S

e lee en el resumen que antecede al artículo *Determinants of NonAudit Services: Evidence from India,* escrito por Tiwari, Reshma Kumari; Kalita, Niva; Maji, Santi Gopal, publicado por  *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*; Hyderabad Tomo 23, N.º 1, (Jan 2024): 87-104: “*There exists a lacuna in nonaudit services (NAS) literature regarding its determinants. This study is an attempt to provide preliminary evidence on various drivers of NAS in the context of an emerging nation like India. It is based on secondary data of the top 50 nonfinancial firms listed on the Bombay Stock Exchange, spanning the period 2017-2021. NAS is measured by natural log of NAS (LnNAS) and NAS fee ratio (FEERATIO), calculated as NAF divided by the sum of audit fee and nonaudit fee (NAF). The study uses Random Effects Model to identify the determinants of NAS. To check the robustness of the results, the study further employs generalized estimating equation (GEE) model. The findings bring to light growth, liquidity, audit committee effectiveness, brand name of auditor, audit tenure and audit fees as intrinsic factors influencing the NAS purchase decisions of a firm. Interestingly, the study does not find any significant influence of firm size and board size on both the employed measures of NAS.*” Debido a las deficiencias de la legislación, antes de pretender un adecuado y correcto desarrollo, que lleve a una empresa por tener un buen gobierno, que incluye una adecuada contabilidad y un satisfactorio control interno y, en muchas ocasiones, una auditoría interna eficiente, nosotros hemos puesto sobre sus hombros una revisoría fiscal, una auditoría legal que en muchas jurisdicciones solo se exige a entidades inscritas en bolsa. Debemos considerar que muchos de nuestros administradores no están formados para ejercer su oficio. El artículo revela las apetencias por servicios de no auditoría, que en todas partes se experimentan, debido a la constante evolución que tienen los mercados, los negocios y la empresa. Por lo dicho nosotros sabemos que aquí se desean más pero no se buscan por sus elevados precios. Nuestras pequeñas empresas tienen muy pocos recursos para arriesgar en consultores, prefiriendo siempre pagar lo que primero produce. Sin embargo, nuestros consultores no se hacen responsables de nada. Ciertamente la consultoría no se obliga en la forma de resultados sino en la de medios, o esfuerzo, pero debe ser incontrovertible su competencia al trabajar, cosa que solemos ocultar para que no se pueda juzgar. A veces contratamos trabajos complejos y nos hacemos ayudar de principiantes. A veces somos soberbios y creemos que sabemos mucho, cuando no es así. A veces ni siquiera entendemos los problemas que se espera resolvamos. La profesión de la consultoría es muy necesaria siempre que sea capaz de producir lo que ofrece. De estos logros nace la fama del consultor. Hay que distinguir entre los asesores que simplemente dispensan saberes, conocimientos, pero son teóricos, de los consultores que saben enfrentar realidades. Personalmente admiramos a los PMP. Debido a las limitaciones de los pregrados más vale prepararse más.

*Hernando Bermúdez Gómez*