



# FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

Carrera de Derecho y Ciencias Políticas

## “IMPLEMENTACIÓN DE UNA LÍNEA DE ASESORÍA LEGAL PARA CONTRATOS DE CRÉDITO EMPRESARIAL EN UN ESTUDIO JURÍDICO”

Trabajo de suficiencia profesional para optar al título  
profesional de:

**Abogado**

**Autor:**

**Jossep Eduardo Rojas Jurado**

**Asesor:**

**Mg. Lic. Alfonso Renato Vargas Murillo**

**0000-0003-4205-2215**

**Lima - Perú**

**2025**

## Informe de Similitud



Página 2 of 68 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:3286803834




### 17% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

#### Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

#### Fuentes principales

- 17%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 4%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

#### Marcas de integridad

##### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

### **Dedicatoria**

A mis padres, por ser mi mayor ejemplo de esfuerzo, perseverancia y amor incondicional. Gracias por cada sacrificio silencioso, cada palabra de aliento y cada abrazo en los momentos difíciles. Gracias por ser el pilar sobre el que se construye este logro profesional.

### **Agradecimiento**

Expreso mi profundo agradecimiento al Estudio Jurídico Granda & Montes, que me brindo la oportunidad de desarrollar y aplicar mis conocimientos en el ámbito jurídico. A los abogados Roberto Granda Montes y Roomy Granda Montes, por su guía y enseñanzas a lo largo de este camino, y a nuestro asesor por su inquebrantable apoyo y dedicación en cada etapa de este trabajo. Asimismo, a mi familia, por su respaldo emocional y su firme confianza en mi capacidad para alcanzar el logro de este objetivo.

IMPLEMENTACIÓN DE UNA LÍNEA DE ASESORÍA LEGAL PARA CONTRATOS DE CRÉDITO  
EMPRESARIAL EN UN ESTUDIO JURÍDICO

## Tabla de contenido

Índice de tablas .....	8
Índice de Figuras.....	9
RESUMEN EJECUTIVO.....	10
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Contextualización de la experiencia profesional.....	12
1.2. Estudio jurídico Granda & Montes.....	13
1.2.1. Reseña historia.....	13
1.3. Organigrama .....	14
1.4. Tipo de servicios o productos.....	16
1.5. Planteamiento del problema .....	17
1.5.1. Problema general .....	17
1.5.2. Problemas específicos.....	18
1.6. Justificación.....	18
1.7. Objetivos.....	18
1.7.1. Objetivo general.....	18
1.7.2. Objetivos específicos .....	19
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	20
2.1. Contratos:.....	20
2.2. FUNDAMENTOS DE LOS CONTRATOS DE CRÉDITO EMPRESARIAL .....	20

2.2.1. Naturaleza jurídica de los contratos de crédito empresarial .....	20
2.3. IMPORTANCIA DE LOS CONTRATOS EN LAS RELACIONES COMERCIALES .....	22
2.4. ELEMENTOS CRÍTICOS EN LOS CONTRATOS DE CRÉDITO EMPRESARIAL .....	25
2.4.1. Prevención y gestión de riesgos contractuales.....	26
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA .....	28
CAPÍTULO IV. RESULTADOS .....	31
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	55
Conclusiones.....	55
Recomendaciones .....	57
REFERENCIAS .....	59
ANEXOS .....	62

**Índice de tablas**

<b>Tabla 1</b> guía de atención al cliente .....	48
<b>Tabla 2</b> Etapas de la asesoría .....	50
<b>Tabla 3</b> Número de clientes de la asesoría especializada en contratos comerciales.....	52
<b>Tabla 4</b> Conversión mensual de los clientes.....	53

## Índice de Figuras

<b>Figura 1</b> Organigrama del Estudio Jurídico Granda & Montes.....	14
---	----

## RESUMEN EJECUTIVO

La investigación describe la implementación de una línea de asesoría legal especializada en contratos de crédito empresarial en el Estudio Jurídico Granda & Montes. El problema principal era la falta de contratos adecuados y el riesgo de conflictos debido a la ausencia de asesoría especializada. En respuesta, se creó una nueva línea de servicios legales que incluyó el diseño de modelos contractuales, una guía de atención al cliente y una metodología estructurada para la gestión de contratos de crédito empresarial.

El estudio abordó las distintas modalidades de créditos empresariales, incluyendo compraventa a crédito, factoring, y contratos con pagares. La asesoría busca asegurar la seguridad jurídica tanto para el acreedor como el deudor, utilizando garantías y cláusulas claras. El proyecto también mejoró la eficiencia en la conversión de consultas a clientes, con un incremento significativo en el número de clientes atendidos.

Se concluye que esta iniciativa no solo cubrió una necesidad creciente en el mercado, sino que también fortaleció el Estudio Jurídico, destacando la importancia de la especialización y la formalización en los contratos empresariales para prevenir conflictos y asegurar las transacciones.

### **Abstract**

This study describes the implementation of a legal advisory line specializing in business credit contracts at the Granda & Montes Law Firm. The main problem was the lack of adequate contracts and the risk of conflicts due to the absence of specialized advice. In response, a new line of legal services was created that included the design of contractual templates, a client service guide, and a structured methodology for managing business credit contracts.

The study addressed the various types of business credit, including credit purchases, factoring, and promissory note contracts. The advisory service seeks to ensure legal certainty for both the creditor and the debtor, using clear guarantees and clauses. The project also improved the efficiency of converting inquiries into clients, with a significant increase in the number of clients served.

It is concluded that this initiative not only met a growing need in the market but also strengthened the Law Firm, highlighting the importance of specialization and formalization in business contracts to prevent conflicts and secure transactions.

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Contextualización de la experiencia profesional

En el actual contexto empresarial, las relaciones comerciales entre organizaciones se han vuelto más dinámicas y complejas. Una práctica cada vez más común es la concesión de créditos empresariales, es decir, acuerdos en los que una empresa provee bienes o servicios a otra bajo condiciones de pago diferido. Esta modalidad, si bien permite fortalecer vínculos comerciales y facilitar transacciones, también representa un riesgo cuando no se encuentra debidamente respaldada por instrumentos legales que regulen sus términos de forma clara y precisa.

En muchos casos, las empresas que otorgan créditos no cuentan con asesoría jurídica especializada, lo que da lugar a contratos incompletos, poco detallados o carentes de cláusulas de protección frente a incumplimientos. Esta situación incrementa la posibilidad de conflictos legales, impagos o dificultades para ejecutar garantías. Del mismo modo, las empresas que acceden a créditos pueden desconocer sus obligaciones contractuales o subestimar las consecuencias legales de su incumplimiento, generando disputas comerciales que podrían evitarse con una correcta asesoría legal.

Frente a esta problemática, se evidencia la necesidad de diseñar contratos de crédito empresarial que delimiten de forma clara las responsabilidades y derechos tanto del acreedor como del deudor, brindando seguridad jurídica a ambas partes. Esta necesidad ha sido poco atendida por diversos estudios jurídicos, que, si bien ofrecen servicios de derecho corporativo, no siempre cuentan con una línea específica orientada al diseño y formalización de este tipo de contratos.

En ese contexto, y a partir de la experiencia adquirida en organizaciones previas donde observé la ausencia de contratos adecuados y los conflictos generados por ello,

surge la propuesta de implementar una nueva línea de asesoría legal orientada exclusivamente a contratos de crédito empresarial.

Dicha propuesta ha sido puesta en marcha en el Estudio Jurídico Granda y Montes, donde actualmente me desempeño. Al incorporarme al equipo, identifiqué que el estudio no contaba con una línea de asesoría especializada en este tipo de contratos, a pesar de que existe una creciente demanda por parte de empresas que requieren este servicio. Esta situación reveló una oportunidad concreta de desarrollo profesional y de fortalecimiento institucional.

La implementación de esta línea de asesoría ha consistido en el diseño de modelos contractuales orientados a distintos tipos de operaciones crediticias entre empresas, considerando tanto la posición del acreedor como la del deudor. Asimismo, se ha desarrollado un esquema de atención a clientes, un conjunto de herramientas contractuales adaptables y guías explicativas que permiten comprender los aspectos legales involucrados. Esta nueva línea no solo responde a una necesidad latente en el mercado empresarial, sino que también amplía el alcance y especialización del estudio jurídico, contribuyendo a su posicionamiento competitivo.

## **1.2. Estudio jurídico Granda & Montes**

### **1.2.1. Reseña historia**

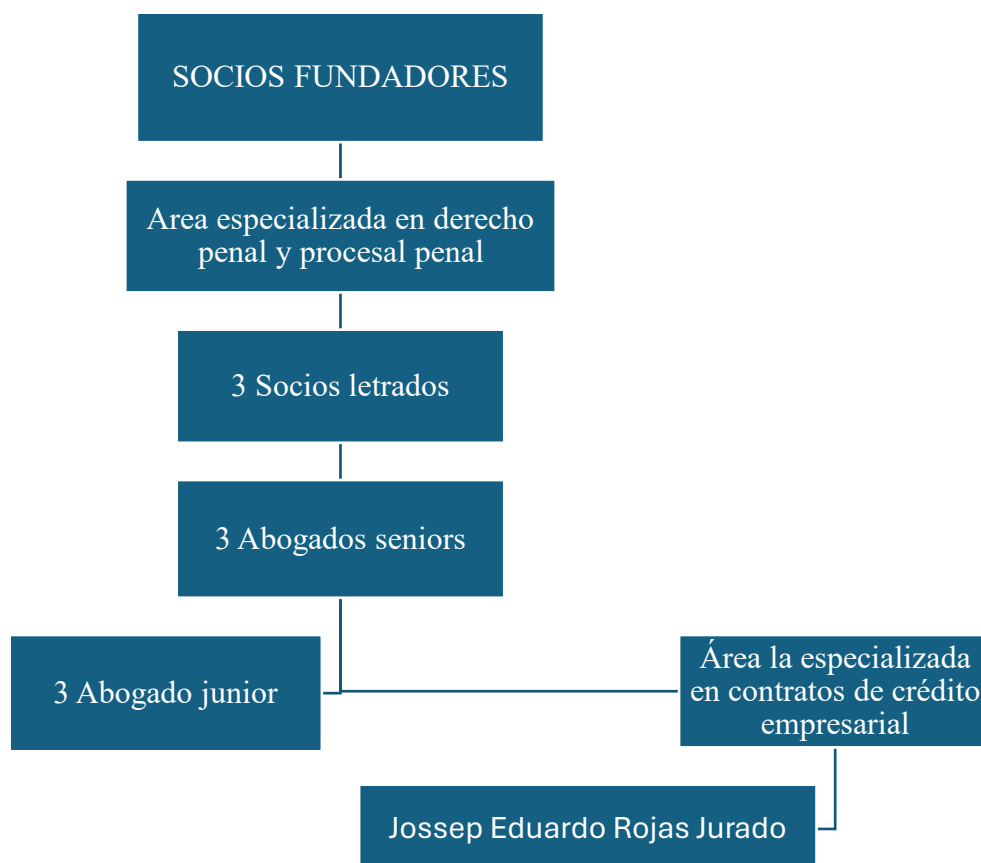
En el año 2018 el abogado penalista Roomy Alberto Granda Montes inicio sus labores profesionales en el distrito de comas, en la dirección av. 22 de agosto 908 – Lima. Abordaba asesoría legal en materia penal a través de distintos estudios de abogados. A consecuencia de las experiencias obtenidas por los distintos casos, y el compartir y asimilar conocimiento de otros profesionales de derecho lo llevo a tomar la decisión de

fundar el Estudio Jurídico Granda & Montes, en el año 2020, formando un equipo de trabajo sólido y eficiente especializado en casos relacionados a la materia penal. Convirtiéndose en uno de los estudios jurídicos más importantes y competitivos en el campo del derecho penal en Lima Norte.

### 1.3. Organigrama

**Figura 1**

*Organigrama del Estudio Jurídico Granda & Montes.*



**Nota:** Estructura jerárquica del estudio jurídico, considerando que el área administrativa es independiente.

El organigrama tiene la utilidad de representar gráficamente los niveles jerárquicos del Estudio jurídico. Su principal función evidenciar claramente los roles y responsabilidades dentro de la organización. Con mi incorporación al estudio se creó una

nueva área la especializada en contratos de crédito empresarial bajo la supervisión de los abogados seniors.

### **Niveles y categorías dentro del despacho de abogados**

Las diferencias en los rangos entre abogados dentro del estudio responden principalmente a la trayectoria y experiencia, los que poseen mayor experiencia tienen mayor jerarquía.

**Socio fundador:** Los profesionales en este nivel jerárquico son socios copropietarios del Estudio Jurídico, sus responsabilidades principales son liderar y tomar las decisiones estratégicas que permitan guiar y supervisar al equipo de trabajo con la finalidad de lograr alcanzar las metas, manejar a los asesorados más importantes para el bufet, la representatividad legal del buffet, entre otros.

**Asociado letrado:** Para ocupar el nivel de socio letrado es necesario tener como mínimo diez años de trayectoria profesional dentro del Estudio Jurídico, ya que esta categoría exige tener un amplio manejo de las leyes, su aplicación e interpretación. Además, deben poseer la capacidad de gestionar una basta cartera de clientes. Entre sus funciones principales esta la asesoría en casos complejos, la supervisión de los abogados juniors, la revisión de los documentos y escritos importantes para los casos, la representación de los clientes en los juicios y tratativa y su participación en la toma de decisiones importantes para el Estudio Jurídico.

**Abogado senior:** Son considerados en este nivel a partir de cumplir seis años de trayectoria en el despacho, entre sus funciones más destacables se encuentra la preparación de los casos preliminares, los contratos de asesoría, demandas, alegatos, la participación en la lectura de carpetas y la representación del cliente en el juzgado. Además de la supervisión directa de los abogados juniors y la nueva área especializada en contratos de crédito empresarial

**Abogados Junior:** Son abogados recién graduados, colegiados y con menos de dos años de experiencia, generalmente trabajando en estudios jurídicos para continuar su formación. Necesitan supervisión y asesoría de abogados senior, quienes definen sus tareas. Pueden encargarse de casos sencillos, como redactar documentos legales, asistir

en la investigación y preparación de juicios, representar a clientes en asuntos de menor complejidad, realizar investigaciones legales, elaborar informes y colaborar en el desarrollo de estrategias legales.

#### **1.4. Tipo de servicios o productos**

##### **Denuncias penales**

El Estudio Jurídico Granda & Montes, representa a personas naturales y jurídicas que hayan sido víctimas de delitos económicos, financieros, etc. así como delitos relacionados a lesiones y daños a la persona natural.

##### **Manifestación**

Brinda el servicio de acompañamiento a instituciones como la Policía, la fiscalía, la DEMUNA, etc. con la finalidad de dar lectura a las carpetas fiscales, a la capacitación y preparación del demandante antes de su declaración. Finalmente, el soporte profesional durante la diligencia de la manifestación.

##### **Patrocinio legal**

Asistencia legal y de representación en los distintitos tipos de procesos legales con diversas características y en distintas y/o todas las etapas. Tanto en casos en curso como aquellos que puedan surgir a consecuencia de delitos de interés privado o público, como los realizados en contra del Estado, como las malas prácticas de los funcionarios en diversos contextos como la colusión, corrupción, lavado de activos, etc. Así mismo, se incluye actividades de prevención del delito.

##### **Asistencia de prisión preventiva y/o detención**

Este servicio consiste en acudir a las primeras diligencias de detención en fragancia, donde se debe realizar la lectura de carpeta fiscal, presentar evidencias de descargo y, en caso de inconsistencias que ocasionen la vulnerabilidad de los derechos constitucionales o garantías procesales, exponer una tutela de derechos.

### **Delitos contra el patrimonio**

Los delitos contra el patrimonio son aquellos que perjudican un bien mueble o inmueble, en estos casos el estudio Jurídico proporciona representatividad y defensa a aquellas personas naturales o jurídicas que hayan sido víctimas de este hecho.

### **Delitos contra el honor**

El estudio brinda la asistencia legal tanto para la denuncia como para la defensa a aquellas personas que hayan sido víctimas de afección contra su imagen personal, contra su honor y buen nombre.

### **Recurso de reposición**

El recurso de reposición es un medio de impugnación, ya que es ejecutado por el mismo juez en cual dicto la decisión inicial. La finalidad de este recurso es evitar retrasos y sobrecostos a los que se incurrirá llevar el caso a instancias superiores, por lo tanto, su justificación responde en la economía procesal.

### **Recurso de casación**

El recurso de casación se presenta ante el Tribunal Supremo contra resoluciones definitivas que concluyen el proceso, cuando estas infringen normas legales o principios doctrinales, con el fin de anularlas.

El Estudio Jurídico Granda & Montes se especializa en derecho penal y procesal penal, ofreciendo servicios en esta área debido a la importancia que le dan a la especialización para destacar en su campo.

## **1.5. Planteamiento del problema**

### **1.5.1. Problema general**

**P.G:** ¿De qué modo se debe implementar una línea de asesoría legal especializada en contratos de crédito empresarial en el Estudio Jurídico Granda & Monte?

### 1.5.2. Problemas específicos

**P.E. 1:** ¿De qué modo se deben diseñar modelos contractuales que respondan a las distintas modalidades de créditos empresariales?

**P.E. 2:** ¿Cómo se debe estructurar una guía de atención al cliente para el servicio de asesoría legal en contratos de crédito empresarial?

## 1.6. Justificación

La implementación de una línea de asesoría legal para contratos de crédito empresarial en el Estudio Jurídico Granda & Montes responde a una necesidad creciente dentro del mercado corporativo actual, donde las relaciones comerciales implican cada vez más acuerdos financieros entre empresas. Muchos de estos contratos se formalizan sin un respaldo legal adecuado, lo cual expone tanto al acreedor como al deudor a riesgos como incumplimientos, impagos o dificultades para la ejecución de garantías.

Pese a que existen servicios de derecho corporativo en diversos estudios jurídicos, es poco común encontrar una línea de atención especializada y estructurada exclusivamente en este tipo de contratos. En el caso del Estudio Jurídico Granda & Montes, la falta de una oferta clara en esta área representa una oportunidad para fortalecer su propuesta de valor, diferenciándose de otros despachos mediante una asesoría técnica que aborde las necesidades legales de empresas que otorgan o solicitan créditos.

La iniciativa busca mejorar la calidad de los contratos, reducir conflictos y dotar al estudio de herramientas útiles como modelos contractuales, protocolos de atención y una base de datos especializada. Así, se contribuye no solo al desarrollo institucional del estudio, sino también a la seguridad jurídica del entorno empresarial.

## 1.7. Objetivos

### 1.7.1. Objetivo general

**O.G:** Describir el proceso de implementación de una línea de asesoría legal especializada en contratos de crédito empresarial en el Estudio Jurídico Granda & Montes

1.7.2. Objetivos específicos

**O.E. 1:** Desarrollar modelos contractuales que se ajusten a las diferentes modalidades de créditos empresariales.

**O.E. 2:** Diseñar una guía de atención al cliente que oriente el proceso de asesoría en contratos de crédito empresarial.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Contratos:

Los contratos constituyen instrumentos jurídicos fundamentales que establecen vínculos legales entre distintas partes mediante el consentimiento mutuo. Estos instrumentos poseen la capacidad de generar, alterar o finalizar compromisos y deberes legales (Arévalo, 2021). Conforme establece la normativa civil peruana, la finalidad principal de estos convenios consiste en constituir, administrar, transformar y concluir responsabilidades jurídicas de naturaleza patrimonial, originadas a través del libre albedrío de los participantes involucrados.

### 2.2. FUNDAMENTOS DE LOS CONTRATOS DE CRÉDITO EMPRESARIAL

#### 2.2.1. Naturaleza jurídica de los contratos de crédito empresarial

- **Definición y características específicas**

Dentro del contexto comercial empresarial, estos convenios representan mecanismos que facilitan la obtención de productos o servicios a través de financiamiento otorgado por el proveedor al adquirente durante períodos establecidos. Las características distintivas incluyen el establecimiento de relaciones comerciales directas, cronogramas de cancelación específicos, tasas de interés acordadas, mecanismos de respaldo financiero y el fortalecimiento de lazos comerciales entre las organizaciones participantes (López Couceiro, 2023).

- **Marco normativo aplicable en el Perú**

El otorgamiento del crédito empresarial debe regirse a través de un conjunto de normas que garanticen la seguridad jurídica de todos los participantes.

El Código civil peruano en su Decreto Legislativo N° 295, forma la base de los

contratos de compraventa y la cesión de créditos, del artículo 1529 al 1603 se define el contrato de compraventa y también la libertad de los participantes en concordancia si estos serán al contado o al crédito, a partir del artículo 1535 al 1546 se regula la cesión de derechos, habilitando la posibilidad que el acreedor transfiera su posición a un tercero. Además, el Código de Comercio del Perú de 1902 se aplica a operaciones entre comerciantes, donde la compraventa a crédito constituye un acto de comercio que se formaliza mediante instrumentos financieros como letras de cambio o pagarés, y se respalda en la costumbre mercantil.

Adicionalmente, La ley N° 29623 regula las facturas negociables como los títulos valor, cuya función es permitir que el acreedor del crédito pueda vender la deuda de su cliente a una entidad financiera con el fin que este último se haga responsable del cobro de dicha deuda. Por otro lado, la Ley N° 27287 regula el uso de los títulos valor como la letra de cambio, pagare, las facturas negociables como sustento y garantía jurídica de un crédito empresarial de compraventa otorgador por una de las partes.

- **Tipologías de contratos de crédito entre empresas**

**Contratos de compraventa a crédito:** Este tipo de contrato consiste en la venta de bienes o servicios de una empresa a otra, en la que se pacta un plazo determinado para el pago. Es habitual en relaciones comerciales que requieren financiar la adquisición de productos, permitiendo al comprador diferir el pago. En este acuerdo, el crédito es otorgado directamente por el proveedor al cliente, sin la intervención de entidades financieras (Parra, 2022)

**Contrato con suministro a crédito empresarial:** Este tipo de acuerdo consiste en la entrega de suministro (bienes o servicios) por parte del proveedor al cliente en plazos acordados, con pagos diferidos estipulados por ambas partes (Baño, 2023)

**Contrato de *factoring*:** Este tipo de contrato permite que una empresa ceda sus

cuentas por cobrar a otra entidad, generalmente suelen ser entidades financieras, con la finalidad que la organización pueda obtener liquides inmediata. (Sánchez, 2023)

**Contrato con pagare o letra de cambio:** En este contrato se contempla la opción del uso de instrumentos financieros como los títulos valor para dar mayor seguridad financiera y jurídica al acreedor del crédito, en caso el deudor no cumpla con su obligación el acreedor puede cobrar lo acordado con el uso del título valor (López, 2022).

**Contrato de mutuo mercantil entre empresas:** Cuando una empresa otorga un préstamo de dinero a otra, con o sin interés, para financiar su actividad. Se emplea en relaciones estrechas o alianzas estratégicas (López, 2022).

### **2.3. IMPORTANCIA DE LOS CONTRATOS EN LAS RELACIONES COMERCIALES**

- **Función económica del crédito empresarial**

El rol económico de estos instrumentos contractuales se fundamenta en la capacidad de activar recursos financieros en el ámbito comercial prescindiendo de disponibilidad monetaria inmediata, habilitando a las organizaciones adquirientes para acceder a productos o servicios postergando las obligaciones de pago. Este mecanismo promueve la distribución comercial, estimula las actividades productivas, consolida vínculos empresariales y optimiza la gestión financiera de ambas partes involucradas (Moreyra y Ortiz, 2020).

Desde la perspectiva del proveedor, otorgar crédito mediante estos contratos le permite ampliar su cartera de clientes y aumentar su volumen de ventas, mientras que, para el comprador representa una herramienta clave para financiar sus operaciones, invertir en crecimiento o mantener su stock sin afectar su capital de trabajo (Cafaggi,

2023).

Estos contratos también fomentan la confianza en el entorno empresarial, ya que consolidan compromisos formales respaldados jurídicamente, lo que reduce la informalidad y el riesgo comercial. Además, permiten la creación de activos financieros negociables, como facturas o pagarés, que pueden ser utilizados para obtener financiamiento adicional a través del factoring u otras modalidades de cesión de derechos (Jerves, 2022)

La función principal de los contratos de crédito empresarial es facilitar el acceso a recursos financieros para el ciclo productivo y comercial, promoviendo la continuidad y el crecimiento económico. Al formalizar las condiciones de pago y las obligaciones de las partes, garantizan seguridad jurídica, optimizan la gestión financiera y fortalecen las relaciones comerciales a largo plazo, siendo un pilar clave para el desarrollo económico y la integración de las cadenas productivas (Morales et al., 2024).

- **Seguridad jurídica en las transacciones comerciales**

La seguridad jurídica es un principio esencial que garantiza la certeza y estabilidad en las relaciones legales, evitando arbitrariedades y promoviendo la previsibilidad (Valverde, 2023). En las transacciones comerciales entre empresas, la seguridad jurídica otorga la confianza necesaria para que las partes puedan celebrar contratos, asumir riesgos y planificar sus operaciones basándose en un marco normativo claro y estable.

En los contratos de compraventa con crédito empresarial, este principio se materializa mediante la existencia de un marco legal sólido —como el Código Civil, la Ley de Títulos Valores y la Ley de Factura Negociable— que respalda la validez y cumplimiento de los acuerdos. La formalización escrita y la inclusión de cláusulas bien definidas fortalecen el vínculo contractual, asegurando que los derechos y obligaciones de cada parte estén protegidos y que cualquier eventual conflicto pueda resolverse con

base en documentación jurídica válida y confiable.

La asesoría jurídica especializada es clave para garantizar que los contratos sean redactados y revisados conforme a las normas vigentes, asegurando así la ejecutabilidad y eficacia de los actos comerciales, lo que contribuye a minimizar riesgos legales en las operaciones crediticias entre empresas

- **Prevención de conflictos mediante instrumentos contractuales**

Mientras que la seguridad jurídica establece el marco general de certeza legal, la prevención de conflictos se enfoca en diseñar mecanismos específicos dentro del contrato que eviten discrepancias y disputas entre las partes durante la ejecución del acuerdo (Cerillo, 2021).

La adecuada estructuración contractual contempla cláusulas que regulan aspectos críticos como plazos y modalidades de pago, intereses por mora, garantías, y procedimientos para la cesión o transferencia de créditos. Asimismo, incorpora mecanismos anticipados de solución de controversias —como mediación, arbitraje o penalidades— que facilitan un manejo ordenado de situaciones conflictivas y evitan litigios costosos o prolongados.

La claridad y precisión en la redacción, junto con la documentación transparente de modificaciones o anexos, contribuyen a alinear las expectativas de las partes y fomentan un ambiente de cooperación, asegurando que la administración del crédito empresarial se realice con responsabilidad y minimizando la posibilidad de rupturas contractuales.

## **2.4. ELEMENTOS CRÍTICOS EN LOS CONTRATOS DE CRÉDITO EMPRESARIAL**

### **2.1. Cláusulas esenciales**

- Objeto y cuantía del crédito: El objeto del crédito se refiere a la finalidad o propósito específico para el cual se otorga el financiamiento, es decir, el bien o servicio que será adquirido o la operación que se financiará. La cuantía es el monto exacto del crédito otorgado, que debe ser claramente determinado o determinable para evitar ambigüedades y asegurar la obligación de pago (Cámara y García, 2022).
- Plazos y modalidades de pago: Esta cláusula especifica la plaza en el cual el deudor debe cumplir con sus obligaciones, ya sea en un solo depósito, en cuotas periódicas o en pagos diferidos, con respecto a la modalidad se debe precisar la forma de pago como las transacciones bancarias, efectivo, etc., estos dos puntos deben ser detallados a minuciosidad (Valles, 2020).
- Tasas de interés y penalidades: corresponde al porcentaje adicional que el deudor debe pagar en función al capital, las penalidades son sanciones a causa del incumplimiento de alguna condición pactada en el acuerdo contractual como las multas o intereses moratorios, su finalidad es persuadir al deudor a cumplir con sus obligaciones (Valles, 2020).
- Causales de resolución: Las causales de resolución son las condiciones o eventos específicos que facultan a una parte a terminar anticipadamente el contrato, tales como incumplimiento, insolvencia, o violación de cláusulas contractuales. Estas cláusulas permiten proteger los intereses de las partes y brindar mecanismos de salida ante situaciones adversas (Valles, 2020).

### **2.2. Mecanismos de garantía**

- Tipos de garantías aplicables

Los mecanismos de respaldo constituyen herramientas legales diseñadas para asegurar el cumplimiento de compromisos contractuales, particularmente relevantes en convenios crediticios. Su categorización abarca modalidades personales (como avales y fianzas) y patrimoniales (incluyendo hipotecas, prendas y anticresis). Los respaldos patrimoniales se establecen sobre activos determinados, mientras que los personales requieren la solvencia de terceras personas que asumen responsabilidad subsidiaria (Jiménez & Torres, 2022).

- Requisitos formales para su constitución:

La constitución válida de una garantía requiere cumplir con requisitos formales legales, tales como: contrato escrito, inscripción en registros públicos (en caso de hipotecas y prendas registrables), descripción clara del bien dado en garantía, y aceptación expresa por parte del garante. Estos requisitos buscan dar publicidad y oponibilidad frente a terceros (Navarro, 2022)

- Procedimientos de ejecución:

La ejecución de garantías implica procedimientos legales para hacer efectivo el derecho del acreedor cuando el deudor incumple. Esto puede incluir subastas judiciales, ventas extrajudiciales y otros mecanismos de recuperación de activos bajo supervisión judicial o notarial (Tajti, 2024).

#### 2.4.1. Prevención y gestión de riesgos contractuales

- Identificación de riesgos frecuentes

Las vulnerabilidades contractuales frecuentes en acuerdos crediticios abarcan el incumplimiento de obligaciones monetarias, situaciones de insolvencia, modificaciones normativas, controversias legales y factores

económicos exógenos. Su reconocimiento temprano resulta fundamental para implementar estrategias efectivas de administración y reducción de riesgos (Cañedo, 2023).

- Estrategias preventivas desde el diseño contractual

Diseñar contratos con cláusulas claras de obligaciones, garantías, penalizaciones y resolución de conflictos reduce la probabilidad de incumplimientos y litigios. Mecanismos alternativos de solución como arbitraje o mediación son también estrategias preventivas efectivas (Cañedo, 2023).

- Mitigación de riesgos de incumplimiento

La mitigación de riesgos implica monitoreo continuo, uso de garantías, seguros, revisiones contractuales y renegociación o ajustes contractuales ante cambios. Estas acciones ayudan a mantener el equilibrio y asegurar el cumplimiento (Cañedo, 2023).

### **CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA**

Hace aproximadamente dos años, ingresé al Estudio Jurídico Granda & Montes, ubicado en el distrito de Comas, Lima Norte. Mi incorporación se realizó tras un proceso de selección que incluyó una entrevista con el socio fundador y abogado penalista, Roomy Granda Montes, y fue coordinada por el área administrativa, representada por Roberto Granda Montes. Durante dicha entrevista, expresé mi intención de implementar una línea especializada en contratos de crédito empresarial, basada en mi experiencia previa en asesorías legales comerciales y la identificación de una necesidad creciente en el mercado empresarial.

Desde mi ingreso, he estado bajo la supervisión directa de Roomy Granda Montes, quien me ha brindado apoyo institucional para desarrollar esta nueva línea. En comunicación constante con el equipo de abogados penalistas que conforman el estudio, pude constatar que hasta ese momento el Estudio Jurídico Granda & Montes se enfocaba exclusivamente en derecho penal, sin contar con servicios ni experiencia formal en contratos comerciales o asesorías en crédito empresarial.

#### **Diagnóstico**

Durante la etapa inicial, realicé un diagnóstico interno para conocer la situación actual del estudio en relación con los contratos comerciales. Revisé la documentación disponible y confirmé que no existían modelos contractuales específicos para créditos empresariales ni protocolos establecidos para brindar asesoría en esta materia. Asimismo, en conversaciones informales con algunos abogados del estudio, como Roberto Granda Montes y Roomy Granda Montes, se me informó que, si bien ocasionalmente recibían consultas de clientes sobre créditos o financiamiento comercial, no se contaba con un área especializada ni se

brindaba atención formal porque esta no era la orientación del despacho. Por tanto, propuse y tomé la iniciativa de gestionar la creación de una especializada en la asesoría legal sobre contratos de crédito comercial, la cual me fue autorizada por el gerente general Roomy Granda Montes.

### **Planificación**

Con base en este diagnóstico, diseñé un plan de trabajo que presenté a la dirección del estudio, liderada por Roberto Granda Montes. El plan estableció los objetivos de desarrollar modelos contractuales adaptados a distintas modalidades de crédito empresarial, diseñar una guía básica para la atención a clientes y organizar un sistema interno para la gestión de consultas y casos relacionados. Se estableció un cronograma para ejecutar estas fases de manera progresiva, priorizando la elaboración de modelos y la puesta en marcha del servicio.

### **Metodología**

Para la elaboración de los modelos contractuales y la guía de atención, utilicé una metodología práctica y normativa. Realicé un análisis exhaustivo del marco legal vigente, incluyendo el Código Civil, Código de Comercio y leyes específicas sobre títulos valores y facturas negociables. Además, recurrí a la experiencia acumulada en trabajos anteriores y al estudio comparativo de contratos típicos para adaptar los formatos a la realidad del mercado local. El método inductivo me permitió partir de casos prácticos para diseñar cláusulas claras y funcionales.

### **Herramientas utilizadas**

Como parte del desarrollo, utilicé procesadores de texto con seguimiento de cambios para la redacción y revisión de documentos, matrices comparativas para analizar cláusulas, y fichas de atención que permiten estandarizar la información

requerida a los clientes. Además, establecí un sistema digital sencillo para registrar y dar seguimiento a las solicitudes y consultas, garantizando un control eficiente y ordenado del servicio.

### **Implementación**

Actualmente, soy el único responsable de esta línea de asesoría legal especializada en contratos de crédito empresarial dentro del Estudio Jurídico Granda & Montes. Por esta razón, no se han realizado capacitaciones formales para el resto del equipo, aunque he compartido con algunos colegas, como Roberto Granda y Roomy Granda Montes, los conceptos básicos y los modelos de contrato para facilitar la comprensión y la derivación de consultas futuras.

La implementación del servicio se ha desarrollado de manera gradual, incorporando los modelos contractuales al portafolio de servicios y atendiendo consultas y casos reales de empresas interesadas en formalizar acuerdos de crédito. En cada caso, brindo asesoría integral que incluye la redacción, explicación detallada de cláusulas y recomendaciones sobre garantías y riesgos, contribuyendo así a fortalecer la seguridad jurídica de los acuerdos comerciales.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS

Con respecto al **objetivo específico 1: Desarrollar modelos contractuales que se ajusten a las diferentes modalidades de créditos empresariales**. Se diseñó distintos tipos de modelos con la finalidad de estandarizar los contratos, con leves modificaciones de acuerdo con la necesidad de cada cliente, Además el diseño de los modelos permitió reducir el tiempo en la redacción de ciertas cláusulas y enfocar el esfuerzo en las necesidades particulares del cliente. Entre los modelos contractuales desarrollados tenemos:

### **Primer modelo:**

#### **OTORGAMIENTO DE LINEA DE CRÉDITO Y CONDICIONES**

##### **GENERALES DE VENTA**

Conste por el presente documento, el Contrato de Otorgamiento de Línea de Crédito y Condiciones generales de venta que celebran de una parte \_\_\_\_\_, identificada con RUC N° \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_, Distrito de Miraflores, Provincia de Lima, debidamente representada por los funcionarios que suscriben este documento; en adelante "LA EMPRESA"; y de la otra parte: \_\_\_\_\_, debidamente identificada con \_\_\_\_\_, Nro. \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, en adelante "EL CLIENTE" en los términos y condiciones siguientes:

#### **PRIMERA: DEFINICIONES**

- a) Pedido: Es el detalle de productos que LA EMPRESA da en venta y que EL CLIENTE adquiere vía trato directo con los representantes de ventas de LA EMPRESA, efectuados en los formatos correspondientes.

- b) El cliente: Puede tratarse de una persona natural o jurídica y dedicarse directamente a la siembra o a la Distribución de productos.
- c) Precio: Es el importe de venta establecido a la fecha de entrega del producto, con las condiciones y/o descuentos establecidos y aceptados por EL CLIENTE.

## **SEGUNDA: ANTECEDENTES**

EL CLIENTE ha presentado a LA EMPRESA, mediante una declaración jurada, su información personal, patrimonial y comercial a través de la solicitud de crédito. Con base en esta información, LA EMPRESA ha llevado a cabo las evaluaciones crediticias y ha decidido ofrecer una línea de crédito comercial bajo los términos y condiciones que se detallan en este contrato.

## **TERCERA: OBJETO DEL CONTRATO**

Mediante este Contrato, LA EMPRESA aprueba y otorga a EL CLIENTE una Línea de crédito (en adelante la “Línea de crédito”) por el importe y por el plazo indicado en la Hoja Informativa (Anexo 1) que forma parte de este contrato.

EL CLIENTE manifiesta claramente que el crédito disponible para la compra de los productos que ofrece la EMPRESA este sujeto a la evaluación de crédito realizada por LA EMPRESA, otorgando de manera expresa e irrevocable su autorización para que, en cualquier momento y sin necesidad de justificación, dicha línea pueda ser aumentada, reducida o eliminada sin que esto implique ninguna responsabilidad.

## **CUARTA: PLAZO Y FORMA DE PAGO.**

El pago de los desembolsos para la adquisición de productos, incluyendo comisiones y gastos se efectuará conforme a su vencimiento.

EL CLIENTE tiene la opción de hacer su PEDIDO de forma verbal o escrita, lo cual dará lugar a la venta de productos, a la creación de una factura y a la emisión de una o más letras de cambio de acuerdo con lo requerido por EL CLIENTE y autorizado por LA EMPRESA, en el caso de que se trate de una compra al crédito.

El CLIENTE se obliga a firmar las respectivas letras de cambio que se emitan y a pagarlas conforme al vencimiento pactado en cada caso.

El abono de las facturas se podrá efectuar de la siguiente manera:

- a) Al contado. En ese caso el depósito se efectuará directamente en la cuenta corriente que LA EMPRESA tiene para ese propósito.
- b) Al crédito. De acuerdo a la línea de crédito que LA EMPRESA considere apropiada, previa evaluación, se asignará. El plazo de pago y sus condiciones son establecidos por LA EMPRESA. En algunos casos las letras de cambio generadas por el saldo deudor serán ingresadas en descuento al Banco, en otros casos las letras serán mantenidas en cartera y en casos excepcionales no se firmarán letras de cambio.

En lo referente a las letras que se presentaron al Banco, el abono se realizara de forma directa al código único que el Banco ha suministrado.

En situaciones donde las letras no se presentaron al Banco y en aquellos casos en los que no se hayan emitido letras de cambio, los pagos se llevaran a cabo directamente en la cuenta de LA EMPRESA, que se ha facilitado a EL CLIENTE con ese propósito.

EL CLIENTE se deberá comunicar a LA EMPRESA, de todo depósito en la misma fecha que haya efectuado en las cuentas de LA EMPRESA.

Si el día en que se debe realizar el pago cae un día no laborable, EL CLIENTE tendrá la obligación de realizar el pago el día hábil más cercano de la fecha establecida. Se considerará que los pagos se han efectuado únicamente cuando LA EMPRESA confirme que EL CLIENTE ha depositado los fondos necesarios para cubrir completamente cada uno de los créditos.

En el caso de los préstamos en divisas, los abonos se efectuarán en la misma divisa, a menos que LA EMPRESA acepte en recibir pagos en la moneda local, aplicando el tipo de cambio de venta que LA EMPRESA tenga fijado en la fecha del pago. Además, los pagos de los préstamos se llevarán a cabo sin que haya deducciones ni retenciones de ningún tipo por impuestos o cualquier otro motivo.

#### **QUINTA: INTERESES, COMISIONES Y GASTOS**

EL CLIENTE acepta que los créditos devengarán intereses compensatorios y moratorios, así como los cargos administrativos y gastos financieros generados por incumplimiento del pago del (los) crédito (s).

Si EL CLIENTE incumpliera con el pago oportuno del crédito se devengarán automáticamente los intereses compensatorios a una tasa del 1.5% mensual y los intereses moratorios a una tasa de 3% mensual.

La constitución en mora será automática.

Los intereses moratorios se devengarán automáticamente desde la fecha de vencimiento del pedido origen, sin necesidad de requerimiento alguno.

#### **SEXTA: INCUMPLIMIENTO DE PAGO**

En caso EL CLIENTE incumpliera con el pago de una o más cuotas o letras, LA EMPRESA podrá dar por vencidos todos los plazos y proceder a:

- a) Iniciar la cobranza pre judicial y/o judicial de las sumas devengadas dando por vencidas las cuotas pendientes de pago, exigiendo el pago de la totalidad de la deuda vencida y la estuviera por vencer.
- b) Resolver el contrato de compra-venta, pudiendo requerir a EL CLIENTE a fin de que ponga a disposición de LA EMPRESA los bienes materia de la compra-venta, descritos en el pedido. LA EMPRESA queda facultada a iniciar las acciones judiciales correspondientes para recuperar los bienes de su propiedad.
- c) Retener todas las sumas pagadas por EL CLIENTE por concepto de daños y perjuicios.
- d) Alcanzar de manera excepcional un acuerdo de refinanciamiento de deuda con EL CLIENTE. Cuando LA EMPRESA decida otorgar dicha posibilidad, conforme a la evaluación que realice.

Asimismo, EL CLIENTE se obliga a pagar las comisiones, gastos y cualquier otro rubro adicional relacionado con los créditos concedidos.

Se requiere que cualquier acuerdo de compra-venta realizado entre LA EMPRESA y EL CLIENTE es de carácter directo y su cumplimiento no está supeditado a los resultados que pudieran obtener en tratos con terceros y/o, si aplica, al rendimiento que dieran a los

productos involucrados en la compra-venta y al crédito, si corresponde, en sus propias cosechas, ya sea como agricultor o consumidor.

EL CLIENTE concede a LA EMPRESA la reserva de propiedad de los artículos vendidos, objeto del crédito de ser el caso, en tanto no se encuentre(n) cancelada(s) la totalidad de la(s) suma(s) adeudada(s).

#### **SETIMA: ACUERDOS DE REFINANCIAMIENTO**

En caso EL CLIENTE incumpliera con el pago oportuno de sus créditos y previa evaluación y aprobación por parte de LA EMPRESA, podrán establecer un acuerdo de refinanciamiento de deuda, en cuyo caso EL CLIENTE se ajustará a las siguientes condiciones:

- a) EL CLIENTE perderá todo descuento y/o bonificación otorgada por promoción, procediéndose a realizar los respectivos reajustes en cuanto al precio y condiciones de venta.
- b) EL CLIENTE deberá abonar intereses y gastos financieros generados por el incumplimiento. Se podrán aplicar las tasas máximas que fija la ley.
- c) Se devengarán automáticamente los intereses moratorios desde la fecha de vencimiento del pedido origen, sin necesidad de requerimiento alguno.
- d) EL CLIENTE deberá suscribir la nueva documentación en caso LA EMPRESA lo requiera. Se deja expresamente establecido que no se trata de una NOVACIÓN de deuda.

#### **OCTAVA: PAGOS ANTICIPADOS**

EL CLIENTE tiene la facultad de realizar pagos por adelantado de los créditos o saldos, ya sea de manera completa o fraccionada, en acuerdo con LA EMPRESA.

#### **NOVENA: VENCIMIENTO ANTICIPADO DE PLAZOS**

Las partes convienen en que LA EMPRESA tiene la facultad de dar por concluido este contrato y considerar que todas las fechas de vencimiento de los créditos han expirado, así como iniciar acciones legales para el reembolso inmediato de la totalidad de la suma adeudada por EL CLIENTE en virtud de este contrato, abarcando los intereses compensatorios, moratorios, comisiones, gastos y otros conceptos pertinentes, en caso de

que ocurra cualquiera de las siguientes situaciones:

- a) Si EL CLIENTE incumpliera con el pago de dos (02) o más cuotas o créditos.
- b) Si LA EMPRESA verifica que cualquier información, documentación o dato proporcionado por EL CLIENTE para sustentar u obtener la Línea, los créditos o cualquier operación realizada ante LA EMPRESA, resulten ser falsos.
- c) Si EL CLIENTE solicita su declaración de insolvencia, es sujeto de una solicitud de insolvencia por los acreedores, incurre en protesto de títulos valores, deviene en insolvente, suspende sus pagos o es declarado en estado de quiebra.
- d) Si EL CLIENTE cambiara de domicilio y no cumpliera con informar a LA EMPRESA el lugar en donde pueda ser ubicado, de conformidad con lo estipulado en la cláusula décima sexta.
- e) Si dentro del plazo establecido por LA EMPRESA, EL CLIENTE no cumple con actualizar su información crediticia y financiera.
- f) Si EL CLIENTE no informa a LA EMPRESA de cualquier situación que razonablemente pudiera afectar su situación patrimonial, la recuperación de los créditos garantizados y/o la disponibilidad de sus bienes.
- g) Si EL CLIENTE incumpliese cualquiera de las obligaciones a su cargo establecidas en este acuerdo.

#### **DÉCIMA: FACULTAD DE COMPENSACIÓN Y RETENCIÓN**

EL CLIENTE da permiso a LA EMPRESA para que pueda saldar las deudas que EL CLIENTE tenga por cualquier motivo, utilizando los créditos que LA EMPRESA posee o pueda poseer a nombre de EL CLIENTE, bajo cualquier forma.

#### **DECIMA PRIMERA: ENTREGA DE TÍTULOS VALORES**

Las partes establecen que la creación y/o entrega de títulos financieros a favor de LA EMPRESA, o su renovación o extensión, no dará lugar a un cambio en ninguna de las responsabilidades contraídas por EL CLIENTE, a menos que se estipule lo opuesto de manera explícita. De igual forma, bajo el artículo 1233° del Código Civil, las partes acuerdan que la emisión y/o entrega de títulos financieros a favor de LA EMPRESA en ningún momento implica la cancelación de las obligaciones originales, incluso si esos

títulos han sufrido algún tipo de afectación por cualquier razón.

## **DECIMA SEGUNDA: CREACIÓN DE TÍTULO VALOR**

Conforme a las disposiciones del artículo 10 de la Ley N° 27287, las partes acuerdan que EL CLIENTE junto con el (los) garante(s) solidario(s) cuando corresponda, procederá(n) a crear y firmar un título valor incompleto a favor de LA EMPRESA, documento que será completado por esta última siguiendo las disposiciones que se detallan a continuación:

A. Durante la creación del título valor se especificará la línea crediticia correspondiente a la cual se encuentra asociado.

B. La fecha de creación del título valor coincidirá con la fecha de firma del presente convenio contractual.

C. EL CLIENTE faculta expresamente a LA EMPRESA para completar el título valor en las circunstancias previstas en la cláusula novena del presente instrumento, cuando esta lo considere apropiado.

D. El importe del título valor resultará de la liquidación efectuada por LA EMPRESA, incorporando el total adeudado hasta la fecha de dicha liquidación, incluyendo capital principal, intereses compensatorios y moratorios, comisiones, pólizas de seguro y gastos conforme a las tarifas legalmente establecidas.

E. EL CLIENTE declara estar informado y aceptar las tarifas de intereses compensatorios, moratorios, comisiones y gastos aplicables a las operaciones objeto del presente instrumento, reconociendo el derecho de LA EMPRESA para modificar dichas tarifas según el procedimiento establecido en la cláusula décimo tercera. La aplicación de intereses moratorios operará de manera automática sin requerir intimación previa.

F. La fecha de exigibilidad del título valor será determinada por LA EMPRESA al momento de realizar la liquidación del saldo efectivamente pendiente.

G. El título valor será creado incluyendo la estipulación "sin protesto". No obstante, el portador conserva la facultad de protestarlo, corriendo por cuenta de EL CLIENTE los costos derivados de dicho procedimiento.

H. EL CLIENTE acepta que, transcurrido el plazo de vencimiento del título valor hasta su cancelación total, el monto consignado en dicho instrumento generará intereses compensatorios y moratorios según las tarifas especificadas en el mismo. EL CLIENTE reconoce haber recibido información completa por parte de LA EMPRESA sobre los mecanismos legales de protección aplicables, y otorga autorización expresa para que LA EMPRESA pueda negociar el título valor sin restricción alguna.

#### **DÉCIMA TERCERA: MODIFICACIÓN DEL CONTRATO**

Las reglas que delimitan este acuerdo podrán ser modificadas por LA EMPRESA cuando considere que las circunstancias del mercado financiero o del riesgo crediticio de EL CLIENTE lo justifiquen, sin requerir la aprobación de este, siempre que notifique a EL CLIENTE sobre la justificación técnica pertinente en relación a los intereses y comisiones, y que evidencie que los costos realmente reflejan gastos efectivamente asumidos por terceros.

Las alteraciones que se realicen en las condiciones de este contrato comenzaran a tener efecto después de un periodo de quince (15) días contados desde que EL CLIENTE reciba la notificación escrita enviada por LA EMPRESA. La notificación que LA EMPRESA envíe a EL CLIENTE deberá llevarse a cabo a través de cartas directas a la dirección indicada en este contrato. EL CLIENTE reconoce y acepta que este método de notificación es válido y suficiente para estar al tanto de las modificaciones mencionadas, siendo imposible que, en adelante, las desconozca o considere inadecuadas. En dicha notificación se especificará cuando entraran en vigor los cambios y se informara a EL CLIENTE de su derecho a finalizar el presente contrato si no esta de acuerdo con esas modificaciones. Si EL CLIENTE no acepta las modificaciones, deberá expresar su desacuerdo por escrito dentro del plazo mencionado para la entrada en vigor de las mismas. En este caso, el contrato será considerado terminado y EL CLIENTE deberá saldar todas las deudas pendientes con LA EMPRESA, de acuerdo con las indicaciones que este proporcione. No será necesario un aviso previo en situaciones donde las modificaciones resulten beneficiosas para EL CLIENTE.

#### **DECIMO CUARTA: RESOLUCION**

Las partes establecen que, si llegara a dar algún incumplimiento de las responsabilidades

que EL CLIENTE tiene hacia LA EMPRESA como resultado de cualquier vínculo contractual actual o futuro, ya sea de manera directa o indirecta, cualquiera de esos sucesos mencionados se considerara de manera automática o simultánea como causa de incumplimiento de este contrato. además, cualquier falta del CLIENTE respecto a las obligaciones que aparecen en este contrato y sus respectivas modificaciones, renovaciones y extensiones será motivo de incumplimiento del presente contrato, lo que llevará a su resolución.

Considerando que la información suministrada por EL CLIENTE, LA EMPRESA puede resolver este contrato sin necesidad de comunicación previa en caso se verifique que se ha proporcionado información falsa para la obtención de crédito.

Resuelto el contrato, todos los plazos expirarán y se procederá al inmediato cobro de las obligaciones pendientes de pago vencidas o no, más intereses que se generarán automáticamente, cargos administrativos, gastos financieros y de cobranza.

#### **DÉCIMA QUINTA: CONFORMIDAD DE CONYUGES O CONVIVIENTES**

La persona que firma como cónyuge o conviviente de EL CLIENTE participa en este contrato: (i) en el caso del cónyuge, dar su autorización a las cláusulas y condiciones de este documento y a las responsabilidades que asume ante LA EMPRESA; y, (ii) en el caso de la pareja, declarar que, hasta la fecha, mantiene una relación de hecho con EL CLIENTE según lo indicado en el artículo 326° del Código Civil; y para dar su aprobación a las cláusulas y condiciones de este documento y a las responsabilidades que asume ante LA EMPRESA.

#### **DÉCIMA SEXTA:**

En caso de que tengas algún reclamo sobre los productos que adquiriste, te daremos respuesta en un lapso no mayor a 10 días laborales desde que recibamos el producto. Para ello, es necesario que nos hagas llegar tu reclamo por escrito. Es importante que sepas que no aceptaremos reclamos si ya utilizaste o vendiste los productos en cuestión. Si tu reclamo es válido y lo presentaste a tiempo, podrás solicitar un cambio del producto, siempre y cuando nos devuelvas la mercadería reclamada. Ambas partes estamos de acuerdo en no exigir ningún tipo de indemnización por daños y perjuicios.

### **DÉCIMA SÉPTIMA: DOMICILIO**

Las partes dicen que sus domicilios para este contrato son las que están estipuladas aquí, donde recibirán avisos legales si es necesario. Aun así, LA EMPRESA puede usar otros medios legales para hablar con EL CLIENTE. EL CLIENTE se compromete a no cambiar de domicilio durante la vigencia del contrato. Pero si cambia de domicilio, EL CLIENTE debe avisar a LA EMPRESA por escrito con una carta especial o por otro medio que este permita. Para que sea válido, la actualización del domicilio y esta deba estar en la misma ciudad donde se firma este contrato o en ciudades donde LA EMPRESA tenga vendedores. El cambio de domicilio surtirá efectos para LA EMPRESA después de diez días hábiles desde que reciba la información y este sea verídica y real.

### **DECIMA OCTAVA: COMPETENCIA TERRITORIAL**

Para resolver cualquier controversia que surja de la celebración y ejecución de este contrato, las partes se someten a la competencia territorial de los jueces y tribunales de Lima.

### **DECIMA NOVENA: APLICACIÓN SUPLETORIA DE LA LEY:**

En lo que respecta a lo no contemplado por las partes contrato, ambas partes se someten a lo establecido por las normas del código civil y demás del sistema jurídico que resulten pertinentes.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20

\_\_\_\_\_  
LA EMPRESA

\_\_\_\_\_  
CLIENTE

\_\_\_\_\_  
CONYUGE/CONVIVIENTE

## CLÁUSULA ADICIONAL FIANZA

Intervienen en este acuerdo el(los) garante(s) que firma(n) este documento, constituyéndose (solidariamente entre ellos) como garante(s) solidario(s) de EL CLIENTE, sin derecho a excusión, comprometiéndose a satisfacer las obligaciones que EL CLIENTE tiene con LA EMPRESA; incluyendo los intereses ordinarios, moratorios, comisiones y todos los gastos que surgen de este acuerdo, sin reservas ni limitaciones. El(los) garante(s) se obliga(n) a realizar el pago de manera indistinta y solidaria frente a LA EMPRESA, del pagare que se menciona en la cláusula décimo segunda de este acuerdo.

De acuerdo con lo que establece el artículo 1877° del Código Civil, EL CLIENTE tendrá la obligación de sustituir al fiador o de proporcionar otra garantía que sea aceptable para LA EMPRESA, en caso de que el fiador se declare en quiebra. LA EMPRESA enviara las notificaciones judiciales y extrajudiciales pertinentes a la dirección del fiador(es) especificada en este acuerdo. Tanto el(los) fiador(es) como EL CLIENTE consienten desde este momento a las prórrogas y renovaciones que LA EMPRESA pueda otorgar, sin que sea necesario que se les notifique o que ellos las firmen. Asimismo, renuncia(n) a hacer uso de la facultad otorgada por el artículo 1899° del Código Civil.

El(los) Fiador(es) autoriza(n) en este documento desde ahora y en forma irrevocable a LA EMPRESA para que, si así lo decidiera, debite el importe parcial o total de las obligaciones que se deriven del presente Contrato en cualquier saldo a favor que tenga(n) o pudiera(n) tener en LA EMPRESA, en caso dichos importes no sean pagados por EL CLIENTE.

El(los) Fiador(es) renuncia(n) a exigir a LA EMPRESA la transferencia de las garantías otorgadas por el fiado(a), en caso cumpla con pagar las obligaciones asumidas por EL CLIENTE en virtud del presente Contrato, el Pagaré señalado en la cláusula décimo segunda, los intereses compensatorios, moratorios, comisiones y gastos que se generen; así como cualquier otra obligación derivada del mismo.

El(los) Fiador(es) se somete(n) a los jueces y tribunales de la jurisdicción de los jueces del distrito judicial de \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_

---

**FIADOR**

---

**CONYUGE/CONVIVIENTE**

---

**FIADOR**

---

**CONYUGE/CONVIVIENTE**

---

**FIADOR**

---

**CONYUGE/CONVIVIENTE**

La persona que firma como cónyuge o conviviente del fiador participa en este contrato para: (i) en el caso del cónyuge, dar su aceptación a los términos y condiciones de este documento y las responsabilidades que adquiere hacia LA EMPRESA; y, (ii) en el caso del conviviente, expresar que hasta la fecha mantiene una unión de hecho con el fiador según lo indicado en el artículo 326° del Código Civil; y para aceptar los términos y condiciones de este documento y las obligaciones que asume ante LA EMPRESA.

**Segundo modelo:** El siguiente modelo tiene como finalidad de establecer las condiciones, responsabilidades y obligaciones tanto del acreedor como del deudor, tales como el monto del préstamo, las cuotas, el cronograma y tiempo de pago, etc. de tal manera se garantiza el pago de la deuda y se evitan conflictos.

### CARTA DE INSTRUCCIONES SOBRE EL PAGARÉ

Señores

\_\_\_\_\_

Presente. -

Estimados señores:

Por medio de la presente y de conformidad con lo establecido en el artículo 10 de la Ley de Títulos Valores N° 27287, los autorizamos expresa e irrevocablemente para completar el Pagaré a la orden, otorgado a su favor, en los espacios incompletos, correspondiente a la fecha de vencimiento y a la cuantía de las obligaciones a nuestro cargo. El título valor será completado sin previo aviso, de acuerdo con las siguientes instrucciones:

- a) La fecha de vencimiento será en cualquier momento a partir del vencimiento de las obligaciones pendientes de pago.
- b) La cuantía será igual al monto del capital adeudado por nosotros a ustedes más los intereses compensatorios y moratorios.
- c) Las tasas de intereses compensatorios y moratorios pactados serán de ...% anual.
- d) El pagaré así completado será exigible inmediatamente y tendrá mérito ejecutivo sin ninguna otra formalidad.

Pagare:

N°	Lugar de emisión	Monto y moneda	Fecha de vencimiento

Valor recibido a mi (nuestra) entera satisfacción. Por este PAGARÉ, yo (nosotros) que abajado firmo (firmamos), me comprometo (nos comprometemos) incondicionalmente y solidariamente a pagar: \_\_\_\_\_, la suma de .....

....., en la misma moneda y en la dirección abajo indicada junto a mi (nuestro nombre). Queda estipulado que si no efectuó (efectuamos) el pago a su presentación, abonaré (abonaremos) además del monto indicado, intereses compensatorios e intereses moratorios a una tasa de .....% anual, hasta la total cancelación del mismo, más los tributos, gastos notariales y judiciales si los hubiera. El monto adecuado incluye comisiones, portes, gastos notariales, seguros, tasaciones y cualquier otro que sea necesario para el otorgamiento del crédito. Acepto (aceptamos) desde ya cualquier reajuste en la tasa de interés o comisión que ..... efectué sin necesidad de confirmación o ratificación posterior. Los gastos mencionados serán dados a conocer al momento de liquidarse. Así mismo, acepto (aceptamos) todas las renovaciones y prórrogas, totales o parciales, que se anoten en este documento, sin que sea necesario que estén suscritas. El presente PAGARÉ no se encuentra sujeto a la formalidad del protesto. En tal sentido, la acción cambiaria se ejecutará por el sólo mérito de haber vencido el plazo señalado en el presente pagaré. Así mismo será (serán) de mi (nuestro) cargo el integro de los tributos y gastos que afecten a este PAGARÉ o a la obligación en el contenida. Renuncio (renunciamos) expresamente a nuestro domicilio y me (nos) sometemos a la competencia y jurisdicción de los jueces y tribunales del Distrito Judicial de Lima para efectos de la ejecución del PAGARE.

....., ... de .....de 20.....

Nombres y apellidos del <b>cliente</b> :	Nombres y apellidos de <b>cónyuge o convivientes</b> :
.....	.....
.....	.....
Domicilio:	Domicilio:
.....	.....
DNI:	DNI:
.....	.....

RUC: .....	RUC: .....
Firma: .....	Firma: .....
Teléfono: .....	Teléfono: .....

Este documento tiene como objetivo garantizar al deudor frente al acreedor, asegurando el cumplimiento de la obligación financiera, además facilitar el acceso al financiamiento brinda confianza al acreedor al respaldar la deuda en caso el deudor no cumpla con sus obligaciones.

#### **AVAL PERMANENTE**

Me (nos) constituyo (constituimos) en avalista (s) para el pago de este PAGARÉ incluyendo los intereses, comisiones, impuestos y gastos propios de la obligación y aquellos que se puedan generar a causa del incumplimiento y la demora en su pago. El aval otorgado se mantendrá vigente hasta que se cancele a .....la totalidad de las obligaciones materia del presente documento, aceptando desde ya todas las prórrogas y renovaciones que se concedan, para lo cual presto (prestamos) mi (nuestro) expreso consentimiento. Quedando la..... autorizada para cargar cualquier suma adeudada por EL CLIENTE en cualquiera de las cuentas que mantenga (mantengamos) en la .....

Nombres y apellidos del <b>AVAL</b> <b>(1)</b> :..... .....	Nombres y apellidos de <b>cónyuge o convivientes</b> : ..... .....
Domicilio: .....	Domicilio: .....

IMPLEMENTACIÓN DE UNA LÍNEA DE ASESORÍA LEGAL PARA CONTRATOS DE CRÉDITO  
EMPRESARIAL EN UN ESTUDIO JURÍDICO

DNI: ..... RUC: ..... Firma: ..... Teléfono: .....	DNI: ..... RUC: ..... Firma: ..... Teléfono: .....
Nombres y apellidos del <b>AVAL</b> <b>(2)</b> : ..... ..... Domicilio: ..... DNI: .....	
Nombres y apellidos de <b>cónyuge o convivientes</b> : ..... ..... Domicilio: ..... DNI: .....	
RUC: .....	RUC: .....
Firma: .....	Firma: .....
Teléfono: .....	Teléfono: .....
Nombres y apellidos del <b>AVAL</b> <b>(3)</b> : ..... ..... Domicilio: ..... DNI: .....	
Nombres y apellidos de <b>cónyuge o convivientes</b> : ..... ..... Domicilio: ..... DNI: .....	
RUC: .....	RUC: .....

.....	.....
Firma: .....	Firma: .....
Teléfono: .....	Teléfono: .....
Nombres y apellidos del <b>AVAL</b> <b>(4)</b> :..... .....	Nombres y apellidos de <b>cónyuge o convivientes</b> : ..... .....
Domicilio: .....	Domicilio: .....
DNI: .....	DNI: .....
RUC: .....	RUC: .....
Firma: .....	Firma: .....
Teléfono: .....	Teléfono: .....

Fecha de emisión: ....., ..... De..... De 20.....

Con respecto al **objetivo específico 2: Diseñar una guía de atención al cliente que oriente el proceso de asesoría en contratos de crédito empresarial**, la guía contemplo los siguientes detalles y pasos:

### Guía de Atención al Cliente para Contratos de Crédito Empresarial

#### I. Etapa de recepción y diagnóstico inicial

1. Primera toma de contacto:

La implementación de procesos estandarizados para la atención especializada requiere el establecimiento de protocolos claros que orienten cada etapa del servicio. Esta sistematización garantiza la consistencia en la calidad del asesoramiento y optimiza la experiencia del cliente durante todo el proceso contractual.

El desarrollo de esta guía responde a la necesidad identificada de crear un marco metodológico que permita al equipo legal brindar un servicio homogéneo y profesional, independientemente del abogado que atienda el caso. La estandarización de procedimientos facilita además la medición de resultados y la identificación de oportunidades de mejora continua.

**Tabla 1**

*Guía de atención al cliente*

Acción	Detalle
Saludo y presentación	Saludo profesional y presentación del estudio jurídico, en este punto se debe presentar al estudio comentando brevemente su trayectoria y los casos de éxito obtenidos, con la finalidad de generar confianza al cliente.
Identificación del cliente	Nombre, RUC o DNI, empresa, cargo.
Explicación de la asesoría	Breve presentación del servicio especializado.  Ejm: se le brindara una breve inducción al cliente sobre las implicancias del contrato, revisando, asimismo, se evaluará y diagnostica sus necesidades con la finalidad de evitar confusión en el servicio solicitado y prevenir futuros conflictos, en este mismo contexto se le brindara

	acompañamiento en la toma para la toma de la mejor decisión con respecto a las condiciones del contrato.
Recolección de información	Tipo de operación, rol (acreedor o deudor), uso de contratos anteriores, conflictos legales. Reconocimiento y recolección de información financiera del deudor, con la finalidad de obtener un panorama sobre su capacidad crediticia. Analizar las condiciones del sector, con la finalidad de adaptar el contrato a las necesidades del entorno, por ejemplo, las cuotas y cronogramas de pago.

## 2. Registro del cliente:

Completar ficha de atención con datos personales y comerciales. Registrar la fecha, tipo de solicitud y seguimiento en el sistema digital.

## II. Etapa de análisis del caso y requerimientos

### 1. Evaluación de la necesidad legal:

Identificar si se requiere redacción, revisión o renegociación. Solicitar documentación y precisar si se usarán garantías.

### 2. Elección del modelo contractual:

Proponer el modelo base más adecuado. Adaptar cláusulas como montos, plazos, intereses, penalidades y medios de pago.

## III. Etapa de asesoría formal y firma del contrato

1. Explicación detallada al cliente:

**Tabla 2**

*Etapas de la asesoría*

<b>Elemento del contrato</b>	<b>Contenido clave a explicar</b>
Objeto del contrato	Finalidad del crédito y qué se adquiere. -Finalidad del crédito. -Valor del bien adquirido -Garantías asociadas al objeto del crédito.
Obligaciones y derechos	Qué se espera de ambas partes, el acreedor debe cumplir con las obligaciones como la cantidad y modalidad de suministro, la calidad del insumo, el cronograma de entrega, brindar el financiamiento acordado. Mientras que el deudor por su parte debe brindar información versas sobre la empresa, tal como dirección, actividad, etc. además de la planificación de abastecimiento si se trata de aprovisionamiento de insumos.
Condiciones de pago	Plazos: se debe establecer un cronograma de pago teniendo en cuenta las necesidades de ambas partes. Formas de pago: es imperativo manejar diversa forma de pago y concordar en la opción que favorezca a ambas partes, podría ser a través del sistema financiero, efectivo, etc. Intereses: se de establecer de manera imperativa el tipo de interés que se maneja, podría ser un interés simple,

	capitalizable, etc.
Penalidades	Sanciones por incumplimiento. Para el acreedor en caso no cumple con el financiamiento o aprovisionamiento establecido en el acuerdo podría tener que pagar alguna compensación al ocasionar posible perjuicio en la producción del deudor. Para el deudor si no cumplierse con los pagos establecidos se podría aplicar intereses moratorios, en caso de acordase la devolución de material o insumos no utilizados y el deudor no cumplierse con esta condición en el tiempo establecido, debería pagar el valor de la mercancía.
Garantías	El acreedor: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Puede solicitar a un aval o acreedor al deudor</li> <li>-Se puede solicitar alguna prenda o garantía económica antes del inicio de las operaciones.</li> </ul> El deudor: <ul style="list-style-type: none"> <li>-Garantizar la devolución de los bienes, a través de un monto económico.</li> <li>- El uso de un aval es una de las opciones más viable para garantizar las obligaciones estipuladas en el contrato.</li> </ul>
Resolución y jurisdicción	El acreedor puede rescindir el contrato por incumplimiento del deudor, exigiendo pago inmediato y ejecutando garantías. El deudor puede resolverlo si los insumos no cumplen con lo acordado o si hay retrasos en la entrega, y ambos acuerdan la

	jurisdicción para resolver disputas.
--	--------------------------------------

2. Revisión y firma:

Validar identidad, coordinar firma de las partes y entregar copia física o digital.

**IV. Seguimiento post-firma**

7. Registro del contrato firmado:

Digitalizar y archivar el contrato. Registrar fechas clave: vencimientos, cobros, actualizaciones.

8. Comunicación constante:

Hacer seguimiento de cumplimiento, ofrecer asistencia en renegociaciones o ejecuciones de garantía.

**V. Buenas prácticas**

- Mantener lenguaje claro y directo.
- Documentar toda conversación relevante.
- Brindar orientación preventiva (riesgos y cláusulas críticas).
- Cumplir normativa vigente y ética profesional.

**Clientes de la nueva línea de asesoría legal en para contratos de crédito empresarial**

Adicionalmente desde la implementación de la nueva línea de asesoría especializada en contratos comerciales en el estudio jurídico Granda & Montes, permitió acoger nuevos clientes, desde el inicio de su implementación hasta la fecha, de manera progresiva el número de clientes atendidos bajo esta línea fueron aumentado.

**Tabla 3**

*Número de clientes de la asesoría especializada en contratos comerciales*

<u>Meses</u>	<u>Número de casos</u>
--------------	------------------------

Enero	3
Febrero	4
Marzo	7
Abril	8
Mayo	7

Desde la puesta en marcha de la nueva línea, que fue en el mes de enero, hasta la fecha se han sumado 29 clientes nuevos.

Además, el uso y mejora de la guía de atención al cliente permite aumentar la conversión de las personas que solo solían preguntar por el servicio a convertirlas en clientes del estudio jurídico.

#### **Tabla 4**

##### *Conversión mensual de los clientes*

Meses	Número de consultas	Número de casos	Porcentaje de conversión
Enero	10	3	30%
Febrero	15	4	26.6%
Marzo	13	7	53.8%
Abril	18	8	44.4%
Mayo	15	7	46.6%

Los dos primeros meses del inicio de la implementación del nuevo servicio de asesoría y la reciente creación de la guía de atención al cliente mostraron un índice de conversión del 30% y 26.6% respectivamente (enero – febrero), porcentajes relativamente bajos. Con el paso del tiempo y la experiencia adquirida la guía se pudo mejorar y acondicionarla a las necesidades del cliente volviéndose más efectiva, en consecuencia en el mes de marzo la conversión (pasaron de solo preguntar por el servicio a contratar el servicio de asesoría) de los clientes fue del 53.8%, en abril y mayo superior al 40%. Evidenciando que el uso de la guía ha tenido un impacto positivo en la conversión, dado que ha permitido estandarizar el proceso de asesoría, asegurando una atención más clara y estructurada, aumentando la confianza del cliente en el estudio jurídico Granda &

Montes.

## **ANÁLISIS CRÍTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN**

### **Limitaciones Identificadas**

Durante el desarrollo del proyecto se identificaron ciertas limitaciones que influyeron en el alcance y resultados obtenidos. La principal restricción consistió en la dependencia de un único profesional para atender toda la demanda, lo cual limita la capacidad de crecimiento del servicio. Esta situación generó ocasionales demoras en la atención de consultas complejas que requerían investigación jurisprudencial adicional. La ausencia de un sistema tecnológico especializado para la gestión de contratos constituyó otra limitación relevante. El manejo manual de documentos y seguimientos incrementa el riesgo de errores administrativos y reduce la eficiencia operativa del servicio. ###

### **Factores de Éxito**

Los elementos que contribuyeron positivamente al éxito del proyecto incluyen el respaldo institucional de la dirección del estudio jurídico y la experiencia previa en asesoramiento comercial del responsable de la implementación. La credibilidad y trayectoria del Estudio Jurídico Granda & Montes en el mercado legal facilitó la aceptación del nuevo servicio por parte de potenciales clientes. La estrategia de diferenciación basada en la especialización demostró ser acertada, considerando la escasa oferta de servicios similares en el mercado local. Esta ventaja competitiva temporal permitió establecer una posición sólida antes de la eventual entrada de competidores.

### **Lecciones Aprendidas**

La experiencia evidenció la importancia de la investigación de mercado previa

para identificar necesidades no satisfechas en el sector legal. La validación temprana de la demanda a través de consultas informales resultó fundamental para el diseño apropiado del servicio. La flexibilidad en la adaptación de los modelos contractuales según las características específicas de cada cliente se reveló como un factor diferenciador crucial. Los clientes valoran especialmente la capacidad de personalización sin comprometer la solidez jurídica de los documentos.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

La implementación de una línea de asesoría legal especializada en contratos de crédito empresarial en el Estudio Jurídico Granda & Montes ha evidenciado la importancia de integrar servicios jurídicos adaptados a las dinámicas del entorno comercial actual. Este trabajo demuestra que el ejercicio profesional del Derecho no se limita únicamente a la litigación, sino que también implica la capacidad de identificar necesidades jurídicas no cubiertas, diseñar soluciones normativas específicas y estructurar procedimientos eficientes de atención legal.

La experiencia obtenida durante la implementación reveló aspectos no contemplados inicialmente en la planificación del proyecto. La resistencia inicial de algunos clientes a formalizar contratos de crédito evidenció la necesidad de desarrollar estrategias de comunicación que expliquen claramente los beneficios de la formalización legal. Esta situación condujo al perfeccionamiento de técnicas de persuasión basadas en casos de éxito y ejemplos prácticos. Adicionalmente, el proceso de implementación permitió identificar oportunidades de colaboración con otras áreas del derecho empresarial. La interconexión entre contratos de crédito y aspectos tributarios, laborales y societarios abre posibilidades para el desarrollo de servicios integrales que agreguen

mayor valor a los clientes del estudio jurídico. La medición sistemática de los resultados obtenidos demostró que la especialización en nichos específicos del derecho comercial genera ventajas competitivas significativas. Los indicadores de conversión y satisfacción del cliente evidencian el acierto de la estrategia de diferenciación implementada.

El desarrollo del proyecto permitió establecer modelos contractuales claros y funcionales, que responden a las distintas modalidades de crédito entre empresas, fortaleciendo así la seguridad jurídica en las relaciones comerciales. Asimismo, la elaboración de una guía estructurada de atención al cliente contribuyó a estandarizar el servicio, mejorar los índices de conversión y consolidar la confianza de las empresas que recurren al estudio.

Este trabajo pone en evidencia la aplicación efectiva de competencias profesionales propias de un abogado, tales como el dominio del marco normativo civil y comercial, la redacción técnica de documentos legales, el análisis de riesgos contractuales y el uso de herramientas prácticas para la gestión de casos. Del mismo modo, resalta la capacidad para liderar propuestas innovadoras dentro de una organización, así como la habilidad para incorporar metodologías de atención orientadas a la prevención de conflictos.

El resultado obtenido reafirma que el fortalecimiento de servicios jurídicos especializados, especialmente en áreas aún poco desarrolladas como los contratos de crédito empresarial, contribuye significativamente al desarrollo institucional del estudio jurídico y a la promoción de prácticas legales más seguras y eficientes en el ámbito empresarial.

### **Recomendaciones**

1. Promover la capacitación continua del equipo legal del estudio en contratos de crédito empresarial, con el fin de ampliar la cobertura del servicio especializado.
2. Implementar mecanismos digitales para el seguimiento de contratos firmados, incluyendo alertas sobre vencimientos, pagos y eventos de riesgo.
3. Actualizar periódicamente los modelos contractuales, asegurando su adecuación a cambios normativos y a nuevas prácticas comerciales.
4. Sistematizar las experiencias mediante la documentación de casos atendidos, lecciones aprendidas y buenas prácticas identificadas.
5. Incorporar herramientas tecnológicas adicionales que faciliten la gestión documental, el registro de clientes y la trazabilidad de la asesoría legal.
6. Establecer alianzas estratégicas con instituciones financieras y entidades crediticias para ampliar el conocimiento sobre tendencias del mercado crediticio empresarial.
7. Desarrollar programas de educación legal dirigidos a empresarios para promover la cultura de formalización contractual en el sector empresarial.
8. Implementar un sistema de evaluación continua de la satisfacción del cliente que permita ajustar los servicios según las necesidades cambiantes del mercado.

9. Crear un repositorio de casos de estudio que sirva como herramienta de consulta interna y material de capacitación para nuevos integrantes del equipo legal.
  
10. Considerar la posibilidad de certificaciones especializadas en derecho comercial y contratos empresariales para fortalecer las competencias técnicas del equipo.

## REFERENCIAS

- Arévalo Vela, J. (2021). *El contrato de trabajo en la legislación peruana vigente*. Revista de Derecho Procesal del Trabajo, 3(3), 13-55.  
<https://revistas.pj.gob.pe/revista/index.php/rdpt/article/view/350/506>
- Baño Canales, J. (2023). Los contratos de crédito al consumo (Trabajo de doctorado) Universidad de Cordova.  
<https://helvia.uco.es/bitstream/handle/10396/25858/2023000002711.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cafaggi, F. (2023). *Costumbre y derecho en los contratos mercantiles transnacionales: una perspectiva coevolutiva* (F. Mendoza Holguín, Trad.). Revista de Derecho Privado, (45), 209-240.  
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/8704/14359>
- Cámara, J., & García, M. (2022). *Contratos bancarios y protección del consumidor*. Tirant lo Blanch.
- Cañedo Martín, Á. (2023). *Mecanismos para minimizar los riesgos comerciales en las operaciones internacionales* (Trabajo Fin de Grado). Universidad de Valladolid.  
<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/63292/TFG-J-485.pdf?sequence=1>
- Cerrillo i Martínez, A. (2021). La integridad como instrumento para la prevención de los conflictos de intereses en la contratación pública. *Revista digital de Derecho Administrativo*, (25), 371-401.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7698808>
- Congreso de la República del Perú. (2000). *Ley N° 27287: Ley de Títulos Valores*. Diario Oficial El Peruano.  
<https://diariooficial.elperuano.pe/Normas/obtenerDocumento?idNorma=63>
- Jerves Burbano, E. A. (2022). *Análisis jurídico de la tipificación del contrato de distribución en el Código de Comercio Ecuatoriano* (Trabajo de titulación, Universidad del Azuay). <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11543/1/17075.pdf>

Jiménez, P., & Torres, L. (2022). *Garantías en el derecho mercantil contemporáneo*. Editorial Jurídica Andina.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=949261>

López Couceiro, I. (2023). *La compraventa de empresas: aspectos jurídicos* (Trabajo de Fin de Grado, Facultad de Economía y Empresa, Grado en Administración y Dirección de Empresas). Universidad de Salamanca.

[https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/153264/TFG\\_LopCoul\\_compraventa.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/153264/TFG_LopCoul_compraventa.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Lopez Rey, C. (2022). *La compraventa de empresas: Aspectos jurídicos* (Trabajo de maestría) Universidad Pontificia Comillas.

<https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/527199/retrieve>

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2016). *Decreto Supremo N° 100-2016-EF: Modifican el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, aprobado por Decreto Supremo N° 208-2015-EF*.

[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/253336/228089\\_file20181218-16260-az75wz.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/253336/228089_file20181218-16260-az75wz.pdf)

Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (1984). *Código Civil* (Decreto Legislativo N° 295). Perú. <https://www.gob.pe/institucion/indecopi/normas-legales/3462305-codigo-civil>

Morales Ramos, K. E., Gavilanes Carranza, E. A., Vacacela Pineda, J. G., & Lara Haro, D. M. (2024). *Gestión económica empresarial: Estrategias para optimizar resultados financieros* (1ra ed.). Editorial Investigativa Latinoamericana (SciELA).

<https://editorial-sciela.org/index.php/sciela/article/view/Book-5/16>

Moreyra, Z. y Ortiz, C. (2020). *Impacto del crédito financiero en el desarrollo empresarial: una revisión de la literatura* (Trabajo de pregrado). Universidad Tecnológica del Perú. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/3474>

Navarro Torres, N. A. (2022). Presentación. *IUS ET VERITAS*, (64), 12-13. Pontificia Universidad Católica del Perú.

<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/25665/24173>

Parra Nieto, H. (2022). La carta de crédito como medio de pago: una perspectiva frente a la mitigación de los riesgos asociados al contrato de compraventa internacional de mercaderías (Trabajo de Maestría). Universidad Externado de Colombia.

<https://bdigital.uexternado.edu.co/server/api/core/bitstreams/3530a47c-58df-4bb9-b8e5-86534405a40b/content>

Poder Judicial del Perú. (1902). *Código de Comercio de la República del Perú*.

<https://scc.pj.gob.pe/wps/wcm/connect/3c0d35804d90aee08507f5db524a342a/C%C3%B3digo+de+Comercio.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=3c0d35804d90aee08507f5db524a342a>

Tajti, T. (2024). *The efficient enforcement challenge of secured transactions law reforms in civil law systems—self-help repossession, strict foreclosure, and other methods for the acceleration of enforcement of security interests*. *Uniform Law Review*, 29(2), 139–188. <https://academic.oup.com/ulr/article/29/2/139/7820083>

Vallas Rojas, G. (2020). *Necesidad de una mejor regulación de la resolución del contrato de compraventa cuando se ha cancelado más del cincuenta por ciento del precio pactado* (Tesis de licenciatura) Universidad César Vallejo.

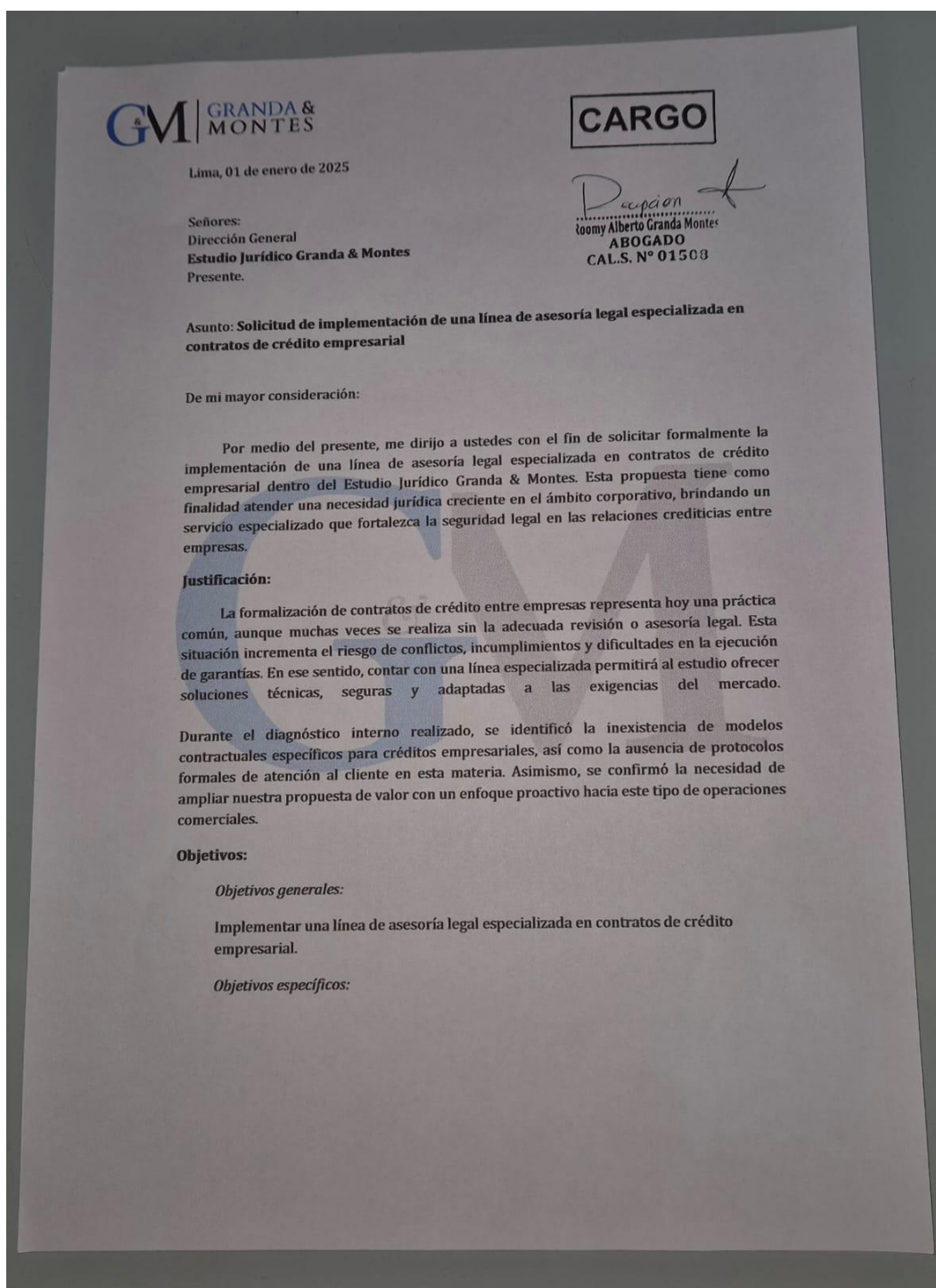
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50576/Vallas\\_RG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50576/Vallas_RG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Valverde Gestoso, J. (2023). *Estudio de la seguridad jurídica en relación con la libertad de empresa en España* [Trabajo de fin de grado, Universidad de Valladolid].

[https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/68204/TFG-D\\_01760.pdf?sequence=1#:~:text=10%2D12\).&text=En%20resumen%2C%20la%20seguridad%20jur%C3%ADdica,judiciales%20en%20un%20sistema%20jur%C3%ADdico](https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/68204/TFG-D_01760.pdf?sequence=1#:~:text=10%2D12).&text=En%20resumen%2C%20la%20seguridad%20jur%C3%ADdica,judiciales%20en%20un%20sistema%20jur%C3%ADdico)

## ANEXOS

Anexo N ° 1: Solicitud de Implementación de una línea de asesoría legal especializada en contratos de crédito empresarial.



- ✓ Desarrollar modelos contractuales para las distintas modalidades de crédito empresarial.
- ✓ Diseñar una guía de atención al cliente para el servicio especializado.
- ✓ Establecer un sistema de gestión y seguimiento de consultas y casos.

**Actividades previstas:**

- ✓ Análisis normativo de la legislación aplicable.
- ✓ Elaboración de modelos contractuales y documentos complementarios (como pagarés).
- ✓ Diseño de una guía de atención al cliente.
- ✓ Capacitación interna informal al equipo legal.
- ✓ Puesta en marcha del servicio en atención a consultas y casos reales.

**Recursos requeridos:**

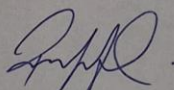
- ✓ Asignación de tiempo profesional para el diseño y puesta en marcha.
- ✓ Herramientas digitales básicas para el registro de información y modelos.
- ✓ Espacio web o físico para la promoción del nuevo servicio.
- ✓ Eventual incorporación progresiva de otros miembros del equipo.

**Resultados esperados:**

- ✓ Incremento de la calidad y eficiencia en la redacción de contratos crediticios.
- ✓ Reducción del riesgo jurídico en relaciones empresariales de nuestros clientes.
- ✓ Posicionamiento del estudio como referente en asesoría especializada.
- ✓ Mejora en los niveles de atención y fidelización de clientes corporativos.

Sin otro particular, agradezco de antemano la atención brindada a la presente solicitud, quedando a su disposición para ampliar cualquier aspecto requerido. Estoy convencido de que esta propuesta representa una oportunidad de crecimiento institucional y un valor agregado para nuestros clientes.

Atentamente,

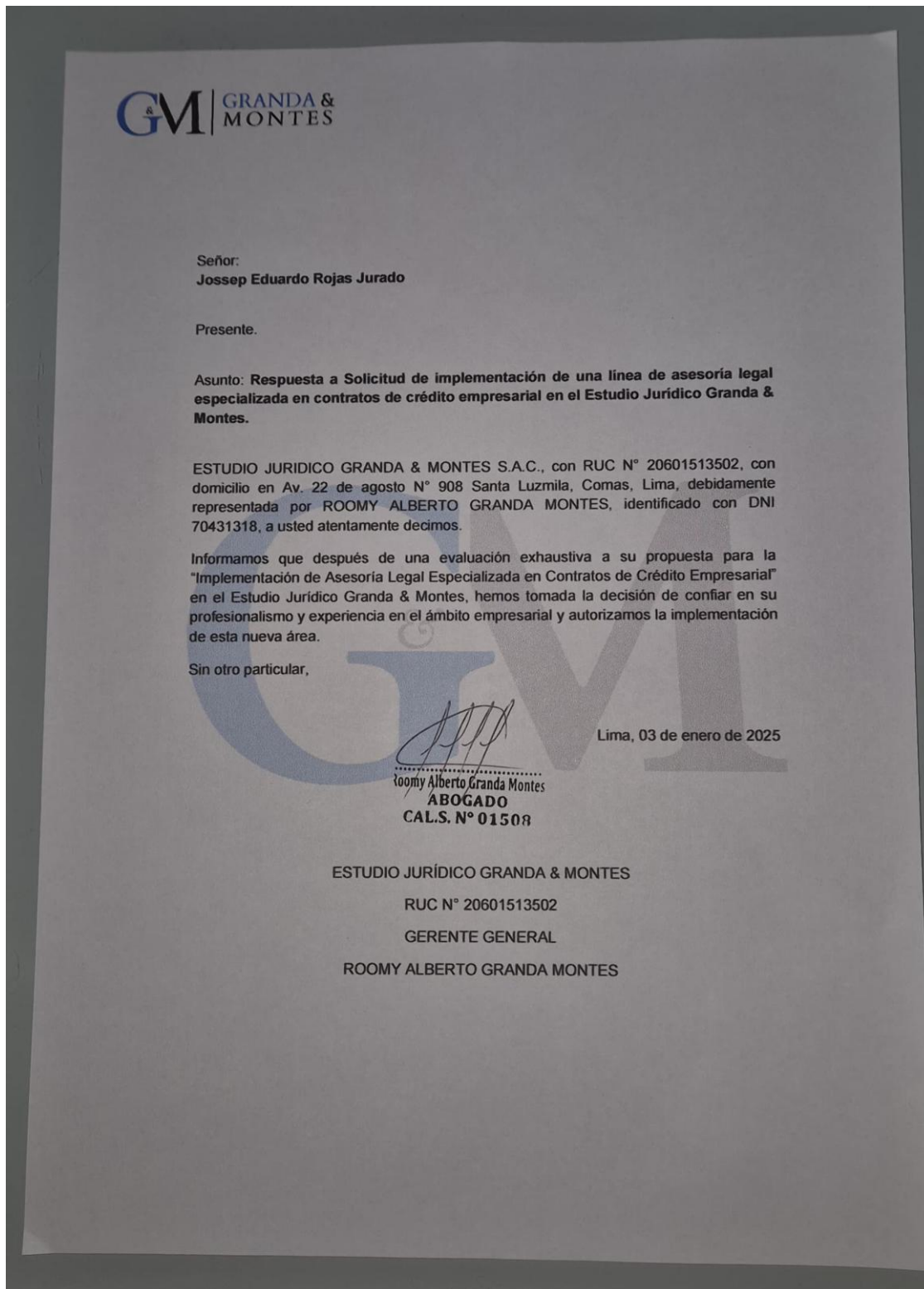


Jossep Eduardo Rojas Jurado

Asistente legal  
Estudio Jurídico Granda & Montes

IMPLEMENTACIÓN DE UNA LÍNEA DE ASESORÍA LEGAL PARA CONTRATOS DE CRÉDITO  
EMPRESARIAL EN UN ESTUDIO JURÍDICO

Anexo N ° 2: Respuesta del Estudio Jurídico Granda & Montes para la  
implementación de la nueva área especializada en contratos de crédito empresarial.



Anexo N ° 3: Modelo de contrato "Otorgamiento de Línea de Crédito y Condiciones Generales de Venta.

**GM** | GRANDA & MONTES

**OTORGAMIENTO DE LINEA DE CRÉDITO Y CONDICIONES GENERALES DE VENTA**

Conste por el presente documento, el Contrato de Otorgamiento de Línea de Crédito y Condiciones generales de venta que celebran de una parte \_\_\_\_\_, identificada con RUC N° \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_, Distrito de Miraflores, Provincia de Lima, debidamente representada por los funcionarios que suscriben este documento; en adelante "LA EMPRESA"; y de la otra parte: \_\_\_\_\_, debidamente identificada con \_\_\_\_\_, Nro. \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, en adelante "EL CLIENTE" en los términos y condiciones siguientes:

**PRIMERA: DEFINICIONES**

a) Pedido: Es el detalle de productos que LA EMPRESA da en venta y que EL CLIENTE adquiere vía trato directo con los representantes de ventas de LA EMPRESA, efectuados en los formatos correspondientes.

b) El cliente: Puede tratarse de una persona natural o jurídica y dedicarse directamente a la siembra o a la Distribución de productos.


c) Precio: Es el importe de venta establecido a la fecha de entrega del producto, con las condiciones y/o descuentos establecidos y aceptados por EL CLIENTE.

**SEGUNDA: ANTECEDENTES**

EL CLIENTE ha presentado a LA EMPRESA, mediante una declaración jurada, su información personal, patrimonial y comercial a través de la solicitud de crédito. Con base en esta información, LA EMPRESA ha llevado a cabo las evaluaciones crediticias y ha decidido ofrecer una línea de crédito comercial bajo los términos y condiciones que se detallan en este contrato.

**TERCERA: OBJETO DEL CONTRATO**

Anexo N° 4: Formato “Carta de Instrucciones sobre el pagaré”.



**CARTA DE INSTRUCCIONES SOBRE EL PAGARÉ**

Señores  
Pepito S.A.C.

Presente.-

Estimados señores:

Por medio de la presente y de conformidad con lo establecido en el artículo 10 de la Ley de Títulos Valores N° 27287, los autorizamos expresa e irrevocablemente para completar el Pagaré a la orden, otorgado a su favor, en los espacios incompletos, correspondiente a la fecha de vencimiento y a la cuantía de las obligaciones a nuestro cargo.

El título valor será completado sin previo aviso, de acuerdo a las siguientes instrucciones:

- La fecha de vencimiento será en cualquier momento a partir del vencimiento de las obligaciones pendientes de pago.
- La cuantía será igual al monto del capital adeudado por nosotros a ustedes más los intereses compensatorios y moratorios.
- Las tasas de intereses compensatorios y moratorios pactados serán de ....% anual.
- El pagaré así completado será exigible inmediatamente y tendrá mérito ejecutivo sin ninguna otra formalidad.

---

**PAGARÉ**

N°	Lugar de emisión	Moneda y Monto	Fecha de Vencimiento

Valor recibido a mi (nuestra) entera satisfacción. Por este **PAGARÉ**, yo (nosotros) que abajo firmo (firmamos), me comprometo (nos comprometemos) incondicionalmente y solidariamente a pagar a ..... la suma de ..... en la misma moneda y en la dirección abajo indicada junto a mi (nuestro nombre).

Queda estipulado que si no efectuó (efectuamos) el pago a su presentación, abonaré (abonaremos) además del monto indicado, intereses compensatorios e intereses moratorios a un tasa de .....% anual, hasta la total cancelación del mismo, más los tributos, gastos notariales y judiciales si los hubiera. El monto adecuado incluye comisiones, portes, gastos notariales, seguros, tasaciones y cualquier otro que sea necesario para el otorgamiento del crédito.

Acepto (aceptamos) desde ya cualquier reajuste en la tasa de interés o comisión que.....efectué sin necesidad de confirmación o ratificación posterior. Los gastos mencionados serán dados a conocer al momento de liquidarse. Así mismo, acepto (aceptamos) todas las renovaciones y prórrogas, totales o parciales, que se anoten en este documento, sin que sea necesario que estén suscritas.

El presente **PAGARÉ** no se encuentra sujeto a la formalidad del protesto. En tal sentido, la acción cambiaria se ejecutará por el sólo mérito de haber vencido el plazo señalado en el presente pagaré. Así mismo será (serán) de mi (nuestro) cargo el íntegro de los tributos y gastos que afecten a este **PAGARÉ** o a la obligación en el contenida.

Renuncio (renunciamos) expresamente a nuestro domicilio y me (nos) sometemos a la competencia y jurisdicción de los jueces y tribunales del Distrito Judicial de Lima para efectos de la ejecución del **PAGARÉ**.

..... de ..... de 20.....

Nombres y apellidos de <b>EL CLIENTE</b> : Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE</b> : Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....
--	---

IMPLEMENTACIÓN DE UNA LÍNEA DE ASESORÍA LEGAL PARA CONTRATOS DE CRÉDITO EMPRESARIAL EN UN ESTUDIO JURÍDICO



**AVAL PERMANENTE**

Me (nos) constituyo (constituimos) en avalista (s) para el pago de este **PAGARÉ** incluyendo los intereses, comisiones, impuestos y gastos propios de la obligación y aquellos que se puedan generar a causa del incumplimiento y la demora en su pago. El aval otorgado se mantendrá vigente hasta que se cancele a ..... la totalidad de las obligaciones materia del presente documento, aceptando desde ya todas las prórrogas y renovaciones que se concedan, para lo cual presto (prestamos) mi (nuestro) expreso consentimiento.  
 Quedando la..... autorizada para cargar cualquier suma adeudada por **EL CLIENTE** en cualquiera de las cuentas que mantenga (mantengamos) en la .....

Nombres y apellidos de <b>AVAL (1):</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE:</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....
Nombres y apellidos de <b>AVAL (2):</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE:</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....
Nombres y apellidos de <b>AVAL (3):</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE:</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....
Nombres y apellidos de <b>AVAL (4):</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE:</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....
Nombres y apellidos de <b>AVAL (5):</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE:</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....
Nombres y apellidos de <b>AVAL (6):</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....	Nombres y apellidos de <b>CONYUGE o CONVIVIENTE:</b> Domicilio:..... DNI:..... RUC:..... Firma:..... Teléfono:.....

<b>Fecha de Emisión</b>	..... de..... de 2 0.....
-------------------------	---------------------------

IMPLEMENTACIÓN DE UNA LÍNEA DE ASESORÍA LEGAL PARA CONTRATOS DE CRÉDITO  
EMPRESARIAL EN UN ESTUDIO JURÍDICO

Anexo N ° 5: Sala de juntas del estudio Jurídico Granda & Montes – recopilación  
de información.



Anexo N ° 6: Oficina de reuniones del estudio Jurídico Granda & Montes.

