




O princípio de Pareto

Curso: Técnico auxiliar de farmácia.

UFCD: 10159 – Gestão do processo de encomendas de medicamentos e produtos de saúde

Formadora: Margarida Mamede

Formando: Francisco Reis

20/80 
20% cause 80% effect



O Princípio de Pareto

- Descubri como uma pequena parcela de esforço pode gerar grandes resultados.
- Entender como o Princípio de Pareto pode revolucionar a produtividade e eficiência.

[Quem foi Vilfredo Pareto](#)

[O Princípio de Pareto](#)

[Exemplos](#)

[Dicas para implementar](#)

[Diagrama](#)

[Conclusão](#)

Vilfredo Pareto

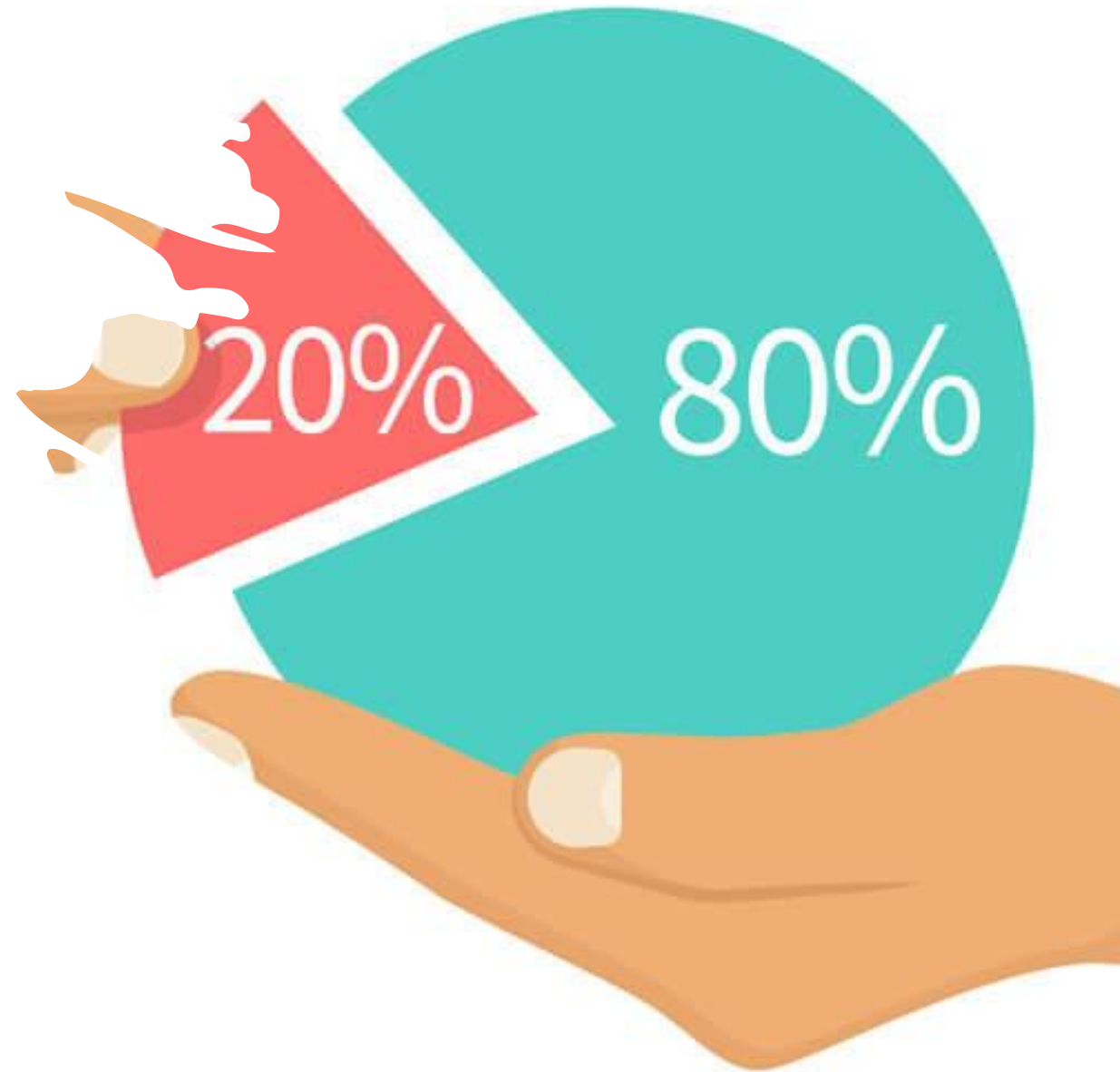
- Vilfredo Pareto (1848-1923) foi um renomado economista, sociólogo e filósofo italiano.
- Nasceu em Paris e estudou engenharia e matemática na Politécnica de Turim, Itália.
- Fez importantes contribuições nas áreas de economia, sociologia e teoria dos sistemas.
- Ele é reconhecido como o criador do Princípio de Pareto, também conhecido como a regra 80/20.
- O seu trabalho influenciou o campo da economia com relevância até os dias atuais.

"Cada ação humana, quer se trate de negócios, lazer, amor, emoção, é regida por leis ocultas e misteriosas, tão impiedosas na sua lógica quanto as leis que governam a matéria e o movimento." - Vilfredo Pareto



O Princípio de Pareto

- O Princípio de Pareto, também conhecido como a regra 80/20, afirma que, em muitas situações, aproximadamente 80% dos efeitos vêm de apenas 20% das causas.
- Essa relação desigual entre esforço e resultado pode ser observada em diversos aspectos da vida e do trabalho.
- O princípio é baseado na ideia de que uma minoria de elementos-chave influencia a maioria dos resultados alcançados.
- A proporção exata pode variar, mas a essência do princípio permanece: uma pequena parcela de esforço gera a maioria dos resultados.
- Compreender e aplicar o Princípio de Pareto pode levar a uma melhor alocação de recursos e maximização da eficiência.



Exemplos práticos



Negócios: Identificar que 20% dos clientes geram 80% da receita e direcionar esforços de marketing e atendimento a esse grupo.



Organização pessoal: Perceber que 20% das roupas do seu guarda-roupa são usadas 80% do tempo e simplificar a sua seleção diária.



Estudos: Observar que 20% dos tópicos cobrem 80% do conteúdo de uma disciplina e focar nesses para maximizar o aprendizado.



Finanças: Identificar que 20% dos seus gastos representam 80% das despesas mensais e procurar maneiras de economizar nessas áreas.



Estratégias práticas



Usar dados e análises: utilizar dados e análises para identificar as áreas mais críticas e tomar decisões fundamentadas em informações concretas.



Identificar as áreas-chave: analisar as atividades ou processos e identificar aquelas que têm o maior impacto nos resultados.



Priorizar as tarefas vitais: focar nas tarefas que geram os maiores resultados e atribua-lhes maior tempo e energia.



Eliminar ou delegar tarefas menos importantes: identificar tarefas que não contribuem significativamente para os resultados e encontrar maneiras de eliminá-las ou delegá-las.

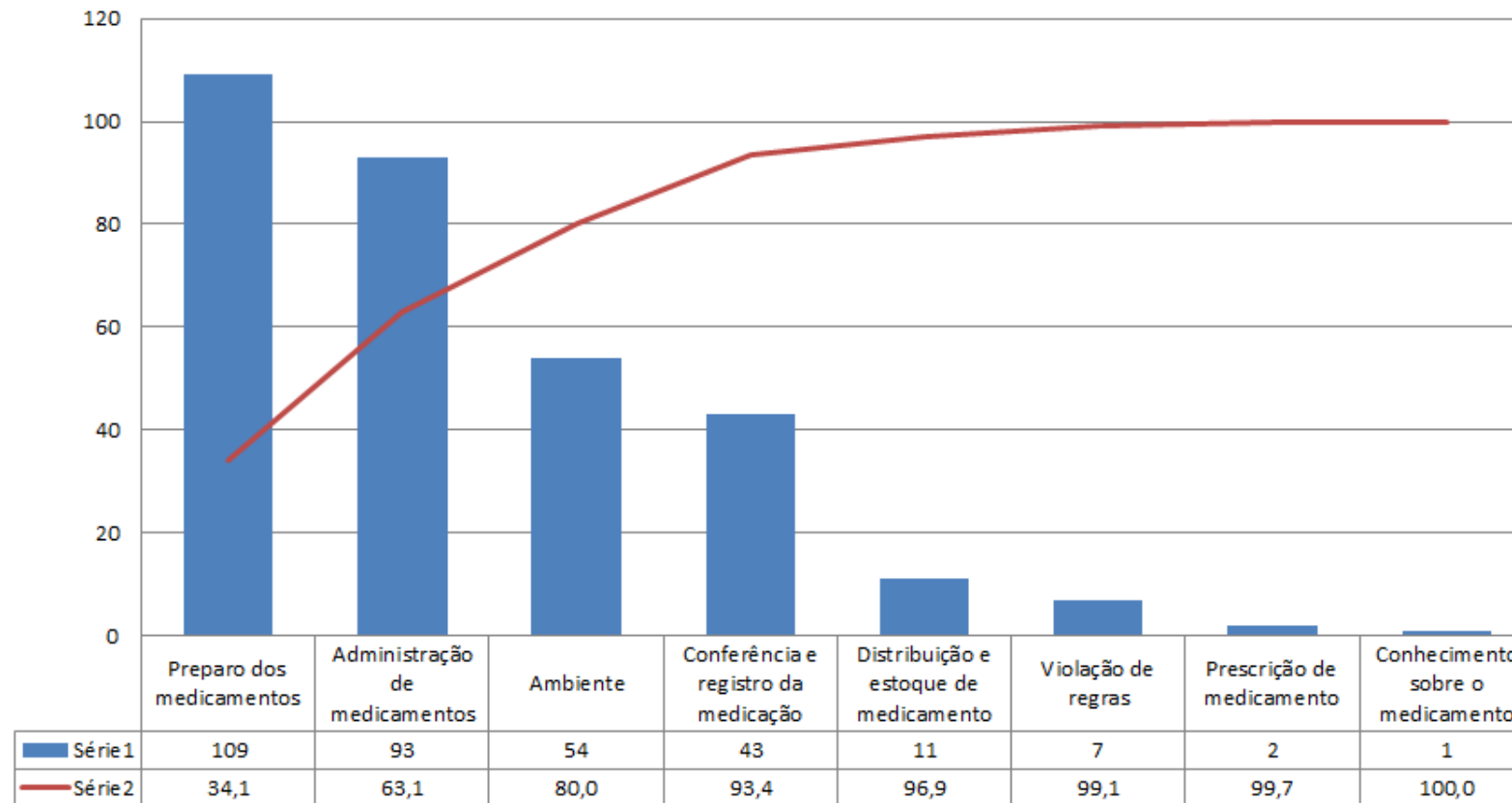


Acompanhar e avaliar constantemente: supervisionar regularmente os resultados, e fazer ajustes conforme necessário, garantindo que esteja sempre focado nas atividades mais impactantes.



Diagrama

Pareto de Erros



Maximizando resultados com o Princípio de Pareto

- O Princípio de Pareto, também conhecido como a regra 80/20, oferece uma abordagem poderosa para maximizar resultados com o mínimo de esforço.
- Ao identificar os fatores vitais que impulsionam os resultados e direcionar os seus esforços para eles, é possível alcançar uma maior eficiência e produtividade.
- A aplicação do Princípio de Pareto pode ser feita em diversos contextos, desde a gestão empresarial até a organização pessoal.
- Ao implementar estratégias baseadas no 80/20, é possível otimizar o tempo, alocar recursos de forma mais eficiente e alcançar melhores resultados.

"Faça menos, mas melhor. Concentre os seus esforços nas coisas que realmente importam e você poderá alcançar resultados extraordinários."