



MATRIZ CAUSA E EFEITO

Priorizando os X's contra o que importa para o cliente

COMO PREENCHER

- 1. Nas colunas, liste os **Y's** (saídas críticas para o cliente) e atribua um **peso de 1 a 10** a cada um.
- 2. Nas linhas, liste os **X's** (causas/variáveis levantadas no Ishikawa e nos 5 Porquês).
- 3. Pontue a relação de cada X com cada Y usando a escala **0 · 1 · 3 · 9** (nenhuma · fraca · moderada · forte) — por consenso.
- 4. Total do X = Σ (pontuação × peso do Y). Ordene e trace a linha de corte: os X's do topo seguem para a Melhoria.

PROJETO / CÓDIGO	DATA DO CONSENSO	PARTICIPANTES

#	X (CAUSA / VARIÁVEL DE ENTRADA)	Y ₁ : _____ PESO: ____	Y ₂ : _____ PESO: ____	Y ₃ : _____ PESO: ____	TOTAL	RANKING
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

ESCALA DE RELAÇÃO

- 9 — relação forte e direta com o Y
- 3 — relação moderada
- 1 — relação fraca / indireta
- 0 — nenhuma relação

DICA DO ESPECIALISTA

A matriz organiza o **consenso da equipe** — ela ainda é opinião estruturada, não prova. Os X's do topo devem ser confirmados com dados (correlação, teste de hipótese, DOE) antes de virarem alvo de solução. Se dois X's empatarem, priorize o que ataca o modo de falha líder do Pareto.