



SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, EXAME de Época de Recurso, 24 de Janeiro de 2023

Exame sem consulta. Respeite os espaços de resposta. Limite-se ao que é pedido. Cuide a apresentação.

Nome:

Número: Curso:

1. **Leia o seguinte texto. Indique um Fator Crítico de Sucesso (FCS) devidamente caracterizado, conforme tabela de resposta abaixo.**

A Feedzai, uma spinoff do DEI, desenvolveu software para fazer análises de enormes volumes de dados. Atualmente esse software é usado por grandes empresas (ex.: bancos) para detetar fraudes (ex.: no uso de cartões) em milhões de transações que ocorrem a cada hora. Numa entrevista, o CEO da empresa deu a saber que: "No dia mais "proveitoso" de sempre, a plataforma da Feedzai conseguiu detetar fraudes avaliadas em mais de seis milhões de dólares. Este recorde interno confirma que a Feedzai tinha razão ao abandonar o posicionamento inicial nas plataformas que analisam a evolução de estados clínicos de doentes internados em hospitais para passar a dedicar-se ao combate à fraude nos pagamentos". A empresa tem apostado desde sempre na internacionalização do seu produto com uso de inteligência artificial, conseguindo obter um software único face aos concorrentes. Tem apostado também no mercado das Fintech e comerciantes, tendo recebido financiamentos de muitos milhões nos últimos anos, protegendo mais de 900 milhões de consumidores e tendo mais de 19 mil milhões de transações rastreadas, de acordo com o seu CEO".

Não escreva fora das margens da caixa ou terá um desconto na cotação.

Um FCS é:

.....
.....
.....

É um FCS porque:

.....
.....
.....
.....

Indicador(es) de mensuração:

.....
.....
.....
.....

Tipo de FCS:

3. Modele em BPMN 2.0, no espaço reservado na folha de exame, o processo de negócio descrito.

A TeamSoftware é uma empresa consultora que vende software com análise inteligente de dados. Não desenvolve software, fazendo apenas a gestão comercial e tendo 3 empresas parceiras: S1 para hardware, S2 para software e S3 para engenharia e ciência de dados. O processo inicia quando um cliente pede um software à TeamSoftware. O seu departamento comercial avalia o interesse e, se interessar, pede proposta a cada um dos seus parceiros. Após receber as propostas envia ao cliente que tem 30 dias para aceitar. Se aceitar, primeiro S1 prepara o hardware necessário e sistema operativo na cloud, seguindo-se o desenvolvimento paralelo por S2 e S3 da sua parte da solução. Quando ambos terminam, o departamento da qualidade da TeamSoftware faz os testes. Se os testes passarem, o departamento comercial solicita o pagamento e ativa a plataforma após bom recebimento. Se não passarem, são solicitadas correções a S2 e/ou S3, sendo testadas até tudo passar. É a TeamSoftware que coordena todo o processo desde o pedido até entrega ao cliente.

Desenhe aqui na horizontal o processo de negócio pedido. Ensaie primeiro numa folha de rascunho.
Use this sheet, horizontally, to draw the requested business process. Experiment first on a separate sheet.