CLIENTE: _____

Cuestionarios de Evaluación de un Prospecto de Nuevo Cliente

Temas a considerar al evaluar si se acepta el primer compromiso de un prospecto nuevo cliente. Los resultados pueden documentarse en este cuestionario y complementar y resumirse en un documento adjunto.

Información general

	Sí	No	N/A	Comentarios
1. P:rincipales características:				
a) ¿Hemos revisado con el cliente potencial su historial y el organigrama de la compañía, resultados de desempeño operativo y financiero durante los últimos dos o tres años, cambios en la administración, estructura de operaciones y la información que pueda afectar el compromiso?				
b) ¿Conocemos a este prospecto o lo conocen nuestros clientes de confianza, o nuestros colegas?				
c) ¿Estamos satisfechos de que no han ocurrido hechos o circunstancias que nos hagan dudar de la integridad de los propietarios, consejo de administración, o administración del prospecto cliente?				
d) ¿Estamos satisfechos de que no exista ninguna de las situaciones siguientes?				
- Condenas y sanciones legales.				
- Sospecha de actos ilícitos o fraude.				
- Investigaciones en curso.				
- Membresías de la administración en organizaciones profesionales de dudosa reputación.				
- Publicidad negativa.				
- Relación cercana con personas o compañías cuya ética es cuestionable.				
2. ¿Obtuvimos evidencia de riesgos de búsquedas en Internet?				
3. Otros auditores se han negado a dar servicio al prospecto, o sospechamos que está buscado una opinión de auditoría que le favorezca para cambiar de auditor.				
4. ¿Se han identificado los riesgos y se han considerado cuidadosamente al aceptar el compromiso?				

Estados Financieros Anteriores

	Sí	No	N/A	Comentarios
5. Obtuvimos y revisamos:				
a) Estados financieros por los últimos años.				
b) Declaraciones de impuestos y dictámenes fiscales de los últimos años.				
c) Informes de observaciones y sugerencias a la administración de los últimos años.				
6. ¿Determinamos las principales políticas y métodos contables usados en los estados financieros y consideramos que son apropiados y se aplicaron de manera uniforme? en:				
a) Valuaciones importantes, como la reserva para cuentas dudosas, inventarios e inversiones.				
b) Políticas y tasas de amortización.				
c) Estimaciones importantes.				
d) Otros (identificar).				
7. ¿Es necesario aplicar procedimientos de auditoría adicionales en relación con las principales transacciones o saldos del año anterior para reducir el riesgo de error en los saldos iniciales de las cuentas?				
8. ¿Determinamos si es necesario dar una abstención de opinión debido a la imposibilidad de obtener suficiente seguridad en cuanto a los saldos iniciales?				
9. ¿Sabemos cuáles el negocio y sus operaciones?				
10. ¿El personal profesional del despacho tiene suficientes conocimientos de las prácticas contables de la industria del prospecto para ejecutar el compromiso?				
11. ¿Se identificaron actividades que requieran conocimientos especializados del personal del despacho?				

Evaluación de la Independencia

12. Identificar y documentar las prohibiciones a la independencia para las que no existen salvaguardas adecuadas, como:				
a) Aceptar regalos costosos o invitaciones.				
b) Tener relaciones de negocio estrechas.				
c) Tener relaciones familiares y personales.				

d) Presentar una cotización de honorarios menor a los precios del mercado.				
e) Mantener inversiones financieras.				
f) Contratación reciente para ocupar un puesto de funcionario, director o empleado con influencia significativa.				
g) Préstamos y avales.				
h) Elaborar pólizas de diario o clasificaciones contables.				
i) Realizar funciones administrativas.				
j) Prestar servicios distintos al atestiguamiento como finanzas corporativas, servicios legales o servicios de valuación.				
13. ¿Existen prohibiciones que impidan a la firma o a cualquier miembro del personal profesional ejecutar el compromiso?				
a) Existen amenazas de:				
- Interés propio por inversiones financieras de un contador público o de un familiar inmediato o cercano.				
- Auto revisión cuando el mismo auditor que lo emitió, deba reevaluar un juicio hecho con anterioridad.				
- Parcialidad cuando actúa como defensor, a nombre del cliente, en un juicio o en una promoción de acciones.				
- Familiaridad, debido a una relación cercana, un contador público favorece mucho los intereses de otros.				
- Intimidación, cuando se disuade para que no actúe objetivamente a causa de amenazas.				
b) ¿Hay confianza de que existan suficientes salvaguardas y que las amenazas a la independencia se reduzcan a un nivel aceptable?				

Evaluación del Riesgo del Trabajo

14. ¿Determinamos si la firma juzga aceptables los riesgos asociados a esta industria y al prospecto cliente? incluyendo:				
a) Un propietario dominante.				
b) Violaciones a las leyes de la industria que resulten en multas o sanciones importantes.				
c) Problemas financieros o de solvencia.				
d) Gran interés de los medios en la entidad o su administración.				
e) Tendencias y comportamiento de la industria.				
f) Administración conservadora u optimista.				
g) Participación en negocios de alto riesgo.				
h) Sistemas y registros contables deficientes.				
i) Transacciones poco usuales o con partes relacionadas.				
j) Estructuras poco usuales o complejas.				

k)	Controles y administración débiles.			
l)	Falta de políticas claras para el reconocimiento de ingresos.			
m)	Cambios tecnológicos que tengan un fuerte impacto en la industria o el negocio.			
n)	Posibilidad de beneficios importantes para la administración, que dependan de resultados financieros favorables.			
o)	Problemas con la credibilidad de la administración.			
p)	Cambios recientes en la administración.			
15.	¿Hay temas de los estados financieros o cuentas que merezcan mayor atención?			
16.	¿Hay una razón para dudar de que pueda seguir operando como negocio en marcha?			
17.	¿El prospecto está dispuesto a pagar honorarios aceptables?			

Limitaciones al Alcance

	Sí	No	N/A	Comentarios
18. ¿La administración del prospecto impone limitaciones al alcance del trabajo?				
19. ¿Son razonables los tiempos y fechas establecidos para terminar el compromiso?				

Conclusión del Responsable

En mi opinión, debemos aceptar ☐ Declinar ☐ Este compromiso

Nombre:

Firma:

Fecha: