

La factura electrónica ya no es ’compliance’: es estrategia empresarial

La Ley Crea y Crece fija plazos hasta 2028 y restringirá el acceso a subvenciones a los incumplidores.

Durante años, muchas empresas han entendido la digitalización financiera como una mejora operativa deseable, pero no urgente. La Ley Crea y Crece cambia definitivamente esa lógica al convertir la facturación electrónica en una obligación legal y, sobre todo, en un nuevo estándar competitivo.

España afronta uno de los mayores cambios en la gestión financiera empresarial de las últimas décadas. La nueva regulación obligará a todas las compañías y autónomos a operar con facturas electrónicas estructuradas entre empresas, sustituyendo progresivamente formatos tradicionales como el PDF. El calendario ya está marcado: las compañías que facturen más de ocho millones de euros deberán adaptarse antes de octubre de 2027; el resto tendrá hasta octubre de 2028. Sin embargo, reducir esta transformación a un mero requisito normativo sería un error estratégico.

El verdadero objetivo de la ley

La Ley Crea y Crece nació tras la pandemia con un objetivo claro: impulsar la economía española mediante una mayor eficiencia empresarial. Dentro de ese marco, la automatización de procesos financieros se convirtió en una pieza fundamental.

La factura electrónica no busca únicamente digitalizar documentos, sino que busca crear un lenguaje común entre sistemas, permitir que las máquinas "hablen" entre sí y reducir fricciones históricas en la gestión administrativa. En otras palabras: menos tareas manuales, menos errores, menos disputas y mayor agilidad en el flujo económico

La regulación introduce además un elemento especialmente relevante para el tejido empresarial español: la trazabilidad de los pagos. Tras la entrada en vigor de la ley, las empresas deberán informar no solo de la emisión de la factura, sino también de su aceptación y fecha efectiva de pago. El objetivo de esta medida es combatir el impago estructural mediante mecanismos reales de control.

En línea con ello, se está gestando un cambio cultural profundo: tanto Hacienda como el Observatorio Estatal de la Morosidad tendrán visibilidad prácticamente en tiempo real de los comportamientos de pago empresariales. Asimismo, las compañías incumplidoras podrían enfrentarse a restricciones para acceder a subvenciones públicas o participar en concursos de la Administración.

La gran pregunta: ¿están preparadas las empresas?

La respuesta honesta es no. Todavía hoy existen compañías que gestionan facturas en papel o mediante procesos excesivamente manuales, por lo que la adaptación exigirá inversión, rediseño operativo y un cambio de mentalidad por su parte.

Sin embargo, el debate relevante no es cuánto costará adaptarse, sino cuánto costaría no hacerlo. La factura electrónica está acelerando algo mucho más profundo: la transformación del back office financiero. El CFO ya no solo necesita garantizar cumplimiento; necesita visibilidad en tiempo real, control del cash flow y capacidad de anticipación en un entorno marcado por la incertidumbre económica, regulatoria y geopolítica. La buena noticia es que el retorno potencial es enorme.

Del cumplimiento al impacto financiero

Los datos empiezan a desmontar la idea de que la digitalización financiera es simplemente un coste regulatorio. Según estimaciones presentadas por Esker, una empresa con 1.000 millones de euros de facturación podría ahorrar entre 3 y 5 millones anuales en costes estructurales automatizando la gestión de facturas de proveedores. Además, reducir en diez días el DSO —el tiempo medio de cobro— permitiría liberar entre 25 y 30 millones de euros de liquidez. Esto se traduce directamente en un menor endeudamiento, una mayor capacidad de inversión y una mejora directa del EBITDA sin necesidad de incrementar ventas.

La oportunidad es especialmente relevante porque coincide con otro gran vector de cambio: la irrupción de la inteligencia artificial en las áreas financieras. La automatización ya no consiste solo en digitalizar documentos, sino en construir procesos autónomos capaces de clasificar, validar, enrutar y gestionar facturas con mínima intervención humana. En este contexto, la Ley Crea y Crece puede actuar como el gran catalizador que muchas organizaciones necesitaban para modernizar definitivamente sus operaciones financieras.

El riesgo de esperar

Conviene poner sobre la mesa un factor que muchas compañías todavía subestiman: la capacidad real del mercado para absorber la demanda de adaptación tecnológica. La experiencia en otros países europeos –como Alemania o Francia– demuestra que, cuando se acercan las fechas límite regulatorias, la demanda supera rápidamente a la oferta de proveedores especializados.

Por eso, las empresas que empiecen antes no solo minimizarán riesgos regulatorios, sino que también tendrán mayor margen para transformar sus procesos de forma estratégica, elegir mejor sus partners tecnológicos y evitar implantaciones aceleradas de última hora.

En definitiva, la pregunta ya no puede ser si las empresas tendrán que adaptarse, sino cuáles aprovecharán esta obligación para ganar eficiencia, liquidez y ventaja competitiva y cuáles se limitarán únicamente a cumplir la ley.

Fuente: La factura electrónica ya no es 'compliance': es estrategia empresarial