.
- h. Asesorar en la preparación de propuestas comerciales para participar en licitaciones nacionales o internacionales.
- i. Preparar, citar y presentar al Comité de Cotizaciones y Contratos las propuestas de contrato, de acuerdo a lo establecido en la normativa de la Empresa y levantar acta de sus sesiones.
- j. Remitir a la Fiscalía de la Empresa, todos los contratos y acuerdos comerciales propuestos, para su revisión y aprobación.
- k. Presentar al Director Ejecutivo, para su revisión, aprobación y firma, todos los contratos de venta, convenios, alianzas y acuerdos comerciales, después de la revisión y aprobación de la Fiscalía y del Comité de Cotizaciones y Contratos, cuando corresponda.

Función específica del Jefe del Departamento de Contratos

Supervisar, coordinar y gestionar el desarrollo e implementación del proceso de análisis, desarrollo, elaboración de contratos de venta, alianzas, convenios y acuerdos comerciales y asegurar el cumplimiento de las metas y de los compromisos de gestión establecidos, contribuyendo a un mejoramiento permanente y significativo de la gestión empresarial asociado a los aspectos de su responsabilidad.