

Por que os Preços de Licenciamento das Revendas Geralmente São mais Caros que o Preço do Site Atlassian ?

Cenário

Você está cotando a compra (seja aquisição, renovação, upgrade ou downgrade) de licenças ou cloud Atlassian ou plugins e os preços que as revendas de software no Brasil apresentam quase sempre são mais caros do que os apresentados diretamente no site da Atlassian.

Por que isso ? Não deveria ser mais barato, visto que são revendas e por isso é intuitivo pensar que elas são os canais mais eficientes e econômicos para compras ?

Resposta

Essa é uma pergunta recorrente e a resposta é simples: Tributos! Mas para saber mais sobre isso é interessante analisar como funciona o processo como um todo. E, para isso, recomendamos encher uma xícara de café. ([saiba mais](#))

Importação, Software e Leis

A Atlassian, como toda a esmagadora maioria de empresas que produzem software em massa está localizada fora do Brasil. E, para se trazer software lá de fora se paga imposto.

Caso tivéssemos falando de produtos físicos, como um telefone, a taxação começaria em 60%. Isso mesmo, sessenta por cento. E até seria mais fácil explicar como ela funciona.

Mas estamos falando de algo substancialmente intangível, um sistema, um aplicativo, um conjunto de bytes. Ou seja, é bem complicado dizer o que o software é. E ainda, da forma como o software evoluiu com o tempo, saímos do conceito de armazenamento em "meio durável" (ex. disquete) para formas ainda mais abstratas, como Computação em Nuvem e Sistemas Onipresentes, que rodam em vários lugares, em várias plataformas, meios e formas diferentes ao mesmo tempo.

A legislação brasileira (não vamos falar de outras, porque não importa e sairia do foco) não evoluiu para isso.

A [Lei do Software](#) que temos é de 1998. Nem Internet havia direito no Brasil. São duas décadas de defasagem desde a sua concepção até o momento atual (2019).

Posto que a lei é atrasada - e bastante - diversos Tribunais de Justiça orientam diversas formas diferentes de lidar com a tributação de software. E estamos falando até agora apenas da tributação da importação.

Via regra, para importar software no Brasil se paga (ou pelo menos se entende que se deve pagar) Imposto de Renda e CIDE, que é outro tributo associado e bastante discutível.

Mas, também devem ser pagos PIS e COFINS, pois esse trâmite de importação envolve operações financeiras, e todas elas são sujeitas a estes tributos.

Por fim, remessas bancárias internacionais possuem uma taxa de operação, a qual os Bancos - que intermediam estes processos - não abrem mão. É o lucro deles - e justo - nesse processo.

Preços em Dólar

Antes de avançar a discussão um pouco mais, é importante salientar que a Atlassian, bem como outros grandes fabricantes, oferecem preços em dólares, geralmente dólares americanos.

Sabemos que a Economia Brasileira não é das mais previsíveis. E assim, oscilações na moeda americana precisam entrar para o cálculo.

Grosso modo, a Atlassian oferece cotações válidas por 30 dias para serem pagas. Se você, como cliente, já fez uma cotação no Portal My Atlassian, então sabe disso.

Posto esse prazo, imagine agora uma cotação feita no dia 1 (vamos chamar D1) que precisa ser transformada em proposta comercial da revenda, e que por sua vez possui um prazo para aceite e, mediante aceite, as empresas (você cliente!) ainda precisam prazos para pagamento.

Se você somar todos estes prazos, eventuais atrasos no processo e outras coisas, vai perceber que o ciclo como um todo leva entre 30 e (dependendo do caso e empresa - ou ainda pior, compras de Governo via editais) 90, 120 dias para acontecer.

Projetar um valor de dólar com D+120 para frente é algo no mínimo audacioso para uma revenda. Assim, ela precisa incorporar margens de segurança pois, proposta na rua é documento que precisa ser honrado.

É claro que cada proposta tem prazos e condições que podem ser de alguma forma ajustadas, mas é fato que o tempo médio que a revenda faz a projeção financeira de custos, oscila entre 30 e 60 dias.

Prazos de Aceite e Pagamento

Quando falamos sobre prazos, foi dito que a Atlassian oferece garantia de preços para 30 dias com a sua cotação. Isso é bastante tempo, sem dúvida.

Mas é importante salientar que quando este prazo expira, a cotação como um todo se torna inválida e precisa ser refeita do zero. E, ao fazer isso, os preços da Atlassian ou outros fabricantes do Marketplace podem ter mudado lá na origem.

Então, imagine o cenário: A revenda emitiu uma proposta "v1" no dia "D1" e você começou a negociar e ajustar preços, escopo, etc. E no fim, lá por volta do D+25 você deu aceite para a revenda. Agora, ela precisa fazer o pagamento da cotação. Mas espere! No seu aceite, você disse que pagará em 21 dias corridos.

Opa, temos um problema: cotação da Atlassian já expirou e fazer uma nova agora pode implicar em novos preços. Sem contar que isso é mais um esforço interno para a revenda., que precisa fazer mais uma cotação para algo que já estava cotado.

Assim, esse cenário mostra que quando mais longo o processo de negociação, quando mais elásticas forem os prazos de proposta e quando mais você precisar prazo de pagamento, maior vai ser a margem que a revenda precisa colocar na proposta para garantir a sua execução e evitar perdas.

Pré e Pós Pago

Todo mundo conhece o modelo das operadoras de telefonia, com chips de celulares e planos pré e pós-pagos. No mundo do licenciamento, a coisa é mais ou menos parecida.

Se você exige receber as licenças antes de pagar por elas (Governo por força da Lei 8.666 funciona assim) você está obrigando a revenda a fazer duas coisas: Primeiro, confiar na sua palavra. Depois, ter dinheiro em caixa para fazer a compra junto ao fabricante (e imobilizar o seu dinheiro) e esperar o prazo do seu pagamento. O problema da confiança se resolve com negociação. Já o dinheiro em caixa exige um pouco mais.

Entregar licenças antes do pagamento do cliente implica em imobilizar valores financeiros entre 30 e 60 dias, em média (já falamos acima). Ou, em outros casos, até 120 dias (em casos de final de ano, férias de pessoas de Setores Financeiros, Processos de Aprovação de Entrega, etc).

Sendo uma revenda, você trabalha com dezenas, centenas de clientes em um mês normal de trabalho.

Imagine agora se cada um deles exigir receber as licenças antes de fazer o pagamento. A revenda precisará de um belo capital de giro para bancar este modelo de fluxo de caixa. Ou então, de uma Financeira de apoio. Seja com for, isso custa... dinheiro.

Via regra, propostas onde é exigido que as licenças sejam entregues antes do pagamento custam mais caro.

Faturamento e Emissão de Nota Fiscal

Quem mora nos Estados Unidos não se preocupa com Notas Fiscais. Lá, existe o termo "Fatura" que resolve tudo. Já no Brasil, existem tanto "fatura" quanto "Nota Fiscal".

A diferença entre uma e outra é que, emitindo uma Nota Fiscal a revenda está assumindo (o termo técnico é "produzindo o fato gerador") o compromisso de pagar impostos desde já.

Assim, dependendo do regime fiscal da revenda, se ela emitir uma Nota Fiscal no dia 30/Abril (exemplo), ela já terá o compromisso de pagar os tributos devidos dela já em Maio. Mas, dependendo do prazo de pagamento - e desdobramentos envolvidos - talvez o seu seu dinheiro só chegue de fato na conta bancária da revenda lá por Junho (ou final de Maio, em um bom cenário). Durante todo este tempo, a revenda "pagou para vender". E isso também tem um custo.

Ainda sobre Notas Fiscais e Tributos

Aqui de novo, a Lei do Software deixa a desejar no Brasil, e discute-se se software é serviço ou produto. E, diga-se de passagem, é uma discussão bem acalorada entre magistrados, advogados, empresas, fabricantes, Receitas Estaduais e Federais, prefeituras, e por aí vai.

Seja como for, para emitir a sua Nota Fiscal de licenciamentos paga-se tributos.

Eles podem variar bastante, dependendo da cidade onde você (sua empresa) está, da cidade da revenda, do regime fiscal da revenda, da operação de venda envolvida, do tipo de licença adquirida, entre outras variáveis.

Grosso modo, podem estar envolvidos aqui, novamente PIS, COFINS, ICMS e ISS.

E, sobre o ISS, como também existem dúvidas em aberto na legislação, pode-se ocorrer tributação duplicada do ISS.

Ah, e claro, diferente do modelo europeu do "imposto sobre o valor agregado", estes impostos de emissão de nota fiscal são cobrados já sobre ele mesmo (assim como o ICMS da Energia Elétrica) e sobre todo o montante dos custos e impostos que já incorreram até aqui. Ou seja, é imposto sobre imposto.

Por fim, o Custo e o Lucro da Revenda

Posto tudo isso, você entendeu (esperamos que sim!) um pouco do processo de licenciamento e dificuldades envolvidas.

Quem trabalha nisso gasta tempo e precisa ser remunerado.

Assim, a revenda precisa colocar nessa matemática o seu custo operacional (todos precisam pagar as contas) e o seu lucro.

Daí, não é surpresa que os valores apresentados pelas revendas (pelo menos as sérias, que pagam todos os tributos e seguem a legislação) sejam mais caros do que os do site do fabricante, seja Atlassian ou outro.

Conclusão

Não é fácil vender software no Brasil. E não é fácil estar sempre dentro de todas as normas, regimentos e regras que norteiam este mercado.

As revendas, seja a 3layer Tecnologia ou outra, sempre buscam oferecer as melhores ofertas para o cliente. Tenha certeza disso.

Porém, em um país onde a economia é frágil e o sistema tributário é complexo e nada amigável e nem favorável ao comércio, quem acaba pagando a conta é o cliente final, infelizmente.

Palavra Final, Importante

Se você faz a compra de licenças diretas do site, seja da Atlassian ou outro fabricante fora do Brasil, você é responsável por declarar estas importações e fazer a coleta dos impostos para a Receita Federal e Órgãos Competentes. Se você simplesmente está fazendo a compra, seja via cartão de crédito ou via remessa bancária sem fazer estas coletas, fique atento, pois você poderá ser surpreendido com uma notificação nada amigável lá na frente (...). Assim, sugerimos fortemente você procurar informações no seu Setor Financeiro de como regularizar esta situação ou então utilizar as revendas oficiais como canais de compra. Não podemos aqui fazer uma comparação explícita, mas se você fizer uma análise comparativa, vai perceber que os preços das revendas - pelo menos os da 3layer Tecnologia, quando você considera estes impostos, são bem competitivos. Mas, a decisão é sempre sua: o cliente é soberano.

Outras Perguntas relacionadas:

- [m20190228-1](#)
- [kbar_produtos](#)
- [gv_restrito](#)
- [kbfase_08](#)
- [kbfase_09](#)
- [licenciamento](#)
- [opensgine](#)
- [licenças](#)
- [volumetria](#)
- [kbar_governanca](#)
- [kbtpr_normal](#)
- [jira-servicedesk](#)
- [jira-software](#)
- [email-técnico](#)
- [chaves-de-licença](#)
- [volumetria-excedida](#)
- [limite-de-licenciamento-ultrapassado](#)
- [my-atlassian](#)
- [portal-my-atlassian](#)
- [bitbucket-cloud](#)
- [kbase_09](#)
- [manageengine](#)