

## INDICE

<b>Cap. Prefacio</b>	5
<b>Contenido</b>	7
<b>1. ¿Qué es el crédito?</b> 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 nombres de crédito, 34	25
<b>2. Determinación de los riesgos del crédito</b> La política crediticia de la compañía, 37. Las bases del crédito, 38. Personalidad, 39. Capacidad, 40. Capital, 42. Condiciones, 42	37
Resumen	43
<b>3. Clases de crédito</b>	45
<b>Crédito al detallista</b> 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	46
<b>Cap. Crédito de prestamos individuales</b> Desarrollo del crédito de prestamos individuales, 50. Desarrollo de las agencias de préstamo a los consumidores, 51. Relaciones entre el crédito individual y el ciclo de negocios, 52	49
<b>Crédito mercantil</b> Desarrollo del crédito mercantil, 53. Efecto del crédito mercantil en los negocios, 54. Relaciones entre el crédito mercantil, y crédito bancario, 55	52
<b>Crédito comercial bancario</b> Actividades de un banco, 55. Préstamos a corto plazo con garantía, 56. prestamos a corto plazo sin garantía prenda, 57	55
<b>Crédito industrial</b>	58
<b>Créditos de inversiones</b> Fuentes de crédito de inversiones	60
<b>Crédito del mercado abierto</b>	61
<b>Crédito agrícola</b>	62
<b>Crédito publico</b>	62
<b>Crédito de exportación</b>	63
<b>Resumen</b>	63
<b>4. Títulos de crédito y garantía</b>	65
<b>Título de crédito</b> Características, 65. Títulos negociables, 66	65
<b>Promesas de pago</b> Cuenta corriente o en libros, 67. Uso de la cuenta corriente o en libros, 67. Ventajas de a cuenta corriente, 68. Desventajas de la cuenta corriente, 68. Pagare, 68. Uso de los pagares, 69. Ventajas de un pagare, 70. Desventajas del pagare, 70. Bonos, 70	67
<b>Cap. Ordenes de pago</b> Cheques, 71. Cheques certificados, 72. Cheques de caja, aceptación comercial, 73. Uso de la aceptación comercial, 32. gestiones en el uso	71

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 ordenes de pago, 76. Uso de títulos de crédito para pagar, 77	
<b>De la garantía</b> 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	78
<b>Resumen</b>	85
<b>5. Crédito del consumidor: Planes de crédito al detallista</b>	87
<b>Cuentas corrientes</b> Cargo de cuentas corrientes, 89. sistemas de tarjetas de crédito, 90	88
<b>Proyectos de crédito renovado</b> Ventajas del crédito renovado, 93	91
<b>Análisis de los riesgos de crédito detallista</b> Significación de los factores sobre los que se basa el crédito, 93. Decisión de crédito, 97. Limite de pregunta, 98, limite de pedido, 99. aprobación inmediata del crédito, 99	93
	100
<b>6. Crédito del consumidor: venta a plazos y prestamos personales</b>	
<b>Venta a plazos</b> Naturaleza del crédito de ventas a plazos, 103. Condiciones del crédito en ventas a plazos, 104. Enganche, 105. Unidad de pago y vencimiento, 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	103
<b>Prestamos individuales</b> Prestamos directos al consumidor, 116. Petamos 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	115
<b>Resumen</b>	122
<b>7. Fuentes de información de crédito del consumidor</b>	
<b>Solicitud de crédito</b> La entrevista personal, 126. Ventajas de la entrevista personal, 126. Solicitud de credito por teléfono, 127. Detalles relativos a cada asunto de informaron, 130. Investigación del solicitante, 130.	125
<b>Oficinas de crédito al detallista</b> Desarrollo de las oficinas de crédito al detallista, 131	131
<b>Asociaciones nacionales en el campo del crédito detallista</b> Como obtienen información las oficias de crédito, 133. Como obtienen los almacenes al menudeo los informes de crédito de las oficinas correspondientes, 136. Informes emitidos por oficinas de crédito al detallista, 136. otros servicios ofrecidos por oficinas de crédito al detallista, 140	132
<b>Resumen</b>	144
<b>8. Condiciones del crédito mercantil</b> Condiciones de ventas, 147. La evolución de las condiciones de crédito	147

en America, 148. Factores que influyen en las condiciones de crédito, 149	
<b>Cap. Explicación de las condiciones de crédito</b> 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.	150
<b>Descuento por pronto pago</b> ¿Qué es el descuento por pronto pago?, 159. Ejemplo de descuento, 159. Diferencia entre el descuento por pronto pago y le comercial, 160. Ventajas del descuento por pronto pago, 160. Objeciones al conceder descuento por pronto pago, 161. Continuación de la practica de conceder descuento por pronto pago, 161	159
<b>Resumen</b>	162
<b>9. Fuentes de información de crédito. Agencia mercantil de crédito</b>	165
<b>Agencia mercantil general</b> 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. Cuando pedir un informe de Dun & Bradstreet, 177. Como leer un informe Dun & Bradstreet, 178. Otros servicios de Dun & Bradstreet180	166
<b>Resumen</b>	180
<b>10. Puntos de información de crédito mercantil agencias mercantiles especiales; intercambio de crédito</b> Agencias mercantiles especiales Tipos de agencias especiales, 184. Competencias entre agencia especiales, 184. Competencias entre agencias generales y especiales, 184. Agencias especiales de servicios, 185	183
<b>Cap. Intercambio de crédito</b> El uso del intercambio de crédito, 187. Información cambiada por proveedores, 187	187
<b>Mayor intercambio directo por individuos</b> Como descubrir quienes son los acreedores del cliente, 189. Procedimiento para el intercambio directo individual de la mayor experticia, 190. ventajas y desventajas de un mayor intercambio individual directo, 191	189
<b>11. Diversas fuentes de información de crédito mercantil Vendedores como reporteros de crédito</b> Cuando 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. Como obtener la cooperación de los vendedores, 206	201
<b>Abogados como informadores de crédito</b> Empleo de los abogados como informadores de crédito en la actualidad, 207. Valor de los abogados como informadores de crédito, 208.	206

Información que pueden obtener los abogados, 208. Como encontrar un abogado local, 209	
<b>Cap.</b> <b>Contadores co o informadores de crédito</b> Cuando utilizar un banco para información de crédito, 210. Información que puede ser obtenida de os bancos, 210. Información que no se obtiene en los bancos, 211. Obtención de formación del banco del acreedor, 211.	209
<b>La entrevista personal</b> Valor de la entrevista personal, 211. Actitud del acreedor, 212. Ventajas de la entrevista personal, 212. Representantes viajeros de crédito, 213	211
<b>Diferentes fuentes</b> Agencias investigadoras de individuo, 213. Listas de litigio, 214. publicaciones, 214	213
<b>Resumen</b>	214
<b>12. Estados financieros</b> Como se obtienen los estados financieros, 217. Fecha de los estados financieros, 219. cuando pedir estados financieros, 224. Razones para obtener estados financieros del cliente, 224. De la confianza limite a estados financieros, 225. balance general contra estado de perdidas y ganancias, 227	217
<b>El balance general</b> 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.	227
<b>Estado de perdidas y ganancias (estado de ingresos y egresos)</b> Forma del estado de perdidas y ganancias, 232. ingresos y deducciones de los ingresos, 232	231
<b>Resumen</b>	233
<b>13. Análisis de los renglones en los estados financieros</b> Procedimiento fundamental en los estados financieros, 235. Ajustes, 236. Arreglos modelos de material en el balance general, 237. Simplificación de cifras, 238	235
<b>Análisis del activo y pasivo circulantes</b> Lugar del activo y pasivo circulante en el análisis de crédito, 238. Comparación de la importancia del activo y pasivo circulante 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 (resera) 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 ultimas entradas primeras salidas, 247. Prueba de calidad de inventario, 248. Acciones, bonos y valores, 249. Examen del pasivo circulante, 250. Cuentas por pagar, 1250. 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 acido" o razón "rápida", 254	238

<b>Análisis del estado de pérdidas y ganancias</b> Ventas netas, 254. Gastos, 255. Utilidad neta, 255. Dividendos pagados, 255	254
<b>Información adicional en informes anuales</b>	255
<b>Resumen</b>	256
<b>14. Técnicas de análisis financiero</b> Análisis comparativo de la razón 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	259
<b>Cap. Análisis de las tendencias</b> 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	264
<b>Uso de las razones en el análisis de las tendencias</b> Razón de ventas e inventario, 267. Razón de capital de trabajo circulante, 268. Razón de utilidad neta ventas netas, 268	267
<b>Del análisis de “donde se ha obtenido donde se ha aplicado, y presupuestos</b> Análisis de “donde se ha obtenido donde se ha aplicado”, 268. Análisis del presupuesto	268
<b>Resumen</b>	271
<b>15. Información complementaria de estados financieros</b>	
<b>Seguros</b> Seguros contra incendios, 275. Seguros de vida a favor de la compañía, 276. Otros seguros, 276	275
<b>Activo</b> Cuenta y documentos por cobrar, 277. Inventario, 278. Lugar del activo fijo en el análisis de crédito, 278	277
<b>Pasivo</b> Cuentas y documentos por pagar, 280. Hipotecas sobre propiedad, 280. Pasivos continentales, 281. Documentos avalados, 281. acreedores de mercancía asegurados, 281	280
<b>Varios</b> Juicios pendientes y su naturaleza, 282. libros de contabilidad, 282. Cuenta bancaria, 282. Inversiones, 282. Nombres de funcionarios, directores y socios, 282	282
<b>Resumen</b>	283
<b>Cap. 16. Límites del crédito mercantil</b> Propósito de los límites de crédito, 285	285
<b>Establecimiento de límites de crédito para nuevas cuentas</b> Periodos de pruebas 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, 287	286
<b>Utilización de límite de crédito del cliente</b> Información a los clientes de límites de crédito, 288. Cuando el cliente	288

excede su limite de crédito, 289. Revisión de los límites de crédito, 289. Cuando revisar los limites de crédito, 290	
<b>Resumen</b>	291
<b>17. Métodos y procedimientos de cobranza</b> Éxito en cobranzas, 294. Por que las cuentas se vencen sin ser pagadas, 294. Sistemas para obstar las cuentas, 296. Análisis de las cuentas, 297	293
<b>Etapas en el procedimiento de cobranzas y técnicas en cada una</b> Las tres etapas de cobranza, 299. El estado mensual, 299, sistemas de recordatorio del departamento de cobranzas, 300. Etapa de recordatorio y técnicas, 300. Estados o facturas por duplicado, 300. Etapas de persecución, 204. Técnicas de persecución, 305. Agentes de ventas como cobradores, 208. etapas drásticas; técnicas, 309,. Cobranzas mediante letras de cambio, 309	299
<b>Cobranza mediante un abogado o una agencia</b> Cuando emplearla, 310,. Cobranza por medio de un abogado, 310. Agencias de cobranzas, 311. casa de agencia de cobranzas, 312	310
<b>Problemas especiales de cobranza</b> Política, 312. Pagares, 312. Objeciones al pagare, 313. Cheques postfechados, 313. Intereses sobre partidas vencidas, 314. Intereses en la cobranza, 315. Pago a plazos, 315. Abuso de descuentos no ganados, 315. Remisión defectuosa de fondos, 316	312
<b>Resumen</b>	316
<b>18. Redacción de cartas de crédito y cartas de cobranza</b>	319
<b>Cartas de crédito</b> Carta concediendo cedito, 320. Cartas negando crédito, 320	320
<b>Cartas de cobranza</b> 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	321
<b>Formatos de cartas de cobranza</b> Prácticas generales en el uso de formatos de cartas, 327. series de formatos de cartas, 327	326
<b>Resumen</b>	329
<b>19. Derechos de los acreedores y soluciones</b> Métodos para tratar con deudores, 331. Diferencia entre insolvencia equitativa e insolvencia por bancarrota, 332	331
<b>Manteniendo o recuperando la posesión de mercancía</b> Derechos bajo la ley uniforme de ventas, 333. Embargos preventivos, 333. Interrupción en transito, 333. Como ejercer el vendedor su derecho de interrupción en transito, 334. Reventa de mercancía, 334. Recuperando la mercancía, 335. Renunciar al derecho de recuperar, 336	333
<b>Demanda para cobrara una cuenta</b> Evidencia documentada, 336. Juicio y ejecución, 337. Protección contra deudores deshonestos, 337. Embargo, 337. Emplazamiento, 338	336
<b>Cap.</b> <b>Liquidación fuera de juzgados</b> 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. Cuando conceder una extensión, 340.	338

Liquidación por composición, 340. cuando convertir en una composición, 341	
<b>Cesión para beneficio de los acreedores</b> Protección para todos los acreedores, 342 ¿Qué es una cesión para beneficio de los acreedores?, 342. participación de los acreedores en una cesión, 343	342
<b>Procedimientos de estados de insolvencia</b>	343
<b>Resumen</b>	344
<b>20. Derechos y soluciones de los acreedores bajo la ley nacional de bancarrota</b> Propósitos de la ley de bancarrota, 347. procedimientos bajo la ley de bancarrota, 348	347
<b>Petición de bancarrota</b> 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	348
<b>Convenio voluntario bajo el capítulo XI de la ley nacional de bancarrota</b> ¿Qué es un convenio? 355. procedimiento para un convenio bajo el capítulo XI, 355	355
<b>Reorganización de sociedades bajo el capítulo X</b> ¿Qué es la reorganización de una sociedad?, 356. procedimiento para una reorganización bajo el capítulo X	356
<b>Plan de trabajadores</b> ¿Qué es un plan de trabajadores?, 358. Procedimiento bajo el capítulo XIII, 358	358
<b>Resumen</b>	359
<b>Cap.</b> <b>21. Crédito de exportación</b> <b>Importancia del crédito en comercio exterior</b> <b>Métodos de exportación</b> Exportación directa, 362. Exportación indirecta, 362	361
<b>Problemas del comercio exterior que afectan al crédito</b> Riesgos en la moneda, 363. Variabilidad del mercado y peculiaridades nacionales, 364. Factores de tiempo y distancia, 365.	363
<b>Condiciones de venta en el crédito de exportación</b> Pago total y parcial sobre pedido, 365. Pago sobre documentos, 365. Cuenta corriente, 366. Consignación, 366. Letra de cambio, 366. carta de crédito, 367	365
<b>Fuentes de información de crédito exterior</b> 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	368
<b>Seguros de ventas en crédito de exportación</b> Seguros contra guerras o riesgos de política, 370. Seguros contra pérdidas comerciales, 370	370
Cobranza en crédito de exportación	371
<b>Resumen</b>	372
<b>22. Seguros de créditos</b> Naturaleza del seguro de crédito, 376. Pólizas de seguro de crédito, 377.	375

Principales divisiones de las pólizas, 378. Clasificación de las plumizas por provisiones mayores, 379. Coaseguro, 380. Pérdida principal, 380. Costo del seguro de crédito, 382. Notificación y registro de reclamaciones, 382. Ajuste de perdidas y liquidación de reclamaciones, 383	
<b>Cap.</b> <b>Ejemplo de ajuste de perdidas</b> Cobranza, 384. Endosos, 386. Ventajas del seguro de crédito, 388. Desventajas del seguro de crédito, 389	384
<b>Resumen</b>	390
<b>23. El acreedor y su oficina</b> <b>El acreedor</b> Lo que el acreedor debe hacer, 392. Lo que el acreedor deber ser, 396. lo que el acreedor debe saber, 397	391
La oficina de crédito	400
<b>La oficina de crédito mercantil</b> Sistemas de oficina, 401. El registro de la información de crédito, 402. Registro de la cuenta, 402. Registro extractado, 402. Registro de facturas, 403. Auxiliar, 4032. Tipo de auxiliar usados, 404. Uso auxiliar por contadores y acreedores, 404. Archivos y registros de cobranzas, 405. otros archivos y registros, 406	401
<b>La oficina de crédito del minorista</b> Oficina de crédito en un pequeño almacén, 406. Personal, 406. Organización de la oficina de crédito al detallistas, 407. Desarrollo de l información de crédito sobre nuevas cunetas, 407. Registros del crédito al detallista, 407. Archivo recordatorio para asegurar entregas inmediatas, 408. Identificación, 408. Autorización, 409. Ordenes de crédito para mandar, 410. Aprobación por autorizadores de referencia, 411. División del crédito a plazos, 411. cuentas por cobrar, 412.cobranzas, 412	406
Resumen	412
<b>24. La automatización y la oficina de crédito</b> Automatización, 415. Procesamiento de datos, 416. Sistemas de procesamiento de datos, 416. programa, 424	415
<b>Cap.</b> <b>El sistema de unidad de informe en el trabajo</b> Uso del sistema de unidad de informe en el departamento de crédito, 425. Como son producidas las tarjetas A/R, 430	424
<b>Perspectivas para el futuro</b>	438
<b>Resumen</b>	439
<b>Apéndice al capítulo 24</b> Una corta introducción para aritmética binaria, 440	440
<b>Bibliografía</b>	443
<b>Índice</b>	445