

CAPÍTULO 4

EL FRAUDE FINANCIERO CORPORATIVO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA INSTITUCIONAL. UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA

Data de submissão: 10/02/2025

Data de aceite: 05/03/2025

Alberto Clavería Navarrete

Universidad de Sevilla, España

<https://orcid.org/0000-0002-4957-7738>

Amalia Carrasco Gallego

Universidad de Sevilla, España

<https://orcid.org/0000-0002-7890-2464>

RESUMEN: **Propósito:** La Teoría Institucional ha sido una lente teórica útil para comprender tanto los efectos del entorno institucional como la motivación y los comportamientos de las empresas en relación con los fraudes financieros. No obstante, la literatura sobre este objeto de estudio aún se muestra dispersa, por lo que el propósito de la revisión sistemática fue dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los elementos que desde la Teoría Institucional pudieran explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude financiero corporativo?

Diseño/ metodología/ enfoque del estudio: Se analizaron 11 artículos científicos obtenidos de la base de datos Web of Science (WoS) que cumplieron los siguientes criterios de inclusión: artículos escritos en idioma inglés, publicados entre los años 2010 y 2023, que examinaran el

fraude financiero corporativo bajo la teoría institucional, específicamente utilizando el Marco de Pilares Institucionales de Scott. Se excluyeron monografías, informes y trabajos académicos que evidenciaran ausencia de rigor científico o falta de información sobre la metodología utilizada. La búsqueda finalizó el 31 de julio de 2023. **Hallazgos:** Los elementos institucionales mayormente utilizados por los investigadores como base teórica para explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude corporativo son: las bases de legitimidad, los mecanismos isomórficos, la lógica, las bases de cumplimiento y los indicadores, siendo la legitimidad el elemento más utilizado, del que destaca su mayoritaria aplicación en países con economías emergentes. **Originalidad/ valor:** La investigación aporta una base cognitiva sólida desde la cual se puede avanzar hacia el diseño e implementación de soluciones efectivas orientadas a fortalecer la gobernanza corporativa y prevenir malas prácticas financieras en el contexto empresarial.

PALABRAS-CLAVE: teoría institucional - pilares institucionales - legitimidad - fraude financiero - gobierno corporativo.

INTRODUCCIÓN

El fraude financiero corporativo y la mala conducta en la presentación de los informes financieros han sido temas ampliamente abordados por autores como: Amat (2017); Amiram et al. (2018); Camfferman y Wielhouwer (2019); D'Aquila (1998); Hail et al. (2018); López et al. (2019); Mintz (2005); Nazarova et al. (2020); Ramos (2019); Suárez (2016) y Tett (2019), lo cual refleja el creciente interés de la comunidad científica sobre esta problemática que, según la Asociación de Examinadores de Fraude Certificados (ACFE, por sus siglas en inglés), se profundiza mayormente en las regiones de Latinoamérica y el Caribe (17%), Asia del Sur (15%) y Asia Pacífico (11%) (ACFE, 2022).

Según Martínez et al. (2013) la tendencia al uso de mejores prácticas contables y la menor manipulación de resultados, depende de la relación que existe entre los sistemas de gobierno corporativo y el entorno institucional de cada ámbito económico y legal, habiéndose señalado, además, que la concentración de propiedad de las empresas, entendida como uno de los factores que caracterizan a los sistemas de gobierno corporativo, también influye en la propensión al fraude financiero. Sobre este particular, los autores antes citados afirman que el sistema anglosajón presenta una baja concentración de propiedad, a diferencia del sistema germánico y del sistema latino que presentan alta concentración, así como del modelo asiático, caracterizado por su elevada concentración (Martínez et al., 2013).

Como ejemplo de lo anterior, se puede mencionar el caso de China, un país de economía emergente, en donde el fraude corporativo está frecuentemente motivado por la presión regulatoria, las necesidades financieras y el entorno dinámico (Baucus y Near, 1991; como citó Chen et al., 2014). Por ello, según estos autores, el fortalecimiento del gobierno empresarial y de la responsabilidad de los directivos es esencial para las aspiraciones económicas de China, así como de otros países en desarrollo (Chen, et al, 2014).

Otro ejemplo es el caso de Chile: un país latinoamericano de economía emergente, según la clasificación de la base de datos de Morgan Stanley Capital International (MSCI, 2022) y miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), el cual ha experimentado diversos casos de fraude financiero en las últimas décadas. Después de cuatro años de discusión en el Congreso, recientemente se aprobó la Nueva Ley de Delitos Económicos (Ley N° 21.595) cuyo objetivo fundamental fue el de entregar una respuesta apropiada a los “delitos de cuello y corbata”, sistematizándolos y superando la regulación general para evitar la sensación de impunidad (Balmaceda et al., 2023; González, 2023).

Ahora bien, tanto DiMaggio y Powell (1983) como Meyer y Rowan (1977, como se citó en Cruz et al., 2014), afirman que los grupos que ejercen presión sobre las organizaciones incluyen no solo a los reguladores, sino también a las asociaciones profesionales, a la opinión pública y cualquier otro grupo de interés; por lo tanto, el papel de las instituciones es fundamental en el análisis del comportamiento de las organizaciones. Al respecto, Murillo et al. (2021) consideran que algunas instituciones diligentemente imponen sanciones

por el incumplimiento, pero estas sanciones son tan leves en relación con el valor de lo obtenido por proseguir con el comportamiento prohibido, que como incentivos resultan insignificantes para que los actores modifiquen sus conductas. De hecho, los individuos pueden elaborar leyes y reglas únicamente para promover sus intereses, buscando las recompensas correspondientes o evitando sanciones (Scott, 2014). Desde esa misma perspectiva, Hail et al. (2018) destacan que la eficacia de la regulación es determinada por las características fundamentales de los países, el desarrollo del mercado y la tradición legal, y argumentan que las regulaciones actuales pudieran llegar a predecir, incluso, un aumento en la cifra de escándalos corporativos.

Ahora bien, a partir de las apreciaciones de los autores citados en párrafos anteriores, se pueden observar diferentes aristas de un mismo problema, que fragmentan el actual conocimiento sobre los factores que subyacen en el fenómeno de los fraudes financieros. De este modo, el problema ha sido abordado individualmente desde las perspectivas del gobierno corporativo, el entorno económico y legal junto con las presiones regulatorias, la concentración de la propiedad accionaria, los roles institucionales y el papel del mercado, pero en la literatura continúa evidenciándose la ausencia de una base cognitiva que ofrezca luces sobre los factores que conducen a cometer acciones fraudulentas en los contextos empresariales, así como los factores que determinan las respuestas corporativas ante dicho fenómeno.

En tal sentido, dado que la Teoría Institucional, con su larga y variada tradición en ciencias sociales, ha sido una lente teórica útil para comprender tanto los efectos del entorno institucional como la motivación y los comportamientos de las empresas hacia esta (Campbell, 2007; Irvine, 2008; Scott, 2008, como se citó en Nurunnabi, 2015), resulta de profundo interés científico integrar en un único cuerpo de conocimientos las distintas aristas que se han explorado sobre el fraude financiero corporativo. Por esta razón y tomando como base epistemológica la teoría institucional, la intención que animó la realización de esta investigación fue dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los elementos que desde la teoría institucional pudieran explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude financiero corporativo?

A los fines de aumentar la comprensión teórica que se cierne sobre este objeto de estudio, para los fines de esta investigación se asume el concepto de institución en los términos planteados por Scott (2014), quien la entiende como un conjunto de elecciones regulativas, normativas y culturales-cognitivas que, junto con las actividades y recursos asociados, proporcionan estabilidad y sentido a la vida social. Dicho de otro modo, toda institución está constituida por un sistema de reglas que estructuran las interacciones sociales, las cuales son resguardadas y transformadas por el comportamiento humano.

Por esta razón, Scott —uno de los fundadores de la corriente institucionalista— argumenta que las instituciones pueden ser definidas a partir de tres pilares: regulativo, normativo y cultural-cognitivo, los cuales se describen a continuación.

Pilar regulativo

Siguiendo los postulados de Scott (2014) un primer grupo de teóricos (principalmente economistas) destacan la relevancia de los procesos regulatorios, tales como el establecimiento de reglas, el monitoreo y las actividades sancionadoras. Así, dentro de los componentes institucionales de este pilar se encuentran las bases de legitimidad asociadas a la sanción legal (por cuanto las organizaciones legítimas son aquellas que funcionan de acuerdo con requisitos legales o quasi legales). Por su parte, el principal mecanismo isomórfico es el coercitivo, el cual resulta de presiones formales e informales; al respecto, según Scott, aunque el concepto de regulación despierta visiones de represión y restricción, muchos tipos de regulación también permiten y empoderan a los actores sociales.

Por consiguiente, desde la perspectiva regulativa, los individuos y las organizaciones que construyen sistemas de reglas se comportan con una lógica instrumental ya que prevalecen sus propios intereses frente a cada situación y actúan por conveniencia frente a los incentivos, con el fin de evitar castigos o buscar las recompensas correspondientes. Es aquí donde reposan las bases de cumplimiento institucional, sustentadas en un marco regulatorio provisto de indicadores, reglas, leyes, sanciones e, incluso, sentimientos que surgen como el producto del temor a la culpa y la inocencia (Scott, 2014).

Pilar normativo

En lo que se refiere al pilar normativo, un segundo grupo de teóricos (principalmente sociólogos) considera que las instituciones descansan principalmente en un sistema de normas en el que se establece cómo se deben hacer las cosas, definiendo metas u objetivos y las formas apropiadas de perseguirlos. En este sentido, los sistemas normativos son habitualmente vistos como la imposición de restricciones al comportamiento social, pero que al mismo tiempo empoderan y posibilitan la acción social (Scott, 2014).

Dentro de los componentes institucionales de este pilar se encuentran las bases de legitimidad asociadas a una base moral más profunda. Por su parte, el principal mecanismo institucional es el isomorfismo normativo que es impulsado por los miembros de una organización a través de la definición de las condiciones y métodos de trabajo. Sobre la lógica, los estudiosos asociados con el pilar normativo consideran que en este caso prevalece una lógica de “idoneidad” frente a una lógica de “instrumentalidad”; es decir: el imperativo central que enfrentan los actores no es “¿qué elección es favorable para mi mejor interés?” sino más bien, “Dada esta situación, y mi papel dentro de ella, ¿cuál es el comportamiento apropiado para mí?”.

Respecto a las bases de cumplimiento institucional que subyacen en el pilar normativo, se ha documentado que los individuos actúan movidos por una obligación social. Finalmente, se puede decir que las bases de orden institucional son la estabilidad y las expectativas vinculantes; los indicadores corresponderían a las certificaciones o acreditaciones y los sentimientos asociados son la vergüenza, el respeto o el honor (Scott, 2014).

Pilar cultural-cognitivo

Un tercer grupo de institucionalistas (principalmente antropólogos y sociólogos) han puesto su atención a la dimensión cultural-cognitiva de las instituciones. Esta visión apunta a la legitimidad que proviene de ajustarse a una definición comprensible, un marco de referencia reconocible para los individuos o una plantilla estructural para las organizaciones. Por su parte, el principal mecanismo es el isomorfismo mimético que se refiere al ajuste organizacional por conveniencia. Sobre la lógica, los sociólogos teóricos consideran que la lógica predominante empleada para justificar la conformidad es la de la ortodoxia, la corrección percibida y la solidez de las ideas subyacentes a la acción. Respecto a las bases de cumplimiento institucional, este ocurre en muchas circunstancias porque otros tipos de comportamiento son inconcebibles; las rutinas se siguen porque se dan por sentadas (“la forma en que hacemos estas cosas”). Finalmente, se puede decir que la base del orden institucional cultural-cognitivo corresponde a un esquema constitutivo en el que los indicadores son las creencias comunes y las lógicas compartidas, y donde los sentimientos generados son la certeza o confusión (Scott, 2014).

A partir de lo anteriormente descrito y dado que las diferencias entre perspectivas correspondían a las distintas concepciones de las instituciones, Scott consideró que era más útil reconocer los diferentes supuestos y los énfasis que acompañan a cada una de ellas, más que combinarlos en un modelo único, complejo e integrado. En la Tabla I se presentan los diferentes argumentos o supuestos que configuran el “marco de pilares institucionales”, propuesto por Scott (2014), incluyendo los mecanismos asociados a cada uno de ellos, las lógicas empleadas por los actores, los indicadores apropiados, los efectos o emociones generadas y las bases de la legitimidad.

Elementos institucionales	Regulativo	Normativo	Cultural-Cognitivo
Bases de legitimidad	Sanción legal	Gobernada moralmente	Comprensible, Reconocible, Apoyada culturalmente
Mecanismos isomórficos	Coercitivo	Normativo	Mimético
Lógica	Instrumental	Apropiación, idoneidad	Ortodoxia
Bases de cumplimiento	Conveniencia	Obligación social	Dado por sentado Compartir entendimiento
Bases de orden	Reglas regulatorias	Expectativas vinculantes, estabilidad	Esquema constitutivo
Indicadores	Reglas, leyes, sanciones	Certificación, acreditación	Creencias comunes, lógicas compartidas, Isomorfismo
Sentimientos	Temor a la culpa, inocencia	Vergüenza, honor	Certeza, confusión

Tabla I. Los pilares institucionales y sus componentes

Fuente: Elaboración en base a Scott (2014)

Los tres pilares institucionales de Scott constituyen la base de la Teoría Institucional, cuyo eje central es la legitimidad, la puede ser considerada como la aceptación de la organización por su grupo externo (Sánchez, 2014). En ese sentido, vale la pena mencionar que las organizaciones que operan en entornos altamente institucionalizados ganarán legitimidad al volverse isomorfas con otras organizaciones en su entorno, es decir cuando adopten estructuras organizativas y comportamientos similares a los de sus pares (DiMaggio y Powell, 1999, como se citó en Mateo, González y Zamora, 2021).

Hecho este recorrido por los fundamentos conceptuales que subyacen en la Teoría Institucional, en la siguiente sección se describen los aspectos metodológicos que sustentaron la revisión de la literatura orientada a identificar y comprender los elementos institucionales que explican el comportamiento de las organizaciones frente al fraude financiero corporativo.

METODOLOGÍA

Fuentes de información y estrategia de búsqueda

Con el propósito de dar respuesta a la pregunta de investigación se realizó una revisión sistemática de la literatura científica accesible a través de la base de datos Web of Science (WoS). Los términos iniciales de búsqueda fueron: “financial fraud” e “institutional theory” en los campos de título, resumen y palabras claves. También se utilizaron términos sinónimos o asociados de forma directa con el objeto de estudio, tales como: “accounting fraud”, “criminal liability”, “criminal law”, “ethics in finance”, “institutions” y “corporative governance”.

Además, para ampliar la cobertura de búsqueda, aumentar la probabilidad de encontrar estudios relevantes y obtener una imagen más representativa del cuerpo de literatura existente, se consideraron los siguientes términos extraídos de las publicaciones consultadas: “corporate scandals”, “financial scandals”, “financial reporting” y “law and finance”, utilizando en todos los casos los operadores booleanos “AND” y “OR” a fin de combinar términos y refinar los resultados. En ningún caso se utilizaron filtros relacionados con el índice de calidad de la revista en la que estaba publicado el artículo. El proceso de búsqueda y selección de artículos finalizó el 31 de julio de 2023.

La investigación fue de carácter exploratorio ya que su objetivo fue conocer el estado actual de conocimiento sobre los elementos institucionales que pudieran explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude financiero corporativo, a la luz de la Teoría Institucional, sin pretender encontrar posibles relaciones de causa efecto entre las diferentes perspectivas institucionales y la propensión hacia malas, o al menos cuestionables, acciones corporativas en materia financiera.

Finalmente, se destaca que la pretensión del investigador fue explorar las diferentes contribuciones teóricas y empíricas que pudieran arrojar luces sobre las circunstancias institucionales que subyacen en las malas prácticas financieras; esto con el fin de generar hipótesis que posteriormente puedan someterse a pruebas empíricas a fin de determinar su validez. En consecuencia, dada la naturaleza y finalidad de la investigación, esta se clasifica como un estudio documental, ya que para extraer los hallazgos y generar conclusiones solo se utilizaron datos obtenidos de fuentes secundarias.

Criterios de inclusión y de exclusión

La revisión incluyó artículos y otros recursos documentales que abordaran explícitamente los factores asociados con la unidad de análisis de la investigación; es decir, los elementos institucionales que pudieran explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude financiero corporativo. También se incluyeron las tesis doctorales y las presentaciones en congresos, sin restricciones en cuanto a la fecha de publicación o el país donde se realizaron los estudios.

Se excluyeron los trabajos de pregrado y maestría, así como las monografías, informes y otros trabajos académicos de escasa relevancia científica para los fines de la revisión. La principal razón para no considerar estos documentos fue la falta de garantías en cuanto al rigor metodológico con el que fueron elaborados, de acuerdo con los siguientes criterios: (1) ausencia de información sobre la metodología utilizada, (2) falta de coherencia entre el método utilizado y la naturaleza de los resultados obtenidos, y (3) conclusiones no respaldadas por los resultados. También se descartaron los artículos que, si bien contenían algunos de los términos de búsqueda en el título o las palabras clave, no se basaban en el enfoque institucional de Richard Scott, no abordaban en profundidad el fraude financiero corporativo, o eran el producto de un proceso de revisión de la literatura.

El proceso de selección de las unidades documentales involucró a un analista de información externo que verificó de forma independiente los estudios incluidos, evaluó el riesgo de sesgo y no encontraron discrepancias que requirieran arbitraje por parte de un panel de investigadores. Los datos fueron extraídos de manera independiente sin la participación de otros investigadores que confirmaran la veracidad de la información contenida.

A manera de síntesis, los criterios de inclusión utilizados fueron:

- Estudios publicados en idioma inglés
- Estudios teóricos y empíricos
- Estudios publicados a partir del año 2010

Los criterios de exclusión fueron los siguientes:

- Trabajos académicos no sometidos a revisión por pares.
- Artículos cuyas investigaciones no estuvieran sustentadas en la teoría institucional de Scott (2014)
- Artículos que carecían de información sobre la metodología utilizada durante la investigación.
- Artículos con conclusiones no respaldadas por los resultados.

La Figura 1 proporciona un resumen del proceso de búsqueda y selección de la literatura.

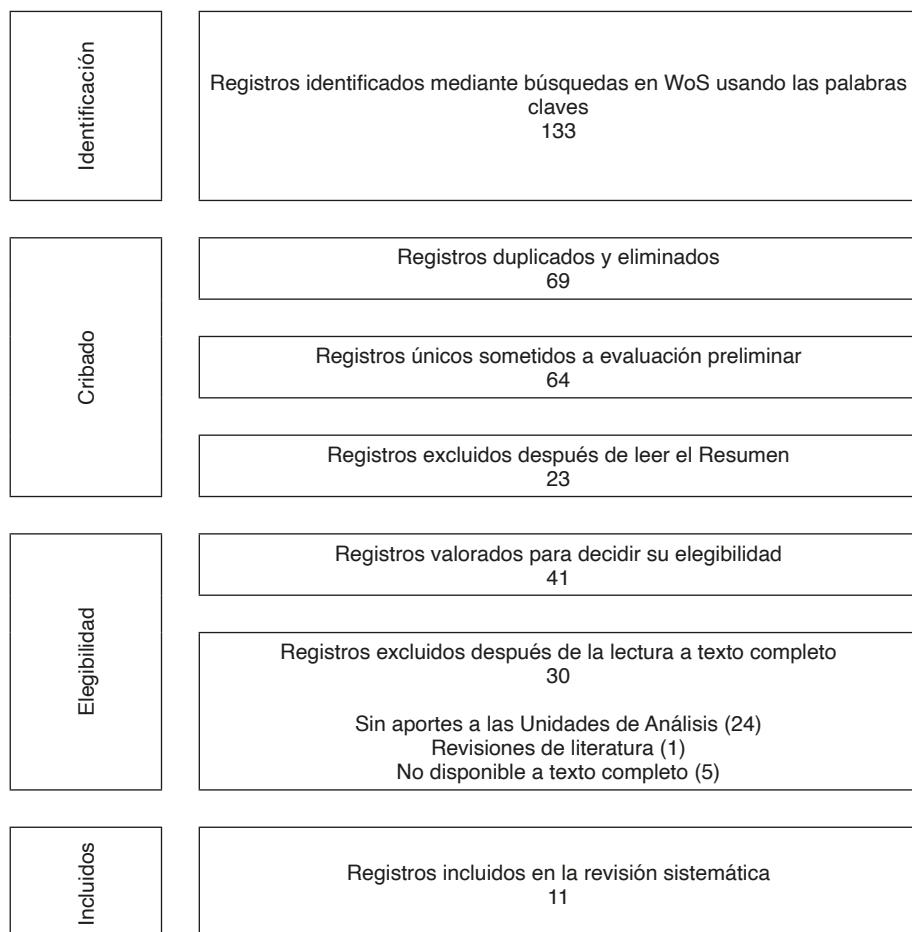


Figura 1. Flujo del proceso de búsqueda y selección de la literatura

RESULTADOS

Una vez aplicados los criterios de inclusión y exclusión, los registros obtenidos fueron analizados de manera individual considerando los elementos del “Marco de Pilares Institucionales” de Scott y clasificados dentro de la unidad de análisis descrita en la sección anterior (Tabla II).

Autor(es)	Año	Título del artículo	Unidad de Análisis-Autor
Shadnam y Lawrence	2011	Understanding Widespread Misconduct in Organizations: An Institutional Theory of Moral Collapse	Ua-1
Chen et al.	2014	CEO Accountability for Corporate Fraud: Evidence from the Split Share Structure Reform in China	Ua-2
Law y Yuen	2016	Professional scepticism in two economies with cultural differences and the public interest: evidence from China and the United States	Ua-3
Juric, O'Connell, Rankin y Birt	2018	Determinants of the Severity of Legal and Employment Consequences for CPAs Named in SEC Accounting and Auditing Enforcement Releases	Ua-4
Yiu, Wan y Xu	2019	Alternative Governance and Corporate Financial fraud in Transition Economies: Evidence from China	Ua-5
Zhang, Xu, Chen y Jing	2020	Corporate Philanthropy After Fraud Punishment: An Institutional Perspective	Ua-6
Györy	2020	The institutional context of financial fraud in a post-transition economy: The Quaestor scandal	Ua-7
Okafor, Opara y Adebisi	2020	Whistleblowing and the fight against corruption and fraud in Nigeria: perceptions of anti-corruption agents (ACAs)	Ua-8
Okafor, Adebisi, Opara y Okafor	2020	Deployment of whistleblowing as an accountability mechanism to curb corruption and fraud in a developing democracy	Ua-9
Hu	2022	The dual role of state shareholders in disclosed corporate misconduct: Evidence from China	Ua-10
Saleh, Marei, Ayoush y Abu Afifa	2022	Big Data analytics and financial reporting quality: qualitative evidence from Canada	Ua-11

Tabla II. Registros incluidos en la revisión de la literatura, ordenados por año

Fuente: Elaboración propia en base a la revisión sistemática realizada.

A continuación, se describen los hallazgos más significativos que se extraen de los 11 estudios incluidos en la revisión sistemática.

Con el propósito de desarrollar una teoría del “colapso moral” que contribuya a la investigación sobre la conducta indebida y la moralidad en las organizaciones, Shadnam y Lawrence (2011) recurren a la teoría institucional por su preocupación explícita por las relaciones entre las creencias y acciones individuales, las organizaciones en las que se producen y las estructuras sociales colectivas en las que se anclan las normas, reglas y creencias [Ua-1].

En un estudio relacionado, cuyo propósito fue el de examinar los efectos que tienen los accionistas mayoritarios en la responsabilidad de un director ejecutivo (CEO por sus siglas en inglés) ante el fraude empresarial, Chen et al. (2014) concluyen que la responsabilidad del CEO por el fraude corporativo es menor en las empresas cotizadas en bolsa, y que el aumento de su responsabilidad es mayor entre las empresas que están más dispuestas a aplicar procesos de reforma normativa. Esto es coherente con la teoría institucional en el sentido de que las prácticas de gobernanza adoptadas por las empresas de propiedad estatal que cotizan en bolsa pueden ser subóptimas como resultado de ajustarse a la presión del Estado y no a las fuerzas del mercado [Ua-2].

Este análisis se ve respaldado por el estudio de Law y Yuen (2016) cuando examinan el escepticismo profesional entre los auditores de fraudes en la profesión de contabilidad forense. Estos autores, cuyos trabajos fueron desarrollados en China y Estados Unidos, respaldan el pilar normativo de la teoría institucional (Scott 1995) que afirma que los auditores de fraude de las instituciones comparten normas y creencias comunes en un sistema social porque están arraigados en afiliaciones profesionales [Ua-3]. Las apreciaciones de Law y Yuen, parecen respaldar las conclusiones a las que llegaron Juric et al. (2018) luego de investigar el impacto de las acciones coercitivas de la US SEC (*United States Securities and Exchange Commission*) sobre las personas con acreditación de CPA (*Certified Public Accounting*), basándose en la teoría institucional y de la agencia.

El estudio encuentra graves consecuencias para los CPA en términos de restricciones de empleo y acciones de la SEC, incorporando la suspensión, que a menudo es permanente. Al igual que los estudios anteriores, Law y Yuen encuentran que las acciones regulatorias pueden tener graves consecuencias para los profesionales, lo que indica que las instituciones como la SEC pueden recurrir a medidas enérgicas para mantener su legitimidad frente a presiones coercitivas por parte de los inversores, los políticos y la sociedad, como cuando se producen casos de fraude importante [Ua-4], lo cual ilustra cómo las teorías institucionales y de agencia pueden informar sobre las dinámicas de poder y responsabilidad en el ámbito empresarial.

Los mecanismos de gobernanza en economías en transición, como China, son el foco de estudio de Yiu et al. (2019). Su investigación contextualiza cómo estos mecanismos alternativos de gobierno pueden proteger contra los fraudes financieros corporativos, vinculando la efectividad del gobierno corporativo con el estado institucional del país [Ua-5]. Este enfoque destaca la importancia de comprender el contexto institucional en el que operan las empresas y cómo esto influye en sus prácticas de gobierno [Ua-5]. Estas apreciaciones son coincidentes con el estudio de Györy (2020) sobre el escándalo Quaestor, una de las mayores empresas húngaras de asesoría de inversiones y corretaje, que entró en quiebra a principios de 2015. Györy resalta la importancia de abordar las deficiencias institucionales para prevenir futuros escándalos, argumentando que el contexto institucional de la acción económica en los mercados financieros propicia el fraude al crear distintos incentivos y oportunidades para cometer delitos financieros [Ua-7].

Por otro lado, pero manteniendo el enfoque en el caso de China, Zhang et al. (2020) exploran la estrategia institucional de empresas sancionadas por actividades fraudulentas en ese país. Su estudio revela que la gravedad de las sanciones por fraude está asociada positivamente con un aumento en la filantropía corporativa de las empresas condenadas [Ua-6]. Esta dinámica muestra cómo las empresas pueden utilizar la filantropía como una estrategia para mejorar su imagen pública y mitigar los efectos negativos de las sanciones.

Manteniendo el interés en ese país asiático, Hu (2022) investiga la doble función de la propiedad estatal en la conducta indebida de las empresas en las economías emergentes, como China, llegando a demostrar que el efecto de supervisión de la propiedad estatal limita las prácticas reales de las empresas estatales, lo que hace que se produzcan menos casos de conducta indebida. El autor propone que el impacto de la propiedad estatal en la conducta indebida empresarial viene determinado por dos mecanismos de legitimidad: el control de la legitimidad y el patrocinio de la legitimidad [Ua-10]. Las apreciaciones de Hu refuerzan la idea de que las estructuras institucionales pueden afectar el comportamiento corporativo en diferentes contextos económicos, tesis que sustenta Scott (2014) en su teoría institucional.

Otra mirada al fenómeno del fraude financiero es la que proporcionan Okafor et al. (2020a) cuando examinan la efectividad de la denuncia de irregularidades como mecanismo anticorrupción en Nigeria. Su investigación destaca los desafíos operativos e institucionales que enfrentan los denunciantes y los reguladores, así como la falta de concienciación pública y la percepción adversa de la legitimidad de los agentes anticorrupción, subrayando la necesidad de abordar las deficiencias institucionales para fortalecer la rendición de cuentas y combatir la corrupción [Ua-8]. Los autores concluyen que, incluso en el contexto de un país en desarrollo, la denuncia de irregularidades encuentra apoyo en mecanismos como la rendición de cuentas, pero la intervención presenta un alto riesgo para los denunciantes y los reguladores y está repleta de retos institucionales y operativos. En efecto, según, Okafor et al. (2020b) el conocimiento de las leyes sobre denuncias de irregularidades, los retos operativos y un entorno institucional propicio a la corrupción socavan la eficacia de denunciar tales irregularidades en ese país [Ua-9].

Finalmente, los estudios de Saleh et al. (2022) sobre la calidad de los informes financieros y el uso del Big Data desde la perspectiva de la teoría institucional, aportan una nueva dimensión al entendimiento de cómo las organizaciones gestionan y presentan información financiera. Su conclusión sobre la importancia del Big Data para mejorar la calidad de los informes financieros resalta la relevancia de las nuevas tecnologías en la evolución de las prácticas empresariales y afirman que, aunque las organizaciones construyen mecanismos formales, su comportamiento real puede desviarse significativamente, dando como resultado marcos o metodologías institucionales separadas [Ua-11].

DISCUSIÓN

A la luz de los hallazgos obtenidos durante la revisión de la literatura se observa cómo las dinámicas institucionales influyen en diversas áreas de la gestión corporativa y concretamente en el ámbito financiero. Desde los mecanismos de gobierno en economías en transición hasta las estrategias de empresas sancionadas por actividades fraudulentas, el “marco de pilares de Scott” resulta fundamental para comprender el comportamiento de las organizaciones y el papel de las instituciones, reconociendo los diferentes supuestos y los énfasis que han acompañado a cada uno de los modelos institucionales propuestos por diversos grupos de teóricos.

Además, la investigación sobre la efectividad de la denuncia de irregularidades como mecanismo anticorrupción en Nigeria revela los desafíos operativos e institucionales que enfrentan los agentes anticorrupción en entornos con estructuras gubernamentales desacreditadas. Este contexto destaca la importancia de abordar las deficiencias institucionales para fortalecer la rendición de cuentas y promover la transparencia en la gestión empresarial.

En ese sentido, los resultados permiten evidenciar que las bases de legitimidad, los mecanismos isomórficos, la lógica, las bases de cumplimiento y los indicadores han sido los elementos utilizados como base teórica para explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude corporativo, siendo las bases de legitimidad el elemento más usado por los investigadores (Tabla III).

Elementos institucionales	Autor(es) y año publicación	Unidad de Análisis-Autor
Bases de legitimidad	Shadnam y Lawrence (2011)	[Ua-1]
	Chen et al. (2014)	[Ua-2]
	Law y Yuen (2016)	[Ua-3]
	Juric et al. (2018)	[Ua-4]
	Zhang et al. (2020)	[Ua-6]
	Hu (2022)	[Ua-10]
	Saleh et al. (2022)	[Ua-11]
Mecanismos isomórficos	Saleh et al. (2022)	[Ua-11]
	Yiu et al. (2019)	[Ua-5]
Lógica	Okafor et al. (2020)	[Ua-9]
	Györy (2020)	[Ua-7]
Bases de cumplimiento	Okafor et al. (2020)	[Ua-8]
Bases de orden	No se identifican estudios	-
Indicadores	Shadnam y Lawrence (2011)	[Ua-1]
	Law y Yuen (2016)	[Ua-3]
Sentimientos	No se identifican estudios	-

Tabla III. Identificación de elementos institucionales sobre estudios incluidos en revisión sistemática [Ua]

Fuente: Elaboración propia en base a la revisión sistemática.

Así mismo, las bases de orden (como las reglas regulatorias, las expectativas vinculantes y la estabilidad) y los sentimientos (como el temor a la culpa, la inocencia, la vergüenza y el honor) son elementos institucionales que aún no han sido utilizados como base teórica para explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude corporativo.

El hecho de que la base de legitimidad sea el elemento más utilizado por los investigadores, puede originarse porque equivalen a las sanciones legales, dado que las organizaciones legítimas son aquellas establecidas y que funcionan de acuerdo con requisitos legales o quasi legales (pilar regulativo); se relacionan con una base moral profunda (pilar normativo) y; se traducen en un marco de referencia reconocible para los individuos o una plantilla estructural para las organizaciones (pilar cultural-cognitivo).

En ese sentido, cabe destacar que la legitimidad y los beneficios que se derivan de ella actúan como un mecanismo clave, afectando a las organizaciones y a los individuos (Suchman, 1995; como citó Shadnam y Lawrence, 2011), y la conducta indebida empresarial viene determinada por el control y el patrocinio de la legitimidad. Sobre este particular, los incentivos económicos resultan relevantes para promover la disuasión del fraude empresarial, especialmente en economías emergentes (Chen et al., 2014; Hu, 2022).

Además, es probable que, para mantener la legitimidad y evitar nuevos castigos por parte de diversos grupos cuando se producen importantes casos de fraude, los organismos reguladores adopten medidas enérgicas que permitan enfrentar las presiones coercitivas por parte de inversores, políticos y la sociedad en general, impulsando que las empresas condenadas recurran a estrategias para recuperar la legitimidad ante el público y el gobierno después de haber sido castigadas por fraude (Juric, et al., 2018; Zhang et al., 2020). En cualquier caso, las profundas bases morales de aquellos ejecutivos involucrados en actos fraudulentos también reflejan debilidades asociadas con la legitimidad.

Por último, bajo una mirada pragmática y dentro del contexto de un país de economía emergente como Chile, su crisis de legitimidad como eje central de la institucionalidad ha generado que las organizaciones se vuelvan isomorfas frente a la carencia de regulaciones severas para prevenir este tipo de conductas. En este caso, se evidencia claramente que los individuos elaboran leyes y reglas únicamente para promover sus intereses, buscando las recompensas correspondientes o evitando sanciones, como señaló Scott (2014).

CONCLUSIONES

Aun cuando la literatura existente que aborda el problema del fraude financiero corporativo, basándose en la teoría institucional, ha sido escasa durante los últimos 13 años, los resultados de la revisión sistemática indican que las bases de legitimidad, los mecanismos isomórficos, la lógica, las bases de cumplimiento y los indicadores son los elementos institucionales que han sido mayormente utilizados como base teórica para explicar el comportamiento de las organizaciones frente al fraude corporativo, siendo la legitimidad el elemento más utilizado por los investigadores y destacando su aplicación práctica en países de economías emergentes, como es el caso de China. Por consiguiente, una vez finalizada la interpretación de los resultados y habiéndose resaltado que la prevalencia de la legitimidad refleja la importancia de la percepción pública y la presión social en la conformidad organizativa, emergen dos hipótesis:

- *Primera hipótesis.* En la medida que las organizaciones que desarrollan sus actividades en economías emergentes intentan encontrar legitimidad y conformidad con las normas institucionales, adoptan mecanismos isomórficos y basados en la lógica para mitigar el riesgo de fraude financiero corporativo.
- *Segunda hipótesis.* Las estrategias para prevenir el fraude pueden estar influenciadas por la necesidad de mantener una reputación favorable en entornos institucionales dinámicos y competitivos.

Con todo, es posible visualizar un vacío en el estudio del fraude financiero corporativo basado en la teoría institucional, así como en los elementos del “marco de pilares institucionales de Scott” que resultan elementales para comprender los diversos aspectos del fraude financiero y que podrían contribuir al entendimiento de la conducta de los individuos, al fortalecimiento de los gobiernos corporativos y a la diversidad de las respuestas frente al fraude financiero corporativo, especialmente en países de economías emergentes.

En ese sentido y coincidiendo con Chen et al. (2014), la experiencia de países como Nigeria y China —este último cada vez más influyente en materia de desarrollo— ofrece implicaciones útiles para países de economías emergentes con diversos entornos culturales e institucionales, como es el caso de Latinoamérica, que presenta las cifras más altas de fraude financiero corporativo (17% de los casos según el Reporte de las Naciones 2022 (ACFE, 2022) y concretamente de Chile, un país que ha experimentado diversos casos de fraude financiero en las últimas décadas y que tras cuatro años de discusión en el Congreso, recientemente ha aprobado una Nueva Ley de Delitos Económicos (Ley N° 21.595) cuyo objetivo fundamental fue entregar una respuesta apropiada a los “delitos de cuello y corbata”, sistematizándolos y superando la regulación general para evitar la sensación de impunidad (Balmaceda, Cox y Piña, 2023; González, 2023).

Sugerencias para Futuras Investigaciones

A la luz de lo anteriormente expuesto, resulta de total interés ampliar y profundizar el conocimiento a través de metodologías de investigación cualitativas basándose en los elementos institucionales mayormente estudiados, para comprender el comportamiento de las organizaciones frente al fraude corporativo, con vistas a fortalecer la gobernanza empresarial en países de economías emergentes, como es el caso de Chile.

Declaración de conflicto de intereses

No se declaran intereses económicos ni relaciones personales que pudieran haber influido en los resultados presentados en este artículo.

Esta investigación no contó con apoyo financiero. Los detalles sobre el protocolo del estudio y las herramientas de análisis están disponibles previo requerimiento de las personas interesadas.

REFERENCIAS

Amat, O. (2017). *Empresas que mienten. Cómo maquillan las cuentas y cómo detectarlos a tiempo*. Barcelona: Profit.

Amiram, Bozanic, Cox, Dupont, Karpoff, & Sloan. (2018). Financial reporting fraud and other forms of misconduct: a multidisciplinary review of the literature. *Review of Accounting Studies*(23), 732-783. doi:10.1007/s11142-017-9435-x

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). (2022). *Report to the Nations*. Austin. Obtenido de <https://legacy.acfe.com/report-to-the-nations/2022/>

Balmaceda, Piña, & Cox. (2023). *Nuevo estatuto de los delitos económicos en Chile. Ley 21.595 - 2023*. BCP Ediciones.

Camfferman, & Wielhouwer. (2019). 21st century scandals: towards a risk approach to financial reporting scandals. *Accounting and Business Research*(49), 503–535. doi:10.1080/00014788.2019.1614267

Chen, J., Cumming, D., Hou, W., & Lee, E. (2016). CEO Accountability for Corporate Fraud: Evidence from the Split Share Structure Reform in China. *J Bus Ethics*(138), 787–806. doi:10.1007/s10551-014-2467-2

Cruz, Prado, & Díez. (2014). Por qué se institucionalizan las organizaciones. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 23, 22-30.

D'Aquila, J. (1998). Is the control environment related to financial reporting decisions? *Managerial Auditing Journal*, 13(8), 472-478. doi: 10.1108/02686909810236334

González, I. (2023). Sobre la nueva Ley de Delitos Económicos. *Diario Constitucional*. Recuperado el 2 de 10 de 2023, de <https://www.diarioconstitucional.cl/reportajes/sobre-la-nueva-ley-de-delitos-economicos/>

Györy, C. (2020). The institutional context of financial fraud in a post-transition economy: The Quaestor scandal. *European Journal of Criminology*, 17(1), 31–49. doi:10.1177/1477370819874436

Hail, Tahoun, & Wang. (2018). Corporate Scandals and Regulation. *Journal of Accounting Research*, 56(2). doi:10.1111/1475-679X.12201

Hu, C. (2023). The dual role of state shareholders in disclosed corporate misconduct: Evidence from China. *Manage Decis Econ*, 44, 1732–1748. doi:10.1002/mde.3779

Juric, D., O'Connell, B., Rankin, M., & Birt, J. (2018). Determinants of the Severity of Legal and Employment Consequences for CPAs Named in SEC Accounting and Auditing Enforcement Releases. *J Bus Ethics*, 147, 545–563. doi:10.1007/s10551-015-2956-y

Law, & Yuen. (2016). Professional scepticism in two economies with cultural differences and the public interest: evidence from China and the United States. *Applied Economics*, 48(2), 89-106. doi:10.1080/00036846.2015.1073845

López, Martínez, & García. (2013). Does corporate social responsibility affect earnings management? Evidence from family firms. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 16(1), 32-45. doi:10.6018/rccsr.349601

Martínez, Prado, & Fernández. (2013). Responsabilidad social corporativa vs responsabilidad contable. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 16(1), 32-45.

Mateo, González, & Zamora. (2021). Components of Countries' Regulative Dimensions and Voluntary Carbon Disclosures. *Sustainability*, 13. doi:10.3390/su13041914

Mintz. (2005). Corporate Governance in an International Context: legal systems, financing patterns and cultural variables. *Corporate Governance: An International Review*, 13(5), 582-597. doi:10.1111/j.1467-8683.2005.00453.x

Murillo, Levitsky, & Brinks. (2021). *La ley y la trampa en América Latina Por qué optar por el debilitamiento institucional puede ser una estrategia política*. Siglo Veintiuno Editores Argentina S.A.

Nazarova, Mysiuk, Gordopopolov, Koval, & Danilevičienė. (2020). Preventional Audit: Implementation Of Sox Control To Prevent Fraud. *Business: Theory and Practice*, 21(1), 293–301. doi:10.3846/btp.2020.11647

Nurunnabi. (2015). Tensions between politico-institutional factors and accounting regulation in a developing economy: insights from institutional theory. *Business Ethics: A European Review*, 24(4), 398-424. doi:10.1111/beer.12089

Okafor, Adebisi, Opara, & Okafor. (2020). Deployment of whistleblowing as an accountability mechanism to curb corruption and fraud in a developing democracy. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 33(6), 1335-1366. doi:10.1108/AAAJ-12-2018-3780

Okafor, Opara, & Adebisi. (2020). Whistleblowing and the fight against corruption and fraud in Nigeria Perceptions of anti-corruption agents (ACAs). *Crime Law Soc Change*, 73, 115–132. doi:10.1007/s10611-019-09855-4

Ramos, M. S. (2019). Research Topics in Accounting Fraud in the 21st Century: A State of the Art. *Sustainability*, 11(6), 1-31. doi:10.3390/su11061570

Saleh, Marei, Ayoush, & Afifa, A. (2023). Big Data analytics and financial reporting quality: qualitative evidence from Canada. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(1), 83-104. doi:10.1108/JFRA-12-2021-0489

Sánchez. (2014). La Teoría Institucional y la Responsabilidad Social Corporativa en el sector hotelero de la Eurorregión Galicia- Norte de Portugal. Universidade da Coruña.

Scott. (2014). Chapter 3: Crafting an Analytic Framework I: Three Pillars of Institutions. En Scott, *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities* (Fourth ed., págs. 55-85). SAGE Publications. Obtenido de https://uk.sagepub.com/sites/default/files/upm-assets/56769_book_item_56769.pdf

Scott. (2014). My Own Book Review. *Institutions and Organizations. Ideas, Interests and Identities. M@n@gement*, 17(2), 136-140. doi:10.3917/mana.172.0136 <https://www.cairn.info/revue-management-2014-2-page-136.htm>

Shadnam, & Lawrence. (2011). Understanding Widespread Misconduct in Organizations: An Institutional Theory of Moral Collapse. *Business Ethics Quarterly*, 21(3), 379-407. doi:10.5840/beq201121324

Suárez. (2016). ¿Es neutral la información sobre resultados? *Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review*, 204–215. doi:10.1016/j.rcsar.2015.09.001

Tett. (2019). Financial scandals: a historical overview: a practitioner view. *Accounting and Business Research*, 49, 500-502. doi:10.1080/00014788.2019.1611706

Yiu, Wan, & Xu. (2019). Alternative Governance and Corporate Financial Fraud in Transition Economies: Evidence From China. *Journal of Management*, 45(7), 2685–2720. doi:10.1177/0149206318764296

Zhang, Xu, Chen, & Jing. (2020). Corporate Philanthropy After Fraud Punishment: An Institutional Perspective. *Management and Organization Review*, 16(1), 33-68. doi:10.1017/mor.2019.41