

TERMO DE ABERTURA DA ANÁLISE



A pergunta que a análise precisa responder, e a decisão que depende dela

COMO PREENCHER

1. Escreva a **pergunta de negócio** em uma frase. Se ela não couber em uma frase, ainda não é uma pergunta, é um tema.
2. Registre a **decisão** que depende da resposta. Análise que não muda nenhuma decisão não precisa ser feita.
3. Defina o **recorte**: período, unidade de negócio, produto. Sem recorte, todo número vira média de coisas diferentes.
4. Combine o **critério de sucesso** antes de olhar os dados. É o que impede a análise de virar caça a um número que agrade.

ANÁLISE / CÓDIGO

AN-2026-014

RESPONSÁVEL

Ana Prado, Planejamento

DATA

06/07/2026

■ PERGUNTA DE NEGÓCIO uma frase, respondível com dados

Por que a ruptura de estoque subiu 40% entre janeiro e junho de 2026?

■ DECISÃO QUE DEPENDE DA RESPOSTA quem decide o quê, e quando

DECISÃO EM JOGO	QUEM DECIDE	PRAZO
Renegociar prazo de entrega com os 3 maiores fornecedores ou elevar o estoque de segurança	Diretoria de Operações	31/07/2026

■ RECORTE DA ANÁLISE

DIMENSÃO	RECORTE DEFINIDO
Período	jan a jun/2026 (ruptura 7,8% dos SKU-dia), comparado com jul a dez/2025 (ruptura 5,57% dos SKU-dia), alta de aproximadamente 40%
Unidade / área	7 centros de distribuição
Produto / serviço	SKUs de giro A e B, 412 itens
O que fica de fora	SKUs de giro C, itens sob encomenda e a linha de locação

CRITÉRIO DE SUCESSO

A análise é útil se apontar, com evidência, qual das duas alavancas responde pela maior parte da ruptura.

RISCOS E LIMITAÇÕES CONHECIDOS

Lead time só existe em planilha do Compras, com preenchimento manual. Devoluções não entram na base de vendas.

SINAIS DE UM BOM TERMO DE ABERTURA

- A pergunta cabe em uma frase e tem resposta possível com os dados que existem.
- A decisão está nomeada, com dono e prazo.
- O recorte diz também o que fica de fora.
- O critério de sucesso foi combinado antes da primeira consulta ao dado.