E

rik L. Beardsley, Andrew J. Imdieke &, Thomas C. Omer, en su artículo *[The distraction effect of non-audit services on audit quality](https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165410120300823?via%3Dihub)*, publicado por *Journal of Accounting and Economics* Volume 71, Issues 2–3, April–May 2021, 101380 “(…) *The results suggest that when audit offices place greater emphasis on NAS, their clients have lower audit quality than clients of audit offices that place less emphasis on NAS. This evidence is consistent with the concern that audit offices placing too much emphasis on selling NAS relative to audit services can distract from providing highquality audits, resulting in audit failure. ―Providing further evidence of a distraction effect, we find that clients audited by audit offices with a higher level of focus on NAS provision have more client misstatements even among clients that purchase low levels of NAS. This result suggests that the audit office emphasis on NAS provision can distract from all clients' audit quality in the portfolio, not just those purchasing higher levels of NAS. Our results appear primarily related to non-tax NAS (i.e., both audit-related NAS and other NAS) rather than tax NAS, complementing prior research that finds differing results depending on NAS type (e.g., Paterson and Valencia, 2011; Hogan et al., 2020). We also find that the audit office-level effects are most evident in the highest quintile of NAS provision (i.e., when NAS represents approximately one quarter or more of total audit office fees). This result suggests that the distraction effect occurs when the audit office emphasis on NAS provision is sufficiently high. Our results are robust when using the likelihood of earnings management or misstatement (i.e., F-score following Dechow et al., 2011). However, we do not observe a distraction effect for abnormal accruals or the propensity to meet or beat an earnings threshold, plausibly because of the high degree of measurement error contained in these proxies (DeFond and Zhang, 2014)* (…)”

Está muy establecido que los servicios de no aseguramiento arriesgan la independencia de los aseguradores. Algunas legislaciones los prohíben y otras los restringen a pequeñas porciones y remuneración.

El artículo mencionado indagó sobre el grado de atención que la variedad de servicios genera respeto de la auditoría, encontrando que esta se debilita.

Es posible que servicios de aseguramiento distintos de la auditoría no afecten la atención en comento. En cambio, es probable que los servicios de no aseguramiento siempre debiliten el cuidado debido.

En nuestro país tenemos que distinguir las firmas pequeñas sin varios socios y con muy pocos equipos y las grandes con muchos socios y diversos equipos. En las primeras todos los trabajos se confían a las mismas personas, mientras en las segundas cabe asignar socios y equipos diferentes, aunque en la práctica hemos observado que un socio lo es de todas las contrataciones.

No debemos engañarnos. En las firmas, grandes o pequeñas, hay una gran atracción hacia el incremento de la facturación y mucha soberbia que las hace pensar que no se equivocarán.

*Hernando Bermúdez Gómez*