

Interesante enumeración la que aparece en el resumen del artículo [Client acceptance: A liability gatekeeper](#), escrito por Ference, Sarah Beckett, CPA, publicado por *Journal of Accountancy*; New York Tomo 230, N.º 6, (Dec 2020): 16-17: *"If the prospective client hesitates or declines, it could signal an issue; is Assessing management's experience, financial knowledge, credentials, appreciation of internal control, and acceptance of their responsibilities that are applicable to the service to be rendered; * Understanding any changes in ownership, management, and those charged with governance; Performing a credit check to assess the client's ability or willingness to pay invoices on time; * Personally meeting with prospective clients; * Through inquiries, internet searches, and review of public records for pending or past lawsuits, understanding the client's propensity to sue its professional advisers; Reviewing the client's public records, including financial ratings; * Reviewing prior financial statements and gaining an understanding of the reasons for any delays in issuance or restatements; * Reviewing previous tax returns, recent tax return audit results, and other pending tax issues; and * Taking a gut check. Obtaining a retainer prior to providing services and including billing and payment terms in the engagement letter; * Where permissible, including risk allocation provisions, such as dispute resolution, limitation of liability and damages, and indemnification, in engagement letters; * Assigning a more experienced engagement team to deliver the service; * Including a secondary senior-level reviewer on the engagement team; * Reviewing the contents*

*of the engagement letter with the client, specifically discussing their responsibilities and your expectations of their role in the engagement; and * Performing continuance evaluations more frequently to monitor client risk and ensure that it does not exceed the level of risk initially accepted."*

Con tal de ganar un nuevo cliente muchos pasan por alto el examen previo de él, a fin de determinar con precisión los riesgos que se asumirían de perfeccionarse un contrato para prestar servicios como los de aseguramiento. Las prácticas de las empresas, puestas de presente en la cantidad de requerimientos de los supervisores o las autoridades de impuestos, las demandas contra sus asesores y aseguradores, los cambios frecuentes de políticas y una repetida corrección de errores, pueden indicar riesgos indeseables para un profesional. Así como hay clientes muy buenos, los hay malos, porque tienen datos falsos, evaden impuestos, hacen contrabando, lavan dinero, ayudan a financiar el terrorismo, se prestan para permitir la realización de delitos, actos que indican una falta de ética, que arrastra a cualquiera que se involucre en él. Otras prácticas como pagar tarde las cuotas previstas, cuestionar todo memorando, maltratar al equipo del acuerdo, que deberían ser conversadas con el personal del cliente con el que habría que interactuar y con los profesionales antecesores, pueden también desaconsejar una vinculación. Es preferible tener pocos clientes buenos, que muchos malos.

Hernando Bermúdez Gómez