



Solução do estudo de caso: Determinação de preços

SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA

PÚBLICO

Soluções sugeridas para o estudo de caso de Determinação de preços

Nota importante: Ao comparar seu trabalho com as capturas de tela fornecidas, compare somente aos campos mencionados no exercício, já que seu banco de dados talvez contenha dados ou configurações um pouco diferentes.

Dica: Você pode usar a função *Pesquisar Menus* no SAP HANA ou a função *Pesquisar* no SQL para encontrar os caminhos relevantes. No SAP HANA, você pode achar útil adicionar o Workbench do processo de vendas ao seu cockpit.

INFORMAÇÕES DO CENÁRIO: Neste estudo de caso, sua tarefa é criar um programa de fidelização para a OEC Computadores. Todos os membros do programa de fidelização poderão comprar todos os itens a um preço 8% inferior ao preço de venda dos distribuidores e receberão a totalidade dos descontos disponíveis.

TAREFA 1

Analise os prós e contras de utilizar diferentes elementos da determinação de preços disponível no SAP Business One para atender aos requisitos da OEC Computadores.

Os requisitos são os seguintes:

- Os clientes VIP poderão comprar os itens com 8% de desconto em relação ao preço dos distribuidores
- Todos os clientes VIP poderão receber o somatório dos diversos descontos
- Quando novos produtos aparecerem, eles deverão estar disponíveis automaticamente para os clientes VIP com os 8% de desconto
- Quando os clientes forem designados como clientes VIP, eles deverão receber automaticamente os preços com desconto e poderão receber descontos diversos
- Descontos adicionais disponíveis para clientes VIP incluirão descontos com base no recebimento de itens gratuitos na compra de uma quantidade definida

Determine quais elementos da determinação de preços atenderiam de forma mais aproximada os requisitos e diga o motivo de sua resposta.

Pode haver mais de uma forma correta de implementar essa solução. Nas tarefas de 2 a 5, apresentamos uma solução específica. Ela pode ser diferente da solução proposta por você.

Para reduzir a atualização pela adição de novos itens e de novos clientes, é benéfico utilizar uma lista de preços e um grupo de clientes.

Uma proposta seria:

- Criar uma lista de preços VIP baseada na lista de preços de venda do distribuidor, com um fator de 0,92.
- Criar um grupo de clientes VIP.
- Inserir o preço de venda VIP como padrão para o grupo de clientes e inserir uma “Soma” de descontos efetiva
- Quando um cliente se torna um cliente VIP atribua a ele a lista de preços e aceite os padrões.

Vantagens dessa proposta:

- Atualização automática para a listas de preços quando novos itens forem adicionados ao banco de dados.
- Os clientes nesse grupo de clientes com a lista de preços atribuída receberão sempre um preço 8% inferior ao preço de venda dos distribuidores e poderão receber descontos diversos.

TAREFA 2

Crie um grupo de clientes para os clientes VIP. Defina o desconto efetivo de modo que os clientes recebam todos os descontos disponíveis.

Modules Drag & Relate

customer group

Administration

Setup

Business Partners

customer groups

Welcome, Jayson Butler. You are in cockpit

Customer Groups - Setup

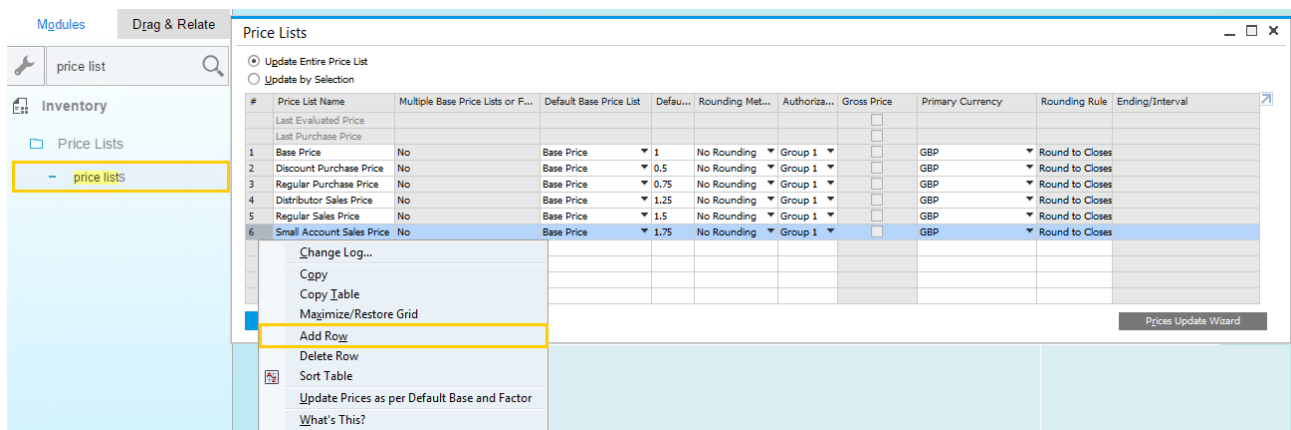
#	Group Name	Price List	Effective Discount
1	Customers		▼ Lowest Discount
2	Large Accounts		▼ Lowest Discount
3	Distributors	Distributor Sales Price	▼ Highest Discount
4	Small Accounts	Small Account Sales Price	▼ Average
5	Government		▼ Lowest Discount
6	High Tech		▼ Lowest Discount
7	Construction	Regular Sales Price	▼ Lowest Discount
8	Production		▼ Lowest Discount
9	Non-Profits		▼ Lowest Discount
10	Schools	Schools	▼ Highest Discount
11	VIP		▼ Lowest Discount
			Lowest Discount
			Highest Discount
			Average
			Total
			Discount Multiples

Update Cancel

TAREFA 3

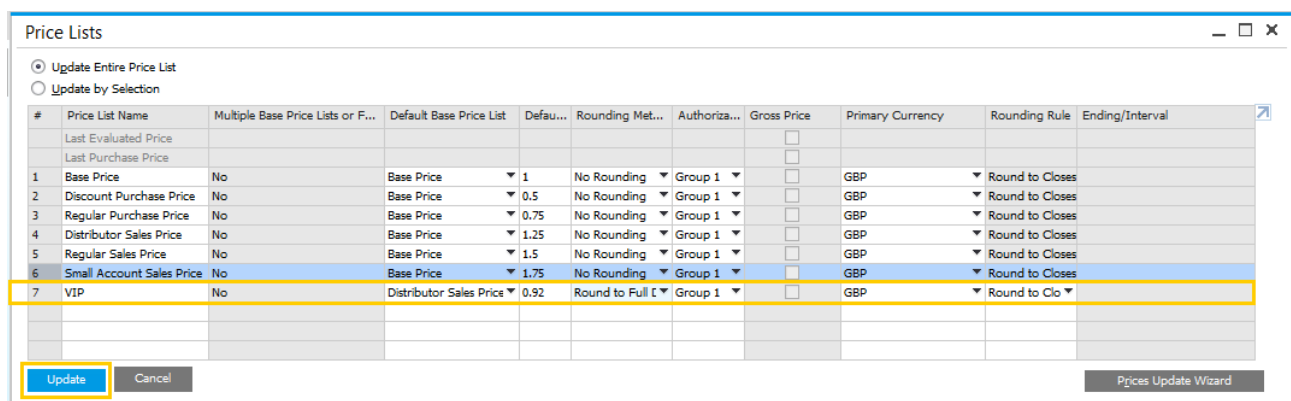
Crie uma nova lista de preços chamada Lista de preços VIP com preços 8% inferiores ao preço de venda dos distribuidores.

Abra a janela *Listas de preços*. Clique com o botão direito no número à esquerda e selecione *Adicionar linha*.



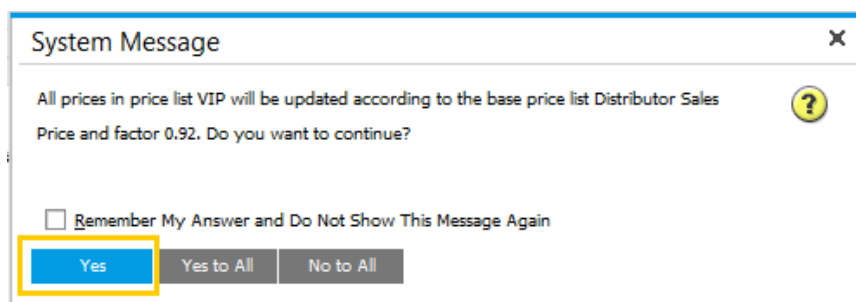
Defina a lista de preços padrão para a lista de preços de venda do fornecedor.

Defina o fator padrão como 0,92.



Dica: Para evitar montantes estranhos, selecione *Arredondar para o montante decimal pleno* e selecione uma regra de arredondamento.

Atualize a janela da *Lista de preços* para gravar sua nova lista de preços.



Atribua a nova lista de preços ao grupo de clientes VIP e atualize.

#	Group Name	Price List	Effective Discount
1	Customers		▼ Lowest Discount
2	Large Accounts		▼ Lowest Discount
3	Distributors		▼ Lowest Discount
4	Small Accounts		▼ Lowest Discount
5	Government		▼ Lowest Discount
6	High Tech		▼ Lowest Discount
7	Construction		▼ Lowest Discount
8	Production		▼ Lowest Discount
9	Non-Profits		▼ Lowest Discount
10	VIP	VIP	▼ Total
11			▼ Lowest Discount

Update **Cancel**

TAREFA 4

- *Atribua o cliente C42000 ao grupo de clientes VIP.*
- *Crie um documento de vendas para testar se eles estão recebendo a determinação de preços apropriada.*

Encontre o cliente **C42000**.

Altere o grupo de clientes para **VIP**.

Selecione *Sim* para substituir a lista de preços e a configuração de descontos em vigor.

The screenshot shows the SAP Business Partner Master Data form. The 'Group' field is highlighted in yellow. A dialog box is open asking if the user wants to replace the price list and effective discount for the selected business partner group. The 'Update' button is also highlighted in yellow.

Business Partner Master Data

Code: Manual C42000 Customer
 Name: Mashina Corporation
 Foreign Name:
 Group: VIP
 Currency: British Pound
 Federal Tax ID: GB566678950

Account Balance: 35,712.58
 Deliveries: 2,091.02
 Orders: 8,748.07
 Opportunities: 10

Local Currency:
 Account Balance: 35,712.58
 Deliveries: 2,091.02
 Orders: 8,748.07
 Opportunities: 10

General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment Run Accounting Properties Remarks Attachments

Tel 1: 0141 3499 3039
 Tel 2:
 Mobile Phone:
 Fax: 0141 3499 3037
 E-Mail: info@mashina.co.uk
 Web Site: www.mashina.co.uk
 Shipping Type: Fedex ON
 Password:
 Factoring Indicator:
 BP Project:
 Industry:
 Business Partner Type: Company

Contact Person: Anthony Smith
 ID No. 2:
 Unified Federal Tax ID:
 Company Reg. No. (CRN):
 Remarks:
 Sales Employee: Jim Boswick
 BP Channel Code:
 Technician:
 Territory:
 Alias Name:
 From:
 Field: Group

Do you want to replace the price list and effective discount according to the selected business partner group?
 Yes No

Update Cancel

Dica: você pode visualizar a nova lista de preços e os descontos em vigor na guia *Condições de pagamento*.

Crie um pedido de venda para o cliente.

Insira alguns itens ao pedido de venda.

Clique com o botão direito no preço unitário de um dos itens e selecione *Relatório de preços*.

The screenshot shows the SAP Sales Order (Sales Order) interface. The left sidebar contains a navigation menu with categories like Sales - A/R, Purchasing - A/P, Banking, Production, MRP, and Reports. The main area displays the Sales Order details for Customer C42000, including Name (Mashina Corporation), Contact Person (Anthony Smith), and Currency (GBP). A table of items is shown with columns for Item No., Item Description, Quantity, Unit Price, Discount, Tax, Total (LC), and UoM Code. The second item, R00001, is highlighted, and a context menu is open over it, showing options like Cut, Copy, Paste, Delete, and Price Report. The Price Report option is highlighted in yellow.

#	Item No.	Item Description	Quantity	No. of Packages	Unit Price	Disc...	Tax ...	Total (LC)	UoM Code	Summary Type	No Summary
1	A00001	J.B. Officeprint 14	1	1	GBP 230.00	0.00	O1	GBP 230.00	Manual		
2	R00001	Printer Paper A4	5	2	GBP 34.50	0.00	O1	GBP 174.00	6Pack		

A linha destacada exibe a lista de preços utilizada e o preço unitário.

Price Report

#	Source of Price	Item No.	Item Description	Primary Currency - Unit Price	Discount %	UoM	Qu
1	Last Evaluated Price	R00001	Printer Paper A4 White			Pack	
2	Last Purchase Price	R00001	Printer Paper A4 White			Pack	
3	Base Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 5.00		Pack	
4	Base Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 28.50		6Pack	
5	Discount Purchase Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 2.50		Pack	
6	Regular Purchase Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 7.50		Pack	
7	Regular Purchase Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 42.75		6Pack	
8	Distributor Sales Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 6.25		Pack	
9	Regular Sales Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 7.50		Pack	
10	Small Account Sales Price	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 8.75		Pack	
11	VIP	R00001	Printer Paper A4 White	GBP 5.80		Pack	

Com estas informações, você pode verificar se o preço unitário na lista de preços VIP é 8% inferior à lista de preços de venda dos distribuidores.

TAREFA 5

Crie um grupo de desconto para os clientes VIP que atenda aos seguintes requisitos:

- Impressoras: 2% de desconto
- Produtos de papel: 2% de desconto
- Um cartucho de jato de tinta gratuito quando o cliente comprar e pagar por três cartuchos (item I00007)
- Um cliente pode adquirir, no máximo, 5 cartuchos gratuitos
- Defina o término do período de validade para daqui a 3 meses.

Na janela *Grupo de descontos*, selecione o *Grupo de clientes VIP*.

Na guia *Grupos de itens*, defina o desconto para ambos os tipos de impressora.

Discount Groups

Type: Customer Group | Group Name: VIP

#	Group	Discount %
1	Accessories	0.00
2	Items	0.00
3	J.B. Printers	2.00
4	PCs	0.00
5	Rainbow Printers	2.00
6	Servers	0.00
7	Storage	0.00

Active: ☒ From: | To: |

Buttons: Add, Cancel, New Group, Reset, Copy To

Na guia *Items*, adicione os itens de produtos de papel R00001 e R00002.

(Como alternativa, crie um novo grupo de itens para papel e atribua esses itens ao grupo de modo que você possa configurar um desconto por grupo de itens.)

Discount Groups

Type: Customer Group, Group Name: VIP

Item Groups | Properties | Manufacturers | **Items**

| Item Code | Item Des... | Discount %

Items - Selection Criteria

Code From: R00001 To: R00002

Item Group: All

Properties: Ignore

Buttons: OK, Cancel, Select All, Clear Table, Add, Reset, Copy To

Defina um desconto de 2% para os itens de papel.

Em seguida, encontre o item I00007 e faça as configurações de modo que o cliente VIP receba um quarto cartucho gratuitamente.

Defina um máximo de cinco (5) cartuchos gratuitos.

Discount Groups

Type: Customer Group, Group Name: VIP

Item Groups | Properties | Manufacturers | **Items**

#	Item Code	Item Description	Discount %	Paid Qty	Free Qty	Max. Free Qty
1	R00001	Printer Paper A4 White	2.00	0.000	0.000	0.000
2	R00002	Printer Paper A4 Recycled	2.00	0.000	0.000	0.000
3	I00007	Rainbow 95 Inkjet Cartridge	0.00	3.000	1.000	5.000


Buttons: Clear Table, Add, Reset

Active: ☒ From: 01.09.16 To: 30.11.16

Buttons: Add, Cancel, Copy To

Defina o período de validade para três (3) meses e selecione *Adicionar* para gravar os descontos.

Dica: Se as colunas *Qtd. paga*, *Qtd. gratuita* e *Qtd. máx. gratuita* não estiverem visíveis, utilize as

Configurações do formulário  para adicioná-las à janela.

Form Settings - Discount Groups

Select UI Template: Apply

Table Format **Row Format** Document

Find:

Column	Visible	Active
#	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Item Code	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Item Description	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Discount %	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Paid Qty	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Free Qty	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Max. Free Qty	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

OK Cancel Restore Default

TAREFA 6

Crie um novo mestre de parceiro de negócios utilizando as informações de C42000. O novo número de cliente será C42001. Certifique-se de que o cliente C42001 receberá a mesma determinação de preços que C42000.

Encontre o parceiro de negócios C42000 e, em seguida, selecione *Duplicar* no menu de contexto.

Business Partner Master Data

Code: Manual C42000 Customer
 Name: Mashina Corporation
 Foreign Name:
 Group: VIP
 Currency: British Pound
 Federal Tax ID: GB566678950

Account Balance: 36,005.46
 Deliveries: 2,091.02
 Orders: 11,676.82
 Opportunities: 10

Local Currency

General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment Run Accounting Properties Remarks Attachments

Tel 1: 0141 3499 3039
 Tel 2:
 Mobile Phone:
 Fax: 0141 3499 3037
 E-Mail: info@mashina.co.uk
 Web Site: www.mashina.co.uk
 Shipping Type: Fedex ON
 Password:
 Factoring Indicator:
 BP Project:
 Industry:
 Business Partner Type: Company

Contact Person: Anthony Smith
 ID No. 2:
 Unified Federal Tax ID:
 Company Reg. No. (CRN):
 Remarks:
 Sales Employee: Jim Boswick

BP Channel Code:
 Technician:
 Territory:

Alias Name:
 GLN:

Block Sending Marketing Content: ☐

From: To: Remarks:

Active ☒ Inactive ☐ Advanced ☐

OK Cancel You Can Also

Copy
 Remove Business Partner
 Duplicate
 Special Prices for Business Partners
 Business Partner Catalog Numbers
 Inventory Posting List by BP
 Dunning History Report
 What's This?

Business Partner Master Data

Duplicate business partner's contact persons also?

Yes No Cancel

Business Partner Master Data

Code: Manual, C420001, Customer

Name: Mashina Annex

Foreign Name:

Group: VIP

Currency: British Pound

Federal Tax ID: GB566678950

Account Balance: 0.00

Deliveries: 0.00

Orders: 0.00

Opportunities:

Local Currency:

General | Contact Persons | Addresses | Payment Terms | Payment Run | Accounting | Properties | Remarks | Attachments

Payment Terms: 2P10Net30

Interest on Arrears %:

Price List: VIP1

Total Discount %:

Credit Limit: 10,000,000.00

Commitment Limit: 10,000,000.00

Dunning Term: Standard

Automatic Posting: No

Effective Discount: Total

Business Partner Bank

Bank Country: United Kingdom

Bank Name: Barclays Bank(House Bank 1)

Bank Code: Barclays

Account: 95599-5002-40

BIC/SWIFT Code:

Bank Account Name:

Branch: 2349

Ctrl Int. ID:

IBAN:

Mandate ID:

Date of Signature:

Credit Card Type: Visa

Credit Card No.: 4539 2241 0935 4504

Expiration Date:

ID Number:

Average Delay:

Priority: Second

Default IBAN:

Holidays:

Payment Dates:

☒ Allow Partial Delivery of Sales Order

☒ Allow Partial Delivery per Row

☐ Do Not Apply Discount Groups

☒ Endorsable Checks from This BP

☐ This BP Accepts Endorsed Checks

Add Cancel You Can Also

Adicione o novo parceiro de negócios.

Crie um pedido de vendas para o cliente C42001 com os itens a seguir:

Itens	Quantidade
A00001	5
R00001	2 (caixas)
I00007	8
C00010	10

Verifique se a determinação de preços e os descontos adequados foram aplicados.

Sales Order

Customer: C420001
 Name: Mashina Annex
 Contact Person:
 Customer Ref. No.:
 BP Currency: GBP

No. Primary: 421
 Status: Open
 Posting Date: 31.08.16
 Delivery Date:
 Document Date: 31.08.16

Item/Service Type	Item	Quantity	UoM Name	Unit Price	Discount %	Price Source	Price after Discount	Tax Code	Total (LC)
1	A00001 J.B. Officeprint 1420	5		GBP 230.00	2.00	Active Price List, Discount Groups	GBP 225.40	O1	GBP 1,127.00
2	R00001 Printer Paper A4 White	2	6 Pack	GBP 34.80	2.00	Active Price List, Discount Groups	GBP 34.10	O1	GBP 68.21
3	I00007 Rainbow 95 Inkjet Cartridg	8		GBP 19.60	25.00	Active Price List, Discount Groups	GBP 14.70	O1	GBP 117.60
4	C00010 Mouse USB	10	Eac	GBP 2.30	0.00	Active Price List	GBP 2.30	O1	GBP 23.00
5					0.00	Manual		O1	

Sales Employee: Jim Boswick
 Owner:
 Remarks:
 Add Cancel

Total Before Discount: GBP 1,335.81
 Discount: %
 Freight:
 Rounding: GBP 0.00
 Tax: GBP 229.09
 Total: GBP 1,564.90

Copy From Copy To

Se os campos *Fonte de preços* e *Nome da UdM* não estiverem visíveis, utilize a janela *Configurações de formulários* para adicioná-las à janela *Pedido de venda*.

Form Settings - Sales Order

Select UI Template:
 Apply

Table Format Row Format Document

Find:
 Column Visible Active

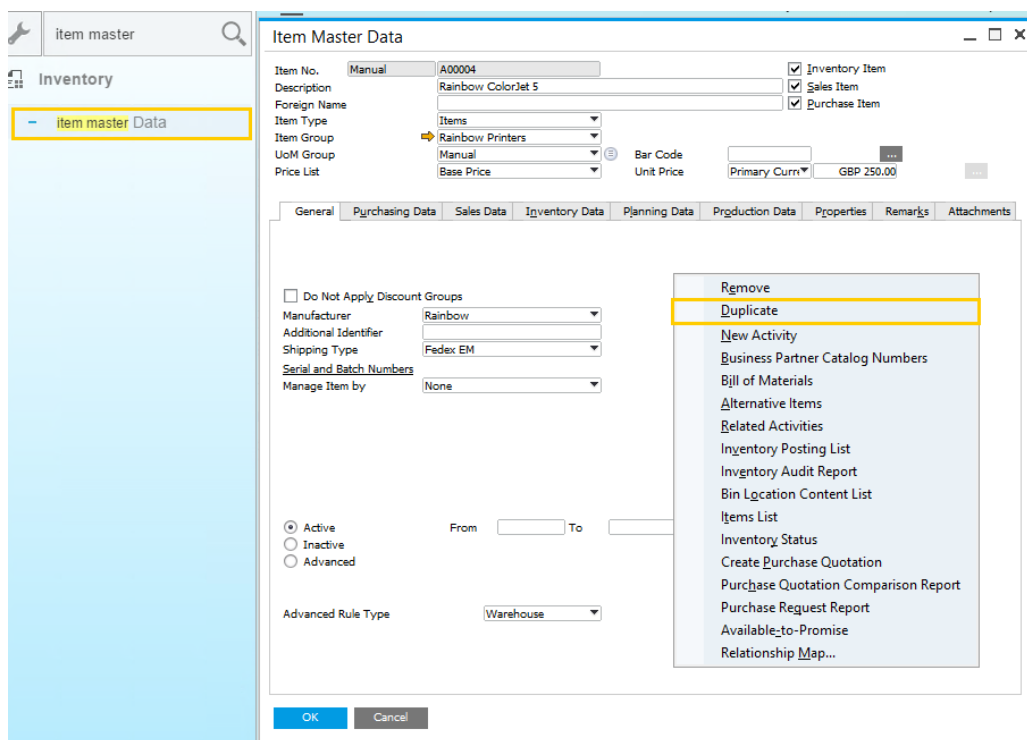
Factor 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factor 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factor 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quantity	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
UoM Name	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Delivered Qty	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inventory UoM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
No. of Packages	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unit Price	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Discount %	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Price Source	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Price after Discount	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tax Code	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Gross Price	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Total (LC)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

OK Cancel Restore Default

TAREFA 7

- *Crie um novo registro mestre de itens para uma impressora A00024 duplicando o item A00004.*
- *Selecione um nome apropriado para este novo item de impressora*
- *Defina o preço base de 300 para A00024.*
- *Certifique-se de que o item A00024 não está incluído em algum dos grupos de desconto.*

Encontre o item A00004 e, em seguida, clique com o botão direito para abrir o menu de contexto. Selecione *Duplicar*.



Altere o número do item, a descrição e o preço base. Em seguida, selecione *Não aplicar aos grupos de desconto*.

Item Master Data

Item No. Manual A00024
 Description Rainbow ColorJet Supreme 240
 Foreign Name
 Item Type Items
 Item Group Rainbow Printers
 UoM Group Manual
 Price List Base Price
 Bar Code
 Unit Price Primary Curr GBP 360.00

☒ Inventory Item
☒ Sales Item
☒ Purchase Item

General Purchasing Data Sales Data Inventory Data Planning Data Production Data Properties Remarks Attachments

☒ Do Not Apply Discount Groups
 Manufacturer Rainbow
 Additional Identifier
 Shipping Type Fedex EM
 Serial and Batch Numbers
 Manage Item by None

☒ Active From To Remarks
☐ Inactive
☐ Advanced

Advanced Rule Type Warehouse

Add Cancel

TAREFA 8

- Defina descontos para R00001 para as unidades de medida na lista de preços do cliente VIP.
- Copie os descontos para todos os outros produtos de papel na lista de preços do cliente VIP.

Abra a lista de preços VIP e encontre R00001.

Clique duas vezes para abrir a janela *Preços UoM* para R00001; em seguida, insira os montantes de *Códigos de UoM* e de *Reduzir por*.

VIP - UoM Prices

Item R00001

#	UoM Code	UoM Name	Base Price	Reduce By %	Unit Price	Auto
1	Pack	Pack	GBP 5.80		GBP 5.80	<input type="checkbox"/>
2	6Pack	6 Pack	GBP 34.800000	2.00	GBP 34.10	<input type="checkbox"/>
3	Carton	Carton	GBP 139.200000	3.00	GBP 135.00	<input type="checkbox"/>
4	Pallet	Pallet	GBP 278.400000	4.00	GBP 267.30	<input type="checkbox"/>
5				0.00		<input checked="" type="checkbox"/>

Update Cancel Copy Reduce By

Atualize essa janela.

Selecione *Copiar Reduzir por*.

VIP1 - UoM Prices

Item: R00001

#	UoM Code	UoM Name	Base Price	Reduce By %	Unit Price	Auto
1	Pack	Pack	GBP 5.80		GBP 5.80	<input type="checkbox"/>
2	6Pack	6 Pack	GBP 34.800000	2.00	GBP 34.10	<input type="checkbox"/>
3	Carton	Carton	GBP 139.200000	3.00	GBP 135.00	<input type="checkbox"/>
4	Pallet	Pallet	GBP 278.400000	4.00	GBP 267.30	<input type="checkbox"/>
5				0.00		<input checked="" type="checkbox"/>

OK Cancel **Copiar Reduzir por**

Insira o intervalo *Lista de preços, Grupo de UoM e Número de Item* na área *Copiar para*.

Selecione o botão *Localizar*, na área *Copiar de* e selecione os *Códigos de UoM* que deseja copiar.

Copy UoM Reduce By - Selection Criteria

Copy From

Price List: VIP1

Item No.: R00001

UoM Code: 6Pack

Copy To

Price List: VIP1

UoM Group: Paper

Item No. From: R00002 To: R00003

Item Group: All

Properties: Ignore

☒ Replace All UoM Prices

☐ Update Only Existing UoM Prices

☐ Add New UoM Prices Without Updating Existing Prices

☐ Add New UoM Prices and Update Existing Prices

☐ Only Copy to UoM with "Auto" Selected

Update Cancel Preview

Units of Measure

Find

#	Choose	UoM Code	UoM Name
1	<input checked="" type="checkbox"/>	6Pack	6 Pack
2	<input checked="" type="checkbox"/>	Carton	Carton
3	<input checked="" type="checkbox"/>	Pallet	Pallet

OK Cancel

É possível fazer a exibição preliminar do efeito antes de gravar.

Para gravar, selecione *Atualizar*. Em seguida, aceite a mensagem do sistema para continuar.

TAREFA 9

Execute um relatório mostrando a determinação de preços e os descontos para clientes VIP.

Modules Drag & Relate

price report

Inventory

Inventory Reports

price report

Reports

Inventory

price report

Price Report - Selection Criteria

Source of Price: All

Business Partners

Code From To

Customer Group: VIP

Vendor Group: All

Properties: Ignore

Items

Code From To

Item Group: All

Properties: Ignore

☒ Expanded Selection Criteria

☐ Display Prices from Inactive Price Lists

☐ Hide Unpriced Items

OK Cancel

Ao selecionar OK, o relatório exibirá todas as listas de preços e descontos possíveis que esses clientes têm o direito de utilizar.



© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida nem transmitida sob qualquer forma ou para qualquer fim sem a permissão expressa da SAP SE ou de uma empresa afiliada da SAP.

A SAP e os produtos e serviços da SAP mencionados neste documento, assim como seus respectivos logotipos, são marcas registradas ou comerciais da SAP SE (ou de uma empresa afiliada da SAP) na Alemanha e em outros países. Consulte outros avisos e informações sobre a marca registrada em <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>.

Alguns produtos de software comercializados pela SAP SE e por seus distribuidores contêm componentes de software exclusivos de outros fornecedores.

As especificações nacionais dos produtos podem variar.

Estes materiais são fornecidos pela SAP SE ou por empresas afiliadas da SAP com propósito meramente informativo, sem declaração ou garantia de qualquer espécie, assim a SAP SE ou suas empresas afiliadas não se responsabilizam por erros ou omissões relativos aos mesmos. As únicas garantias fornecidas para produtos e serviços da SAP SE ou de empresas afiliadas da SAP são aquelas estabelecidas nas declarações expressas de garantia que acompanham tais produtos e serviços, caso existam. O conteúdo deste documento não deve ser interpretado como constituição de garantia adicional.

Especificamente, a SAP SE ou suas empresas afiliadas não estão obrigadas a seguir nenhuma direção no curso dos negócios especificada neste documento ou em qualquer apresentação relacionada, nem a desenvolver ou lançar qualquer funcionalidade ali especificada. Este documento, ou qualquer apresentação a ele relacionada, e a estratégia e possíveis futuros desenvolvimentos, produtos e/ou direções e funcionalidade de plataforma da SAP SE ou de suas empresas afiliadas estão sujeitos a alterações e podem ser alterados pela SAP SE ou por suas empresas afiliadas a qualquer momento, por qualquer razão e sem aviso prévio. As informações contidas neste documento não constituem compromisso, promessa ou obrigação legal de fornecimento de qualquer material, código ou funcionalidade.