

Cuando la contabilidad llega tarde: ESG y los límites del ‘reporting’ financiero en la detección del riesgo



Roberto Yoan Castillo*
Universidad Autónoma de Querétaro (México)



M.ª Benilde Rincón
Universidad Autónoma de Querétaro (México)



Samuel Arturo Mongrut
Universidad del Pacífico (México)

La contabilidad financiera sigue siendo una herramienta esencial para evaluar el desempeño empresarial, pero su orientación retrospectiva limita su capacidad para anticipar riesgos latentes. Este artículo sostiene que muchas fragilidades organizativas se acumulan antes de reflejarse en los estados financieros, especialmente cuando están asociadas a gobernanza, controles internos, incentivos directivos o deterioros operativos. En este contexto, la información ESG no debe entenderse como sustituto del ‘reporting’ financiero, sino como una señal complementaria que puede ampliar la lectura del riesgo. Integrar datos contables, información no financiera y juicio profesional permite evaluar con mayor oportunidad la resiliencia empresarial

Introducción

La contabilidad financiera ha sido históricamente uno de los principales instrumentos para evaluar la situación económica de las empresas. Sus estados permiten medir resultados, patrimonios y flujos de efectivo con un elevado grado de estandarización y comparabilidad. Sin embargo, al igual que un termómetro que solo confirma la fiebre cuando esta ya se ha manifestado, la información contable tiende a reflejar los efectos de los desequilibrios cuando estos ya se han materializado. La pregunta relevante no es si la contabilidad es fiable, sino si es suficiente para anticipar procesos de fragilidad financiera en entornos cada vez más complejos e inciertos.

Las sucesivas crisis financieras han puesto de relieve una regularidad incómoda: muchas situaciones calificadas *ex post* como «imprevisibles» estuvieron precedidas por señales visibles, aunque no siempre cuantificables en los estados financieros. Cambios en la gobernanza, deterioros institucionales, incentivos mal alineados o tensiones operativas acumuladas rara vez aparecen de forma inmediata en la cuenta de resultados, pero suelen anticipar episodios de inestabilidad. En este contexto, resulta pertinente reflexionar sobre los límites estructurales del *reporting* financiero tradicional y sobre el papel que puede desempeñar la información no financiera –en particular los factores ESG– como complemento en la evaluación del riesgo.

Este artículo sostiene que la contabilidad financiera no falla por falta de rigor técnico, sino por su propia naturaleza *ex post*. Los estados financieros son excelentes para describir lo ocurrido, pero menos eficaces para anticipar procesos latentes de fragilidad. Frente a ello, la información no financiera, correctamente interpretada, puede aportar señales tempranas sobre la resiliencia o vulnerabilidad de las organizaciones, siempre que se integre con criterio profesional y sin convertirla en un ejercicio meramente declarativo. El problema no es que la contabilidad falle, sino que se le exige anticipar aquello para lo que nunca fue diseñada.

* Socio de AECA n.º 7637.



Los límites estructurales de la contabilidad financiera en la predicción del riesgo

Los marcos contables están concebidos para garantizar consistencia en la medición de los resultados empresariales, comparabilidad de la información y fiabilidad en el reconocimiento de los hechos económicos. Esta función, plenamente legítima, exige prudencia en la identificación de riesgos e incertidumbres y se apoya en la verificación *ex post* de las transacciones realizadas. Como consecuencia, muchas tensiones financieras solo se hacen visibles cuando sus efectos económicos ya se han materializado, quedando fuera del alcance del *reporting* convencional en sus fases iniciales.

Esta orientación retrospectiva no constituye una deficiencia de la contabilidad financiera, sino una de sus características esenciales. El problema surge cuando se le atribuye implícitamente una capacidad predictiva para la que no ha sido diseñada. Decisiones como el incremento progresivo del apalancamiento, la asunción gradual de mayores riesgos operativos o el debilitamiento de los sistemas de control interno suelen desarrollarse de forma silenciosa, sin reflejo inmediato en la cuenta de resultados ni en los principales indicadores financieros. Una empresa puede presentar ratios de rentabilidad sólidos mientras erosiona, de manera casi imperceptible, su estructura de gobernanza o concentra incentivos de riesgo en la alta dirección, sin que estas dinámicas queden recogidas en la información contable.

Además, los modelos tradicionales de análisis financiero tienden a centrarse en métricas y ratios derivados de los estados financieros, lo que proporciona una visión parcial de la situación económica cuando el entorno cambia con rapidez. En contextos de elevada inestabilidad macroeconómica o institucional, esta dependencia exclusiva de la información contable puede generar una falsa sensación de solidez, prolongando la percepción de estabilidad hasta que el ajuste resulta inevitable.

Reconocer los límites estructurales de la contabilidad financiera no implica cuestionar su utilidad, sino situarla en el marco que le corresponde. El riesgo financiero no se acumula de forma aleatoria ni se manifiesta de manera abrupta; suele crecer de forma gradual, alimentado por decisiones estratégicas, incentivos y factores organizativos que preceden a su impacto económico. Identificar estos procesos requiere ampliar el foco de análisis más allá de las cifras contables, incorporando señales complementarias que permitan evaluar la fragilidad antes de que esta se refleje en los estados financieros.

La ausencia de señales de alarma en los estados financieros no siempre equivale a solidez empresarial

El valor de la información ESG no está en sustituir la contabilidad, sino en complementar su capacidad de análisis

Fragilidad financiera: acumulación silenciosa y diferencias estructurales

La historia nos muestra que la fragilidad financiera no es repentina ni se origina a partir de una sola causa; surge con el tiempo a través de desequilibrios que se van acumulando de forma gradual. La literatura económica ha descrito que las economías desarrolladas y emergentes configuran estos procesos de manera distinta según su estructura institucional, la disponibilidad de recursos financieros y su capacidad de gestión de riesgos.

En el mundo desarrollado, la fragilidad suele estar impulsada por una asunción incremental de riesgos bajo una apariencia de estabilidad, asociada a la abundancia de capital, la innovación financiera y una confianza excesiva en la autorregulación del mercado. En contraste, en las economías emergentes la vulnerabilidad se vincula con balances desajustados, una mayor exposición a choques externos y perfiles institucionales más débiles, lo que amplifica la magnitud de los ciclos financieros.

En ambos escenarios, los estados financieros rara vez incorporan estos procesos en sus etapas iniciales. Los resultados pueden mantenerse favorables mientras las tensiones se acumulan y solo se corrigen cuando una perturbación externa o un cambio abrupto del entorno actúa como detonante. Como consecuencia, muchas crisis se perciben como repentinas, cuando en realidad responden a trayectorias prolongadas de fragilidad latente.

Desde este punto de vista, la evaluación del riesgo no puede basarse únicamente en medidas contables. Para una comprensión más adecuada resulta necesario adoptar un enfoque más amplio, que incorpore señales cualitativas, institucionales y operativas capaces de anticipar cambios en el comportamiento y en la adaptación de las organizaciones antes de que estos se traduzcan en pérdidas económicas.

ESG como señal financiera temprana, no como imperativo moral

Debido a que la información sobre ESG se difunde tan ampliamente, los verdaderos méritos de ESG a menudo se debaten. La mayoría de las prácticas corporativas de ESG tratan las consideraciones ambientales, sociales y de gobernanza como una ocurrencia tardía en la responsabilidad corporativa, separadas de la medición del rendimiento financiero de la empresa en su conjunto. Sin embargo, la separación es una ficción. Aparte de su importancia ética, los indicadores ESG proporcionan información útil sobre la calidad de la gestión, el nivel de control interno y los incentivos dentro de la empresa. Evidencia empírica reciente también encuentra que, de hecho, incluso las mejoras en el

impacto ESG están vinculadas con una reducción en el riesgo financiero cuando se considera el riesgo clásico. De estos, los atributos sociales y de gobernanza parecen tener la mayor relevancia en el control de riesgos sistemáticos e idiosincráticos a través de procedimientos organizacionales más rigurosos, mayor apertura y mecanismos de control más estrictos (Lee y Koh, 2024).

Pero este no es un efecto direccional y auto-inferencial y es particularmente evidente en industrias altamente reguladas, apalancadas y operativamente complejas. Una gobernanza corporativa efectiva, una junta fortalecida, mecanismos de escrutinio independientes y un buen control de los interesados sirven como amortiguadores frente a choques adversos. Y así, los datos ESG son un tipo de marcador temprano de resiliencia financiera, mucho antes de que el daño sea evidente en las pérdidas contables. Además, los factores ESG también pueden influir indirectamente en el riesgo.

La transparencia y la reputación corporativa proporcionan una asimetría de información reducida, expectativas de los inversores mejor moderadas y un menor grado de volatilidad durante la incertidumbre. Estos resultados son particularmente pertinentes, dado que los incentivos gerenciales concentrados o las estructuras de poder podrían inducir actos oportunistas y, en ausencia de mecanismos de contrapeso adecuados, aumentar su capacidad de ser explotados (Zhao *et al.*, 2023). Esto significa que el valor de la información ESG no debe reemplazar la contabilidad financiera, sino apoyarla. Mientras que los estados financieros indican las consecuencias de las acciones existentes de una empresa, los indicadores ESG permiten evaluar atributos cualitativos del comportamiento corporativo que predicen la posibilidad de que tales decisiones produzcan fragilidad futura.

Implicaciones para la auditoría, la regulación y los usuarios de la información

La incorporación de información no financiera en la evaluación del riesgo no es ajena a la práctica profesional. Desde hace años los auditores han utilizado indicadores operativos y cualitativos para identificar inconsistencias entre la realidad económica y los resultados reportados. Estas medidas no financieras permiten detectar señales de alerta cuando no guardan coherencia con el desempeño contable.

La evidencia empírica muestra que divergencias entre indicadores no financieros –como la evolución de la capacidad productiva, el número de empleados o la actividad operativa– y los resultados financieros constituyen señales útiles para identificar riesgos elevados, especialmente en contextos donde las cifras contables aún no reflejan deterioros significativos (Brazel *et al.*, 2009). En este sentido, la informa-

La gestión preventiva del riesgo exige interpretar conjuntamente cifras contables, señales no financieras y criterios profesionales

ción no financiera refuerza el escepticismo profesional y amplía el horizonte de análisis del auditor.

Desde el punto de vista regulatorio, esta aproximación resulta igualmente relevante. La supervisión no puede limitarse al cumplimiento formal de las normas contables, sino que debe atender a patrones de comportamiento, estructuras de incentivos y señales cualitativas que anticipan la acumulación de fragilidad. La creciente atención a la información ESG responde a esta necesidad de ampliar el marco de análisis sin desvirtuar el papel central del *reporting* financiero.

Para los usuarios de la información –inversores, consejeros y directivos– la principal implicación es conceptual. La ausencia de señales de alarma en los estados financieros no debe interpretarse automáticamente como sinónimo de solidez. Una lectura integrada que combine resultados contables con información no financiera relevante permite formarse una visión más completa de la resiliencia de la organización y de su exposición a riesgos latentes.

Esto implica que la evaluación del riesgo no puede delegarse exclusivamente en ratios financieros ni en *scores* ESG agregados, sino que requiere integrar ambas fuentes bajo un marco interpretativo coherente, sustentado en el juicio profesional.

El verdadero desafío no reside en acumular más indicadores ni en sofisticar en exceso los modelos de análisis, sino en desarrollar la capacidad profesional para interpretar de forma coherente señales heterogéneas. La contabilidad financiera, la auditoría y la información ESG no compiten entre sí: se complementan. Reconocer esta complementariedad es un paso necesario para reducir la recurrencia de crisis calificadas como «imprevisibles» y avanzar hacia una gestión del riesgo más preventiva y fundamentada.

«La cuestión no es si debemos disponer de más información, sino si estamos preparados para interpretarla con criterio». ▼

Bibliografía

Brazel JF, Jones KL, Zimbelman MF (2009). "Using Nonfinancial Measures to Assess Fraud Risk". *Journal of Accounting Research*, 47(5), 1135–1166.

Lee J, Koh K (Rachel). (2024). "ESG performance and firm risk in the U.S. financial firms". *Review of Financial Economics*, 42(3), 328–344.

Zhao Y, Elahi E, Khalid Z, Sun X, Sun F (2023). "Environmental, Social and Governance Performance: Analysis of CEO Power and Corporate Risk". *Sustainability*, 15(2), 1471.

Muchas crisis parecen repentinas porque la fragilidad que las precede permanece fuera del *reporting* financiero convencional

