Perfil de fornecedor

Avalara: O uso da nuvem para reformular o mercado de software fiscal

Kevin Permenter

OPINIÃO DA IDC

A gestão tributária ganhou um perfil elevado, à medida que as organizações buscam formas de aumentar a eficiência operacional para melhor competir no mercado hipercompetitivo de hoje. As organizações também estão chegando à conclusão de que, em muitos casos, a gestão tributária eficaz e eficiente — incluindo imposto sobre vendas, imposto sobre valor agregado (IVA) e imposto sobre bens e serviços (IBS) — impacta a satisfação do cliente. À medida que os modelos de negócios se tornam mais complexos, as empresas devem aproveitar o potencial de
software de automação fiscal em nuvem para acompanhar o ritmo crescente do comércio e de mudanças regulatórias no nível estadual e local. A Avalara, um fornecedor de aplicativos para conformidade fiscal, ampliou rapidamente sua presença através do desenvolvimento de tecnologia que aproveita a nuvem para resolver dores profundas entre os profissionais que lidam com impostos nas empresas. Além disso:

- A empresa aliou essa tecnologia a uma estratégia agressiva de parcerias e ecossistema, com centenas de integrações pré-criadas que se encaixam nesta nova economia digital.
- Esta abordagem encurta, de fato, a distância entre a Avalara e seus clientes e foi o "molho secreto" que contribuiu ao seu rápido crescimento nesta última década.

NESTE PERFIL DE FORNECEDOR

Este Perfil de fornecedor da IDC se concentra na Avalara, cuja suíte de conformidade fiscal visa aliviar a imensa pressão sobre as organizações que vendem de vários locais e para múltiplos destinos.
Além de dar suporte ao processo de apuração, cálculo e pagamento de impostos, a empresa também fornece uma camada de insight e visibilidade com sua capacidade analítica que é essencial para o panorama de negócios atual.

VISÃO GERAL DA SITUAÇÃO

A dificuldade do processo de gerenciamento da apuração, cálculo e pagamento de impostos tem aumentado cada vez mais porque as empresas e seus mercados cresceram em escala e complexidade. As empresas estão vendendo cada vez mais produtos e serviços em mais lugares, tanto em nível regional como global e de mais formas (B2C, B2B e B2B2C) do que nunca na história humana. O ritmo dos negócios também está mudando; as empresas que mal tinham começado a fazer negócios em 2012

passaram rapidamente a fazer parte da lista da Fortune 500 (ex: Uber e Facebook) em questão de anos. Além da globalização, as macro tendências como o surgimento do comércio eletrônico, a migração para aplicativos de negócios baseados em nuvem e os requisitos de conformidade digital impostos pelos governos estão pressionando as empresas de todo porte a adotar soluções em nuvens por questões de conformidade. Os marketplaces como Amazon, eBay e Etsy permitem que as pequenas empresas vendam em qualquer local do dia para a noite, mas essas pequenas empresas estão mal equipadas para lidar com a complexidade da conformidadefiscal. Em meio à mudança sem precedentes no cenário dos negócios, a administração tributária se transformou em um emaranhado de regras regulatórias, ineficiências no gerenciamento de dados e falta de restrições orçamentárias em termos fiscais. Esse emaranhado é mais agudo quando se lida com o gerenciamento fiscal de impostos indiretos sobre vendas de produtos e serviços. No caso do imposto sobre vendas de produtos e serviços, o impacto duplo da explosão do comércio digital e do declínio das receitas em nível estadual aumentou ainda mais a complexidade para as pessoas e equipes que gerenciam a conformidade fiscal em empresas de todo porte.

O imposto sobre vendas é uma das áreas mais complexas do gerenciamento tributário devido à quantidade de mudanças com que as empresas têm que lidar para estar em conformidade. As mudanças se manifestam das seguintes maneiras:

- Alteraçõe**s nas alíquotas de imposto**: As alíquotas de impostos nos EUA estão mudando constantemente tanto em nível estadual como local. Houve mais de 700 alterações de alíquota em 2017 nos EUA e mais de 500 em 2016. Essas mudanças dificultam muito a manutenção da conformidade pelas organizações.
- **Mudança de jurisdições**: O número de jurisdições fiscais aumentou significativamente nos últimos cinco anos. Cada uma dessas jurisdições tem um conjunto exclusivo de taxas e características, o que dificulta a manutenção da conformidade sem as ferramentas adequadas.
- **Mudança de tributação**: À medida que as empresas e os modelos de negócios evoluem, a tributação das transações também evolui. Por exemplo, houve mudanças em como as transações de software e transações de criptomoeda precisam ser tratadas.
- **Evolução dos requisitos de conformidade fiscal**: Em sua busca para aumentar receita com vendas de e-commerce (comércio eletrônico), os estados criaram uma colcha de retalhos confusa de requisitos para vendedores baseados em outros estados com relação a várias definições de “nexus” e também para vendedores que usam marketplaces como Amazon, eBay e Etsy.

A velocidade dos negócios digitais, aliada ao crescente volume e variedade de transações de vendas, adicionou uma quantidade sem precedentes de complexidade à conformidade relacionada aos impostos sobre vendas. Essa complexidade criou uma onda de interesse em software de automação fiscal relacionado ao imposto sobre vendas de produtos e serviços. As empresas precisam de ferramentas para lidar com o desafios da conformidade fiscal na nova economia digital. Como resultado, os programas de software para conformidade fiscal para vendas de produtos e serviços estão se tornando

estratégicos para o futuro da empresa digital. Aqui estão alguns impulsionadores de mercado que estão modificando o cenário do software de gerenciamento de imposto sobre vendas:

- **Alterações tributárias federais e estaduais**: O mercado de software fiscal se baseia em regras tributárias e as regras relativas ao imposto sobre venda de produtos e serviços estão em constante mudança. E, de fato, vários estados inclusive Rhode Island, Minnesota e Pensilvânia estão empreendendo iniciativas importantes de reestruturação/reclassificação fiscal que terão profundo impacto no cenário de imposto sobre vendas nos EUA.
- **Maior demanda por integrações**: No final das contas, os clientes querem simplicidade. Isso significa integrações simples e perfeitas através de APIs e até integrações pré-criadas com parceiros dos fornecedores estratégicos de software. Essas integrações devem levar horas ou dias para configurar, não meses. Com os sistemas digitais migrando para a nuvem, os microsserviços para API se tornarão essenciais para as empresas que possuem operações comerciais complexas.
- **Conformidade fiscal**: Na verdade, a conformidade fiscal começa no momento de uma transação, de modo que a solução de conformidade deve ser profundamente integrada nos aplicativos que as empresas usam para emitir notas fiscais - sistemas de gestão empresarial (ERP), plataformas de comércio eletrônico, sistemas de pontos de venda (POS) e assim por diante. Desse modo, os provedores de automação fiscal devem oferecer integrações pré-criadas para esses sistemas e APIs robustas para facilitar a implementação rápida, a simples implantação e a facilidade de uso.
- **Crescimento do comércio eletrônico:** O comércio eletrônico passou por um crescimento explosivo na última década. No entanto, ele ainda compreende apenas uma fração do comércio global total. Sendo assim, o mercado de comércio eletrônico ainda está no início do seu crescimento e desenvolvimento. A gestão fiscal na economia digital deverá acompanhar o crescimento do mundo do comércio eletrônico.
- **Comércio omnicanal**: Cada vez menos empresas na economia atual realizam vendas por um único canal. Entre vitrines e vendas móveis, comércio eletrônico e sistemas de gestão de relacionamento com o cliente (CRM), bem como múltiplos sistemas tradicionais de faturamento tais como aplicativos financeiros ou ERPs, as empresas coletam impostos por vários sistemas. Os dados fiscais de todos esses sistemas devem ser agregados em um único local para relatar cobranças devidamente e remeter pagamentos para várias autoridades fiscais.
- **Evolução da dinâmica competitiva**: O mercado de software de gestão tributária está esquentando, com vários fornecedores de software "nascidos na nuvem" que começaram seus negócios nos últimos três anos. Além disso, várias empresas de software fiscal corporativo on-premise tradicionais fizeram investimentos no mercado de software fiscal transacional para o comércio digital.

Visão geral da empresa

A Avalara é uma empresa líder no fornecimento de software fiscal baseado em nuvem, oferecendo uma ampla e crescente gama de aplicativos para conformidade fiscal relacionados a imposto sobre vendas de produtos e serviços e outros impostos sobre transações, como o imposto sobre valor agregado.

A missão da empresa é ajudar empresas de todo porte a alcançar a conformidade fiscal, oferecendo ferramentas baseadas em nuvem abrangentes e automatizadas que são projetadas tendo em mente a velocidade, a precisão e a facilidade de uso.

Os produtos da Avalara determinam automaticamente as regras tributárias, identificam as alíquotas de imposto aplicáveis, calculam os impostos, preparam e enviam as declarações de imposto, remetem impostos, mantêm registros fiscais e gerenciam benefícios fiscais.

Estratégia da empresa

Estratégia de negócios

Um dos fatores diferenciadores da Avalara é que ela oferece uma solução multi-inquilino em um modelo de implantação em nuvem pública. O modelo de nuvem pública permite que a Avalara forneça um alto nível de

funcionalidade do produto, mantendo o preço da solução relativamente baixo, especialmente em comparação com ofertas tradicionais on-premises. A Avalara foi fundada em 2004, tendo como alvo empresas de ERP de médio porte, portanto pequenas e médias empresas (SMBs) estão em seu DNA. Hoje, a Avalara evoluiu para atender clientes de todo porte, comércio eletrônico e outras plataformas de negócios, e continua a comercializar sua solução por caminhos inovadores e em novos mercados. Nos últimos dois anos, a Avalara expandiu sua base de clientes internacionais com soluções fiscais para o imposto sobre valor agregado

na Europa, soluções para serviços especializados no Brasil e para imposto sobre bens e serviços (IBS) na Índia e na Europa, atualizando continuamente sua solução com novos recursos e APIs mais capazes.

Estratégia de produtos

A Avalara ampliou seu portfólio de produtos para oferecer uma solução de conformidade fiscal mais completa aos usuários finais. O portfólio de produtos da Avalara foi ampliado para incluir, além do seu produto principal AvaTax (imposto sobre vendas de produtos e serviços), os seguintes produtos, relacionados a seguir: (Tabela 1).

TABELA 1

Produtos da Avalara

Avalara AvaTax	Um produto seguro baseado em nuvem que se integra a centenas de aplicativos corporativos e calcula e aplica automaticamente as alíquotas e regras certas para cada transação. A Avalara oferece variações do AvaTax para imposto sobre venda de produtos e serviços, imposto sobre consumo, imposto sobre comunicações, impostos de hotelaria, IVA, e UPC.
Avalara CertCapture	Uma ferramenta de conformidade para gerenciar documentos fiscais, como os de isenção e consumo, inclusive variações e extensões de CertExpress, VendorCapture e ExciseCapture.
Avalara Returns	Um software automatizado para você preparar sua declaração de imposto sobre vendas com precisão e entregá-la dentro do prazo. A Avalara oferece variações de declarações de imposto

TABELA 1

Produtos da Avalara

Avalara AvaTax	Um produto seguro baseado em nuvem que se integra a centenas de aplicativos corporativos e calcula e aplica automaticamente as alíquotas e regras certas para cada transação. A Avalara oferece variações do AvaTax para imposto sobre venda de produtos e serviços, imposto sobre consumo, imposto sobre comunicações, impostos de hotelaria, IVA, e UPC.
	sobre vendas e serviços, imposto sobre consumo, imposto sobre comunicações e impostos de hotelaria. Os clientes que precisam fazer declaração de impostos podem também optar por usar o serviço de envio das declarações que a Avalara oferece, que os permite fazer um pagamento único à Avalara, a qual, por sua vez, envia os devidos pagamentos às autoridades fiscais relacionadas.
Avalara TrustFile	Uma solução de imposto sobre vendas do tipo "faça você mesmo" para pequenas empresas e comerciantes de comércio eletrônico. A Avalara lançou recentemente o Avalara TrustFile GST visando o crescente mercado de conformidade fiscal na Índia.

Fonte: IDC, 2018

Parcerias

A Avalara entende o papel que os parceiros desempenham no mercado de software para conformidade fiscal. A abordagem da Avalara para o mercado está centrada no desenvolvimento de seu ecossistema para que a solução da empresa seja sempre uma opção, seja qual for o mix de aplicativos corporativos usados pelo usuário final. A Avalara tem trabalhado de forma agressiva para expandir seu ecossistema de parceiros para incluir transações realizadas via CRM, comércio móvel e plataformas de varejo/ponto de venda. Além disso, a Avalara se esmerou em estender seu mercado para o ecossistema de outros canais de distribuição, como contadores, integradores de sistemas e distribuidores em larga escala. Do ponto de vista da tecnologia, a Avalara trabalhou para atualizar suas soluções por meio de APIs e integrações dedicadas para facilitar a agregação de valor à plataforma Avalara pelos parceiros e desenvolvedores. Como resultado, a Avalara realizou mais de 600 integrações a partir de 2017 em muitos segmentos de mercado e setores, com planos para mais integrações em breve.

Pontos fortes e desafios

No mercado hipercompetitivo de software para conformidade fiscal, as empresas estão sempre procurando maneiras de diferenciação dos seus concorrentes. Nesse esforço, a Avalara se beneficia dos pontos fortes e enfrenta os desafios mencionados nas seções a seguir.

Pontos fortes

A Avalara desenvolveu um empreendimento de crescimento rápido, alavancando os seguintes pontos fortes para o impacto máximo de seus produtos e para posicionar a empresa como uma das líderes em crescimento no mercado tradicional de gestão fiscal:

- **Parcerias/ecossistema**: A Avalara sempre entendeu que o sucesso no mercado de software de gestão fiscal depende da realização de parcerias com desenvolvedores de todo tipo de sistemas de faturamento. A Avalara tem sido agressiva na ampliação de seu ecossistema de forma a incluir os principais participantes dos mercados de Gestão empresarial (ERP), comércio digital, ponto de venda (POS) e CRM:
  - A Avalara conta com mais de 600 integrações (e crescendo) em muitos segmentos de mercado. Isso inclui os principais fornecedores de software corporativo como SAP, Oracle, NetSuite e Sage. A Avalara também oferece integrações com as principais plataformas de comércio eletrônico, como Shopify, BigCommerce e Magento.
  - A Avalara tem parcerias com associações de vários setores e joint ventures, como o de contadores de Maryland, o de supermercados de Wisconsin e o de varejistas do Texas. A Avalara usa essas iniciativas para orientar seu plano de produtos e estratégia de mercado.
  - Um exemplo de usuário final inclui uma empresa de varejo norte-americana de médio porte que alavancou a extensa lista de APIs da Avalara para conectar seus sistemas financeiros e de POS para calcular o imposto sobre vendas à medida que as transações ocorrem.
- **Tecnologia e gerenciamento de dados**: A Avalara investiu muitos recursos para se tornar uma empresa líder em impostos a partir de uma perspectiva de gerenciamento de dados. Nos últimos 24 meses, a Avalara mudou sua solução para a plataforma da AWS a fim de fornecer recursos de hospedagem adicionais, estreou sua capacidade de cálculo de impostos transfronteiriços, atualizou suas APIs REST e aprimorou seu fórum da comunidade de desenvolvedores. A Avalara dá grande importância ao fato de estar na vanguarda do desenvolvimento de aplicativos corporativos e das tendências tecnológicas.
- **Cálculo:** O AvaTax da Avalara inclui algoritmos pré-desenvolvidos para verificação de endereços e geolocalização para melhorar sua capacidade de aumentar a precisão do cálculo de impostos. O software permite que o usuário final valide automaticamente os endereços e receba alíquotas de imposto atualizadas. Já que é um solução baseada em nuvem, alíquotas de impostos, regras e limites são mantidos atualizados automaticamente, o que reduz erros. O sistema também permite a transparência de como essas alíquotas são calculadas para que o usuário final possa confiar e verificar se a solução está fornecendo relatórios precisos. Um exemplo de usuário final inclui um fabricante norte-americano de doces, de médio porte, que aproveitou os recursos de relatórios da Avalara para reduzir a frequência e o impacto geral das auditorias. "Nós respondemos (solicitação de auditoria) com tanta confiança e autoridade agora que os auditores nos deixaram em paz."
- **Segurança de dados**: A Avalara trabalhou para aproveitar ao máximo os recursos de segurança oferecidos por meio de AWS, incluindo *whitelisting* para proteger computadores e redes contra aplicativos potencialmente perigosos. Além disso, todo o tráfego para a Avalara é encaminhado através de um provedor de serviços que filtra o tráfego e o conteúdo

potencialmente maliciosos antes que eles passem. A Avalara trabalha com uma empresa de segurança para testar seus sistemas e encontrar vulnerabilidades de forma proativa. Assim que as vulnerabilidades são encontradas, atualizações/patches críticos são implantados automaticamente em todos os usuários finais.

Desafios

A seguir estão alguns dos ventos de proa mais proeminentes do mercado com os quais a Avalara deve lidar para manter sua trajetória de crescimento e posição no mercado:

- **Falta de funcionalidade/módulos de impostos diretos**: A Avalara possui um portfólio crescente de funcionalidades indiretas incluindo o aprimoramento de seus módulos de gerenciamento de IBS e IVA. Alguns concorrentes da Avalara têm capacidades de impostos indiretos e diretos, o que é atraente para empresas mais complexas de grande porte.
- **Pressão de novos participantes no mercado**: A Avalara teve uma vantagem inicial em termos de solução de gerenciamento fiscal baseada em nuvem de nível corporativo. No entanto, os últimos 24 meses trouxeram vários novos participantes no mercado, tanto a partir de novas start-ups e das empresas de software fiscal tradicional (on premises). A Avalara deve atacar esses produtos de frente para manter sua posição de liderança no mercado de software fiscal.
- **Cenário regulatório em rápida mudança**: A Avalara, juntamente com todos os outros fornecedores de software fiscal, deve enfrentar um cenário de regulamentação fiscal em constante mudança em todos os níveis (local, estadual, federal e internacional). Não é apenas o panorama regulatório em constante movimento, mas também o ritmo das mudanças que explodiu devido à energia em torno do comércio eletrônico e do faturamento eletrônico. Na verdade, o ritmo das mudanças na regulamentação fiscal tanto nos Estados Unidos como internacionalmente só serviu para complicar o processo de gestão fiscal.

PERSPECTIVA PARA O FUTURO

Não só existem milhares de jurisdições fiscais para os varejistas atravessarem, mas essas jurisdições também estão constantemente adicionando novas regras ou fazendo ajustes em regras mais antigas. Só nos Estados Unidos, mais de 2.000 novos impostos sobre vendas de produtos e serviços foram introduzidos nos últimos 10 anos. Além disso, houve mais de 5.000 ajustes de alíquotas e regras que ocorreram todos os anos durante este período. Essa areia movediça cria uma teia de complexidade que simplesmente não pode ser navegada sem programas de software para conformidade fiscal sofisticados. A IDC prevê que a gestão de impostos sobre vendas continuará a aumentar em complexidade e que o mercado continuará a mudar rapidamente. No curto prazo, a tecnologia terá um papel cada vez maior em ajudar as empresas a manter a conformidade. A IDC prevê que as seguintes tecnologias irão moldar os próximos cinco anos na área de software para imposto sobre vendas:

- **Inteligência artificial**: as empresas já estão começando a usar inteligência artificial para realizar tarefas repetitivas de baixo nível, como calcular a devida alíquota de imposto sobre vendas para uma certa jurisdição. A inteligência artificial também será usada por profissionais de tributação para formar previsões mais precisas e realizar análises avançadas de

risco/exposição. A IDC prevê que essa tecnologia irá se proliferar ao longo de fluxos de trabalho tributário.

- **Big Data e análise**: O departamento fiscal é inundado de dados, mas insights a partir desses dados podem ser difíceis de encontrar. Big Data e análises sofisticadas permitirão que os profissionais de tributação identifiquem oportunidades e tomem melhores decisões tributárias. A IDC acredita que Big Data e análises tornem-se um recurso essencial para usuários finais de software fiscal.
- **Blockchain**: Embora ainda em sua infância, blockchain tem o potencial de mudar como as transações são feitas e como são registradas. É particularmente bem adequado para resolver ineficiências no processo de auditoria. A criptomoeda, desenvolvida com base na tecnologia blockchain, promete impactar fortemente o panorama fiscal das transações.
- **Cloud computing**: o poder da computação em nuvem reformulou quase todos os aspectos dos aplicativos corporativos de back-office. Enquanto o imposto ficou para trás de outras funções corporativas na adoção da computação em nuvem, isto vai mudar, definitivamente. Houve uma série de novas iniciativas na nuvem, tanto de fornecedores tradicionais de software on-premises como dos fornecedores de software fiscal "nascido na nuvem". A IDC prevê que a nuvem continue a tomar impulso no mercado de software fiscal.

ORIENTAÇÃO ESSENCIAL

Conselho para a Avalara

A Avalara está bem posicionada para lidar com os desafios do mercado atual de software para conformidade fiscal e o rápido crescimento da empresa nos últimos anos pode confirmar esse fato. No entanto, à medida que os programas de software de conformidade fiscal evoluirem e se tornarem mais complexos e mais competitivos, a Avalara deverá considerar os seguintes fatores como um caminho para levar a sua tecnologia e suas organizações a novos patamares:

- **Investir em análises**: À medida que o volume de dados corporativos aumentar drasticamente nos próximos cinco anos, a importância do gerenciamento de dados e da análise de dados será fundamental.
- **Desenvolver seu ecossistema**: Continue formando alianças/parcerias com os principais segmentos de mercado e espalhando sua esfera de influência.
- **Explorar o mercado de pequenas e médias empresas**: O golpe de imposto sobre vendas é o mais difícil, em muitos aspectos, para as pequenas e médias empresas de comércio eletrônico; certifique-se de criar uma mensagem de marketing dedicada ao mercado de SMB.
- **Globalizar**: Considere os desafios crescentes de conformidade fiscal em transações globais com IVA e IBS juntamente com todos os desafios relacionados a relatórios em países como a China, a Índia e o Brasil.
- **Olhar para o futuro**: Explore novas tecnologias que afetarão seu mercado nos próximos 5 a 10 anos, ou seja, blockchain, criptomoeda e aprendizado automático.

SAIBA MAIS

Pesquisa relacionada

- *Digital Commerce Marketplaces in the Age of the 3rd Platform* (IDC #DR2018_LAL1_MNR_JJ, Fevereiro de 2018)
- *IDC MarketScape: Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Finance and Accounting Applications 2017 Vendor Assessment* (IDC #US42218017, Setembro de 2017)
- *Market Analysis Perspective: Worldwide Financial Applications, 2017* (IDC #US43031316, Setembro de 2017)
- *How to Build a Comprehensive Digital Commerce Platform: The Foundation of Digital Transformation* (IDC #US42786917, Julho de 2017)

About IDC

International Data Corporation (IDC) is the premier global provider of market intelligence, advisory services, and events for the information technology, telecommunications and consumer technology markets. IDC helps IT professionals, business executives, and the investment community make fact-based decisions on technology purchases and business strategy. More than 1,100 IDC analysts provide global, regional, and local expertise on technology and industry opportunities and trends in over 110 countries worldwide. For 50 years, IDC has provided strategic insights to help our clients achieve their key business objectives. IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company.

Global Headquarters

5 Speen Street
Framingham, MA 01701
USA
508.872.8200
Twitter: @IDC
idc-community.com
www.idc.com

Copyright Notice

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit www.idc.com to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit www.idc.com/offices. Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or sales@idc.com for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or web rights.

Copyright 2018 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

