

TERMO DE ABERTURA DO PROJETO LEAN



Contrato do projeto — fluxo de valor, problema de negócio, meta, equipe e prazo

COMO PREENCHER

- 1. Descreva o **problema de negócio como fato mensurado**: o quê, onde, desde quando e com qual magnitude — sem citar causas nem soluções.
- 2. Delimite o **fluxo de valor** (a sequência de etapas que entrega o produto ou serviço ao cliente): onde ele começa, onde termina e o que fica de fora.
- 3. Derive a **meta da linha de referência** (o valor medido antes de qualquer mudança) e amarre-a a um indicador com definição clara.
- 4. Colha as **assinaturas** do Patrocinador e do Líder do projeto: Termo de Abertura sem assinatura é intenção, não contrato.

PROJETO / CÓDIGO	PATROCINADOR	LÍDER DO PROJETO / DATA

POR QUE AGORA? (O CASO DE NEGÓCIO) Ex.: impacto em custo, prazo de entrega, cliente ou risco que justifica alocar equipe neste fluxo agora	DECLARAÇÃO DO PROBLEMA DE NEGÓCIO Ex.: "De jan a jun, a separação de pedidos ficou em 18 min/pedido (meta: 12), gerando R\$ ____ de hora extra e atraso" — sem causas, sem soluções
--	---

1. FLUXO DE VALOR E ESCOPO

FLUXO DE VALOR AFETADO (DE ONDE A ONDE)	DENTRO DO ESCOPO	FORA DO ESCOPO

2. META E INDICADOR

INDICADOR DO FLUXO	LINHA DE REFERÊNCIA	META	PRAZO	GANHO ESTIMADO (R\$/ANO)

3. EQUIPE DO PROJETO

NOME	PAPEL	ÁREA	DEDICAÇÃO

4. CRONOGRAMA PDCA

FASE	INÍCIO	FIM	ENTREGÁVEL-CHAVE (MARCO DE PASSAGEM DE FASE)
Planejar			
Executar			
Checar			
Agir			

ASSINATURAS (CONTRATO)

Patrocinador

Líder do projeto

DICA DO ESPECIALISTA

Meta sem linha de referência é chute. Se a medição do estado atual mudar a linha de referência, **renegocie o Termo de Abertura com o Patrocinador** — não silencie. E problema que já traz a solução embutida ("implantar sistema X") não é problema: é solução procurando justificativa.