

- 1) Descrever o fluxo de atividades (processo de geração do serviço) da F-Tec com base na estrutura organizacional apresentada abaixo. Pode ser apresentado através de diagrama de fluxo de processo.



2) Identifique premissas, inputs, outputs e restrições aplicadas por cada departamento da F-Tec para implementação de sistemas em seus clientes.

Departamento	Premissas	Inputs	Outputs	Restrições
Depto de Vendas	Clientes classificados por potencial (Prioridade 1: 80% conversão; Prioridade 2: 50%).	Leads de clientes, necessidades preliminares.	Orçamento, resposta do cliente.	Hardware identification deve ocorrer entre o 3º e o 7º dia do processo de venda.
Depto de Compras	Mercadorias demoram 10 dias para entrega após emissão da ordem.	Ordem de compra, contrato assinado.	Mercadorias recebidas e liberadas.	Não emitir/receber/liberar ordens para múltiplos projetos no mesmo dia.
Depto de Contratos	Contrato só é assinado após aceitação do orçamento.	Orçamento aceito, dados do cliente.	Contrato assinado.	Duração fixa de 2 dias.
PM Office	Kick-off ocorre 3 dias após a assinatura do contrato.	Contrato assinado, escopo do projeto.	Plano de projeto, alinhamento da equipe.	Equipe limitada a 3 pessoas.
Depto de Anteprojeto	Necessidades de hardware definidas antes do orçamento.	Dados do cliente, visita inicial.	Especificações de hardware.	Duração fixa de 2 dias.
Equipe de Desenvolvimento	2 equipes para software, 1 para hardware.	Especificações, mercadorias liberadas.	Sistema customizado, hardware instalado.	Hardware: R\$ 400/dia; Software: R\$ 500/dia.
Depto de Treinamento	Material de treinamento é customizado conforme o sistema.	Sistema finalizado, escopo do projeto.	Material de treinamento, equipe treinada.	Treinamento só inicia após entrega do sistema e conclusão do material.

3) Apresente um cronograma padrão (modelo de trabalho) da F-Tec com as dependências de cada atividade

Atividade	Duração	Início	Fim	Dependências
Processo de Venda	10 dias	Dia 0	Dia 10	-
Identificação de Necessidades	2 dias	Dia 3	Dia 5	Após 3 dias da visita inicial (Processo de Venda).
Assinatura do Contrato	2 dias	Dia 11	Dia 12	1 dia após o fim do Processo de Venda.
Emissão de Ordem de Compra	1 dia	Dia 13	Dia 13	Após assinatura do contrato.
Lead Time de Compras	10 dias	Dia 13	Dia 23	Após emissão da ordem.
Recebimento de Mercadorias	1 dia	Dia 23	Dia 23	Após Lead Time.
Liberação de Mercadorias	1 dia	Dia 24	Dia 24	Após recebimento.
Reunião de Kick-off	1 dia	Dia 15	Dia 15	3 dias após assinatura do contrato (Dia 12 + 3).
Customização de Software	Variável (S dias)	Dia 16	Dia 16 + S	Após Kick-off.
Instalação de Hardware	Variável (H dias)	Dia 25	Dia 25 + H	Após liberação das mercadorias.
Entrega do Sistema	3 dias	$\max(\text{Dia } 16+S, \text{Dia } 25+H) + 1$	$\max(\text{Dia } 16+S, \text{Dia } 25+H) + 3$	Após conclusão da customização e instalação.
Desenvolvimento de Material	15 dias	$\text{Dia } 16 + (S/2)$	$\text{Dia } 16 + (S/2) + 15$	Após 50% da customização do software.
Treinamento Operacional	Variável (T dias)	$\max(\text{Entrega}, \text{Material}) + 1$	$\max(\text{Entrega}, \text{Material}) + T$	Após entrega do sistema e conclusão do material.