

IDC MarketScape

IDC MarketScape: Aplicaciones SaaS y en la nube para la automatización del IVA y del impuesto sobre las ventas a nivel mundial - Evaluación de proveedores 2019

Kevin Permenter

Frank Della Rosa

Mark Thomason

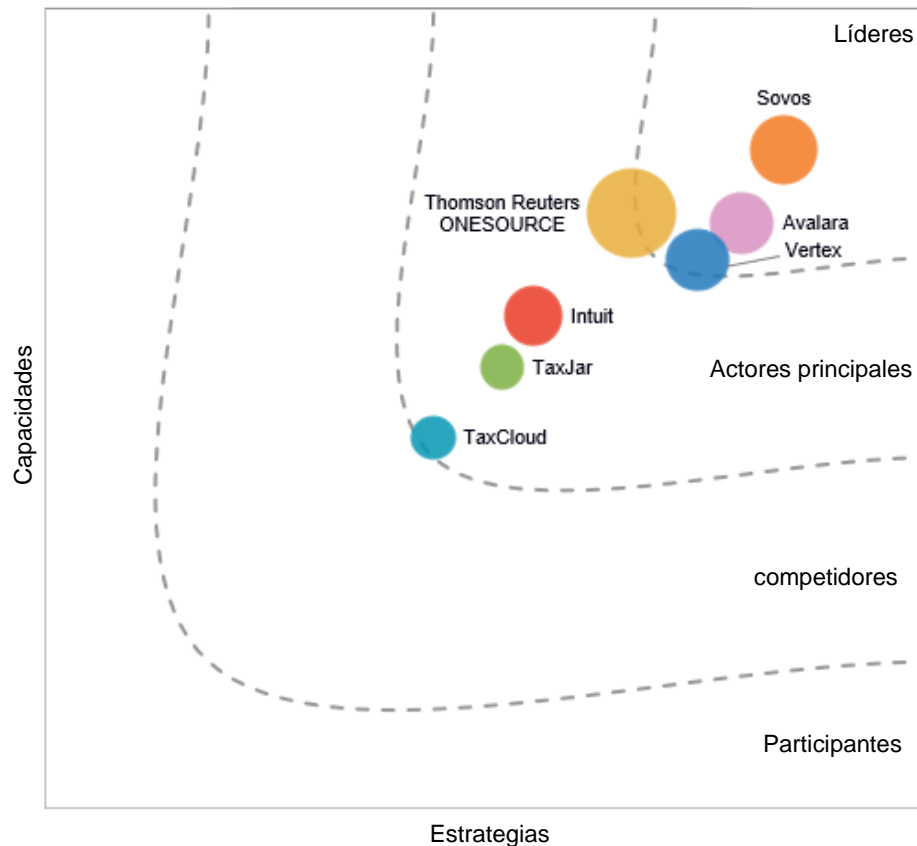
EXTRACTO DE IDC MARKETSCAPE PARA PRESENTAR A SOVOS

FIGURA DE IDC MARKETSCAPE

FIGURA 1

IDC MarketScape - Evaluación de proveedores de aplicaciones SaaS y en la nube para la automatización del IVA y del impuesto sobre las ventas

IDC MarketScape: Aplicaciones SaaS y para la nube para la automatización del IVA y del impuesto sobre las ventas a nivel mundial



Fuente: IDC, 2019

Refiérase al Anexo para revisar la metodología detallada, las definiciones del mercado y los criterios de puntuación.

EN ESTE EXTRACTO

El contenido de este documento fue extraído directamente de “IDC MarketScape: Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Sales Tax and VAT Automation Applications 2019 Vendor Assessment (Doc N.º US43263718)”. Se incluye todo o parte de las siguientes secciones: “La opinión de IDC”, “Criterios de inclusión de proveedores para IDC MarketScape”, “Orientación esencial”, “Perfil resumido del proveedor”, “Anexo” y “Más información”. También se incluye la Figura 1.

LA OPINIÓN DE IDC

La transformación digital como impulsora del cambio

La transformación digital (DX) está cambiando radicalmente las aplicaciones financieras, permitiendo que las empresas transformen su proceso de toma de decisiones y mejorando sus resultados comerciales en la economía digital. La transformación digital es una realidad estratégica institucional de nivel directivo para todas aquellas empresas que desean seguir estando vigentes o bien mantener o mejorar su posición de liderazgo en la economía digital. Las empresas que están transitando esta transformación cuentan con un conjunto repetible de prácticas y disciplinas que utilizan para entablar nuevos negocios, para implementar tecnologías de la Tercera Plataforma y modelos operativos con la finalidad de generar una disrupción en los negocios, clientes y mercados que fomente el rendimiento y el crecimiento del negocio. La DX está llevando a las empresas a replantearse su estrategia tecnológica y esto incluye dejar atrás sus sistemas heredados de finanzas y back-office.

Software en la nube y SaaS como impulsores de la inversión

En lugar de seguir invirtiendo en sistemas locales anticuados, las empresas líderes de DX ahora se enfocan en SaaS y en software en la nube porque necesitan aplicaciones financieras flexibles y ágiles que sean relativamente fáciles de implementar, configurar y actualizar. La demanda de aplicaciones financieras en la nube sigue creciendo por su capacidad de acceder y analizar cantidades masivas de datos casi en tiempo real. Como la velocidad es un factor determinante a la hora de hacer negocios de alcance global, las empresas cada vez exigen más de sus sistemas financieros, lo que implica utilizar los sistemas avanzados y actualizados que se encuentran en las aplicaciones SaaS y en la nube para la automatización de los impuestos. Estos permiten que las empresas en crecimiento se expandan rápidamente a nuevas regiones de todo el mundo sin realizar grandes inversiones en su infraestructura tecnológica, ya que son extremadamente adaptables al acelerado ritmo del cambio y a los dinámicos entornos regulatorios y de reporte. Por tal razón, esta edición de IDC MarketScape sobre aplicaciones de automatización de impuestos es sumamente importante como guía sobre proveedores de tecnología para los Directores Financieros, el equipo financiero y los compradores de TI en la actualidad.

Automatización del impuesto sobre las ventas

El impuesto sobre las ventas se aplica a cada transacción minorista que implique la venta de un bien tangible e incluso (en algunos estados de los EE. UU.) servicios en un cierto estado. En algunos casos, el impuesto sobre el uso se aplica al uso o consumo de bienes tangibles en un determinado estado. El impuesto al consumo también se aplica a las compras fuera del estado en las cuales el

vendedor no tiene la obligación de cobrar impuestos sobre la transacción. Es importante destacar que los impuestos sobre las ventas y el uso son “mutuamente excluyentes”, lo que significa que se cobra solo uno de los dos, pero nunca ambos en la misma transacción.

Las complejidades de los impuestos sobre las ventas y el uso

El proceso de gestionar la recaudación, el cálculo y la declaración de impuestos se ha hecho cada vez más difícil a medida que las empresas y sus mercados fueron aumentando en escala y complejidad. Las empresas están vendiendo más productos y servicios en más lugares (a nivel regional y mundial) y de más maneras (B2C, B2B y B2B2C) como nunca antes. El crecimiento de la economía digital ha dificultado el proceso de gestionar impuestos sobre las ventas y el uso, ya que cada lugar de venta puede tener sus propias obligaciones en materia de reporte tributario. Para las empresas de comercio digital, los impuestos sobre las ventas y al uso son las áreas más complejas de la gestión tributaria debido a la constante tasa de cambio en las regulaciones de impuestos. Las reglamentaciones cambian continuamente en las siguientes dimensiones:

- **Tasas impositivas:** las tasas impositivas dentro de los Estados Unidos cambian constantemente tanto a nivel local como estatal. En 2017 hubo más de 700 cambios y, en 2016, hubo más de 500 cambios a nivel nacional. Esas modificaciones dificultan el cumplimiento tributario de las organizaciones.
- **Jurisdicciones:** la cantidad de jurisdicciones tributarias ha aumentado significativamente en los últimos cinco años. Cada una de ellas tiene un conjunto específico de tasas y características que hacen más difícil mantener el cumplimiento tributario si no se cuenta con las herramientas adecuadas.
- **Imponibilidad:** conforme evolucionan las empresas y los modelos de negocio, la imponibilidad de las transacciones también evoluciona. Por ejemplo, ha cambiado la manera en que tienen que manejarse las transacciones de software y las transacciones de criptomoneda.
- **Requisitos de cumplimiento tributario:** en su afán por generar ingresos a partir de ventas remotas (*e-commerce*), los estados han creado una mezcla confusa de requisitos que aplican a proveedores de otros estados, basándose en distintas definiciones de "nexos", y también a proveedores que utilizan *marketplaces* como Amazon, eBay y Etsy.

Los proveedores de software para la gestión de los impuestos sobre las ventas y el uso están respondiendo a la creciente complejidad de la problemática que dichos impuestos plantean. Muchos de ellos están recurriendo a tecnologías avanzadas, como inteligencia artificial (IA), big data y analítica, blockchain y computación para la nube, que están sentando las bases para que los profesionales de gestión tributaria corporativa alcancen niveles más altos de visibilidad, productividad y escalabilidad.

- **Inteligencia artificial:** las empresas ya están comenzando a utilizar inteligencia artificial para llevar a cabo tareas repetitivas de menor nivel, como calcular la tasa impositiva correcta para la jurisdicción correcta. Esta tecnología también será utilizada por profesionales de gestión tributaria para elaborar predicciones más exactas y llevar a cabo avanzados análisis de riesgo/exposición. IDC prevé que se seguirá extendiendo a todos los flujos de trabajo tributarios.
- **Big data y analítica:** el departamento de impuestos está inundado de datos, pero obtener información estratégica de esos datos no es tarea fácil. Una sofisticada solución de big data y analítica permitirá que los profesionales de gestión tributaria identifiquen oportunidades y tomen mejores decisiones en materia de impuestos. IDC cree que la big data y analítica serán imprescindibles para los usuarios finales de software tributario.

- **Blockchain:** si bien recién está dando sus primeros pasos, esta tecnología tiene el potencial de cambiar la manera en que se realizan las transacciones y cómo se registran. Es particularmente adecuada para resolver ineficiencias en el proceso de auditoría. La criptomoneda, que se basa en tecnología blockchain, promete tener un gran impacto en el panorama de los impuestos sobre las transacciones.
- **Computación en la nube:** el poder de la computación en la nube ha redefinido casi todos los aspectos de las aplicaciones empresariales. Si bien en adopción de la nube el área tributaria quedó rezagada con respecto a otras funciones corporativas, cada vez se utiliza más. Están surgiendo muchas iniciativas basadas en la nube, tanto de proveedores tradicionales de software on-premise como de proveedores de software tributario "nacido en la nube". IDC prevé que el auge de la nube va a continuar en el mercado del software tributario.

El objetivo de este documento es brindar a los potenciales clientes de software un listado de empresas que ofrecen soluciones para la automatización del impuesto sobre las ventas que han mostrado grandes avances para enfrentar los desafíos que acabamos de enumerar. En la lista describimos y evaluamos sus capacidades para dar soporte al área compleja de la automatización del impuesto sobre las ventas.

CRITERIOS DE INCLUSIÓN DE PROVEEDORES PARA ESTA EDICIÓN DE IDC MARKETScape

La lista de proveedores incluidos en este documento fue elaborada para destacar con exactitud a los proveedores que son más representativos de cualquier lista de selección para compradores funcionales de soluciones de automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas. Investigamos un poco más a los proveedores para garantizar que sus productos y servicios calificaran como "SaaS o en la nube", y que el proveedor haya cerrado ventas recientemente de software de automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas. Además, las empresas incluidas deben ser proveedores de software autónomo. Específicamente, el software de automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas debe poder comprarse e implementarse independientemente de cualquier otro software financiero. Los paquetes de software deben contar con funcionalidades centrales de automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas; entre ellas, cálculo de impuestos, gestión de certificados de exención, gestión de rentabilidad y funcionalidades de declaración tributaria. Se dio preferencia a las empresas de facturación superior a los 10 millones de dólares o que figuraran en nuestra watchlist de empresas dentro de este mercado.

CONSEJOS PARA COMPRADORES DE TECNOLOGÍA

Las aplicaciones financieras están evolucionando rápidamente a medida que los proveedores invierten dinero en investigación y desarrollo para impulsar, aumentar y, en algunos casos, rediseñar sus aplicaciones de automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas. Por ende, es de suma importancia que los usuarios finales comprendan de qué manera los proveedores y sus soluciones están posicionados en la actualidad, y cómo podrían posicionarse en los próximos tres a cinco años.

La innovación es una parte esencial de la decisión de compra y, por eso, un factor fundamental en nuestra investigación de proveedores fue la Tercera Plataforma y las capacidades de los aceleradores de la innovación, además de la dirección estratégica y de las inversiones. La innovación es esencial

para los compradores que están buscando un socio de tecnología que pueda encaminarlos hacia el futuro y que pueda seguir el ritmo de sus necesidades de negocio.

Varios proveedores que figuran en esta investigación tienen un enfoque más amplio con respecto a sus soluciones financieras. Otros están enfocados en atender a organizaciones en mercados verticales tales como manufactura, comercio minorista, salud, distribución mayorista, sector público o servicios profesionales. Los proveedores varían ampliamente en tamaño, experiencia, niveles de soporte, modelo de ventas y enfoque del mercado.

Antes de tomar decisiones para comprar software para la nube y SaaS para la automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas, las empresas deben formularse las siguientes preguntas:

- Niveles de experiencia en la implementación exitosa de soluciones financieras: ¿tiene el proveedor experiencia en mi tipo de producto, servicio y tamaño de empresa?
- ¿Está al tanto el proveedor de las regulaciones y normas financieras, tanto locales como mundiales, que afectan a mi empresa?
- ¿Entiende el proveedor las regulaciones que pueden afectar mi negocio?, ¿De qué manera se reflejan esas regulaciones en mi producto actual y cómo cambiarán en el futuro?
- ¿Qué niveles de soporte hay para mi empresa? ¿Están disponibles en todas las geografías?
- ¿Cuáles son mis recursos y capacidades de soporte interno?
- ¿Me conviene contratar a un tercero para planificar y colaborar con la implementación de la solución?
- ¿Tiene el proveedor la capacidad financiera de proporcionar el soporte que necesito? ¿Puede respaldar la inversión necesaria en el desarrollo de futuros requisitos de software financiero?
- ¿Está comprometido el proveedor con este mercado en el largo plazo?
- ¿Es posible alcanzar el ROI? ¿Tiene el proveedor una trayectoria de cumplimiento de los requisitos de ROI?
- ¿Puede el proveedor o sus socios dar soporte a mis operaciones en el extranjero?
- ¿Puede el proveedor integrarse con los demás sistemas de TI de mi empresa y de mis socios?
- ¿Está el producto disponible en cualquier momento y lugar?
- ¿Se actualiza el producto con la frecuencia suficiente para cumplir con mis necesidades de negocio?
- ¿Qué nuevas innovaciones está contemplando el proveedor?, ¿Cómo y cuándo van a afectar a mi negocio?
- ¿Cuándo se desarrollarán casos de uso de la DX financiera en el producto y qué impacto tendrán en mis procesos y resultados de negocio?
- ¿Cuáles son las perspectivas de inversión estratégica del proveedor para los próximos tres a cinco años? ¿Por qué? ¿Cómo cambiará y mejorará esto mi negocio?
- ¿Será el proveedor un socio que ayude a mi empresa a crecer, tanto ahora como en el largo plazo?

Esta evaluación de proveedores de IDC MarketScape ayuda a responder estas y otras preguntas. Se han producido algunas adquisiciones de mucha repercusión que han redefinido drásticamente el panorama del mercado para las soluciones de automatización de la gestión del impuesto sobre las

ventas. IDC prevé que a medida que el mercado madure, los actores de los distintos nichos se seguirán consolidando y especializando.

PERFILES RESUMIDOS DE PROVEEDORES

En esta sección se explican brevemente las principales observaciones de IDC que han llevado a posicionar a un proveedor en el IDC MarketScape. Si bien cada proveedor es evaluado según los criterios que se describen en el Anexo, la siguiente descripción presenta un resumen de las fortalezas y desafíos de cada proveedor.

Sovos

Después de una exhaustiva evaluación de las estrategias y capacidades de Sovos, IDC posicionó a la compañía en la categoría “Líderes” en su IDC MarketScape 2019 por sus aplicaciones SaaS y en la nube para la automatización de la gestión del IVA y del impuesto sobre las ventas a nivel mundial.

Sovos es un proveedor de software para procesos tributarios corporativos. Sovos Intelligent Compliance Cloud combina análisis regulatorio con su plataforma de software S1 para facilitar la determinación de impuestos, el cumplimiento de facturación electrónica y el reporte tributario a nivel mundial. Sovos cuenta con más de 5.000 clientes, incluidos más de la mitad de los Fortune 500, y se integra con una gran variedad de aplicaciones empresariales. La compañía tiene oficinas en Norteamérica, Latinoamérica y Europa. Algunos datos clave sobre Sovos:

- **Empleados:** 1100
- **Cantidad total de clientes:** más de 5000
- **Globalización:** soporte para clientes en más de 60 países
- **Sectores en los que opera:** todas las verticales con un fuerte enfoque en manufactura, retail y servicios financieros
- **Tamaño ideal de los clientes:** empresas medianas y grandes (más de 500 millones de dólares)
- **SaaS:** se ofrece en una configuración multiusuario en las capas de aplicación, base de datos e infraestructura en la nube
- **Modelo de precios:** modular, métricas de consumo (transacciones, facturas, declaraciones) y requisitos de nivel de servicio
- **Cliente más grande:** el mayor cliente tiene 10.000 usuarios
- **Ecosistema de socios:** más de 70 socios tecnológicos, incluidos proveedores de software de planificación de recursos empresariales (ERP) tales como SAP, NetSuite y Oracle, y todas las principales aplicaciones de transacciones B2B, como SAP Ariba, Coupa y OpenText
- **Datos de interés:** propiedad de Hg con sede en Londres

Fortalezas

- **Plataforma en la nube:** Sovos ofrece a los usuarios una sólida plataforma de software en la nube que brinda acceso a herramientas y datos para lograr una experiencia de usuario sin inconvenientes. La plataforma en la nube está respaldada por un enfoque de múltiples centros de datos locales. Asimismo, las API de Sovos son compatibles y están optimizadas para funcionar con otros SaaS, en instalaciones locales (on-premise) y en sistemas y flujos de trabajo financieros diseñados para los consumidores.

- **Globalización:** gracias a adquisiciones recientes, Sovos es una solución global con clientes en más de 60 países y con agresivos planes de crecimiento para seguir expandiéndose a más regiones geográficas. Sovos cuenta con una plantilla cada vez mayor de clientes internacionales que incluye a Siemens, Phillips, Microsoft y TomTom.
- **Cumplimiento de facturación electrónica:** muchos clientes mencionaron la capacidad de facturación electrónica de Sovos como uno de los principales beneficios a la hora de elegir la solución empresarial. Este cumplimiento es de suma importancia para las grandes empresas con complejos procesos tributarios y exigencias regulatorias multinacionales.

Desafíos

- **Ampliar el ecosistema de socios ERP:** si bien Sovos tiene un enorme conjunto de socios de aplicaciones B2B como parte de su negocio de cumplimiento de facturación electrónica, incluidas las principales plataformas, EDI y P2P, en este momento la empresa tiene una cantidad limitada de socios ERP, especialmente en el segmento de software ERP para la mediana empresa. Los ejecutivos de Sovos aseguran que el crecimiento del ecosistema de socios es una prioridad estratégica para el futuro cercano.
- **Falta de conocimiento del público:** pese a su trayectoria de 35 años en administración tributaria, Sovos es una marca relativamente nueva si se la compara con otras y es fruto de la combinación de varias adquisiciones. Si bien construir la empresa de esta manera fue importante para lograr una solución completa de administración tributaria moderna, esto ha generado confusiones en la comunidad de socios, entre los clientes y los nuevos prospectos.

Piense en Sovos para...

Tenga en cuenta a Sovos cuando esté buscando un sofisticado software tributario en la nube capaz de satisfacer las exigencias regulatorias multinacionales en materia de impuestos y de facturación electrónica.

ANEXO

Cómo leer un gráfico de IDC MarketScape

Para los fines de este análisis, IDC dividió las potenciales medidas clave para el éxito en dos categorías principales: capacidades y estrategias.

La posición sobre el eje *y* refleja las capacidades y el menú de servicios actuales del proveedor, y cómo el proveedor está alineado con las necesidades de sus clientes. La categoría de capacidades se centra en las funcionalidades de la empresa y del producto hoy, aquí y ahora. En esta categoría, los analistas de IDC verán si el proveedor está construyendo/entregando correctamente funcionalidades que le permitan ejecutar su estrategia elegida en el mercado.

La posición sobre el eje *x*, o el eje de las estrategias, indica si la futura estrategia del proveedor está bien alineada con lo que los clientes van a requerir de tres a cinco años más. La categoría de las estrategias se centra en las decisiones de alto nivel y las premisas subyacentes acerca de las ofertas, los segmentos de clientes y los planes comerciales y de salida al mercado para los próximos tres a cinco años.

El tamaño de los marcadores de los proveedores individuales en el IDC MarketScape representa la participación en el mercado de cada proveedor individual dentro del segmento específico de mercado que se está evaluando.

La metodología de IDC MarketScape

La selección de criterios, las ponderaciones y las puntuaciones de los proveedores de IDC MarketScape representan la opinión de IDC tras una exhaustiva investigación acerca del mercado y los proveedores específicos. Los analistas de IDC adaptan el rango de características estándares que se utilizan para medir a los proveedores mediante conversaciones estructuradas, encuestas y entrevistas con líderes del mercado, participantes y usuarios finales. Las ponderaciones del mercado se basan en entrevistas con usuarios y con compradores, y en las opiniones de expertos de IDC en cada mercado. Los analistas de IDC basan las puntuaciones de los proveedores individuales y las posiciones de los proveedores del IDC MarketScape en encuestas y entrevistas detalladas con los proveedores, información de dominio público y experiencias de usuarios finales, con la finalidad de proporcionar una evaluación precisa y coherente de las características, el comportamiento y la capacidad de cada proveedor.

Definición del mercado

Las aplicaciones de administración tributaria corporativa ayudan a las empresas a calcular los impuestos de las transacciones actuales, a estimar la carga fiscal para las transacciones futuras, a determinar las exenciones impositivas y a gestionar las declaraciones y el cumplimiento regulatorio, y los formularios/documentos vinculados a los impuestos de bienes inmuebles. Estas aplicaciones se integran con otras aplicaciones financieras como contabilidad, gestión de gastos y gestión de tesorería. Las aplicaciones tributarias corporativas se pueden dividir en dos subcategorías:

- **Aplicaciones para impuestos directos:** son aplicaciones de software que sirven para cargas de trabajo tributarias tales como declaraciones impositivas, planificación tributaria, asignaciones impositivas y determinación de precios de transferencias.
- **Aplicaciones para impuestos indirectos:** estas aplicaciones de software gestionan consideraciones tributarias para el impuesto sobre las ventas y el uso de negocios externos, impuesto sobre el valor agregado (IVA), impuesto sobre bienes y servicios, impuestos especiales, e impuesto sobre bienes inmuebles.

El submercado de las aplicaciones de gestión tributaria corporativas no incluye el software tributario para el consumidor.

MÁS INFORMACIÓN

Investigaciones relacionadas

- *U.S. Supreme Court Ruling in South Dakota v. Wayfair Creates Massive Sales Tax Implications on Digital Commerce and Retail* (IDC N.º IcUS44100818, julio de 2018)
- *IDC Innovators: Tax Compliance Software as a Service, 2018* (IDC N.º US43263118, junio de 2018)
- *Tax Compliance Software Market Heating Up as Summer Begins* (IDC N.º IcUS44075918, junio de 2018)
- *The Future of Corporate Tax: Technology Paving a New Path* (IDC N.º US43811816, mayo de 2018)
- *IDC Market Glance: Financial Applications, 1Q18* (IDC N.º US43573416, febrero de 2018)

Resumen

Este estudio de IDC presenta una evaluación de soluciones SaaS o en la nube para la automatización de la gestión del IVA y del impuesto sobre las ventas, y explica qué criterios deben tener en cuenta las empresas a la hora de seleccionar un sistema.

“La velocidad del negocio digital, sumada a los crecientes volúmenes y variedades de las operaciones de venta, ha agregado un nivel sin precedentes de complejidad al cumplimiento del impuesto sobre las ventas. Esta complejidad despertó una ola de interés en el software de automatización de la gestión del impuesto sobre las ventas y el uso”, afirma Kevin Permenter, analista senior de investigaciones de Enterprise Applications.

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 and Trademark 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. IDC and IDC MarketScape are trademarks of International Data Group, Inc.

Copyright 2019 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

