

CONTENIDO

CAP.	PÁG.
PREFACIO	5
CONTENIDO	7
1. ¿QUE ES EL CREDITO?	25
Utilidad y ventajas del crédito, 28. El volumen de crédito en los negocios, 29. El crédito y el ciclo de los negocios, 31. El sistema federal de reserva, 32. Central de crédito del sistema federal de reserva, 32. Las oportunidades de los hombres de crédito, 34.	
RESUMEN	35
2. DETERMINACION DE LOS RIESGOS DEL CREDITO ...	37
La política crediticia de la compañía, 37. Las bases del crédito, 38. Personalidad, 39. Capacidad, 40. Capital, 42. Condiciones, 42.	
RESUMEN	43
3. CLASES DE CREDITO	45
CRÉDITO AL DETALLISTA	46
Desarrollo del crédito al detallista, 46. Desarrollo del crédito al detallista en abonos, 47. Efecto del crédito al detallista en los negocios, 48. Relaciones del crédito al detallista con el crédito bancario y mercantil, 49.	

CAP.	PÁG.
CRÉDITO DE PRÉSTAMOS INDIVIDUALES	49
Desarrollo del crédito de préstamos individuales, 50. Desarrollo de las agencias de préstamo a los consumidores, 51. Relaciones entre el crédito individual y el ciclo de negocios, 52.	
CRÉDITO MERCANTIL	52
Desarrollo del crédito mercantil, 53. Efecto del crédito mercantil en los negocios, 54. Relaciones entre el crédito mercantil y crédito bancario, 55.	
CRÉDITO COMERCIAL BANCARIO	55
Actividades de un banco, 55. Préstamos a corto plazo con garantía, 56. Préstamos a corto plazo sin garantía prendaria, 57.	
CRÉDITO INDUSTRIAL	58
CRÉDITOS DE INVERSIONES	60
Fuentes de crédito de inversiones, 60.	
CRÉDITO DEL MERCADO ABIERTO	61
CRÉDITO AGRÍCOLA	62
CRÉDITO PÚBLICO	62
CRÉDITO DE EXPORTACIÓN	63
RESUMEN	63
4. TITULOS DE CREDITO Y GARANTIA	65
TÍTULO DE CRÉDITO	65
Características, 65. Títulos negociables, 66	
PROMESAS DE PAGO	67
Cuenta corriente o en libros, 67. Uso de la cuenta corriente o en libros, 67. Ventajas de la cuenta corriente, 68. Desventajas de la cuenta corriente, 68. Pagaré, 68. Uso de los pagarés, 69. Ventajas de un pagaré, 70. Desventajas del pagaré, 70. Bonos, 70.	

CAP.	PÁG.
ORDENES DE PAGO	71
Cheques, 71. Cheques certificados, 72. Cheques de caja, 73. Aceptación comercial, 73. Uso de la aceptación comercial, 32. Gestiones en el uso de una aceptación comercial, 75. Forma legal de la aceptación comercial, 75. Ventajas de la aceptación comercial, 76. Desventajas de la aceptación comercial, 76. Otros títulos de crédito como órdenes de pago, 76. Uso de títulos de crédito para pagar, 77.	
DE LA GARANTÍA	78
Su naturaleza, 78. Documentos como garantía, 78. Acciones y bonos, 81. Derechos sobre hipotecas de propiedad personal y sobre bienes raíces, 81. Consignaciones de cuentas por cobrar, 82. Seguro de vida, 83. Crédito de seguro de vida, 83.	
RESUMEN	85
5. CREDITO DEL CONSUMIDOR: PLANES DE CREDITO AL DETALLISTA	87
CUENTAS CORRIENTES	88
Cargo de cuentas corrientes, 89. Sistemas de tarjetas de crédito, 90.	
PROYECTOS DE CRÉDITO RENOVADO	91
Ventajas del crédito renovado, 93.	
ANÁLISIS DE LOS RIESGOS DE CRÉDITO AL DETALLISTA	93
Significación de los factores sobre los que se basa el crédito, 93. Decisión de crédito, 97. Límite de pregunta, 98. Límite de pedido, 99. Aprobación inmediata del crédito, 99. Cambio en el estado crediticio del cliente, 99.	
RESUMEN	100
6. CREDITO DEL CONSUMIDOR: VENTA A PLAZOS Y PRESTAMOS PERSONALES	103
VENTAS A PLAZOS	103
Naturaleza del crédito de ventas a plazos, 103. Condiciones del crédito en ventas a plazos, 104. Enganche, 105. Unidad de pago y ven-	

CAP.	PÁG.
cimiento, 106. Cargos por servicios, 107. La decisión de crédito, 108. Riesgos indeseables, 109. Límite del crédito a plazos, 109. Instrumentos de fianza, 110. Asignación de sueldo, 112. Requisitos legales, 113. Pago, 114.	
PRÉSTAMOS INDIVIDUALES	115
Préstamos directos al consumidor, 116. Préstamos a pequeños comerciantes, 117. Financiamiento de ventas a plazos, 117. Convenios del tratante, 119. Decisión de crédito, 119. Periodos, 120. Rebajas, 121. Instrumentos de fianza, 121.	
RESUMEN	122
7. FUENTES DE INFORMACION DE CREDITO DEL CONSUMIDOR	125
SOLICITUD DE CRÉDITO	125
La entrevista personal, 126. Ventajas de la entrevista personal, 126. Solicitud de crédito por teléfono, 127. Solicitud de crédito por correo, 127. Formatos para solicitudes, 127. Devales relativos a cada asunto de información, 130. Investigación del solicitante, 130.	
OFICINAS DE CRÉDITO AL DETALLISTA	131
Desarrollo de las oficinas de crédito al detallista, 131.	
ASOCIACIONES NACIONALES EN EL CAMPO DEL CRÉDITO DETALLISTA	132
Cómo obtienen información las oficinas de crédito, 133. Cómo obtienen los almacenes al menudeo los informes de crédito de las oficinas correspondientes, 136. Informes emitidos por oficinas de crédito al detallista, 136. Cuándo obtener informes, 138. Informes de oficinas foráneas, 136. Otros servicios ofrecidos por oficinas de crédito al detallista, 140.	
RESUMEN	144
8. CONDICIONES DEL CREDITO MERCANTIL	147
Condiciones de venta, 147. La evolución de las condiciones de crédito en América, 148. Factores que influyen en las condiciones de crédito, 149.	

CAP.	Pág.
EXPLICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE CRÉDITO	150
Pagos por adelantado, 151. Plazos para pagar al contado, 152. Plazos para pedido individual, 152. Pedidos globales, 153. Consignaciones, 155. Campo de depósitos, 156. Postfecha, 157. Anticipo, 158.	
DESCUENTO POR PRONTO PAGO	159
¿Qué es el descuento por pronto pago? 159. Ejemplo de descuento, 159. Diferencia entre el descuento por pronto pago y el comercial, 160. Ventajas del descuento por pronto pago, 160. Objeciones al conceder descuentos por pronto pago, 161. Continuación de la práctica de conceder descuentos por pronto pago, 161.	
RESUMEN	162
9. FUENTES DE INFORMACION DE CREDITO. AGENCIA MERCANTIL DE CREDITO	165
AGENCIA MERCANTIL GENERAL	166
La primera agencia mercantil, 166. Causas del crecimiento, 167. Funcionamiento de Dun & Bradstreet, 168. Clasificación de Dun & Bradstreet, 169. Libro de referencias de Dun & Bradstreet, 171. Uso de clasificaciones, 172. Informes de Dun & Bradstreet, 173. Tipos de informes de Dun & Bradstreet, 174. Contenido de un informe "regular" Dun & Bradstreet, 174. Explicación de la Sección "Comercial", 176. Cuándo pedir un informe de Dun & Bradstreet, 177. Cómo leer un informe Dun & Bradstreet, 178. Otros servicios de Dun & Bradstreet, 180.	
RESUMEN	180
10. PUNTOS DE INFORMACION DE CREDITO MERCANTIL—AGENCIAS MERCANTILES ESPECIALES; INTERCAMBIO DE CREDITO	183
AGENCIAS MERCANTILES ESPECIALES	183
Tipos de agencias especiales, 184. Competencias entre agencias especiales, 184. Competencias entre agencias generales y especiales, 184. Agencias especiales de servicios, 185.	

CAP.	Páe.
INTERCAMBIO DE CRÉDITO	187
El uso del intercambio de crédito, 187. Información cambiada por proveedores, 187.	
MAYOR INTERCAMBIO DIRECTO POR INDIVIDUOS	189
Cómo descubrir quiénes son los acreedores del cliente, 189. Procedimiento para el intercambio directo individual de la mayor experiencia, 190. Ventajas y desventajas de un mayor intercambio individual directo, 191.	
INTERCAMBIO DE GRUPO COMERCIAL	193
Procedimiento de intercambio de grupo comercial, 193. Ventajas y desventajas del intercambio del grupo comercial, 194.	
OFICINAS DE INTERCAMBIO DE CRÉDITO	194
Asociación comercial de intercambio del libro mayor, 195. Sistema de intercambio nacional de crédito, 195. Organización y procedimiento, 195. Qué recibe el miembro y qué pregunta, 196. Análisis de un informe de intercambio de crédito, 196. Ventajas y desventajas del sistema de intercambio nacional de crédito, 198.	
RESUMEN	199
11. DIVERSAS FUENTES DE INFORMACION DE CREDITO MERCANTIL	201
VENDEDORES COMO REPORTEROS DE CRÉDITO	201
Cuándo emplear a los vendedores como reporteros, 201. Valor de los vendedores como reporteros de crédito, 202. Información que los vendedores pueden obtener, 202. Formatos de informe y cuestionarios que debe llenar el vendedor, 204. Cómo obtener la cooperación de los vendedores, 206.	
ABOGADOS COMO INFORMADORES DE CRÉDITO	206
Empleo de los abogados como informadores de crédito en la actualidad, 207. Valor de los abogados como informadores de crédito, 208. Información que pueden obtener los abogados, 208. Cómo encontrar un abogado local, 209.	

CAP.	PÁG.
CONTADORES COMO INFORMADORES DE CRÉDITO	209
INFORMACIÓN DE CRÉDITO DE BANCOS	209
Cuándo utilizar un banco para información de crédito, 210. Información que puede ser obtenida de los bancos, 210. Información que no se obtiene en los bancos, 211. Obtención de información del banco del acreedor, 211.	
LA ENTREVISTA PERSONAL	211
Valor de la entrevista personal, 211. Actitud del acreedor, 212. Ventajas de la entrevista personal, 212. Representantes viajeros de crédito, 213.	
DIFERENTES FUENTES	213
Agencias investigadoras de individuos, 213. Listas de litigio, 214. Publicaciones, 214.	
RESUMEN	214
 12. ESTADOS FINANCIEROS	 217
Cómo se obtienen los estados financieros, 217. Fecha de los estados financieros, 219. Cuándo pedir estados financieros, 224. Razones para obtener estados directamente del cliente, 224. De la confianza límite a estados financieros, 225. Balance general contra estado de pérdidas y ganancias, 227.	
EL BALANCE GENERAL	227
Los renglones del balance general, 228. Activo circulante, 228. Activo fijo, 228. Activo intangible, 229. Cargos diferidos, 229. Otros activos, 229. Pasivo circulante, 229. Pasivo fijo, 230. Créditos diferidos, 230. Capital social, 230. Superávit, 230. Reservas, 230.	
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS)	231
Forma del estado de pérdidas y ganancias, 232. Ingresos y deducciones de los ingresos, 232.	
RESUMEN	233

CAP.	PÁG.
13. ANALISIS DE LOS RENGLONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	235
<p>Procedimiento fundamental en los estados financieros, 235. Ajustes, 236. Arreglos modelos de material en el balance general, 237. Simplificación de cifras, 238.</p>	
ANÁLISIS DEL ACTIVO Y PASIVO CIRCULANTES	238
<p>Lugar del activo y pasivo circulante en el análisis de crédito, 238. Comparación de la importancia del activo y pasivo circulantes en el análisis de crédito, 239. Estudio del pasivo y activo circulantes, 240. Caja, 241. Cuentas por cobrar, 241. Calidad de las cuentas por cobrar, 241. Promedio de antigüedad de cuentas por cobrar, 242. Estimación (reserva) para cuentas incobrables, 243. Documentos por cobrar, 242. Estimación (reserva) para cuentas incobrables, 243. Documentos por cobrar, 243. Aceptaciones comerciales por cobrar, 244. Inventarios, 245. Revisión de las cifras del inventario, 246. Métodos de valuación de inventarios: Primeras entradas, primeras salidas, venta y últimas entradas—primeras salidas, 247. Prueba de calidad de inventario, 248. Acciones, bonos y valores, 249. Examen del pasivo circulante, 250. Cuentas por pagar, 250. Documentos por pagar, 250. Otros pasivos circulantes, 251. Suficiencia de capital de trabajo, 251. Importancia de la razón circulante, 253. Consideraciones que deben hacerse a la razón circulante, 253. La "Prueba de ácido" o razón "rápida", 254.</p>	
ANÁLISIS DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	254
<p>Ventas netas, 254. Gastos, 255. Utilidad neta, 255. Dividendos pagados, 255.</p>	
INFORMACIÓN ADICIONAL EN INFORMES ANUALES	255
RESUMEN	256
14. TECNICAS DE ANALISIS FINANCIERO	259
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA RAZÓN	259
<p>Naturaleza del análisis comparativo de la razón, 259. Razones ideales, 260. Empleo de las razones, 262. Debilidad del análisis comparativo de la razón, 262. Ejemplos de análisis de la razón, 262. Capital contable tangible a pasivo circulante, 263. Utilidad neta a ventas netas, 263.</p>	

CAP.	PÁG.
ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS	264
Naturaleza del análisis de tendencias, 264. Estados financieros comparativos, 265. Métodos de análisis de tendencias, 265. Análisis de la tendencia de la razón, 265. Análisis de tendencias horizontales, 265.	
USO DE LAS RAZONES EN EL ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS	267
Razón de ventas a inventario, 267. Razón (de capital de trabajo) circulante, 268. Razón de utilidad netaa ventas netas, 268.	
DEL ANÁLISIS—DE “DÓNDE SE HA OBTENIDO—DÓNDE SE HA APLICADO”, Y PRESUPUESTOS	268
Análisis—de “dónde se ha obtenido—dónde se ha aplicado”, 268. Análisis del presupuesto, 269.	
RESUMEN	271
15. INFORMACION COMPLEMENTARIA DE ESTADOS FINANCIEROS	275
SEGUROS	275
Seguros contra incendio, 275. Seguros de vida en favor de la compañía, 276. Otros seguros, 276.	
ACTIVO	277
Cuentas y documentos por cobrar, 277. Inventario, 278, Lugar del activo fijo en el análisis de crédito, 278.	
PASIVO	280
Cuentas y documentos por pagar, 280. Hipotecas sobre propiedad, 280. Pasivos contingentes, 281. Documentos avalados, 281. Acreedores de mercancía asegurados, 281.	
VARIOS	282
Juicios pendientes y su naturaleza, 282. Libros de contabilidad, 282. Cuenta bancaria, 282. Inversiones, 282. Nombres de funcionarios, directores y socios, 282.	
RESUMEN	283

CAP.	Pág.
16. LIMITES DEL CREDITO MERCANTIL	285
Propósito de los límites de crédito, 285.	
ESTABLECIMIENTO DE LÍMITES DE CRÉDITO PARA NUEVAS CUENTAS	286
Periodos de prueba arbitrarios, 286. Uso de recomendaciones de agencias para límites de crédito, 286. Uso de límites de crédito de otros proveedores, 287. Límites de "capital contable" y "capital neto de trabajo, 287. Investigación de crédito, 257.	
UTILIZACIÓN DE LÍMITE DE CRÉDITO DEL CLIENTE	288
Información a los clientes de límites de crédito, 288. Cuando el cliente excede su límite de crédito, 289. Revisión de los límites de crédito, 289. Cuándo revisar los límites de crédito, 290.	
RESUMEN	291
17. METODOS Y PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA	293
Exito en cobranzas, 294. Por qué las cuentas se vencen sin ser pagadas, 294. Sistemas para observar las cuentas, 296. Análisis de las cuentas, 297.	
ETAPAS EN EL PROCEDIMIENTO DE COBRANZAS Y TÉCNICAS EN CADA UNA	299
Las tres etapas de cobranza, 299. El estado mensual, 299. Sistema de recordatorio del departamento de cobranzas, 300. Etapa de recordatorio y técnicas, 300. Estados o facturas por duplicado, 300. Etapas de persecución, 304. Técnicas de persecución, 305. Agentes de ventas como cobradores, 308. Etapa drástica; técnicas, 309. Cobranzas mediante letras de cambio, 309.	
COBRANZA MEDIANTE UN ABOGADO O UNA AGENCIA	310
Cuándo emplearla, 310. Cobranza por medio de un abogado, 310. Agencias de cobranzas, 311. Casa de agencia de cobranzas, 312.	
PROBLEMAS ESPECIALES DE COBRANZA	312
Política, 312. Pagarés, 312. Objeciones al pagaré, 313. Cheques postfechados, 313. Intereses sobre partidas vencidas, 314. Inter-	

CAP.	PÁG.
ses en la cobranza, 315. Pago a plazos, 315. Abuso de descuentos no ganados, 315. Remisión defectuosa de fondos, 316.	
RESUMEN	316
18. REDACCION DE CARTAS DE CREDITO Y CARTAS DE COBRANZA	319
CARTAS DE CRÉDITO	320
Carta concediendo crédito, 320. Cartas negando crédito, 320.	
CARTAS DE COBRANZA	321
Modelos para cartas de cobranza, 322. Cartas de recordatorio, 322. Cartas de insistencia, 323. Cartas de indagación, 323. Cartas de apelación, 324. Acción drástica—Cartas de negligencia, 325.	
FORMATOS DE CARTAS DE COBRANZA	326
Prácticas generales en el uso de formatos de cartas, 327. Series de formatos de cartas, 327.	
RESUMEN	329
19. DERECHOS DE LOS ACREEDORES Y SOLUCIONES ...	331
Métodos para tratar con deudores, 331. Diferencia entre insolvencia equitativa e insolvencia por bancarrota, 332.	
MANTENIENDO O RECUPERANDO LA POSESIÓN DE MERCANCIAS	333
Derechos bajo la ley uniforme de ventas, 333. Embargos preventivos, 333. Interrupción en tránsito, 333. Cómo ejerce el vendedor su derecho de interrupción en tránsito, 334. Reventa de mercancía, 334. Recuperando la mercancía, 335. Renunciar al derecho de recuperar, 336.	
DEMANDA PARA COBRAR UNA CUENTA	336
Evidencia documentada, 336. Juicio y ejecución, 337. Protección contra deudores deshonestos, 337. Embargo, 337. Emplazamiento, 338.	

CAP.	Pág.
LIQUIDACIÓN FUERA DE JUZGADOS	338
Acuerdos de liquidación, 338. Motivos que aconsejan la liquidación fuera de juzgados, 339. Disposición de acuerdo fuera de juzgados a través de oficinas de convenios, 340. Cuándo conceder una extensión, 340. Liquidación por composición, 340. Cuándo convenir en una composición, 341.	
CESIÓN PARA BENEFICIO DE LOS ACREEDORES	342
Protección para todos los acreedores, 342. ¿Qué es una cesión para beneficio de los acreedores? 342. Participación de los acreedores en una cesión, 343.	
PROCEDIMIENTOS DE ESTADOS DE INSOLVENCIA	343
RESUMEN	344
20. DERECHOS Y SOLUCIONES DE LOS ACREEDORES BAJO LA LEY NACIONAL DE BANCARROTA	347
Propósitos de la ley de bancarrota, 347. Procedimientos bajo la ley de bancarrota, 348.	
PETICIÓN DE BANCARROTA	348
Bancarrota voluntaria, 349. Bancarrota involuntaria, 349. Abogados sin escrúpulos en acciones de bancarrota, 350. Actos de bancarrota, 350. Fases en los procedimientos de bancarrota, 352.	
CONVENIO VOLUNTARIO BAJO EL CAPÍTULO XI DE LA LEY NACIONAL DE BANCARROTA	355
¿Qué es un convenio? 355. Procedimiento para un convenio bajo el Capítulo XI, 355.	
REORGANIZACIÓN DE SOCIEDADES BAJO EL CAPÍTULO X, ...	356
¿Qué es la reorganización de una sociedad? 356. Procedimiento para una reorganización bajo el Capítulo X.	
PLAN DE TRABAJADORES	358
¿Qué es un plan de trabajadores?, 358. Procedimiento bajo el Capítulo XIII, 358.	
RESUMEN	359

CAP.	PÁG.
21. CREDITO DE EXPORTACION	361
IMPORTANCIA DEL CRÉDITO EN COMERCIO EXTERIOR	361
MÉTODOS DE EXPORTACIÓN	361
Exportación directa, 362. Exportación indirecta, 362.	
PROBLEMAS DEL COMERCIO EXTERIOR QUE AFECTAN AL CRÉDITO	363
Riesgos en la moneda, 363. Variabilidad del mercado y peculiaridades nacionales, 364. Factores de tiempo y distancia, 365.	
CONDICIONES DE VENTA EN EL CRÉDITO DE EXPORTACIÓN	365
Pago total o parcial sobre pedido, 365. Pago sobre documentos, 365. Cuenta corriente, 366. Consignación, 366. Letra de cambio, 366. Carta de crédito, 367.	
FUENTES DE INFORMACIÓN DE CRÉDITO EXTERIOR	368
Dun & Bradstreet, Inc., 368. Oficina de Intercambio de Crédito Exterior de la NACM (Asociación Nacional de Gerentes de Crédito), 368. Bancos, 369. Fuentes de ultramar, 369.	
SEGUROS DE VENTAS EN CRÉDITO DE EXPORTACIÓN	370
Seguros contra guerra o riesgos de política, 370. Seguros contra pérdidas comerciales, 370.	
COBRANZA EN CRÉDITO DE EXPORTACIÓN	371
RESUMEN	372
22. SEGURO DE CREDITOS	375
Naturaleza del seguro de crédito, 376. Pólizas de seguro de crédito, 377. Principales divisiones de las pólizas, 378. Clasificación de las pólizas por provisiones mayores, 379. Coaseguro, 380. Pérdida principal, 380. Costo del seguro de crédito, 382. Notificación y registro de reclamaciones, 382. Ajuste de pérdidas y liquidación de reclamaciones, 383.	

CAP.	PÁG.
EJEMPLO DE AJUSTE DE PÉRDIDAS	384
Cobranza, 384. Endosos, 386. Ventajas del seguro de crédito, 388. Desventajas del seguro de crédito, 389.	
RESUMEN	390
23. EL ACREEDOR Y SU OFICINA	391
EL ACREEDOR	391
Lo que el acreedor debe hacer, 392. Lo que el acreedor debe ser, 396. Lo que el acreedor debe saber, 397.	
LA OFICINA DE CRÉDITO	400
LA OFICINA DE CRÉDITO MERCANTIL	401
Sistemas de oficina, 401. El registro de la información de crédito, 402. Registro de la cuenta, 402. Registro extractado, 402. Regis- tro de facturas, 403. Auxiliar, 403. Tipos de auxiliar usados, 404. Uso auxiliar por contadores y acreedores, 404. Archivos y registros de cobranza, 405. Otros archivos y registros, 406.	
LA OFICINA DE CRÉDITO DEL MINORISTA	406
Oficina de crédito en un pequeño almacén, 406. Personal, 406. Organización de la oficina de crédito al detallista, 407. Desarrollo de la información de crédito sobre nuevas cuentas, 407. Registros del crédito al detallista, 407. Archivo recordatorio para asegurar entregas inmediatas, 408. Identificación, 408. Autorización, 409 Registro de autorización, 409. Ordenes de crédito para llevar, 409. Ordenes de crédito para mandar, 410. Aprobación por autorizado- res de "referencia", 411. División del crédito a plazos, 411. Cuen- tas por cobrar, 412. Cobranzas, 412.	
RESUMEN	412
24. LA AUTOMATIZACION Y LA OFICINA DE CREDITO ...	415
Automatización, 415. Procesamiento de datos, 416. Sistemas de procesamiento de datos, 416. Programa, 424.	

CAP.	PÁG.
EL SISTEMA DE UNIDAD DE INFORME EN EL TRABAJO	424
Uso del sistema de unidad de informe en el departamento de crédito, 425. Cómo son producidas las tarjetas A/R, 430.	
PERSPECTIVA PARA EL FUTURO	438
RESUMEN	439
APÉNDICE AL CAPÍTULO 24	440
Una corta introducción para aritmética binaria, 440.	
BIBLIOGRAFIA	443
INDICE	445