

ANEXO 4

**LISTA DE CHEQUEO
CONOCIMIENTO DEL CLIENTE**

F-

Cliente:		Memorándum de Planeación Índice 2.1
Periodo de Auditoria:		
Procedimiento:	Esta LISTA DE CHEQUEO contiene muchos elementos que podríamos considerar en el desarrollo de nuestro conocimiento y entendimiento del negocio del cliente. No cada punto listado tendrá que ser considerado en cada auditoría.	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
1	Datos Generales	
	Razón social / NIT / NRC	
	Domicilio	
	Finalidad	
	Antecedentes	
	Visión y Misión	
	Estructura organizativa	
	Personal clave	
	Principales operaciones Políticas y prácticas financieras contables	
	Financiamiento	
2	Naturaleza de negocio, breve historia	
	Actividades principales, productos, servicios	
	Artículos de incorporación, estatutos, constitución	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
	Desarrollo comercial, ej. <ul style="list-style-type: none"> • Cambio en actividades • Historia del producto • Historia de propiedad / control • Otros eventos significativos (Ej. adquisiciones y disposiciones mayores, ofertas públicas, disputas industriales mayores). 	
	Desarrollo financiero – balance general o declaración de ingresos (Analizadas donde sea apropiado) para años recientes.	
	Magnitud del comercio y otras transacciones con compañías afiliadas o partes relacionadas.	
3	Rasgos de la industria del cliente	
	Naturaleza general de la industria y del sector particular en los que el negocio opera	
	Factores económicos que afectan la industria o el sector	
	Tendencias y perspectivas de comercio a largo plazo, condiciones económicas	
	Posición del mercado, detalles de competidores, potencial para crecimiento futuro	
	El grado de regulación del gobierno o asociaciones de comercio, incluyendo cualquier requisito especial de reporte	
	Glosario de términos especializados	
	Restricciones externas del negocio	
	El negocio es intensivo en capital o en trabajo	
	Dependencias mayores (Ej. En un proveedor particular o cliente, o en	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
	la disponibilidad de un artículo, mano de obra o finanzas)	
	Factores que pueden afectar la industria significativamente	
	Si el negocio es estacional	
	Prácticas contables comunes a la industria	
4	Organización y locaciones	
	Esquema o descripción de la estructura organizacional	
	La lista de compañías / divisiones / ramas con localizaciones y actividades	
	Locaciones operativas	
	Descripción de propiedades ocupadas	
5	Cómo la dirección controla el negocio	
	Esquema de alta dirección, mostrando sus responsabilidades (y nuestros contactos claves de auditoría)	
	El grado de autonomía dado a los ejecutivos individuales por el ejecutivo principal	
	El estilo de dirección del ejecutivo principal y otros ejecutivos principales	
	La forma en la que se efectúa la delegación de responsabilidades mayores a lo largo de la organización	
	Actitud de la dirección hacia establecer y ajustar presupuestos, blancos de ganancia, etc.	
	Tiempo de servicio y experiencia de los ejecutivos importantes y sus asistentes	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
	Naturaleza, calidad y tipo de información operativa confiada por la alta dirección y la junta directiva	
	Métodos utilizados para compensar al personal clave	
	Naturaleza del sistema de información	
	Detalles de programación, relevancia y fiabilidad de informes producidos por la dirección y los métodos de dirección de respuesta y seguimiento	
	Áreas prioritarias de administración	
	Derechos de los empleados y representación frente a la dirección	
	Existencia y calidad de la función de auditoría interna	
6	Estrategia comercial	
	Las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del negocio en el mercado en el que opera	
	Las metas globales de dirección para el negocio	
	Las políticas de dirección por lograr esas metas	
	Si el negocio tiene recursos suficientes (Ej., Humano, financiero) para llevar a cabo la estrategia	
	Tendencias del mercado y la industria	
	Adelantos tecnológicos que afectan el futuro del negocio	
	Áreas del problema actuales o potenciales	
	Factores limitantes que pueden tener un efecto adverso en el negocio	
	Limitaciones causadas por políticas de la compañía principal (Ej. En la escogencia de proveedores o clientes, en los gastos de capital)	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
7	Productos y servicios	
	Descripción de productos y servicios principales	
	Número y rango de productos y servicios	
	Volúmenes relativos	
	Descripción de operaciones principales de manufactura o procesamiento	
	Magnitud de investigación y desarrollo	
	Información de la producción <ul style="list-style-type: none"> ▪ Volumen de producción por producto ▪ Naturaleza de la planeación y control de la producción, producido, presupuestos, análisis de centros de costo ▪ Planeación de producto, análisis de contribución del producto, restricciones de volumen / mezcla de productos, ▪ Uso de materia prima, factores de desperdicio, tiempo ocioso de máquinas ▪ Variaciones principales 	
8	Ventas	
	Clientes	
	Política de precios	
	Métodos de las ventas	
	Procedimientos de distribución	
	Procedimientos de control de crédito y políticas	
	Servicio pos ventas	
	Información operativa	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informe de margen bruto por producto o servicio ▪ Ventas y órdenes analizadas por área, producto o servicio, vendedor, lote, etc. ▪ Costos de venta y distribución por área, producto o servicio, vendedor, lote, etc. ▪ Proporciones de ventas al personal, personal de ventas, área de ventas, etc., ▪ Reportes de clientes, cartera lenta, deudas de difícil cobro, análisis de rotación, colecciones, quejas de clientes ▪ Análisis de costos pos ventas, exigencias de los clientes y devoluciones de productos. 	
9	Compras	
	Naturaleza de las compras y cualquier dependencia de artículos básicos (Ej. Aceite o madera)	
	Proveedores y términos de negociación	
	Política de pago	
	Información operativa <ul style="list-style-type: none"> ▪ Presupuestos de compras ▪ Análisis de compras por producto o servicio, centros de costo, lote ▪ Compras por proveedor, precios promedio y movimientos históricos de precio ▪ Uso de materia prima y ciclo de pedido ▪ Standard y análisis de variación ▪ Análisis de pagos ordinarios y extraordinarios 	
10	Inventarios	
	Naturaleza de inventarios	
	Cantidades poseídas y valores aproximados por categoría	
	Locación del inventario	
	Factores de riesgo (Obsolescencia, deterioro, volatilidad del precio,	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
	cambios de moda, "encogimiento")	
	Información operativa <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuentas del inventario físico ▪ Niveles de inventario presupuestados ▪ Análisis de puntos de reorden y tiempos de entrega ▪ Niveles de reorden y las cantidades económicas de pedido ▪ Reportes de artículos de baja rotación 	
11	Planta y equipo	
	Naturaleza y cantidad de planta y equipo	
	Locaciones de planta y equipo	
	Información operativa <ul style="list-style-type: none"> ▪ Informes de edad, condición, vida útil, uso, valores actuales ▪ Presupuestos de adquisición y disponibles 	
	Capacidad de la planta, utilización de tecnología, edad y ciclo de reemplazo	
	Otras fuentes de ingreso (Dando cantidades aproximadas)	
	Ingreso por inversión	
	Patentes, derechos de autor, cuotas de agencias y comisiones	
	Ventas de sobrantes	
12	Inversiones	
	Tipos de inversiones mayores, razones para la inversión, estrategia de la inversión y actitud hacia el riesgo.	
13	Financiación	
	Capital <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases de capital ▪ Historia de capital autorizado y repartido de la sociedad ▪ Derechos de voto, otros derechos (Ej. Convertibilidad, 	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
	redención, opciones) ▪ Políticas de dividendos	
	Instrumentos de deudas financieras a largo plazo : ▪ Términos financieros (Ej. Intereses, fechas de reembolsos, derechos de conversión, requerimientos de fondos de hundimiento, garantía subsidiaria) ▪ Convenios de arrendamiento (Ej. Restricciones en otros préstamos, requisitos de capital de trabajo) ▪ Garantía subsidiaria ▪ Recursos	
	Otras formas	
14	Personal	
	Números de empleados y puestos de trabajo	
	Categorías (Ej, Tiempo completo o parcial, permanente o estacional, análisis por departamentos o actividad del negocio)	
	Políticas de remuneración y métodos de compensación	
	Beneficios	
	Representación de los empleados y sindicatos	
15	Asesores profesionales (con recomendaciones) ▪ Banqueros ▪ Asesores legales ▪ Asesores de impuestos (Si no somos nosotros) ▪ Otros, como aforadores / tasadores, banqueros de inversión, accionistas, etc. ▪	

No.	Contenido	Comentario/Conclusión
16	Factores medioambientales	
	Cualquier legislación medioambiental específica	
	Historia de demandas medioambientales conocidas	
	Informes de cualquier evaluación medioambiental externa	

Observaciones:

Preparado:		Fecha:		Hoja:
Supervisado:		Fecha:		Índice:
Aprobado:		Fecha:		