

## **Título**

TEORIA DE LA CONDUCTA PLANIFICADA DEL FRAUDE, LA CAPACIDAD,  
PRESION, JUSTIFICACION Y OPORTUNIDAD EN EL DELITO

## **Resumen**

El objetivo principal de esta investigación fue proponer la Teoría de la conducta planificada de Fraude y su relación capacidad-presión, capacidad -racionalización y capacidad-oportunidad con factores comunes que existen cuando se comete fraude. Estudios empíricos de conducta planificada han sido utilizados para la comparación diversidad de factores de riesgo. La muestra se utiliza para grupos independientes que identifican patrones de conductas. Para esta investigación se utilizó la prueba Mann –Whitney para comparar las respuestas de los convictos y gerenciales para demostrar la no existencia de diferencias significativas entre cada una de las dimensiones y sus factores. La prueba estadística identificó 24 factores en común de fraude de las dimensiones estudiadas. Estos resultados demuestran la validez para postulación de esta nueva teoría.

### **Palabras claves**

*Fraude, conducta, planificada*

## Introducción

Johnson, Karim, Berryman (1991) mencionan estudios que muestran que existen diferencias en el conocimiento que tienen los expertos en psicología al momento de examinar la naturaleza de comportamientos de conductas de personas que cometen el delito de fraude. La verdadera realidad de este comportamiento del fraude se continua estudiando y formulando teorías que tratan de explicar el delito. Los auditores como jueces que buscan detectar el engaño y sus señales no están correlacionando el engaño real, situación que provoca una escala ascendente en la comisión de este delito. Estas señales o indicaciones están presentes de forma fiable cuando se miente o intenta engañar a otro pero que de ninguna manera puede ser corroborado porque es un comportamiento psicológico que no puede ser observado. Luengo, Romero, Gomez, Guerra, Lenge (1999) establecen que la base de la teoría de la conducta planificada cuenta con una amplia base empírica, que permite verificar su validez de diversos factores en diferentes poblaciones con respecto a diversas conductas.

Ajzen y Fishbein (1980) y AJZEN (1988,1991) consideraron que la mejor forma de comprender y predecir conductas de los sujetos es conociendo sus intenciones de actuar y si elaboraron la relación entre la actitud, norma subjetiva e intencional conductual a que denominaron Teoría de la Acción razonada. Sin embargo, revisiones posteriores se señalaron que algunas conductas no están bajo el bajo control del individuo se requería conductas cooperativas por lo que Ajzen (1988,1991) propuso la teoría de la conducta planificada que amplía la anterior introduciendo el concepto de control conductual percibido.

Una de las teorías utilizada al examinar el fraude desde la década de 1950 es conocida como el “Triángulo del Fraude” como método estándar para entender las motivaciones de los defraudadores. Sin embargo, el Triángulo no resulta suficiente para disuadir, prevenir y

detectar el fraude debido a que la presión y la racionalización no son factores que pueden ser observados; tampoco explica adecuadamente todos los casos de ocurrencia de fraude. Típicamente no cabe la menor duda que existen perfiles psicológicos este comportamiento que deben ser estudiados con profundidad para reformular el trabajo de los auditores que identifican eventos de fraude transcurrido durante el pasado. La mejor manera de trabajar con este fenómeno es observar los factores comunes en aquellas personas que cambian su forma de pensar y actuar dentro de la empresa que explica cómo se puede postular en la nueva Teoría Comportamiento planificado del fraude.

Esta teoría del triángulo del fraude explica que para materializar la búsqueda por detectar y atacar el fraude, los expertos también han determinado que para que ocurra el evento, deben existir tres elementos importantes: 1) Presión - tener el poder (motivo o presión); 2) Oportunidad - para cometerlo 3) Racionalización - justificación que el fraude es aceptable. Estos tres elementos se conocen como el "Triángulo del Fraude". Según algunos estudios Wolfe y Hermanson (2004), los elementos o componentes del triángulo del fraude pueden mejorar su prevención y detección mediante la consideración de un cuarto elemento conocido como la capacidad. Cuando la capacidad se antepone para rechazar lo ilícito, se tiene dominio propio aun cuando los elementos del triángulo pudieran estar presentes entonces el comportamiento psicológico debe cambiar. Los elementos fuertes antes mencionados que existen en común deben explicados a través de la metodología establecida. Esta investigación propone examinar cada dimensión de los elementos del fraude y los factores en común para la postulación de teoría.

Existen delincuentes constitucionales que su particular estructura biosíquica crea una predisposición al delito, con predisposición a la actividad antisocial y delictuosa, especialmente orientados a la prepotencia, la perversidad y la habitualidad, con mayor razón

si se desenvuelven en un ambiente malsano y corrupto. Por otro lado existe delincuentes ocasionales que son aquellos que incurren en el delito por causas prevalentemente ambientales, no pudiéndose excluir en ellos un mínimo aporte endógeno de su personalidad. Con frecuencia esta personalidad esta descrita como son dementes comunes que delinquen ocasionalmente a causa de los fenómenos morbosos que caracterizan su enfermedad, alucinaciones, delirios, impulsos obsesivos. También podemos tener personas clasificadas como aquellas de crimen de cuello blanco por lo general presentan la delincuencia como algo no privativo de una clase social, demostrando la existencia de una delincuencia en clases superiores y dirigentes de la sociedad.

Esta describe los rasgos y habilidades que desempeñan un papel importante en el fraude donde puede ser evidente que el mismo ocurra. El triángulo del fraude modifica el lado de la oportunidad porque sin la capacidad para explotar las debilidades de control con fines de cometer y ocultar el acto de fraude, no se deben producir el delito, pero sería suficiente sino se analiza la nueva propuesta de la Teoría de la conducta Planificada en el Fraude que está siendo formulada.

Esto permite la prevención y detección de fraude y así reducir los riesgos de pérdidas económicas de las empresas debe ser examinando factores de riesgo en común en este tipo de comportamiento.

## **Fundamentos teóricos**

Existe intensa proliferación de casos de fraude ocurrida durante los últimos años por funcionarios públicos, privados además fraudes a nivel internacional. Para esto ha sido necesario enmendar y ampliar los controles y las leyes relacionadas al uso indebido interpretaciones contables a nivel mundial e internacional. Entre estas enmiendas que han

realizado algunos países están la no prescripción de delitos, la cual determina que se puede arrestar o citar un caso desde la comisión del hecho delictivo sin importar el tiempo que haya transcurrido. El fraude y la corrupción son tan graves en el mundo de los negocios, que empresas globales pueden perder hasta el cinco por ciento de sus ingresos debido ambas prácticas. El fraude deteriora la integridad de la empresa y afecta su reputación de manera notable (Treviño, 2012).

En los fundamentos de la teoría del fraude empresarial, los escritores citan ciertos autores que comenzaron a estudiar formalmente este tipo de delito. Sutherland (1940) fue el primero en investigar los crímenes de cuello blanco y asociarlos a infracciones de tipo económico y de negocios. Uno de los exponentes máximos del tema, el Doctor Donald Cressey (1961), criminólogo estadounidense, desarrolló uno de los modelos más aceptados para explicar el porqué las personas cometen fraude. Este modelo se conoce como “El Triángulo del Fraude”. Su investigación se centró en estudiar a los convictos, sus características, las causas y condiciones en las que cometieron el delito; a quienes les llamó violadores de la confianza. El triángulo del fraude, según lo concibe el Dr. Cressey, consta de tres factores que deben estar presentes para que una persona común cometa fraude. Estos factores son:

1. Poder (incentivo/presión): La administración u otros empleados tienen un estímulo o están bajo presión, lo que les da una razón para cometer fraudes.
2. Oportunidad: Existen circunstancias (por ejemplo, la ausencia de controles, controles ineficaces o la capacidad que tiene la administración para abrogar los controles) que facilitan la oportunidad de perpetrar un fraude.
3. Racionalización/actitud: Aquellas personas que son capaces de racionalizar un acto fraudulento en total congruencia con su código de ética personal o que poseen una

actitud, carácter o conjunto de valores que les permiten, consciente e intencionalmente, cometer un acto deshonesto.

Wolfe y Hermanson (2004) presentaron un ángulo adicional al triángulo del fraude en el que se incorpora la capacidad de un individuo para cometer fraude. Los autores sugieren que muchos fraudes no se habrían producido sin la existencia de la persona con las capacidades adecuadas para implementar los detalles del fraude. La oportunidad podría abrir la puerta; también, la presión y la racionalización podrían acercar al defraudador potencial, pero el individuo debe tener la capacidad de caminar a través de dicha apertura. Además, identificaron cuatro rasgos observables para cometer fraude: 1) la posición de autoridad o función dentro de la organización; 2) la capacidad de comprender y explotar los sistemas de contabilidad y debilidades de control interno; 3) la confianza de que no será detectado; y 4) la capacidad para hacer frente a la tensión que se experimenta cuando se cometen actos de fraude.

A la propuesta del triángulo del fraude se le añade otro postulado: la acción de fraude. Según Dorminey, Fleming, Kranacher y Riley (2012), la acción se describe como el acto y motivación que tiene el individuo al buscar la comisión del crimen. Los tres elementos del triángulo de la acción de fraude son: 1) el acto; 2) la discreción o manto del secreto, con la cual se pretende ocultar algo; y 3) la conversión, es decir, transformar el producto de la consumación del delito en algo de uso práctico para el timador y que la apropiación produzca la impresión de haberse adquirido de forma legítima. Por otro lado, Murphy y Dancin (2011) indican que para que se lleve a cabo el fraude, tienen que darse las circunstancias de oportunidad — que definen como la capacidad y ocasión de cometer el crimen sin ser descubierto — y de motivación. Los estudios de Hollinger y Clark (1983) concluyen que los empleados roban, principalmente, como resultado de las pobres condiciones de trabajo.

Según sus estudios, la racionalización se refiere al hecho de que los empleados roben como una compensación a sus pobres condiciones económicas puesto que, según estos, el patrono les debía algo. Por ello, es vital identificar la capacidad como el cuarto elemento de fraude. La tarea esencial consiste en tratar de evaluar los riesgos del fraude, utilizar los conocimientos sobre el fraude y la capacidad para prevenir o detectarlo. Más allá de considerar la presión, la oportunidad y la racionalización, la capacidad puede arrojar luz para la prevención del delito si se examina con profundidad factores en común de los elementos del fraude.

## **Metodología**

El estudio realizado es de tipo exploratorio y descriptivo. Se efectuó con el objetivo de examinar factores en común de los elementos capacidad, oportunidad, racionalización y presión para establecer la Teoría planificada de la Conducta del Fraude. Los sujetos del estudio fueron dos muestras una de gerenciales y una muestra convictos por fraudes. El cuestionario se desarrolló con la intención de conocer los factores en común en las respuestas estableciendo la prueba de Mann –Whitney para comparar las respuestas de los convictos de fraude y gerenciales. Esta investigación demostró la no existencia de diferencias significativas entre cada una de las dimensiones y sus factores del delito de fraude para postular la teoría.

### **Validación del instrumento**

Para la validación del cuestionario se utilizó la técnica de expertos. Este consistió de 9 profesionales que se encargaron de analizar si los constructos relacionados a capacidad-presión, Capacidad- Racionalización y Capacidad -Oportunidad en fraude podían determinar la relación de factores en común y si estas preguntas eran o no esenciales para



predecir conductas. Se llevó a cabo un análisis de validez de contenido en el que se indicó el nivel de esencialidad de cada uno de los constructos relacionados a la Capacidad-Presión, Capacidad Racionalización, Capacidad -Oportunidad en el delito de fraude. El criterio para eliminar los reactivos se determinó utilizando la tabla de Schipper Lawshe, según se cita en la tesis de Sánchez (2008). Luego de eliminar los reactivos que no cumplían con la razón de validez y contenido (RVC) de .78, se calculó el índice de validez de contenido (IVC) para cada una de las dimensiones de fraude. La razón de validez de contenido mínima fue de .78 y la máxima fue de .99. El índice de validez de contenido para el elemento de la capacidad dentro de las tres dimensiones del triángulo fue de .85.

### **Primer perfil de los participantes**

El primer grupo que se les suministró a los gerentes para que contestaran el cuestionario considerando los factores comunes en los elementos de fraude. Se calcularon los resultados de consistencia interna del instrumento realizando un análisis del Alfa Cronbach's con un resultado de 0.95, lo que valida que el instrumento mide las dimensiones que se desean medir con un alto grado de confiabilidad.

### **Perfil de los participantes convictos**

El segundo grupo que se les suministró a los convictos del delito de fraude en apropiación de activos para que contestaran el cuestionario considerando los factores comunes en los elementos de fraude. Se calcularon los resultados de consistencia interna del instrumento realizando un análisis del Alfa Cronbach's con un resultado de 0.95, lo que valida que el instrumento mide las dimensiones que se desean medir con un alto grado de confiabilidad.

## **HIPOTESIS**

1. Existe una relación positiva de los factores de capacidad para rechazar lo ilícito y la presión como producto del estímulo para cometer fraude que postula la Teoría de la conducta planificada de *Fraude*.
2. Existe una relación positiva de la capacidad para rechazar lo ilícito y la racionalización de un acto fraudulento en total congruencia para cometer fraude que postula la Teoría de la conducta planificada de *Fraude*.
3. Existe una relación positiva de los factores de capacidad para rechazar lo ilícito y la oportunidad cuando existen las circunstancias para cometer fraude que postula la Teoría de la conducta planificada de *Fraude*.

## **RESULTADOS**

### **HIPOTESIS 1**

Existe una relación positiva de los factores de Capacidad - Presión para sustentar la Teoría de la Conducta Planificada del Fraude porque no existen diferencias significativas en un 95% de confianza en grupos independientes para rechazar la hipótesis.

### **Capacidad-Presión**

Factor 1. Ambos grupos sostienen que la persona puede hacer frente a la tensión emocional que genera sus actividades fraudulentas, aunque reconoce que este delito puede ser detectado en algún momento.PV.431

Factor 2. Ambos grupos sostienen que el individuo puede hacer frente a la presión generada mientras desvía fondos y mantiene una economía subterránea como producto de la confianza en sí mismo.PV.161

Factor 3. Ambos grupos Sostienen que la persona puede hacer frente a la presión generada por la pérdida de los valores éticos al tratar de explicar falsamente su bienestar económico.PV.899

Factor.4 Ambos grupos sostienen que la persona puede hacer frente a la presión sin importar las consecuencias legales que tendrá que enfrentar. PV .718

Factor 5.Ambos grupos sostienen que la persona puede hacer frente a la presión por la pérdida de valores por la confianza que goza dentro de la organización.PV.109

Factor 5.Ambos grupos sostienen que la persona puede hacer frente a la presión por la pérdida de valores por la confianza que goza dentro de la organización.PV.109

Factor 6.Ambos grupos sostienen que la persona puede hacer frente a la presión porque el logro de una posición social está por encima de los valores éticos de una posición.PV .279

## **HIPOTESIS 2**

Existe una relación positiva de factores de Capacidad – Racionalización para sustentar la Teoría de la conducta planificada del Fraude porque no existen diferencias significativas a un 95% en grupos independientes para rechazar la hipótesis.

### **Capacidad-Racionalización**

Factor1.Ambos grupos sostienen que la persona puede observar que su comportamiento es uno aceptable cuando se comparan con otros individuos que recurren en este mismo tipo de delito. PV .050

Factor 2.Ambos grupos sostienen que la persona puede justificar sus actos antes de que se comete el delito.PV.260

Factor 3. Ambos grupos sostienen que la persona puede mantener sus concepciones de integridad personal.PV.085

Factor 4. Ambos grupos sostienen que la persona enfrentarse asimismo dentro de su conciencia moral.PV.224

Factor 5. Ambos grupos sostienen que otros cometerían en mismo delito.PV.604

Factor 6. Ambos grupos sostienen que sus actos pueden ser producto de una crisis económica .PV.409

### **HIPOTESIS 3**

Existe una relación positiva de los factores de Capacidad -Oportunidad para sustentar la teoría de la Conducta Planificada del porque no existen diferencias significativas a un 95% en grupos independientes para rechazar la hipótesis.

Factor 1. Ambos grupos sostienen la persona puede identificar debilidades de control interno.PV.062

Factor 2. Ambos grupos sostienen la persona conoce que mientras menos personas involucradas menos posibilidad de detectar el delito.PV.265

Factor 3. Ambos grupos sostienen la persona pueden poner en uso su posición dentro de la organización para cometer el delito.PV.475

Factor 4. Ambos grupos sostienen la persona puede conocer los puntos vulnerable de la empresa para cometer el delito.PV.283

Factor 5. Ambos grupos sostienen la persona puede conocer el tiempo de debe ocurrir entre una transacción y otra para cometer el delito.PV.988

Factor 6. Ambos grupos sostienen la persona puede utilizar sus conocimientos en la tecnología para identificar debilidades de control interno y cometer el delito.PV.182

Factor 7. Ambos grupos sostienen que la persona puede determinar el nivel de confianza que tiene en la empresa para cometer el delito.PV .186

Factor 8. Ambos grupos sostienen que la persona producir documentación falsa sin ser detectado para cometer el delito.PV.266

Factor 8. Ambos grupos sostienen que la persona producir documentación falsa sin ser detectado para cometer el delito.PV.266

Factor 9.Ambos grupos sostienen que el elemento de la oportunidad será único por tanto tiene que aprovecharlo.PV .075

Factor 10.Ambos grupos sostienen que la persona reconoce que el elemento de la oportunidad porque tiene la capacidad de negociar si detectan el delito de fraude. PV.281

Factor 11.Ambos grupos sostienen que la persona que tiene la capacidad para identificar debilidades éticas de los ejecutivos como una oportunidad para persuadirlos a participar de actividades fraudulentas. PV.152

## **Conclusiones**

1. La postulación la Teoría de la conducta planificada de Fraude y su relación capacidad-presión, capacidad -racionalización y capacidad- oportunidad establece factores comunes que existen cuando se comete fraude, esto pueden contribuir a la reducción de delito.
2. La existencia de factores psicológicos predominan para sustentar la Teoría de la conducta planificada de Fraude, estos son más difíciles de detectar porque la persona expuesta está más ligada a su capacidad para rechazar o aceptar lo ilícito.
3. La metodología utilizada con las pruebas estadísticas sostiene una relación directa de factores entre la capacidad-presión, capacidad- racionalización, capacidad- oportunidad que contienen elementos claves para predecir conducta de relacionadas a fraude.

4. Las empresas trabajan arduamente en la implantación de más controles internos, leyes normas y regulaciones pero los factores psicológicos de esta conducta le prestan menos atención, lo que constituye siendo problema ascendente en los delitos de fraude a nivel nacional e internacional.

## **Recomendaciones**

1. Basándose en la magnitud que representan estos resultados en el área de auditoría existe la necesidad de diseñar programas de capacitación dirigidos a la identificación de factores psicológicos que pueden ser predictores de conducta de fraude.
2. Continuar explorando la teoría expuesta para examinar factores o elementos distintos a los mencionados que puedan contribuir a la reducción del delito.
3. Continuar explorando otras poblaciones confinados por otros delitos que no estén específicamente ligados a fraude por relacionada apropiación de activos, como puede ser la falsificación de estados financieros y corrupción.

## Referencias

Association of Certified Fraud Examiner Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse.

(2008). Recuperado en [www.acfe.com](http://www.acfe.com) WWW.ACFE.COM

Fundación <http://www.fbbva.es/TLFU/tlfu/esp/noticias/fichanoticia/index.jsp?codigo=756>

KPMG (2008) WWW.KPMG.COM,MX

Lollett, P. M. (16 de octubre de 2009). *El diamante del Fraude?* Obtenido de Auditoría Forense.net: <http://www.auditoriaforense.net/index.php/2013-02-13-18-08-25/noticias-actualidad-2/32-papeles/124-triangulo-del-fraude-o-diamante-del-fraude.html>.

Sánchez, J López, W (2011) El triángulo del Fraude y sus Efectos sobre la Integridad Laboral Anales de Estudios Económicos y Empresariales XX1 pág.39-57.

Sutherland,E.H. (1940) White – collar criminality. American Sociological Review 5 (1) 1-12h

Hollinger , R.C.,and J.P. Clark. 1983. Theft by Employes.Lexington,MA:D.C.Heath.

Treviño, J.C. (octubre 2011).Las motivaciones del fraude empresarial. Obtenido de Ernst&Young:

Recuperado:h[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Horizontes\\_n%C3%BAmero\\_2\\_-\\_Marzo\\_2011/\\$FILE/HORIZONTES\\_n2\\_final.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Horizontes_n%C3%BAmero_2_-_Marzo_2011/$FILE/HORIZONTES_n2_final.pdf)

The Evolution of Fraud Theory: Jack Dorminey, A. Scott Fleming, Mary –Jo Kracacher and Richard A. Riley , Jr. Issues in Accounting Education, American Accounting Association ,vol 27 No.2, 2012 pp.

Wolfe, D.T. y Hermasson, D. (2004). *The Fraud diamond: Considering the four elements of fraud*. The CPA Journal (December) pp.1-5.

Luengo, Romero,Gomez, Guerra,Lence La Prevención de Drogas del Consumo y la Conducta Antisocial en la Escuela.Universidad de Santiago de Compostela, 1999

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.

Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Chicago: Dorsey Press

Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Nueva York: Prentice Hall.