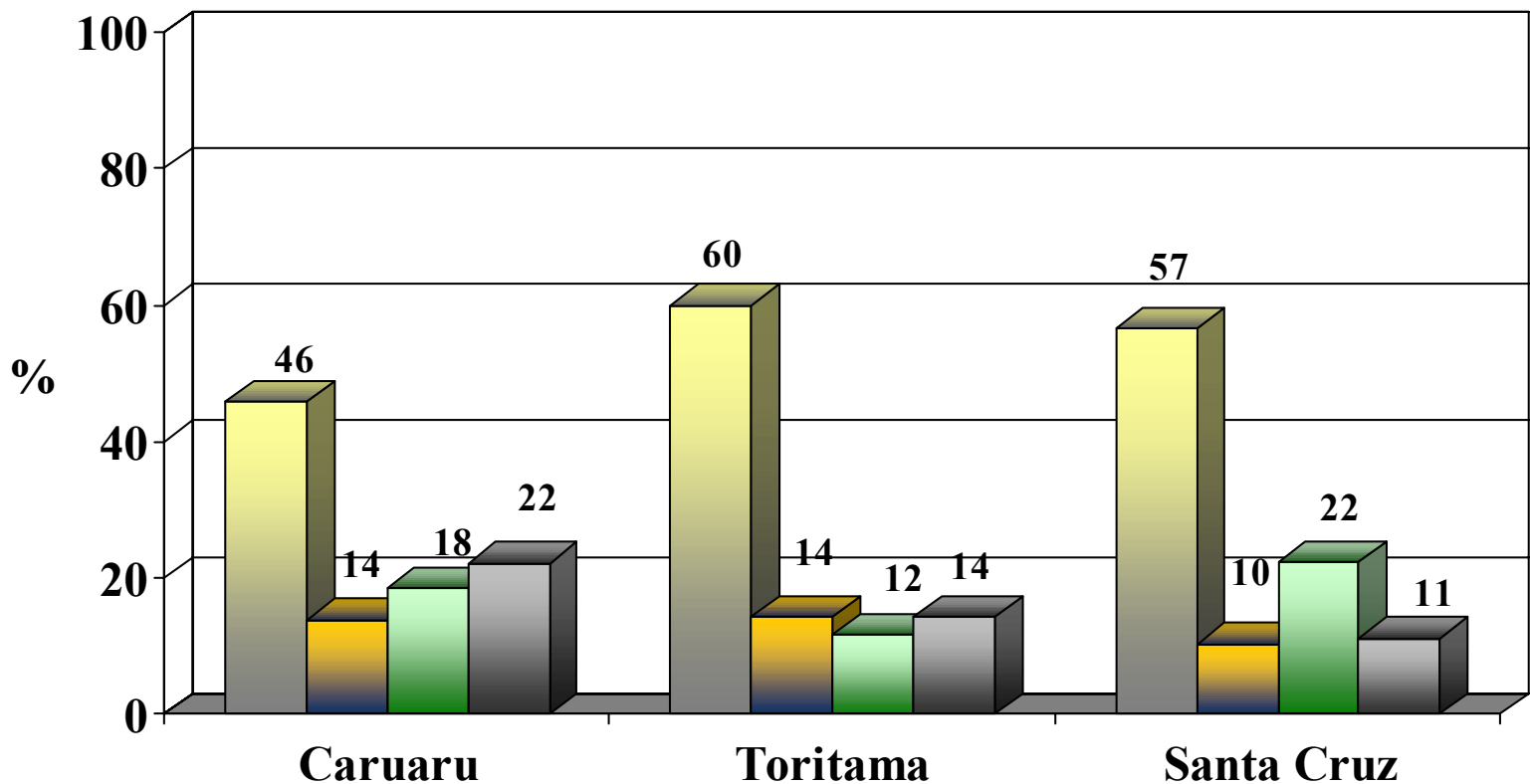




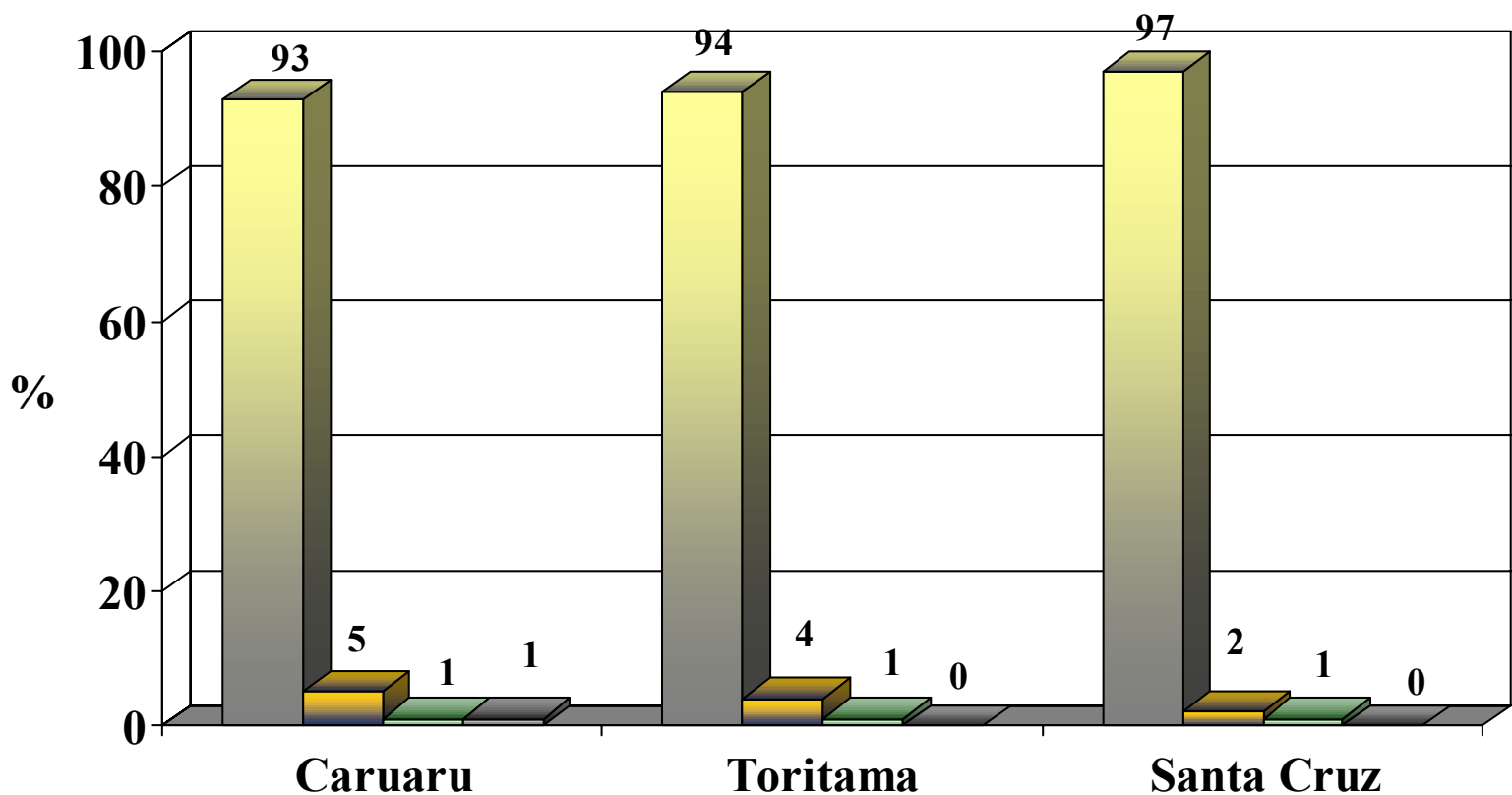
Gestão e Processos de Produção

Quantidade de Atividades que usam Informática, empresas FORMAIS



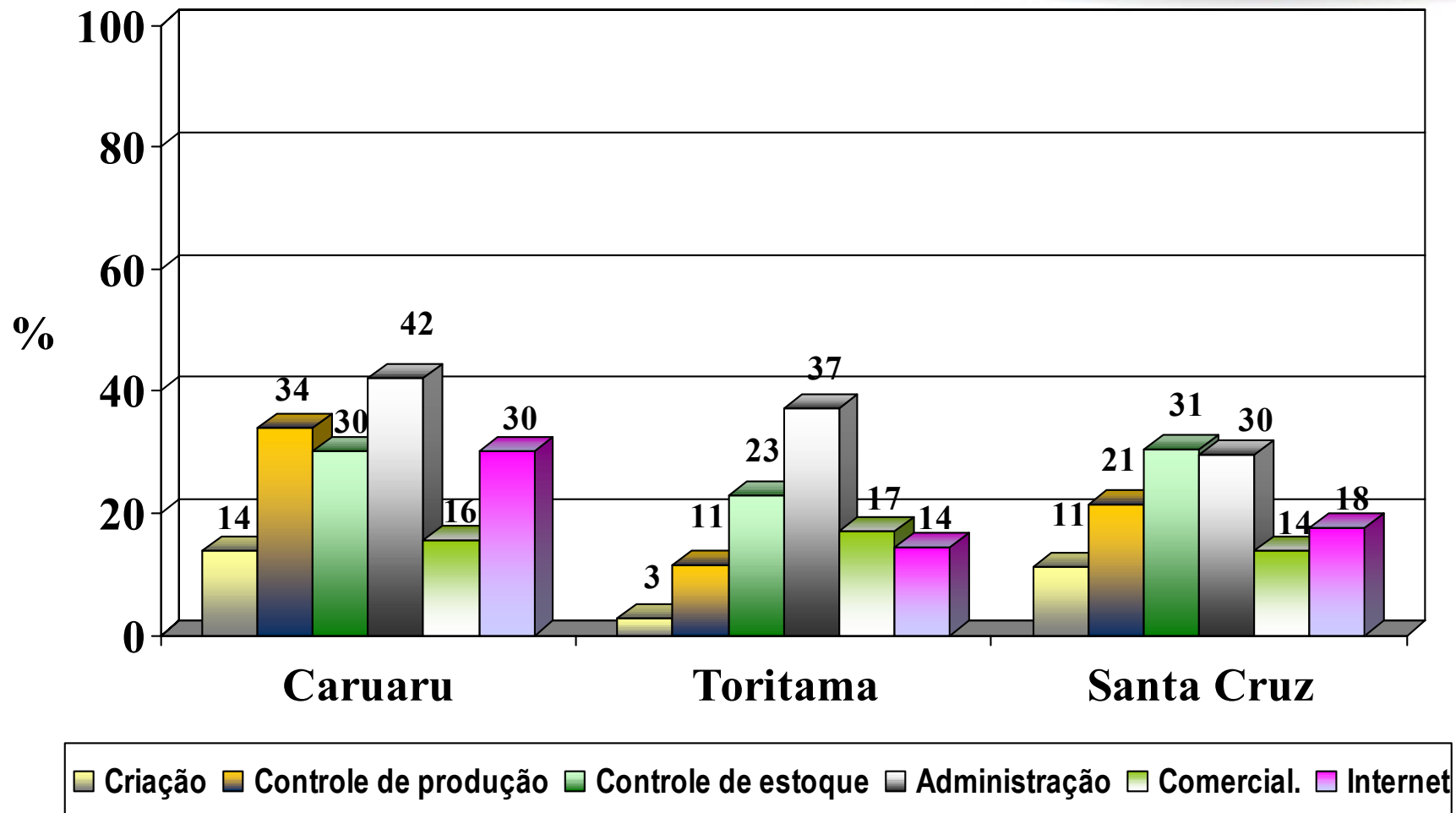
■ Não usa ■ Usa p/1 atividade ■ Usa p/ 2 ou 3 ativ. ■ Usa p/ 4 ou mais ativ

Quantidade de Atividades que usam Informática, empresas INFORMAIS

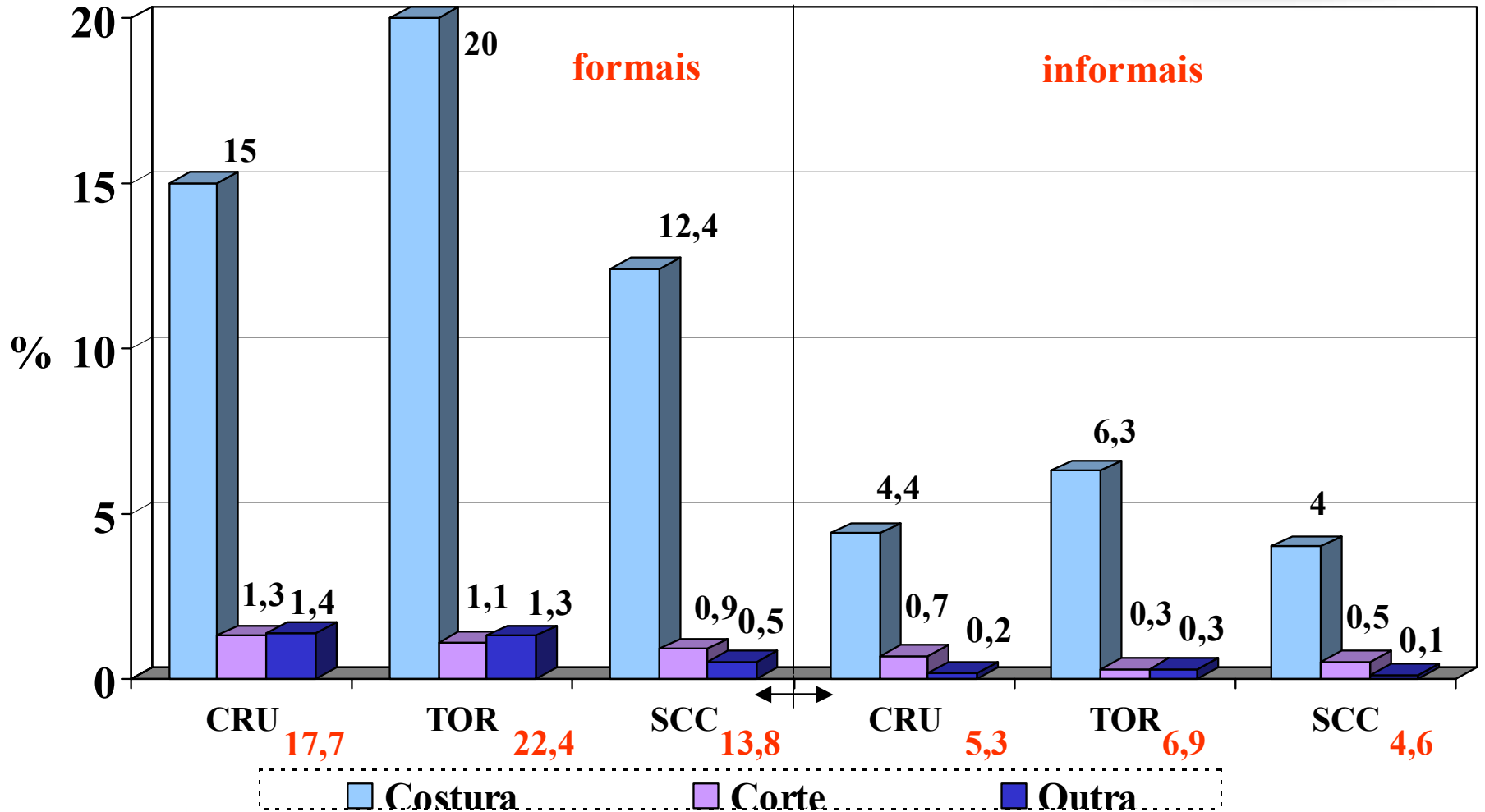


■ Não usa ■ Usa p/1 atividade ■ Usa p/ 2 ou 3 ativ. ■ Usa p/ 4 ou mais ativ

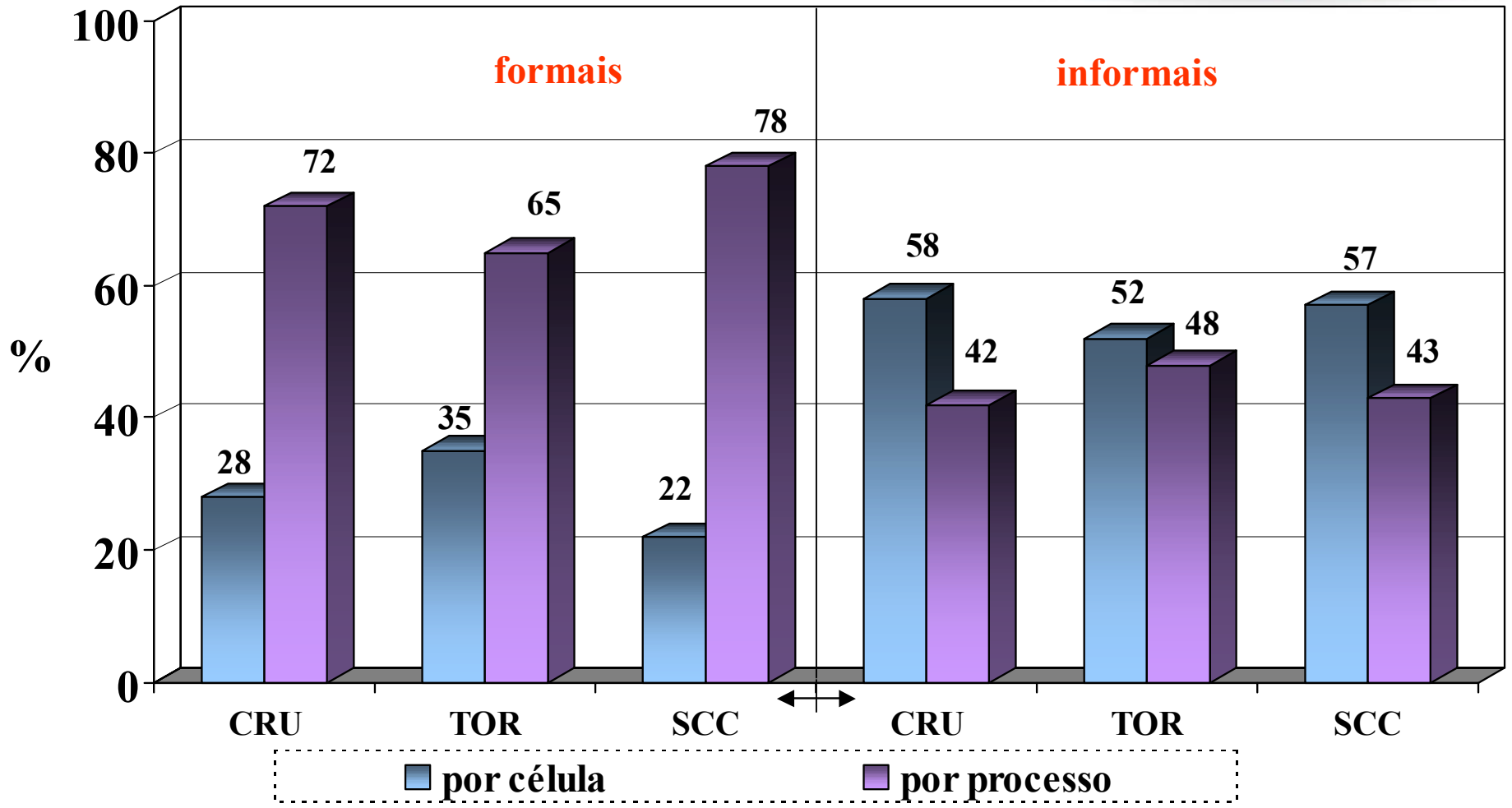
Uso da Informática segundo as atividades, empresas FORMAIS



Quantidade Média de Máquinas por empresa



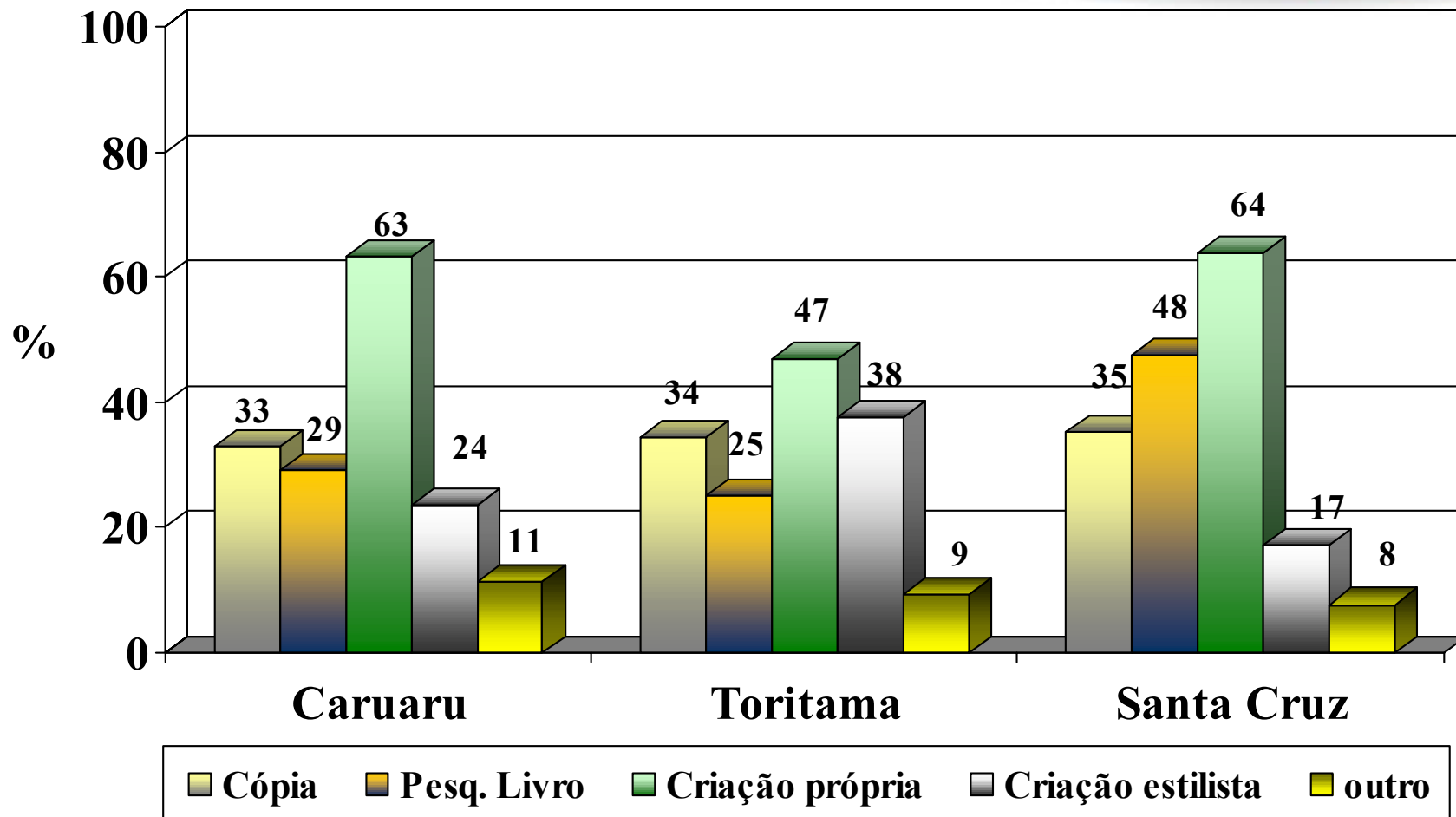
Forma de Organização das Tarefas na Área de Produção



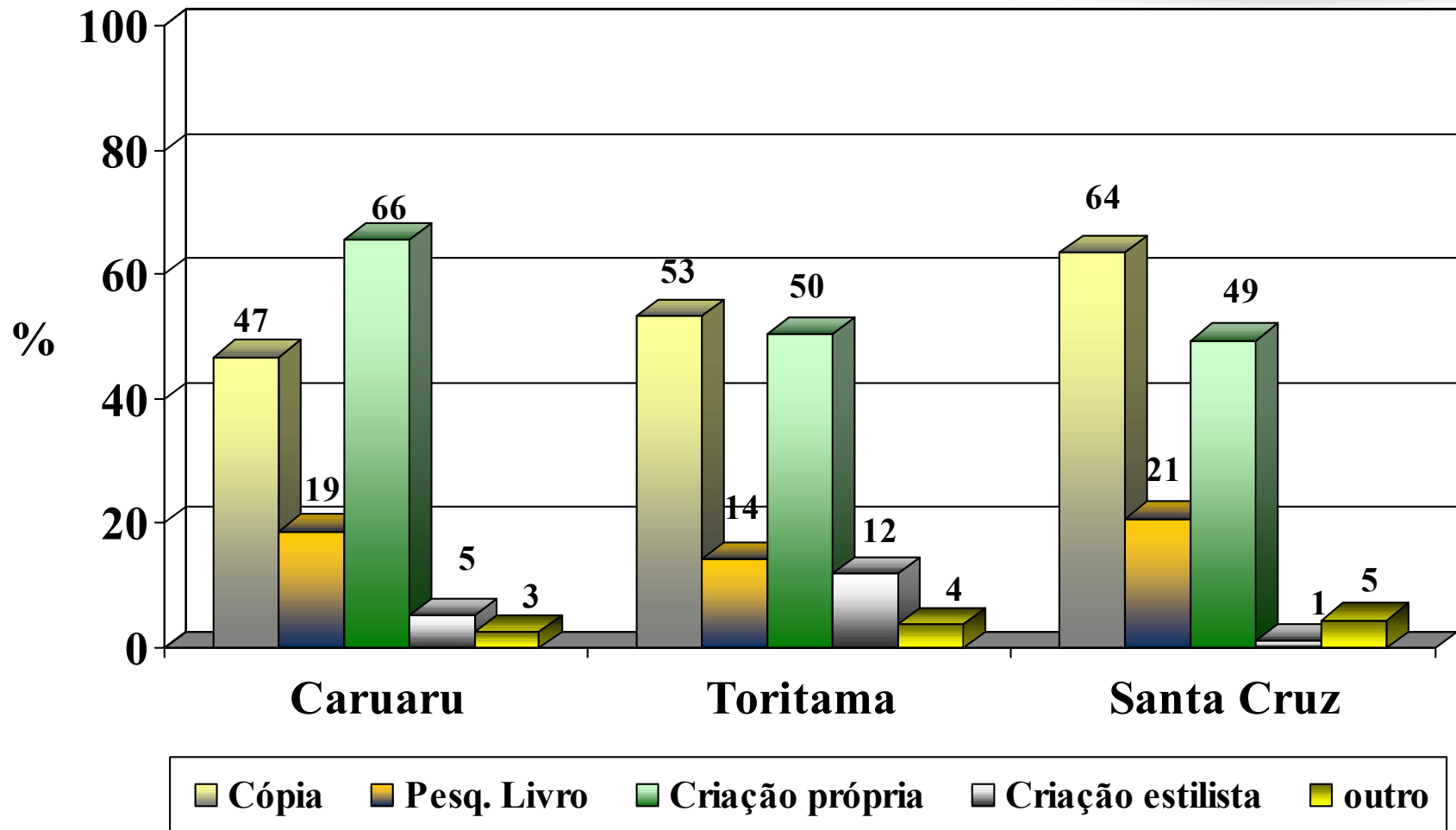


Criação e Marcas

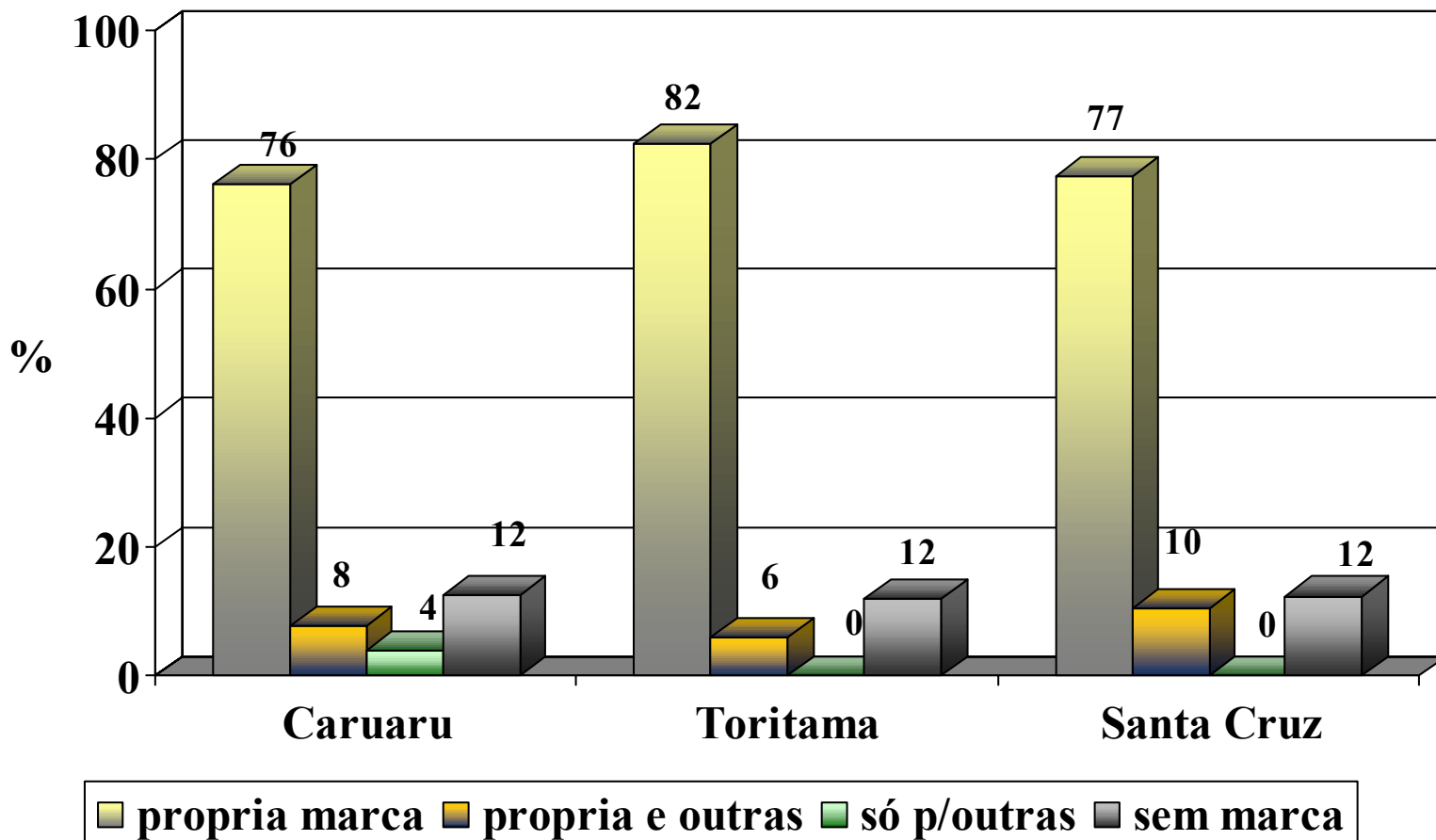
Alternativas do Processo de Criação, empresas FORMAIS



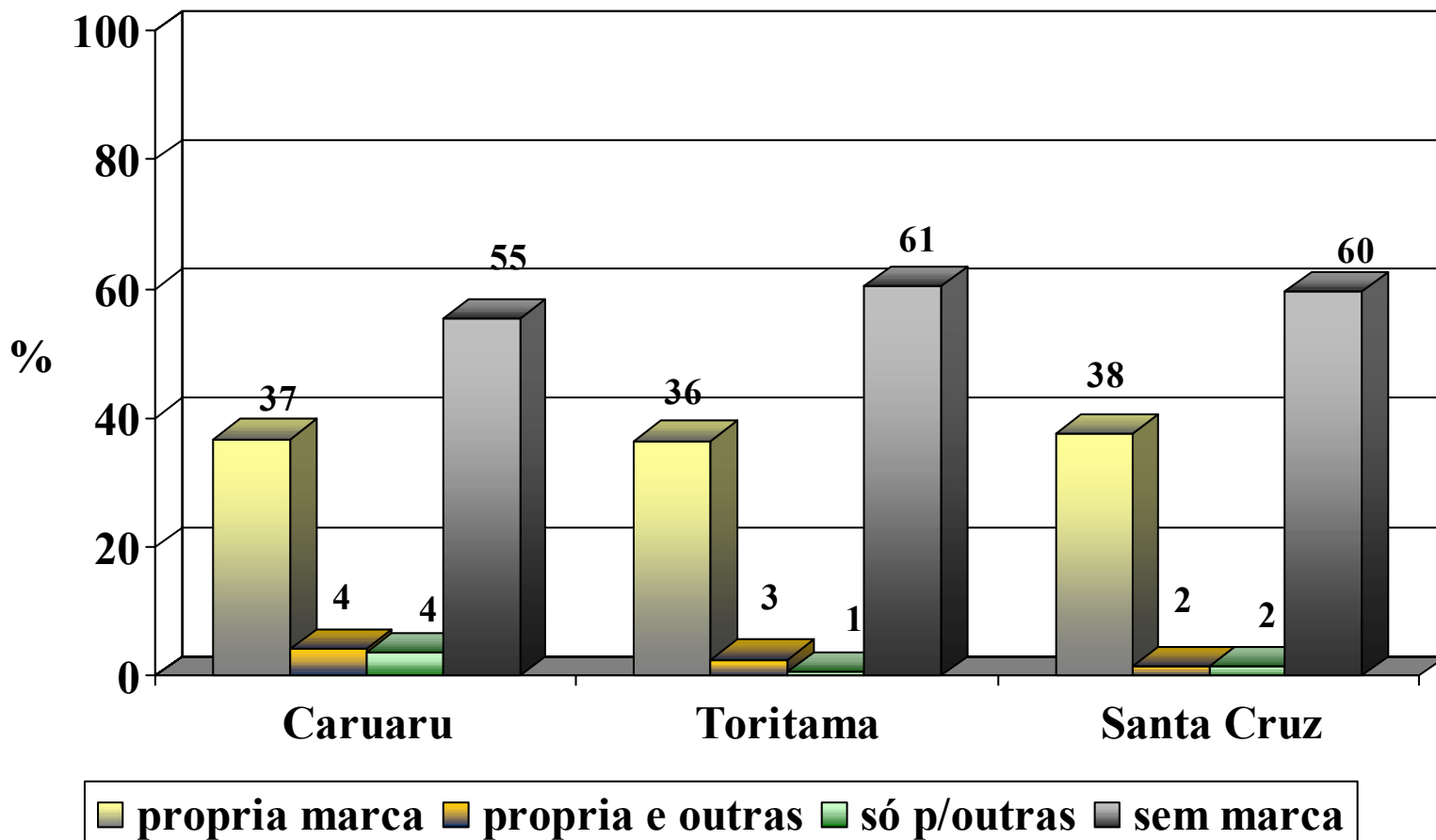
Alternativas do Processo de Criação, empresas INFORMAIS



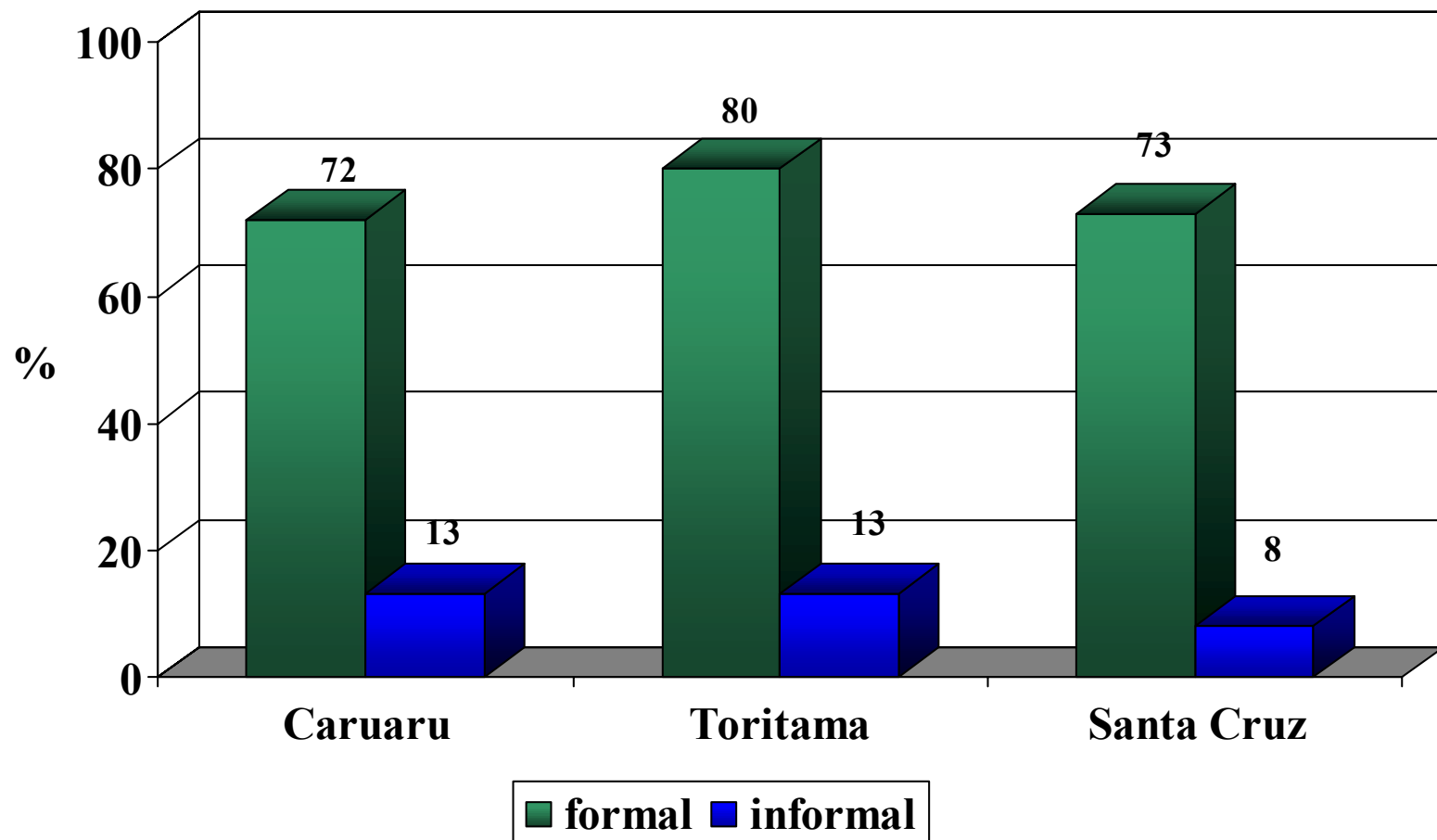
Produção, com relação as Marcas nas empresas FORMAIS



Produção, com relação as Marcas nas empresas INFORMAIS



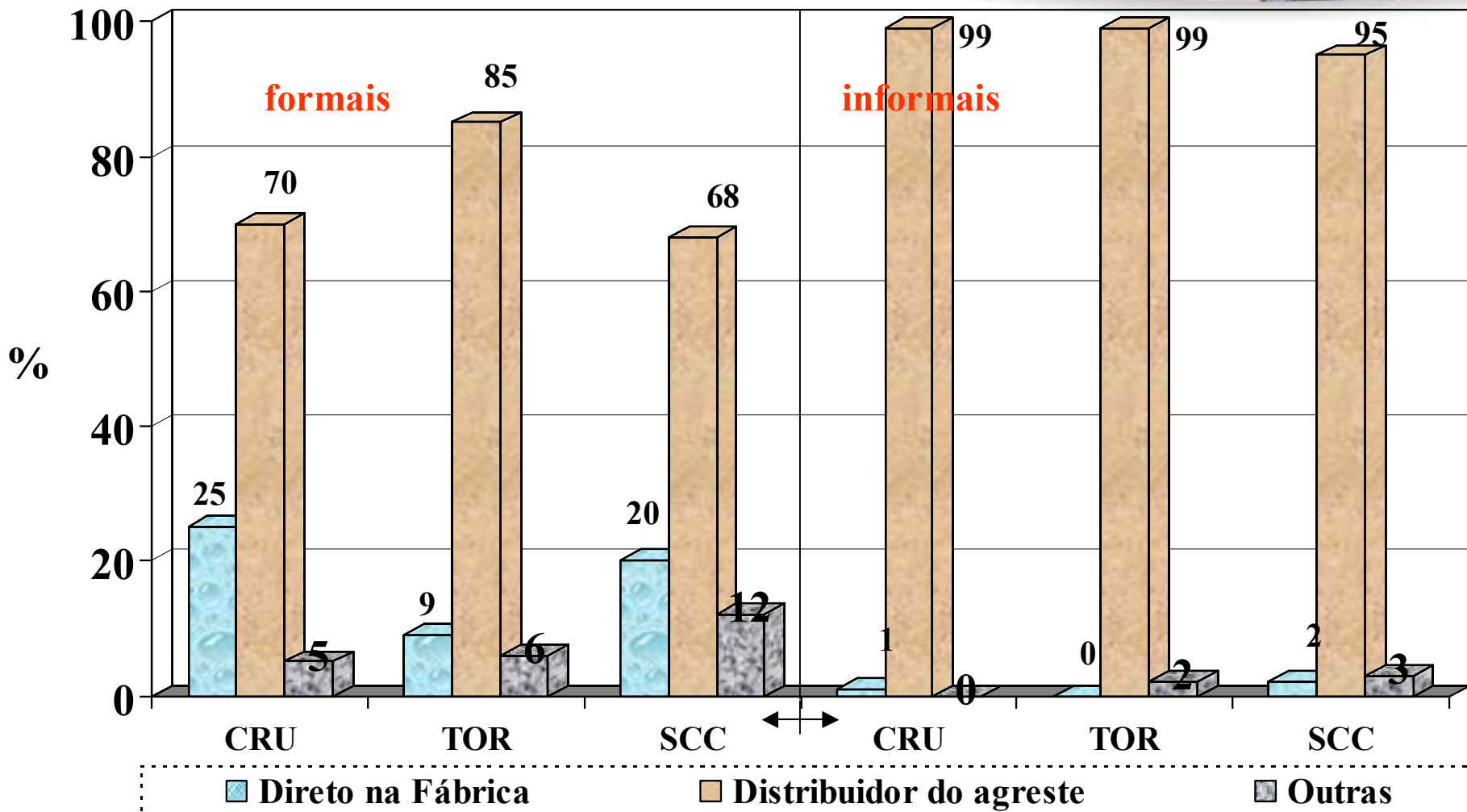
Ocorrência de Marcas Registradas, nas empresas que produzem com marca



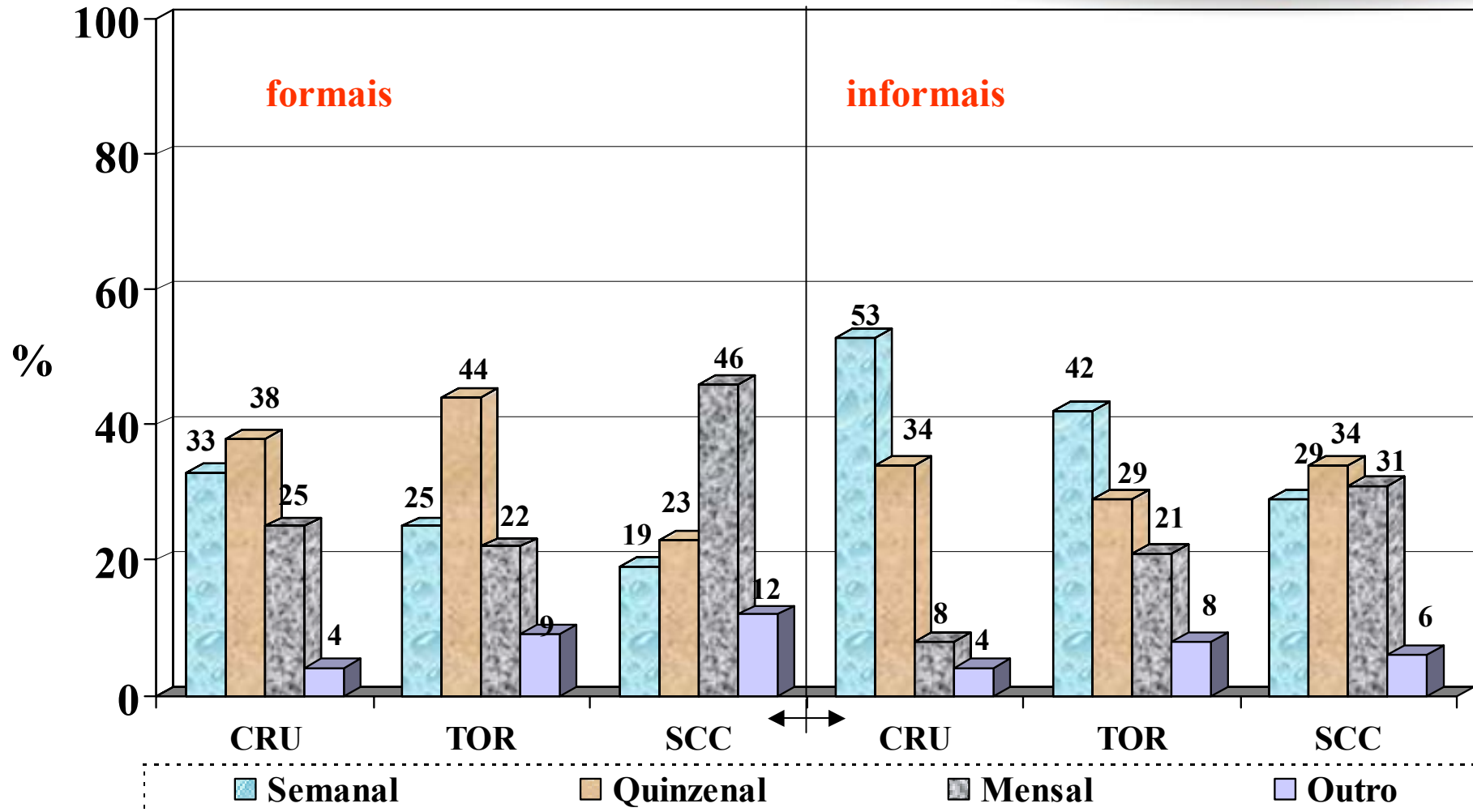


Processos de Compras

Onde Efetuem as Compras de TECIDOS



PERIODICIDADE das Compras de TECIDOS

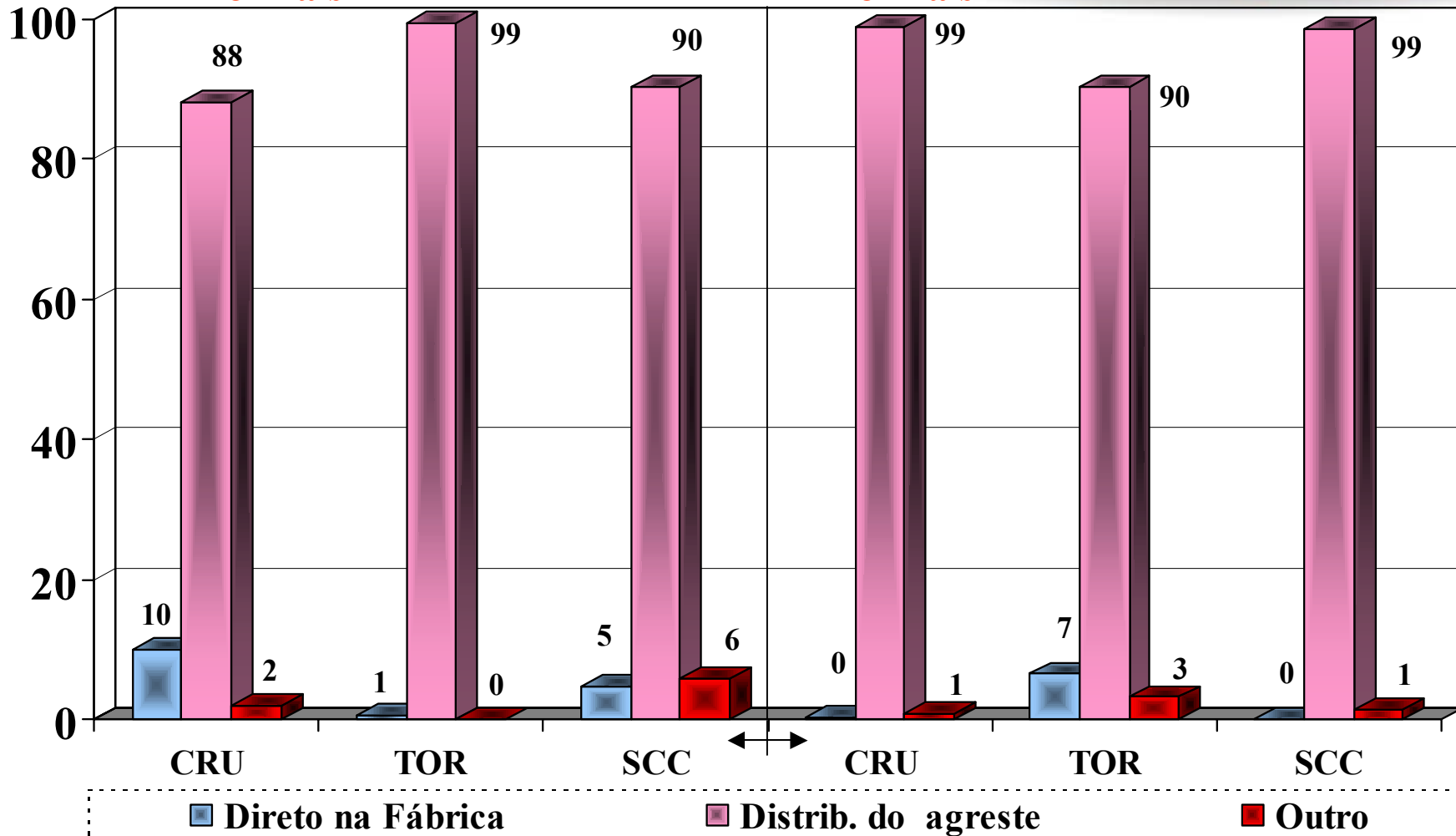


Onde Efetuam as Compras de AVIAMENTOS

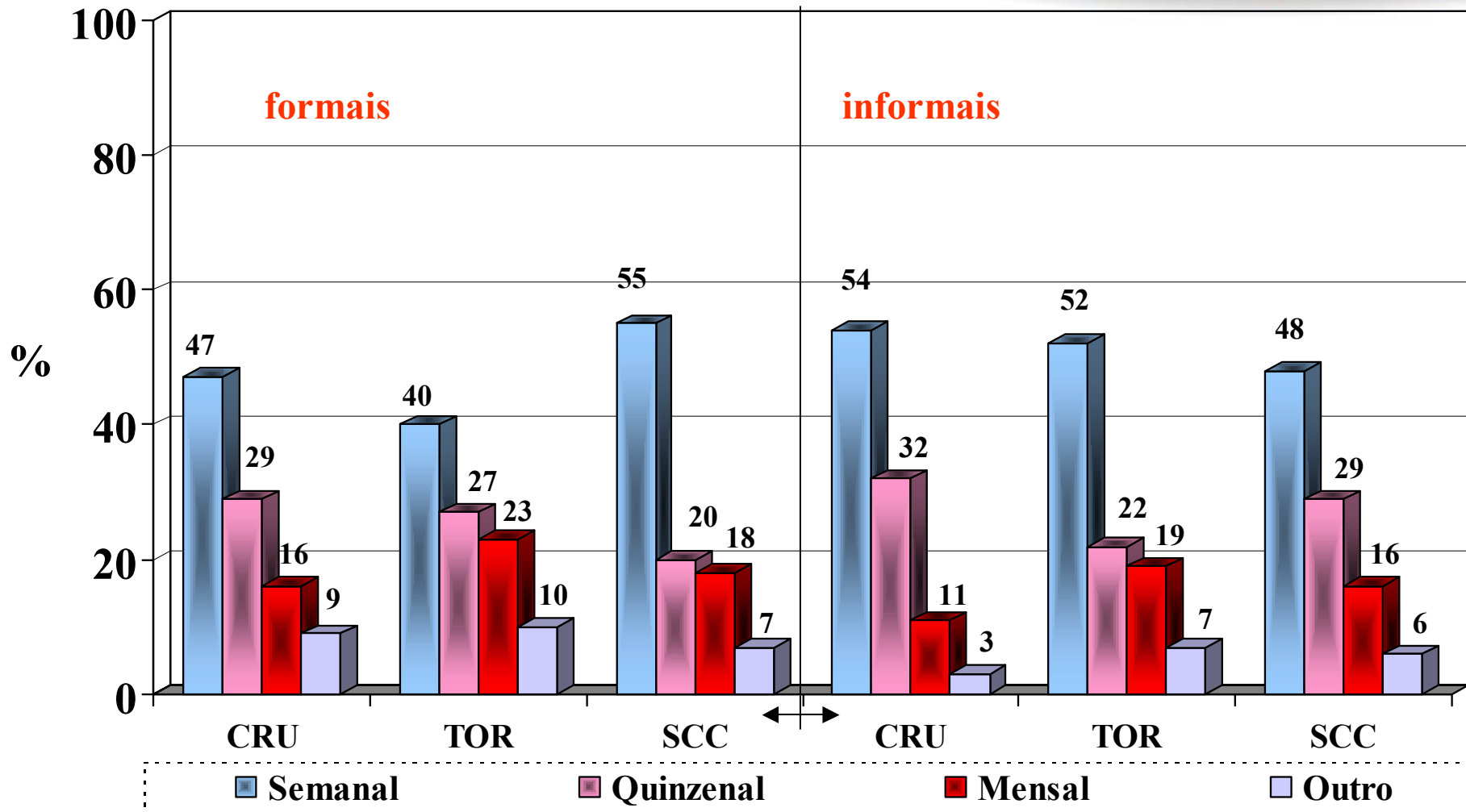


formais

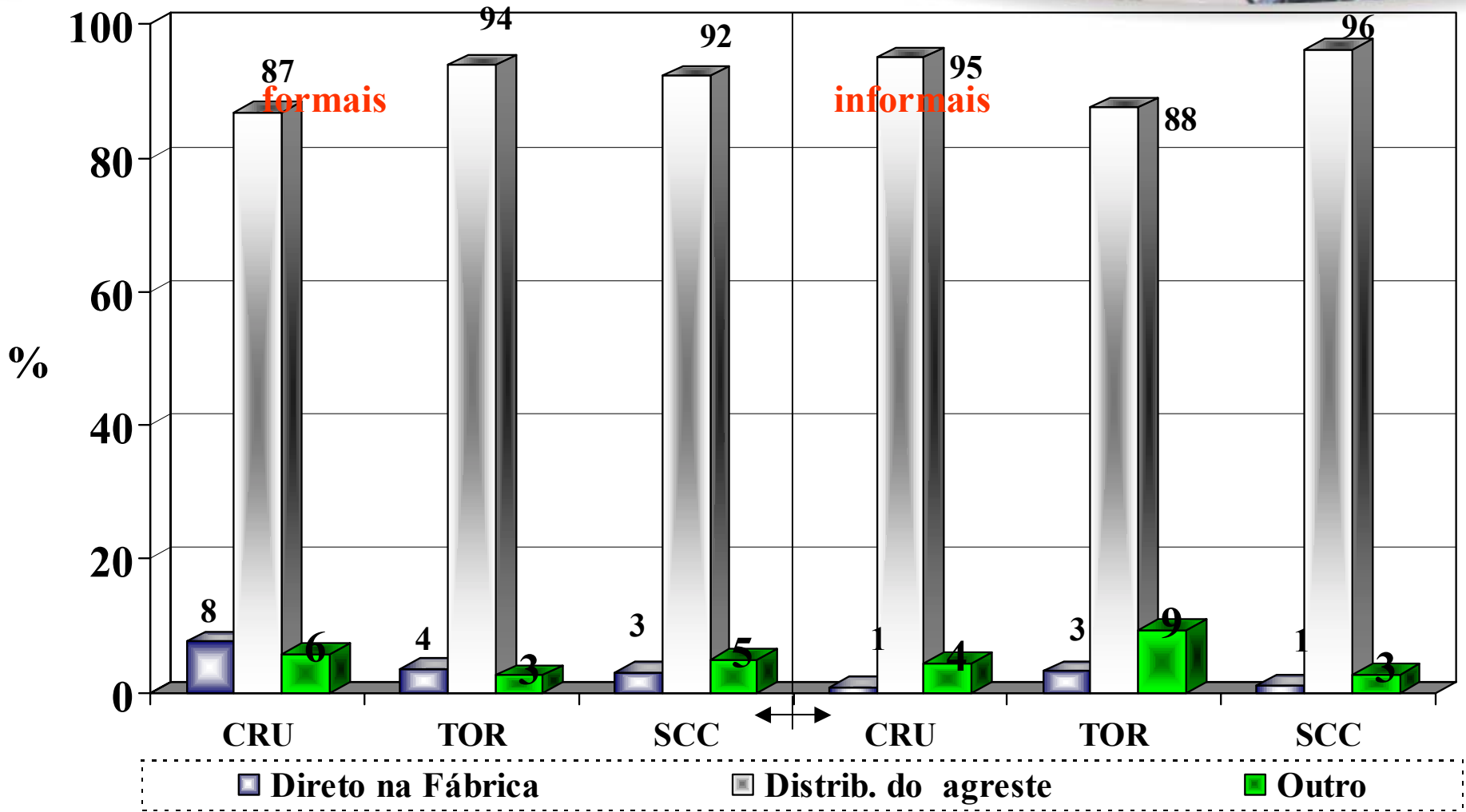
informais



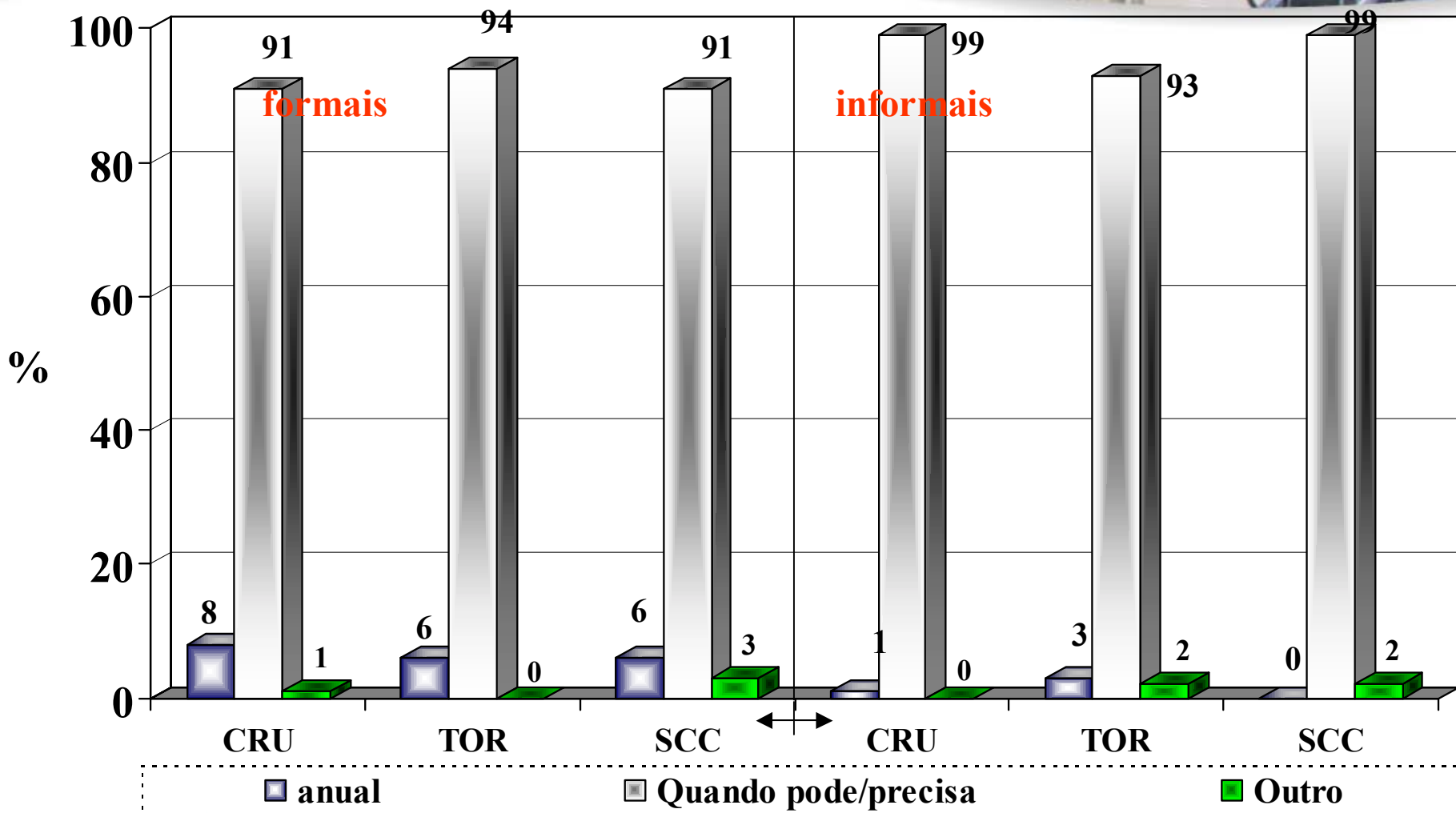
PERIODICIDADE das Compras de AVIAMENTOS



Onde Efetuam as Compras de EQUIPAMENTOS



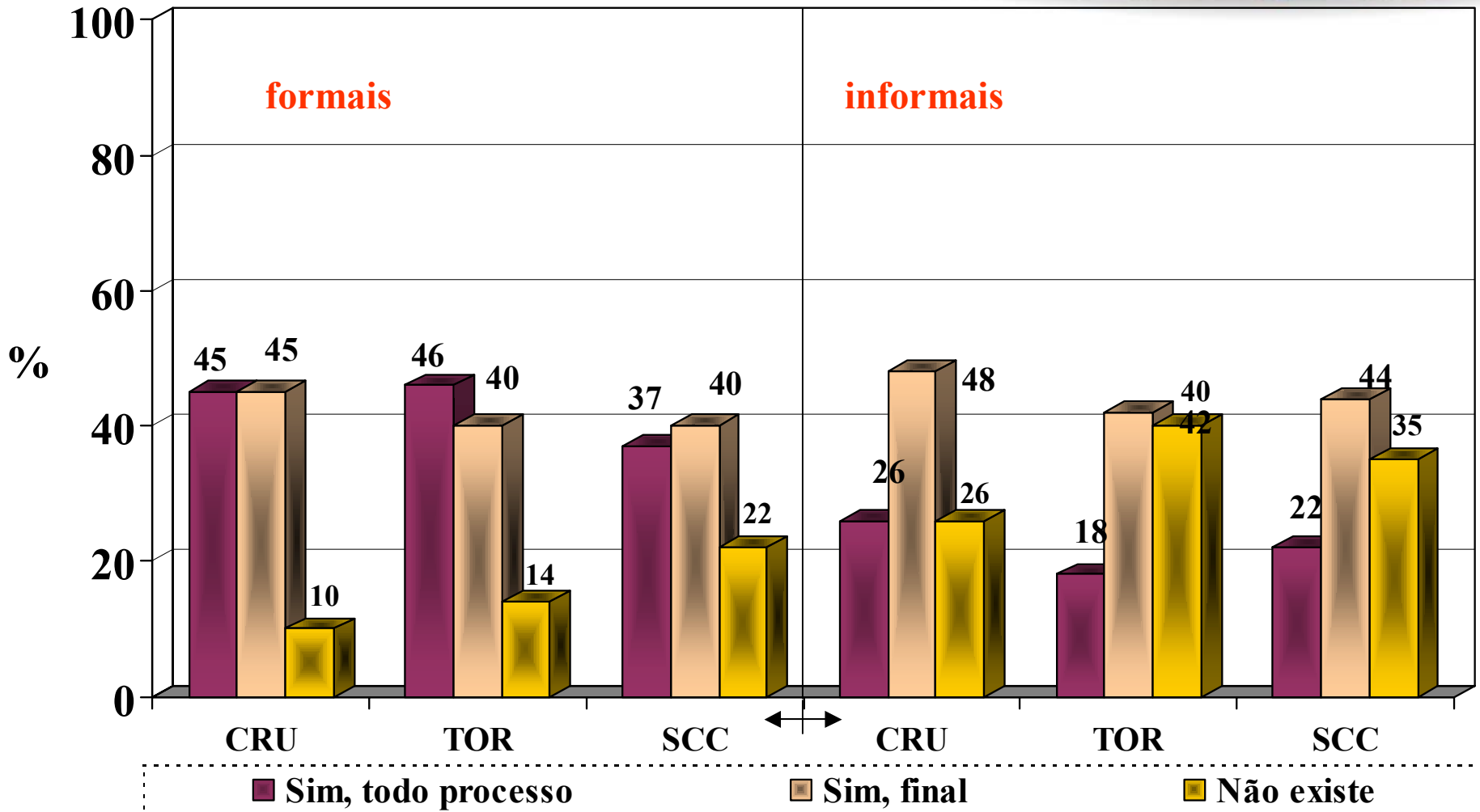
PERIODICIDADE das Compras de EQUIPAMENTOS



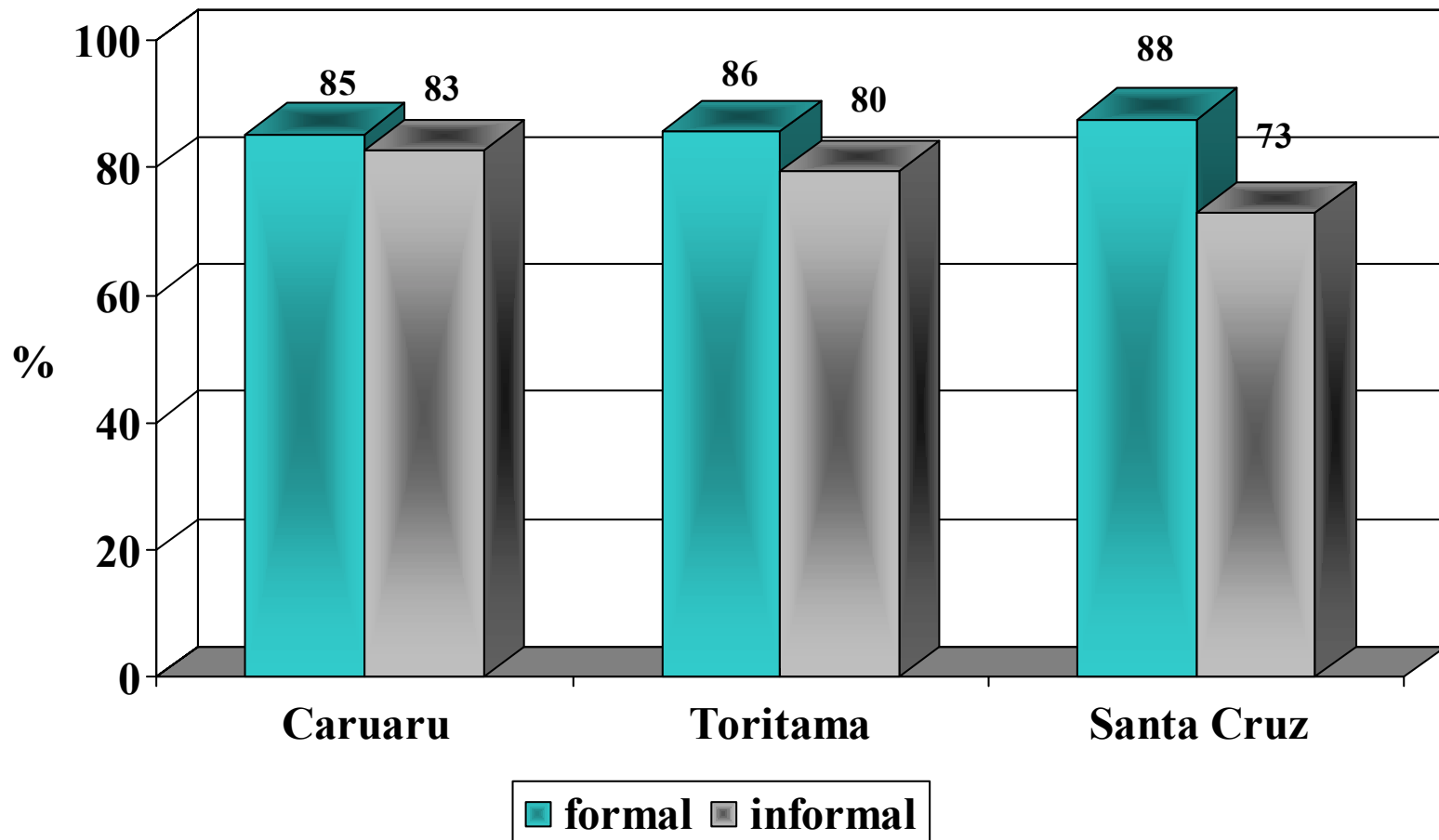


Qualidade e Melhorias

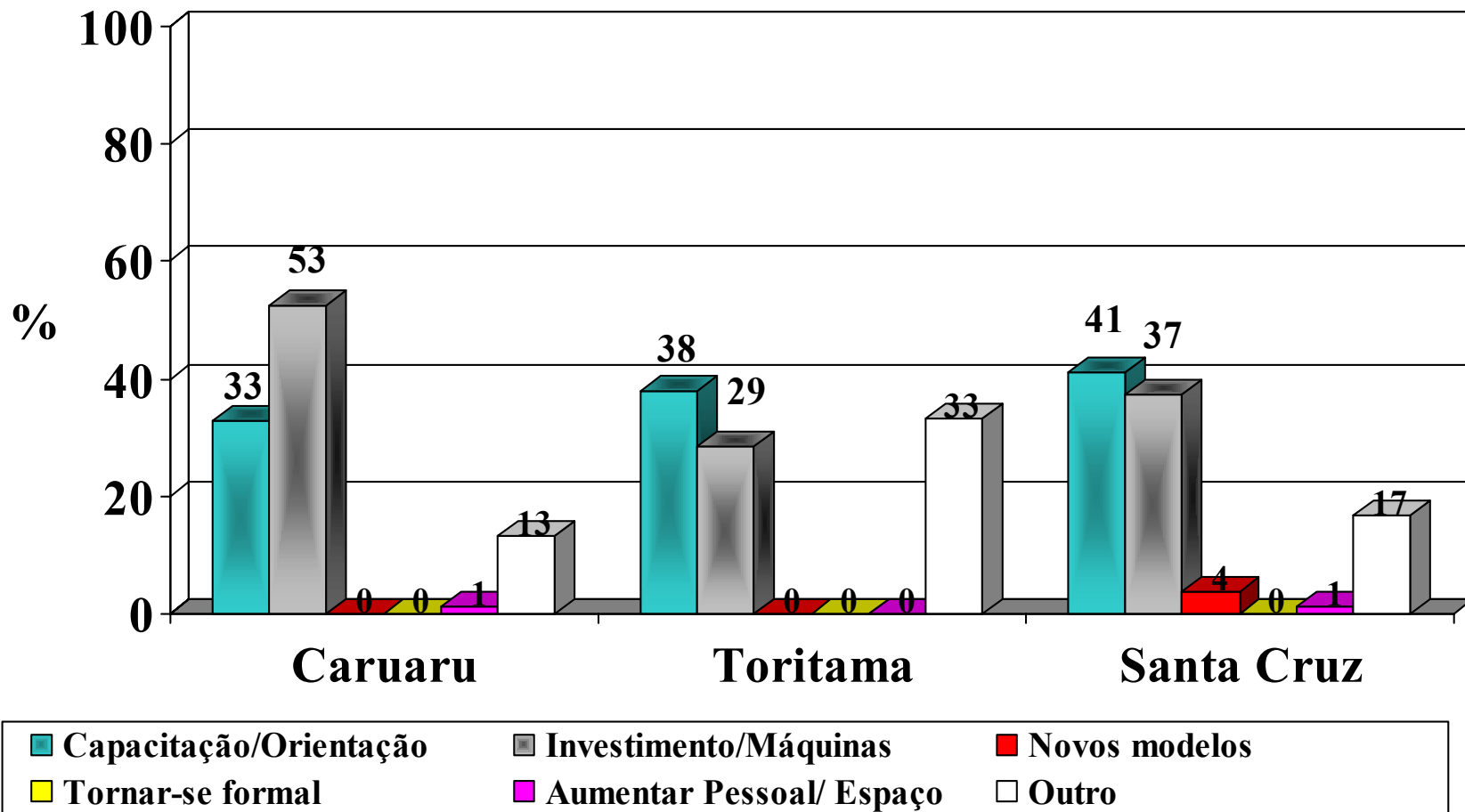
Existência do CONTROLE de QUALIDADE do Produto



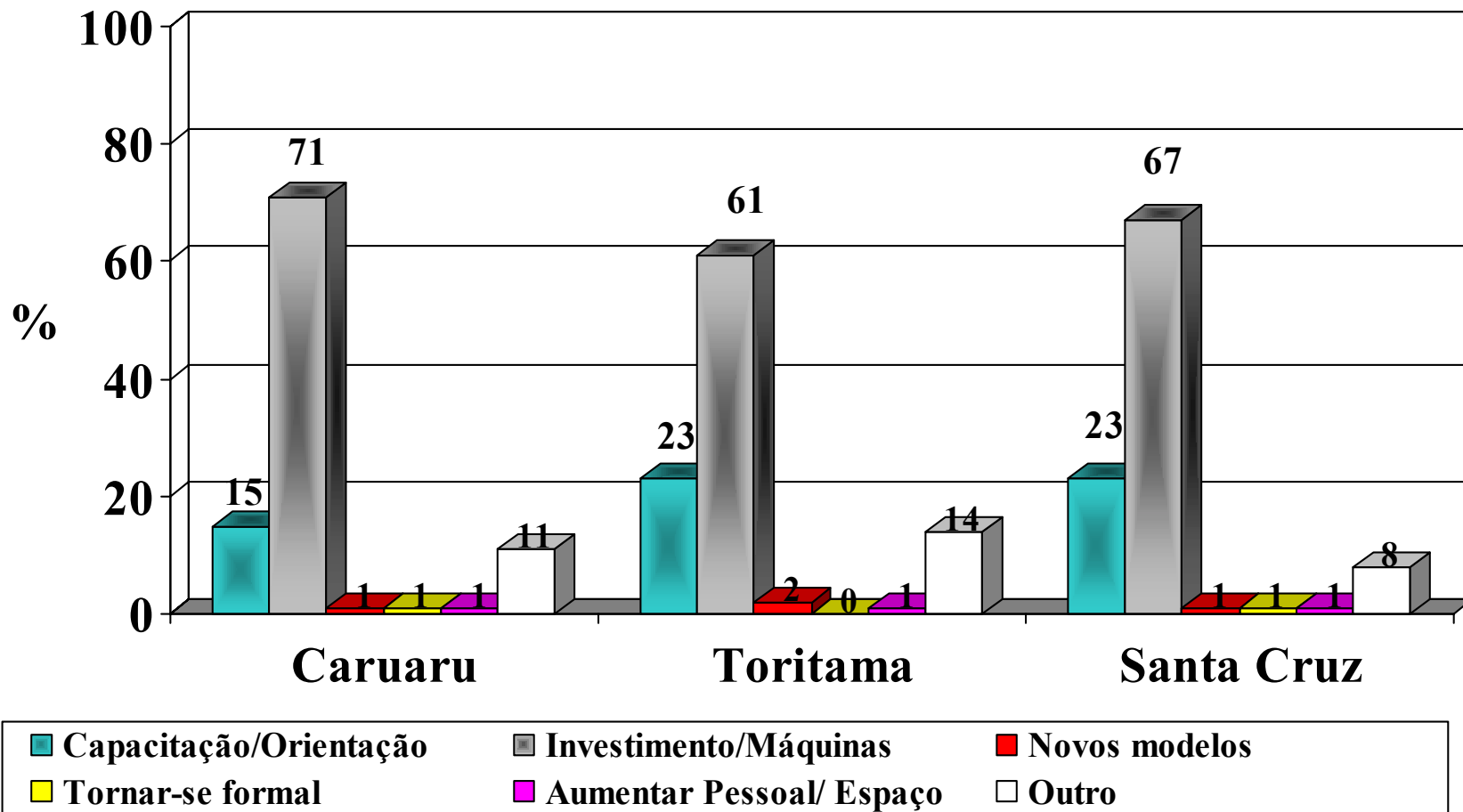
Acham que Podem Melhorar o Processo Produtivo



O que é Preciso Fazer para Melhorar o Processo Produtivo, empresas FORMAIS



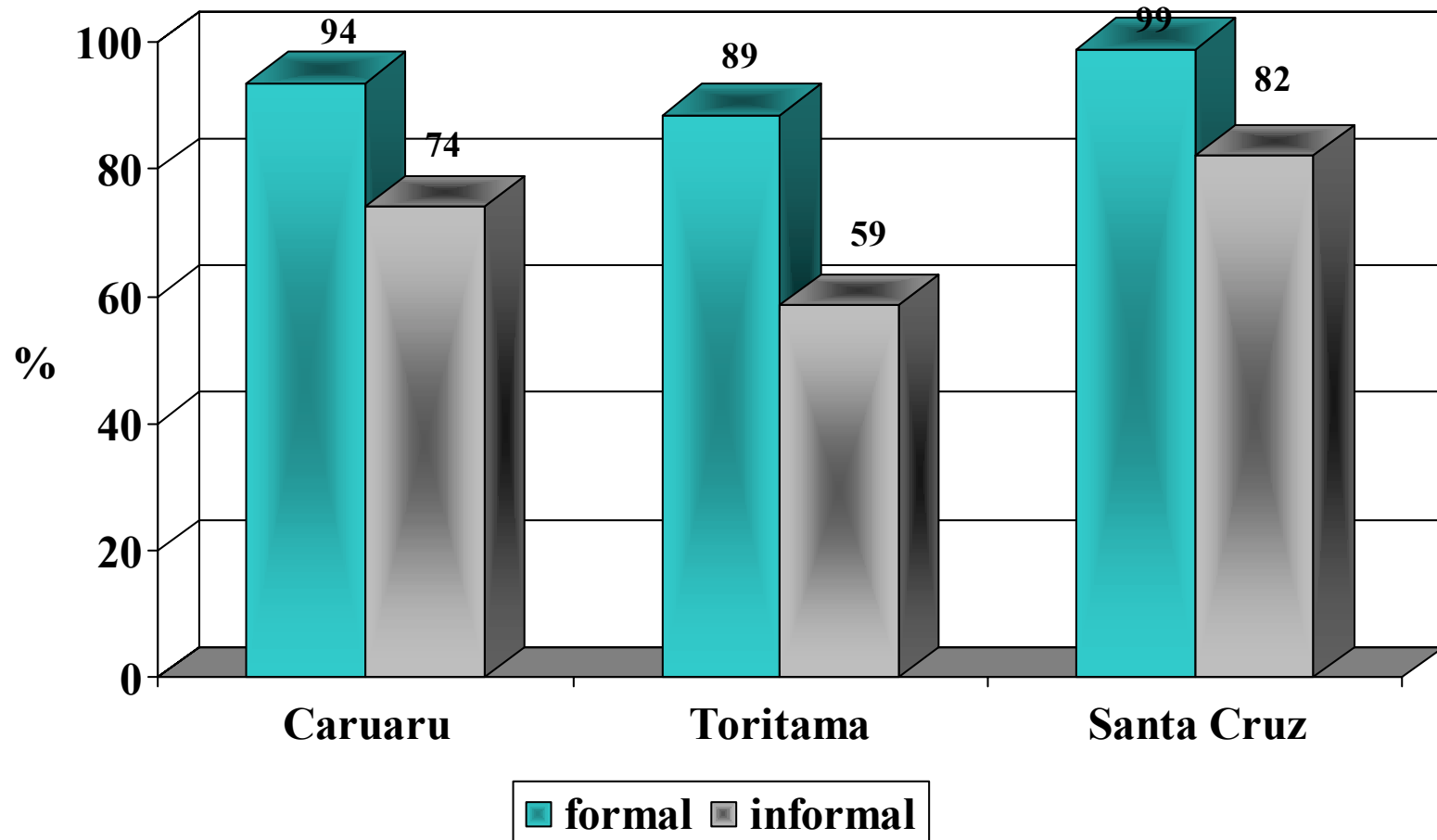
O que é Preciso Fazer para Melhorar o Processo Produtivo, empresas INFORMAIS





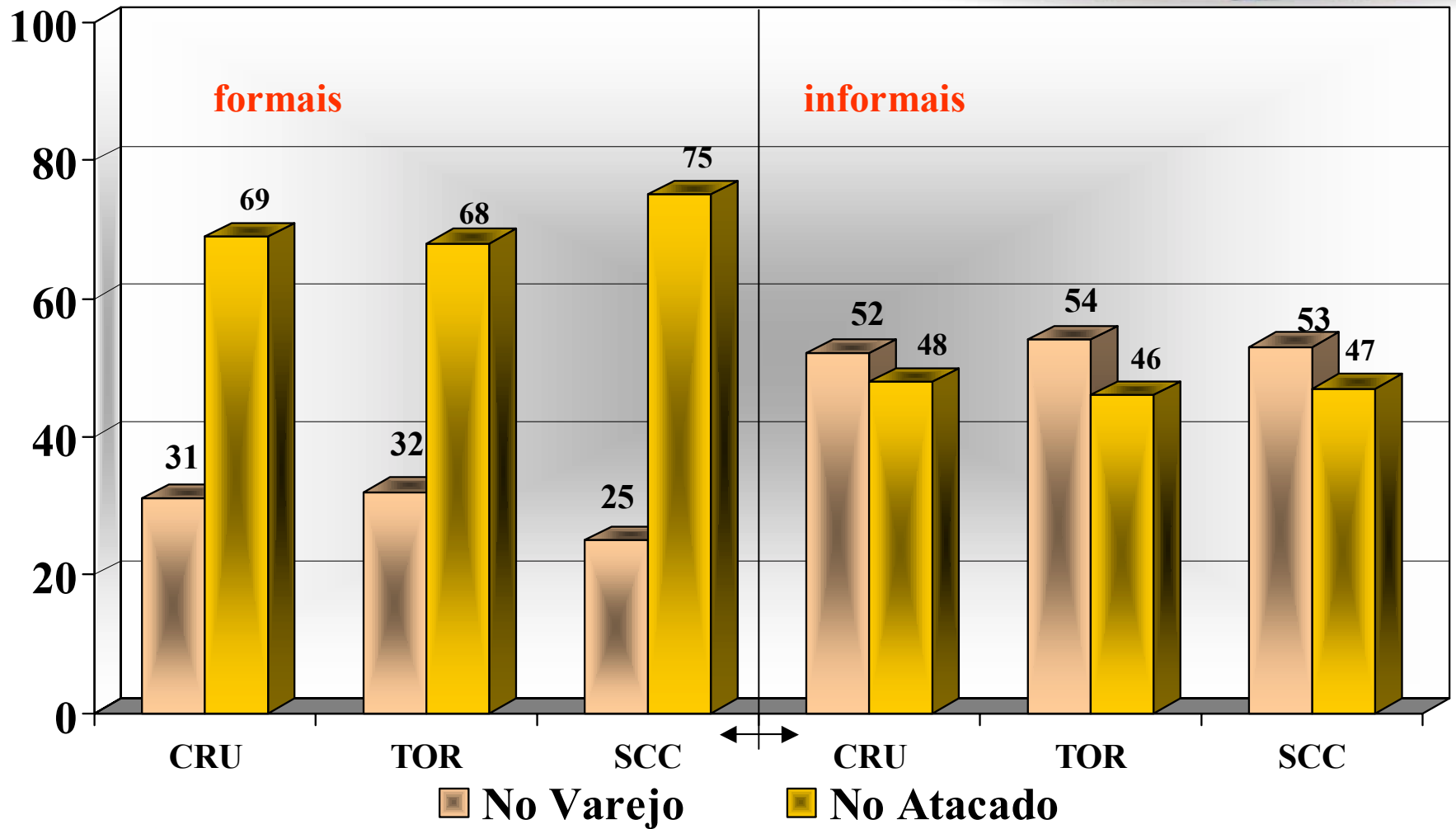
Aspectos da Comercialização

Empresa que Exercem Atividade Comercial



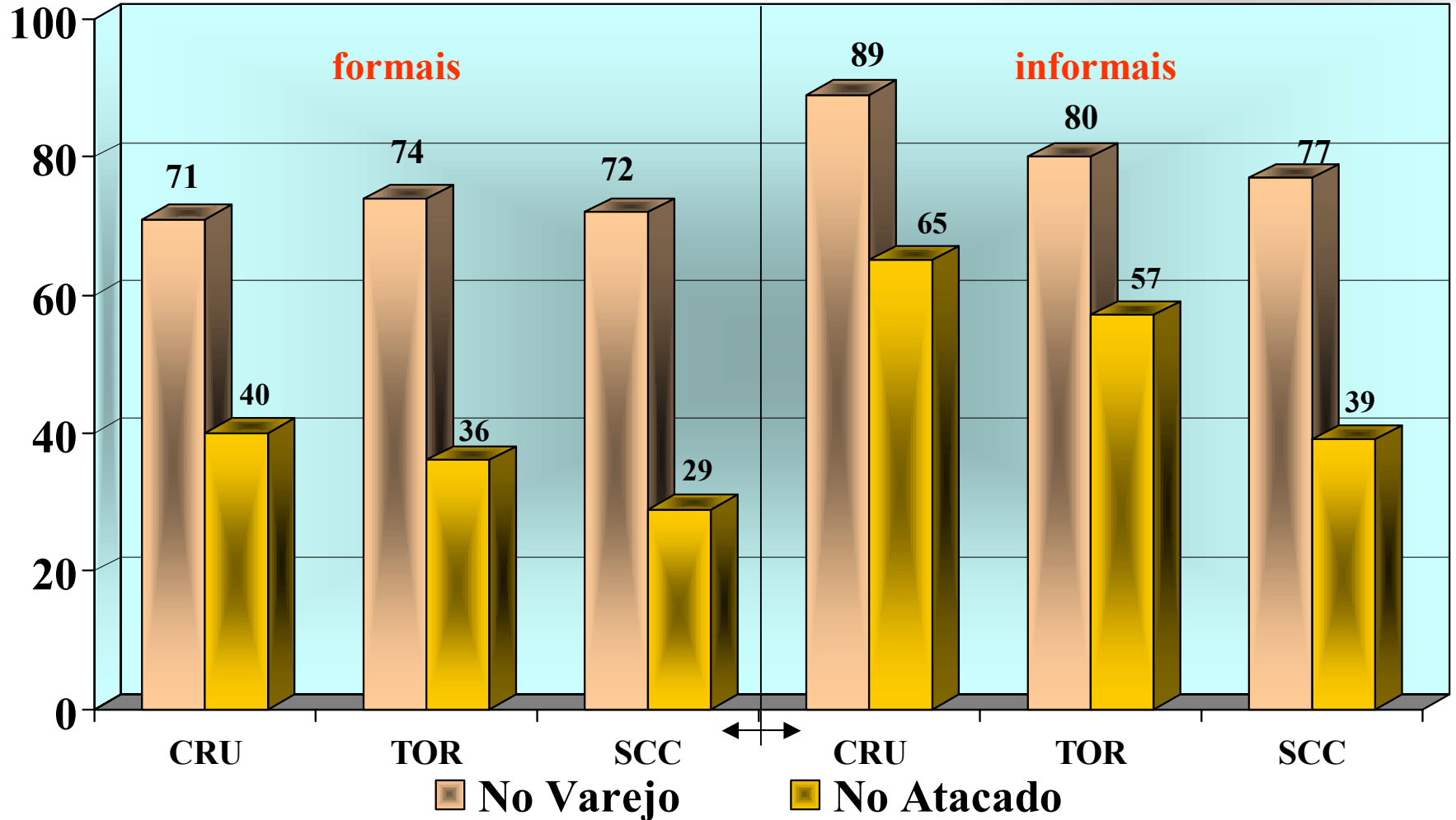
Formas de Comercialização

► Tipo da Venda

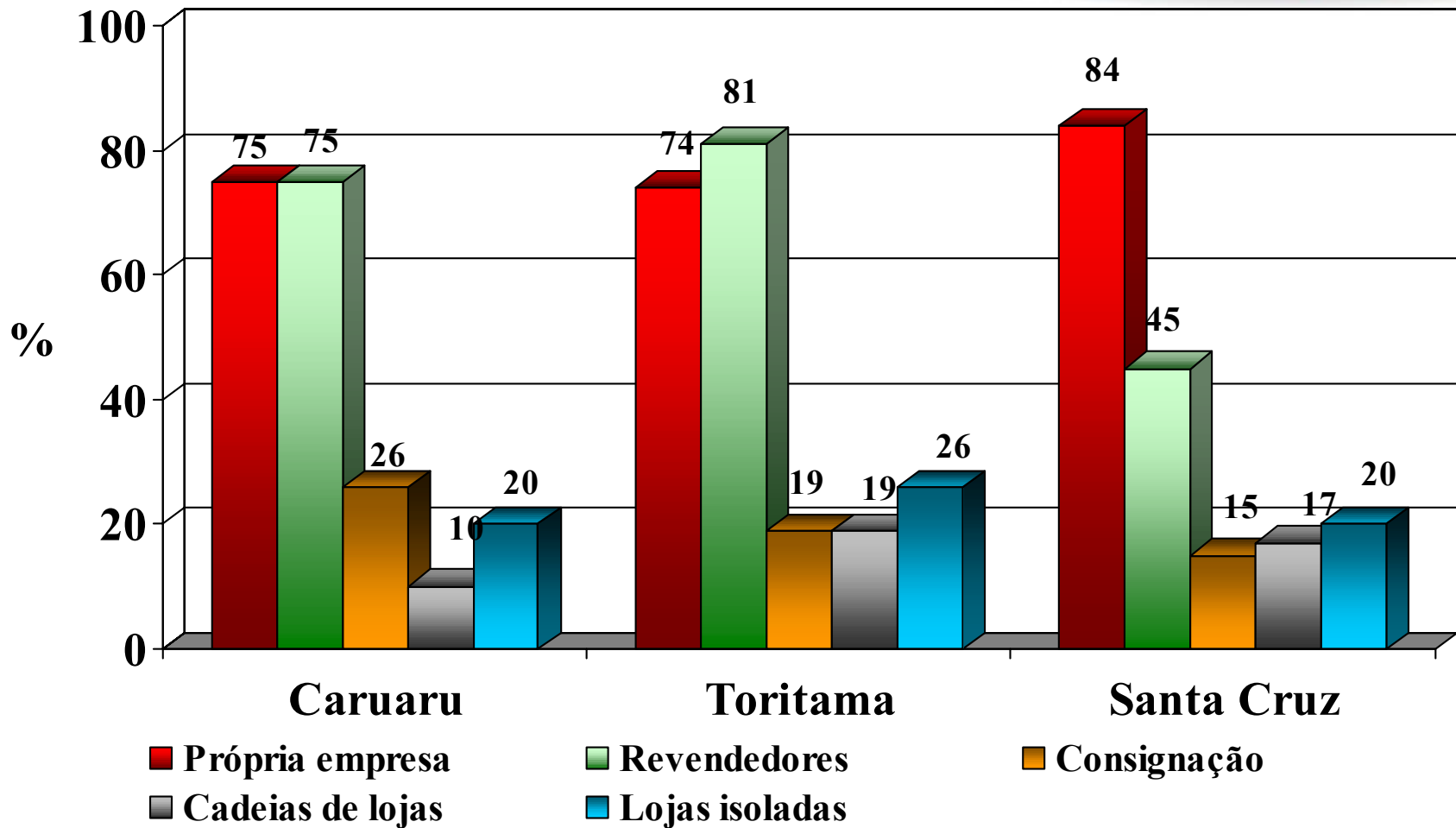


Formas de Comercialização

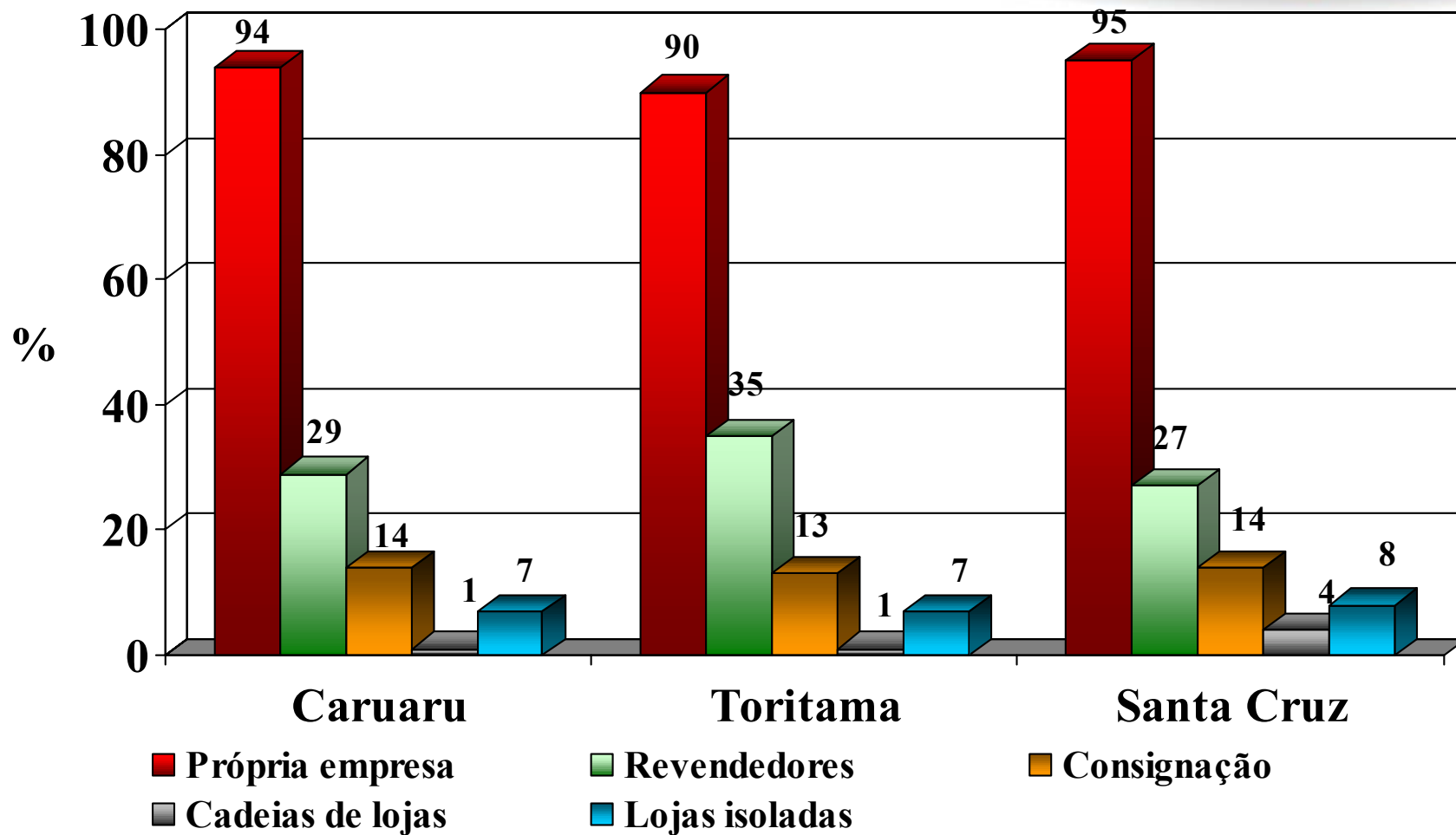
► Vendas a Vista



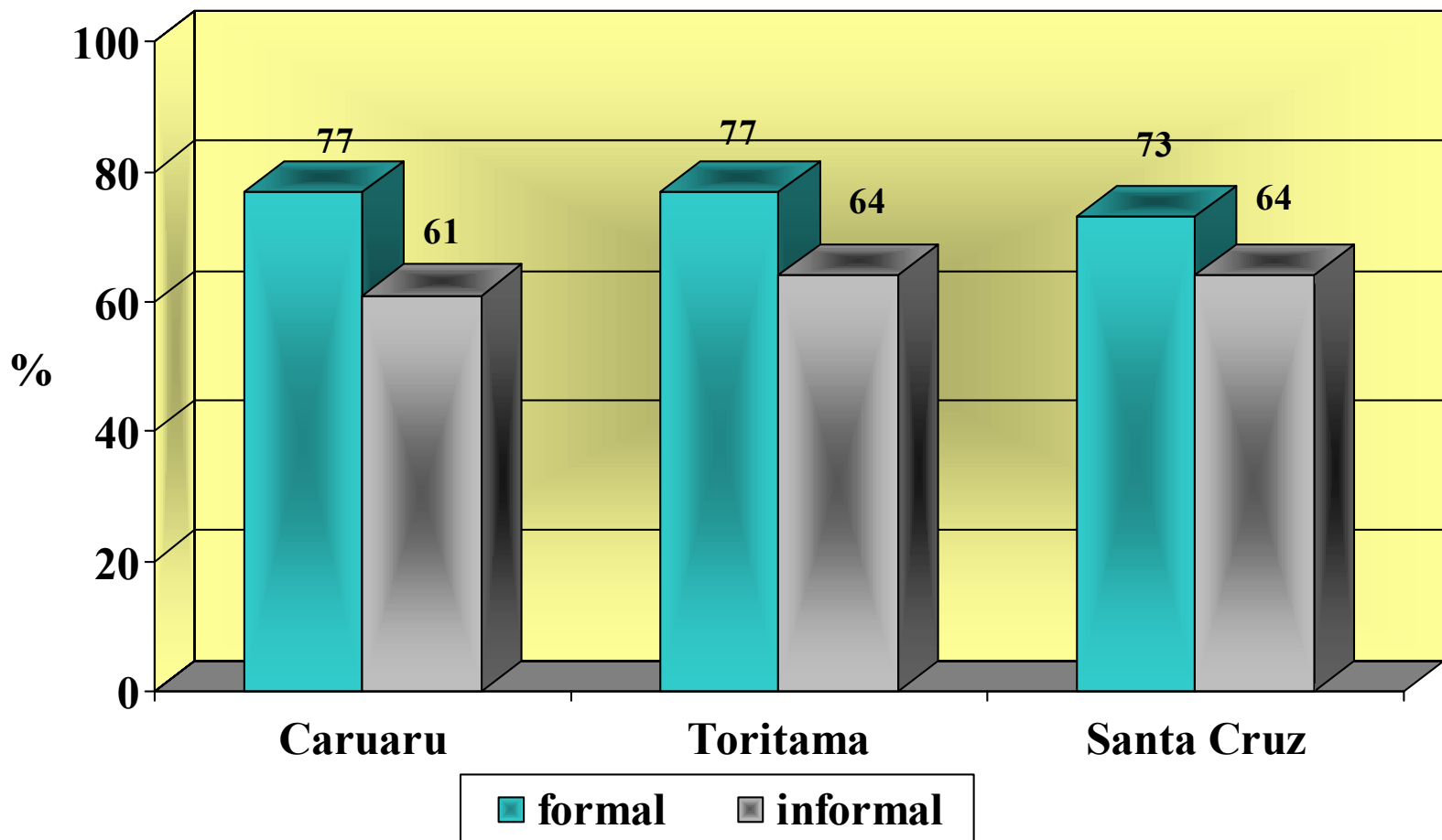
Como a Produção é Comercializada, pelos FORMAIS



Como a Produção é Comercializada, pelos INFORMAIS



Existência de Equipes de Vendas na Empresa



Nível das Equipes de Vendas

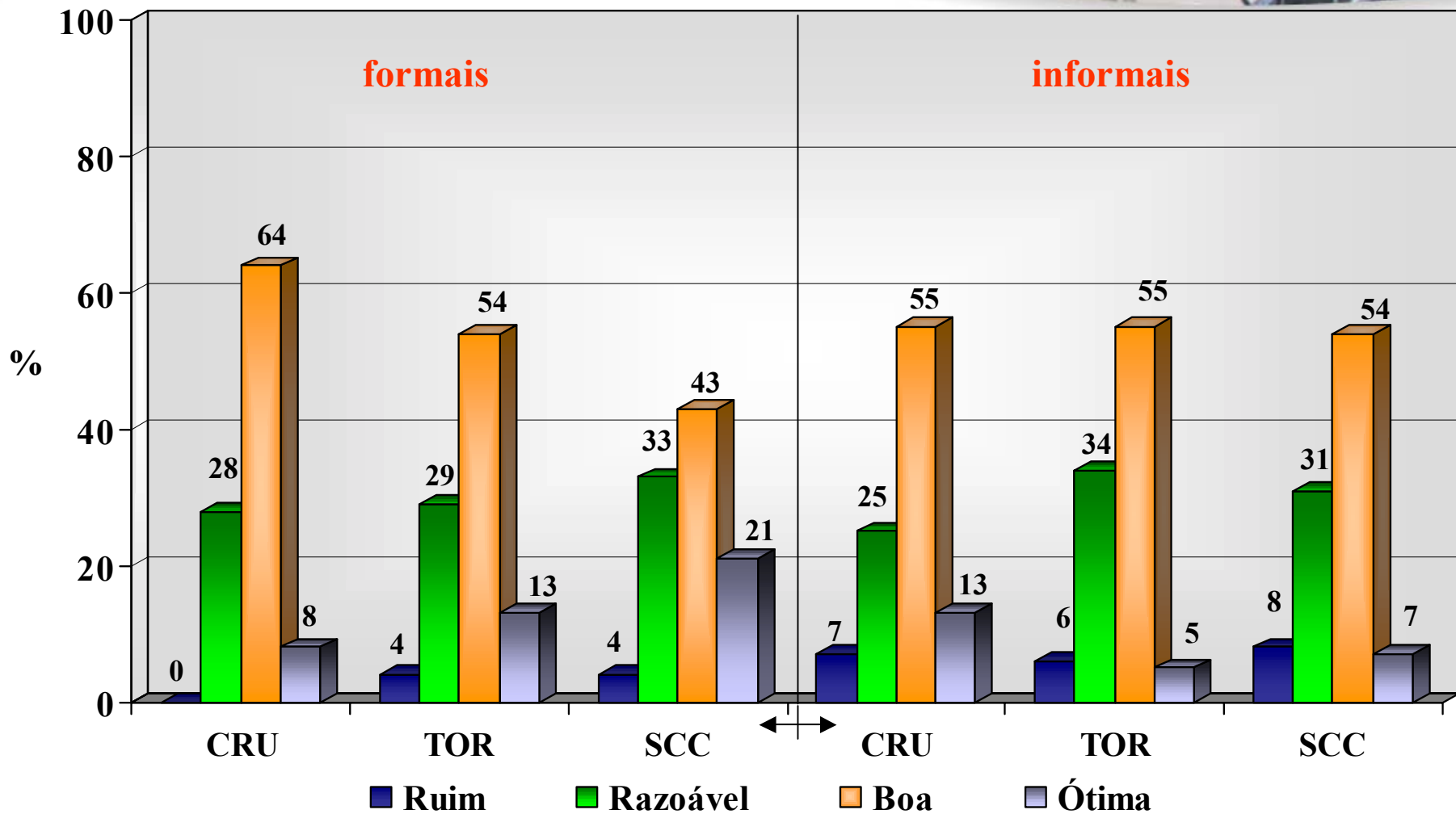


Diagrama 1: Destino da confecção produzida pelas empresas FORMAIS

Caruaru

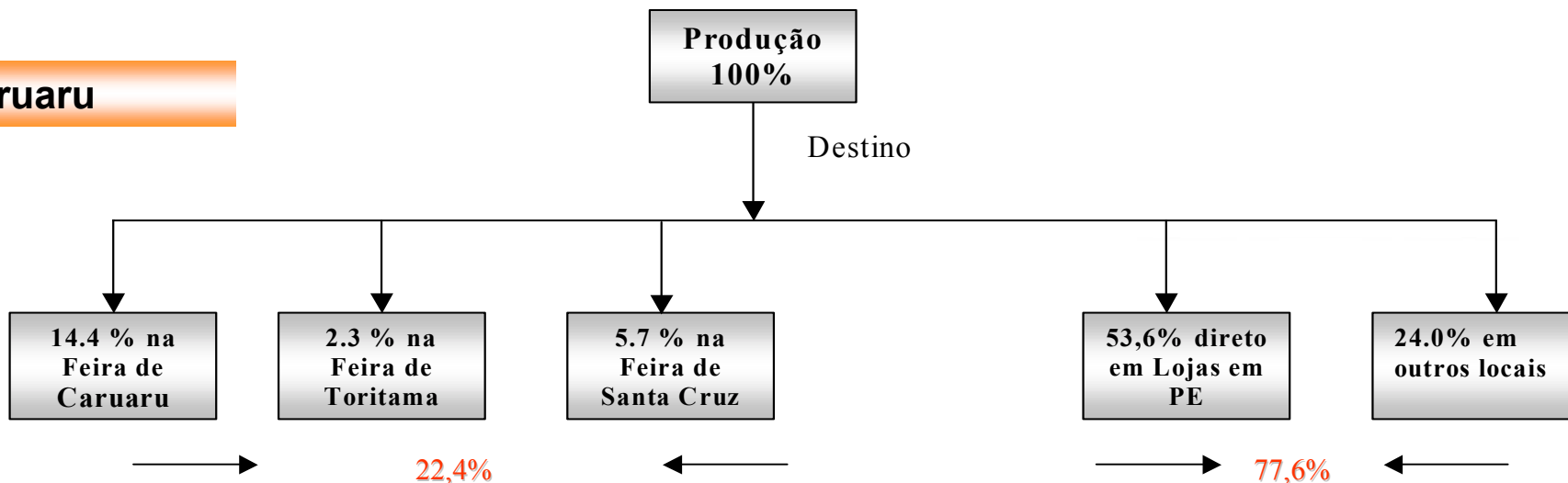


Diagrama 2: Destino da confecção produzida pelas empresas INFORMAIS

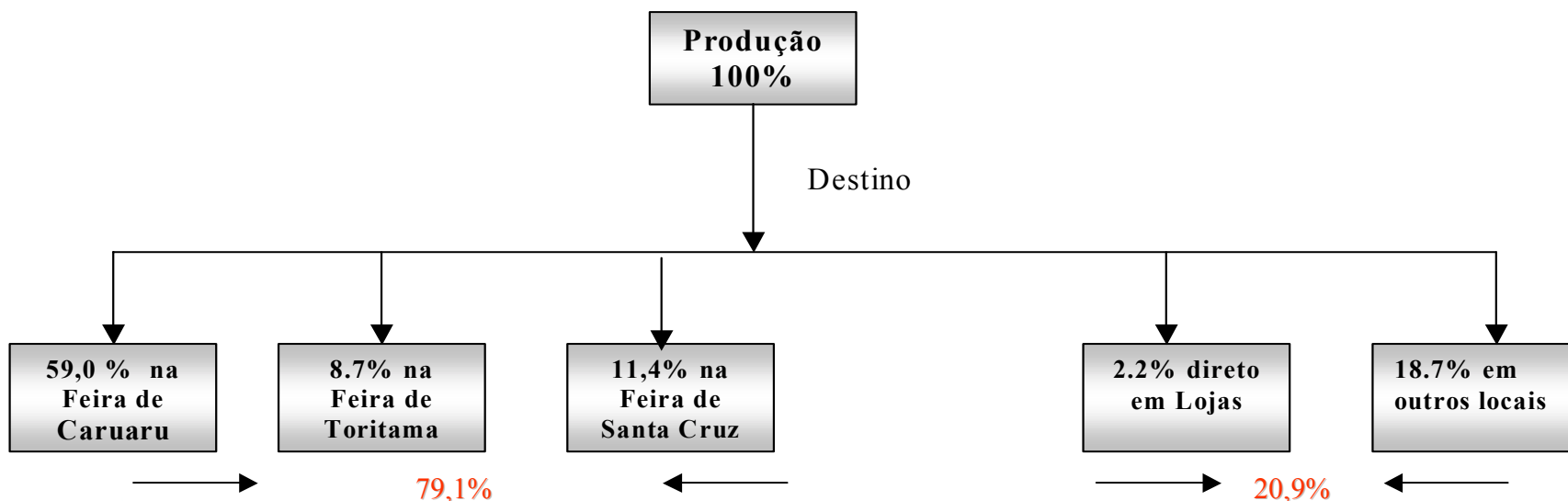


Diagrama 3: Destino da confecção produzida pelas empresas FORMAIS

Toritama

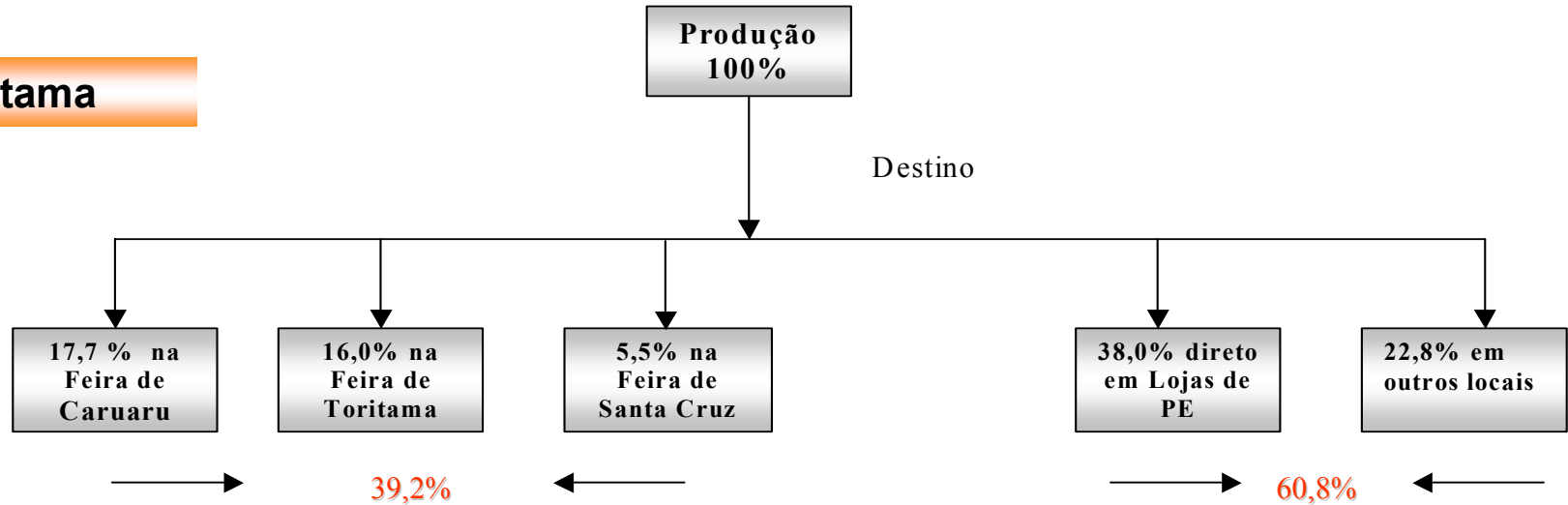


Diagrama 4: Destino da confecção produzida pelas empresas INFORMAIS

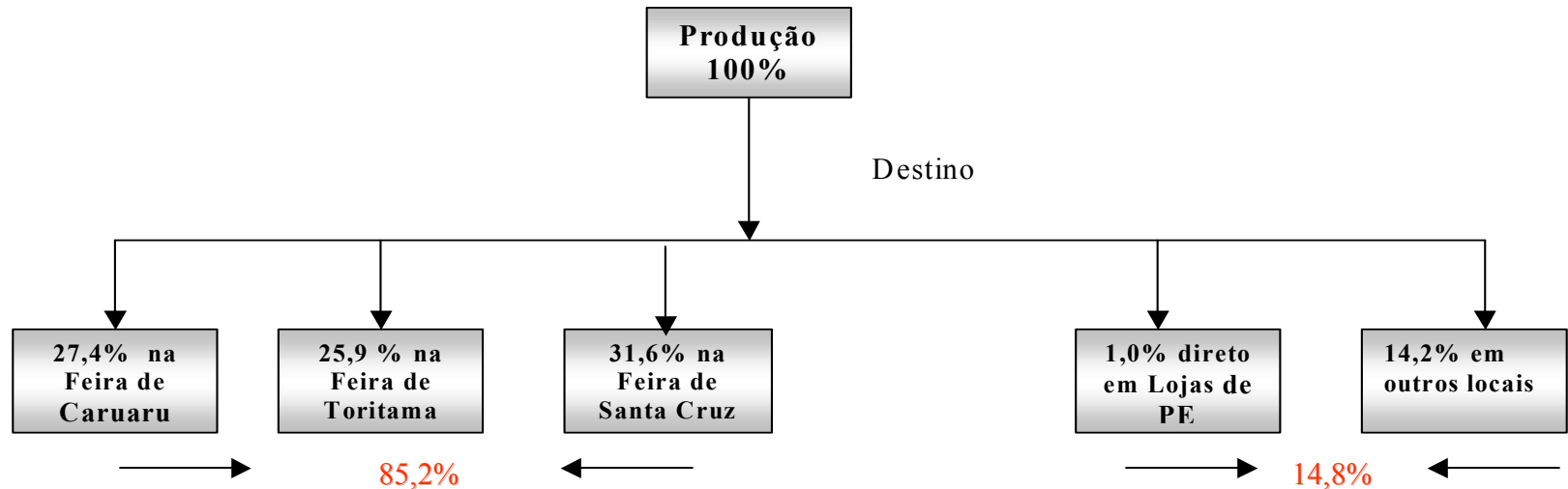


Diagrama 5: Destino da confecção produzida pelas empresas FORMAIS

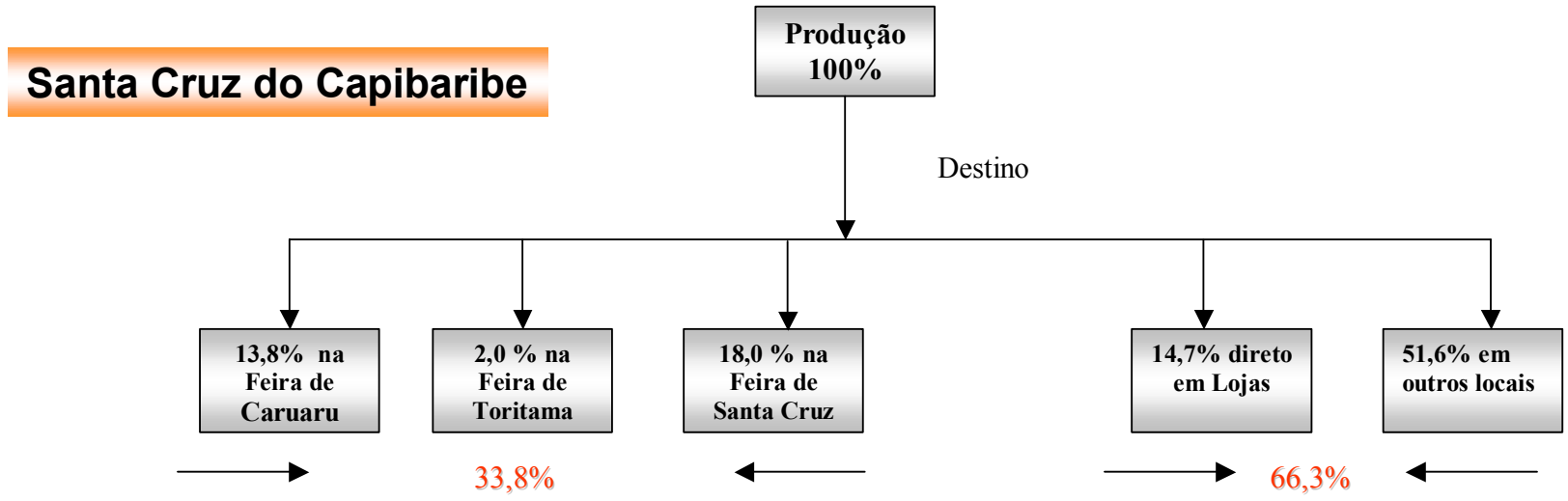
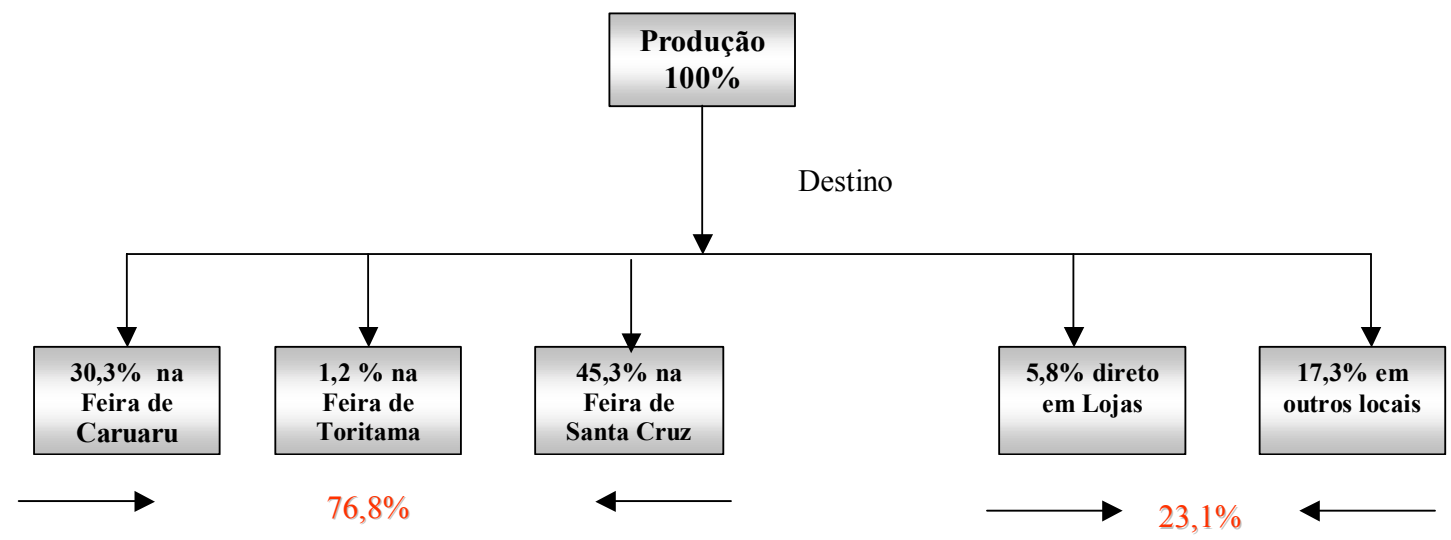
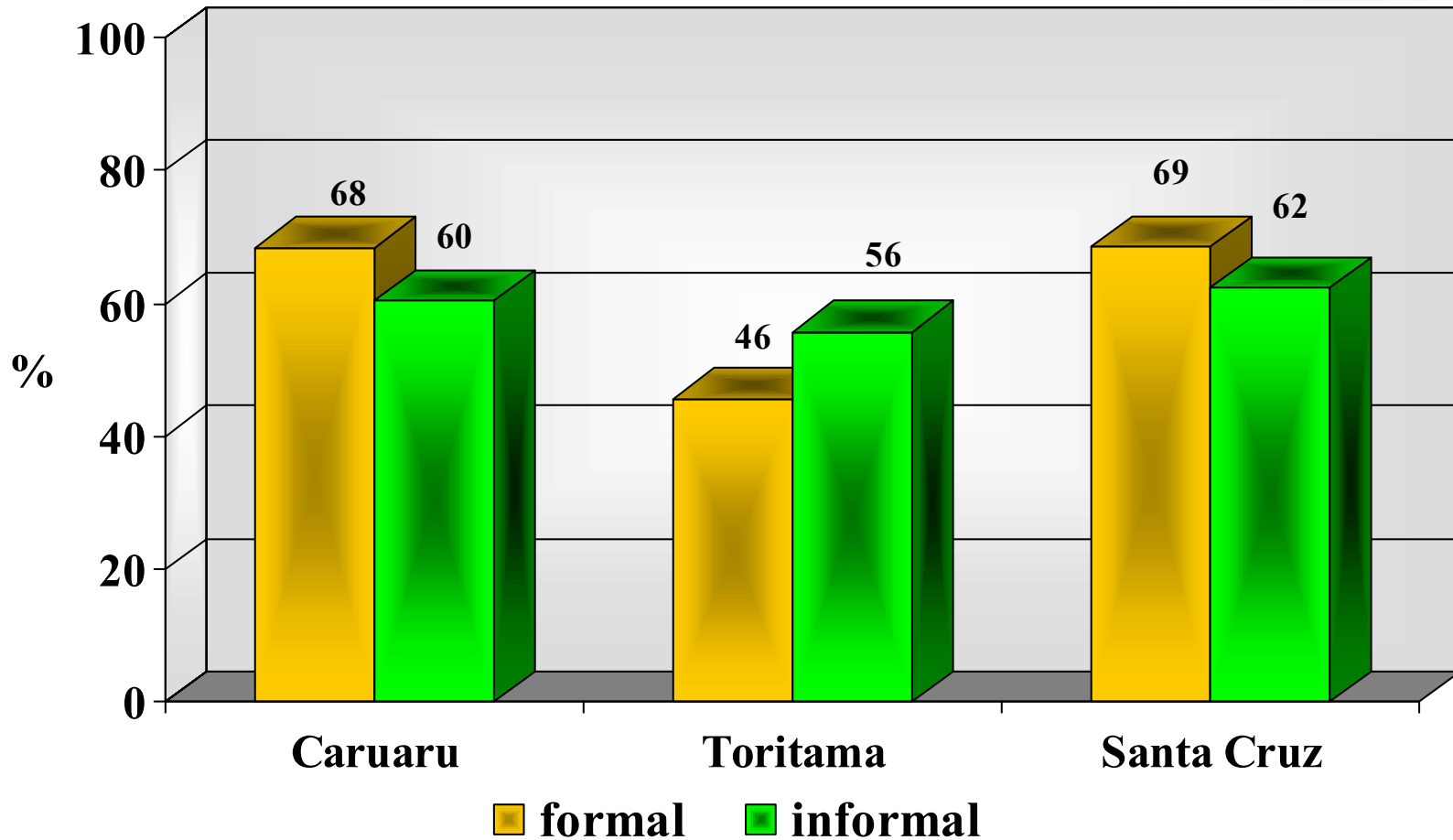


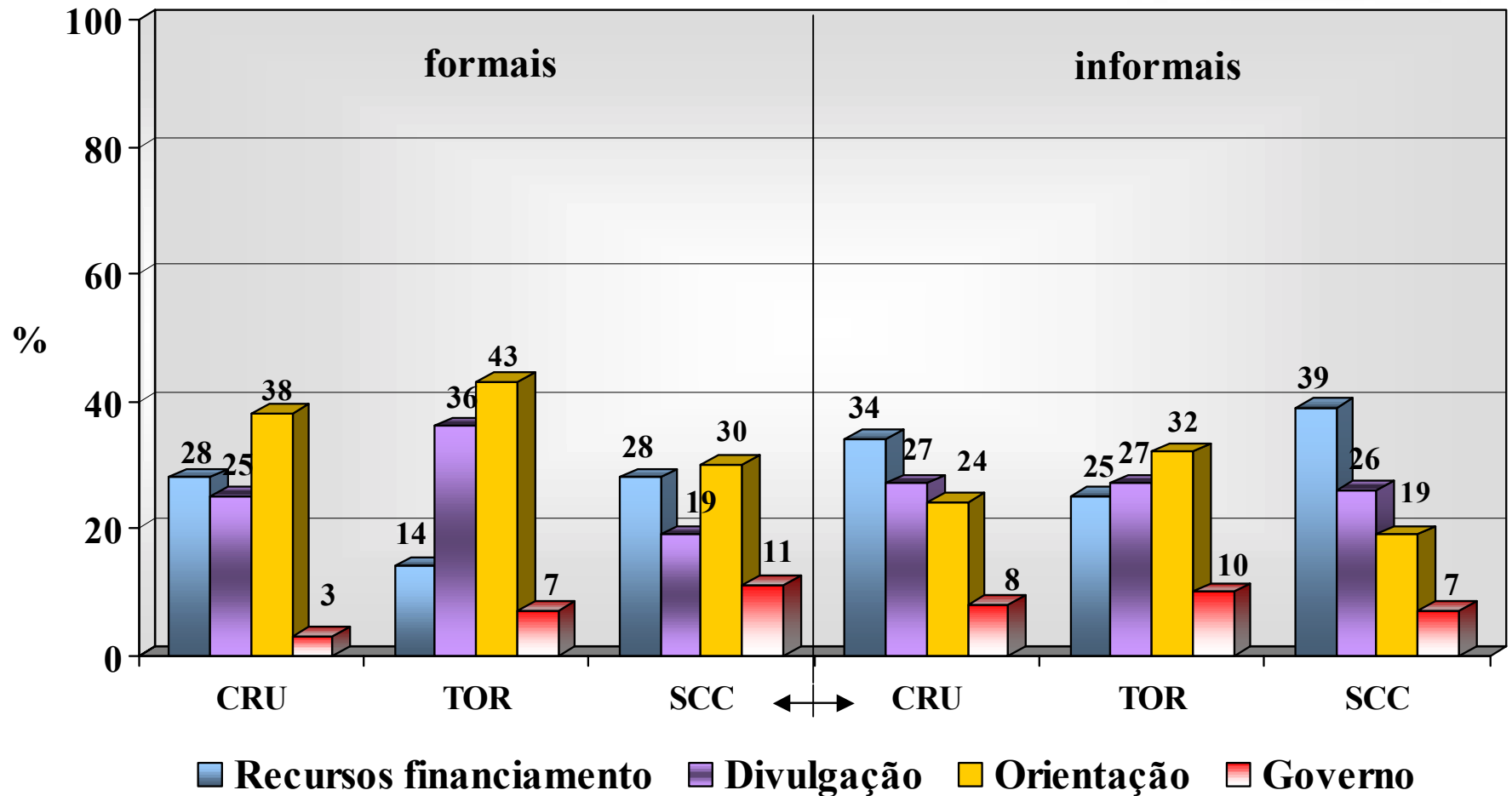
Diagrama 6: Destino da confecção produzida pelas empresas INFORMAIS



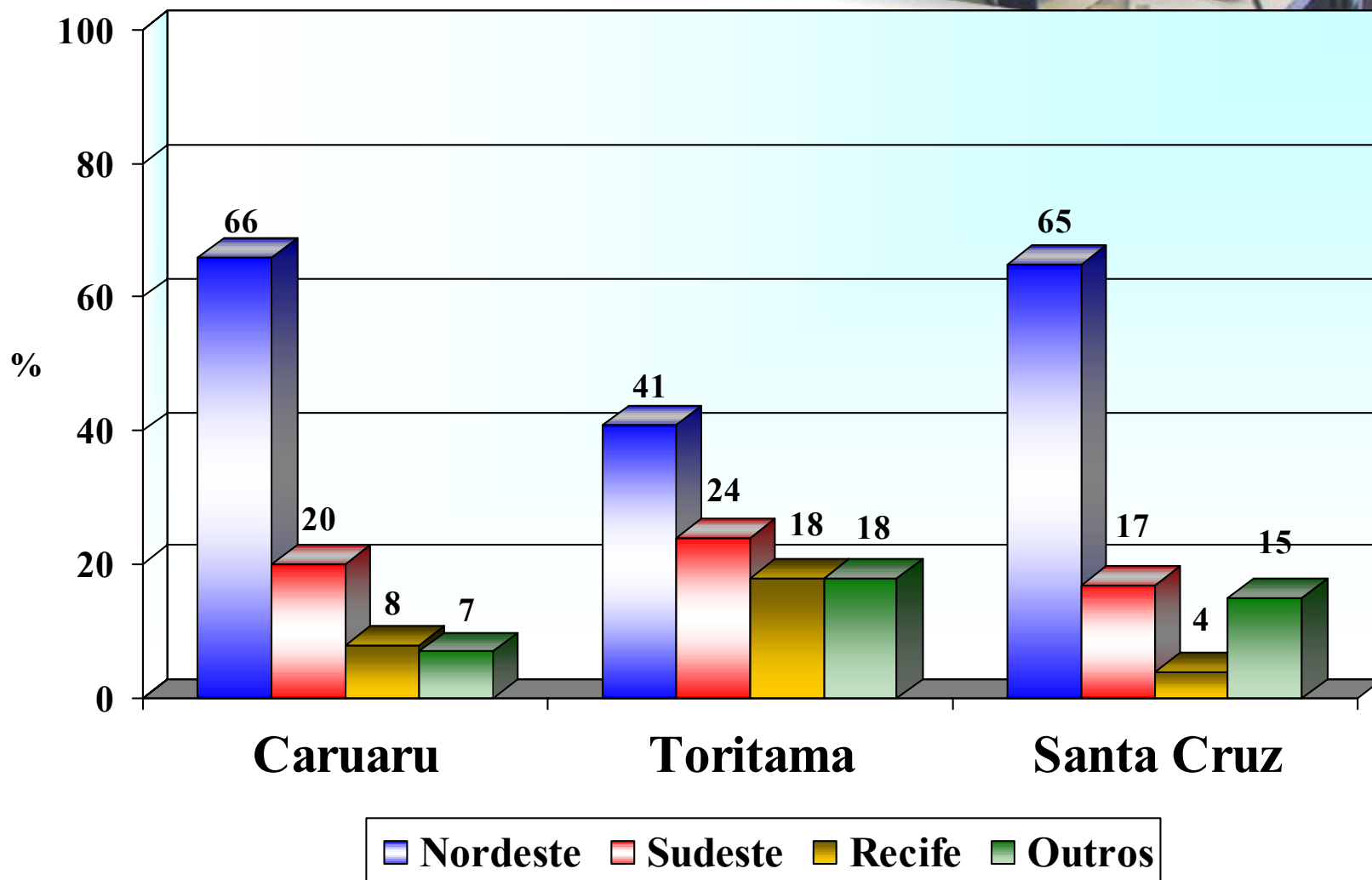
Necessidade de Ajuda para Identificar/Explorar Novos Mercados



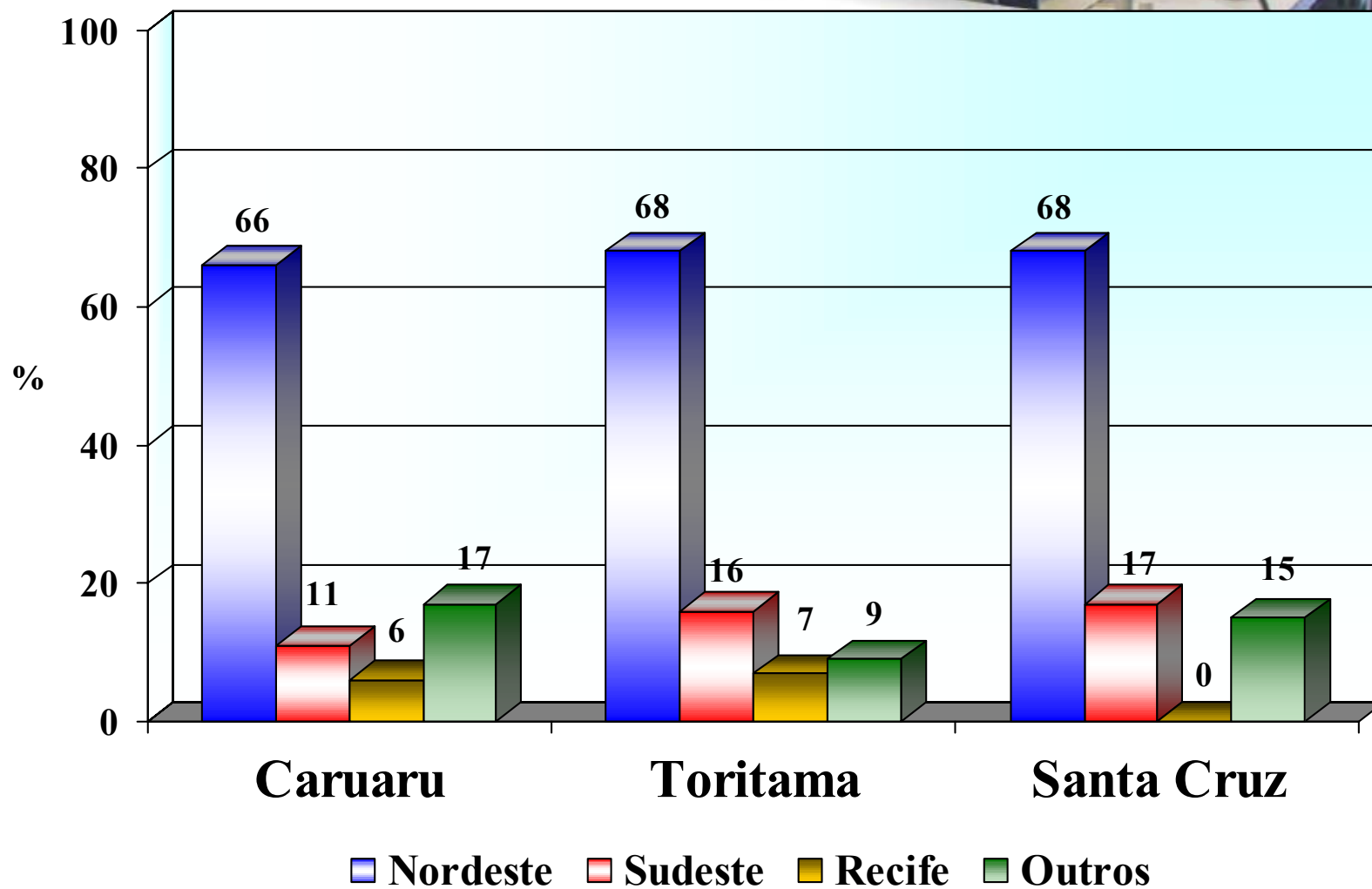
Tipo de Ajuda Necessária para Identificar/Explorar Novos Mercados



Praças com maior potencial para vendas, segundo as empresas FORMAIS



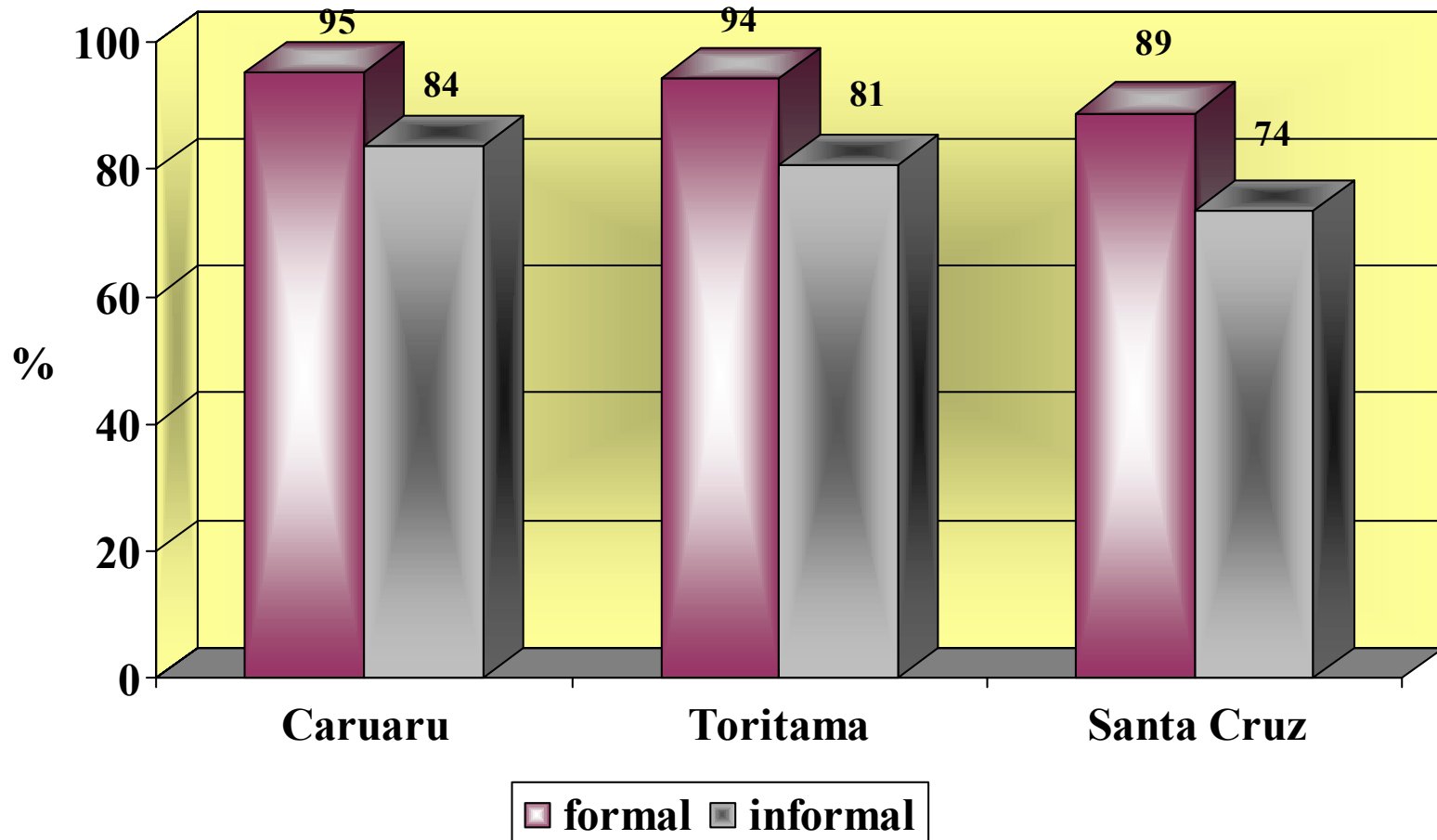
Praças com maior potencial para vendas, segundo as empresas INFORMAIS



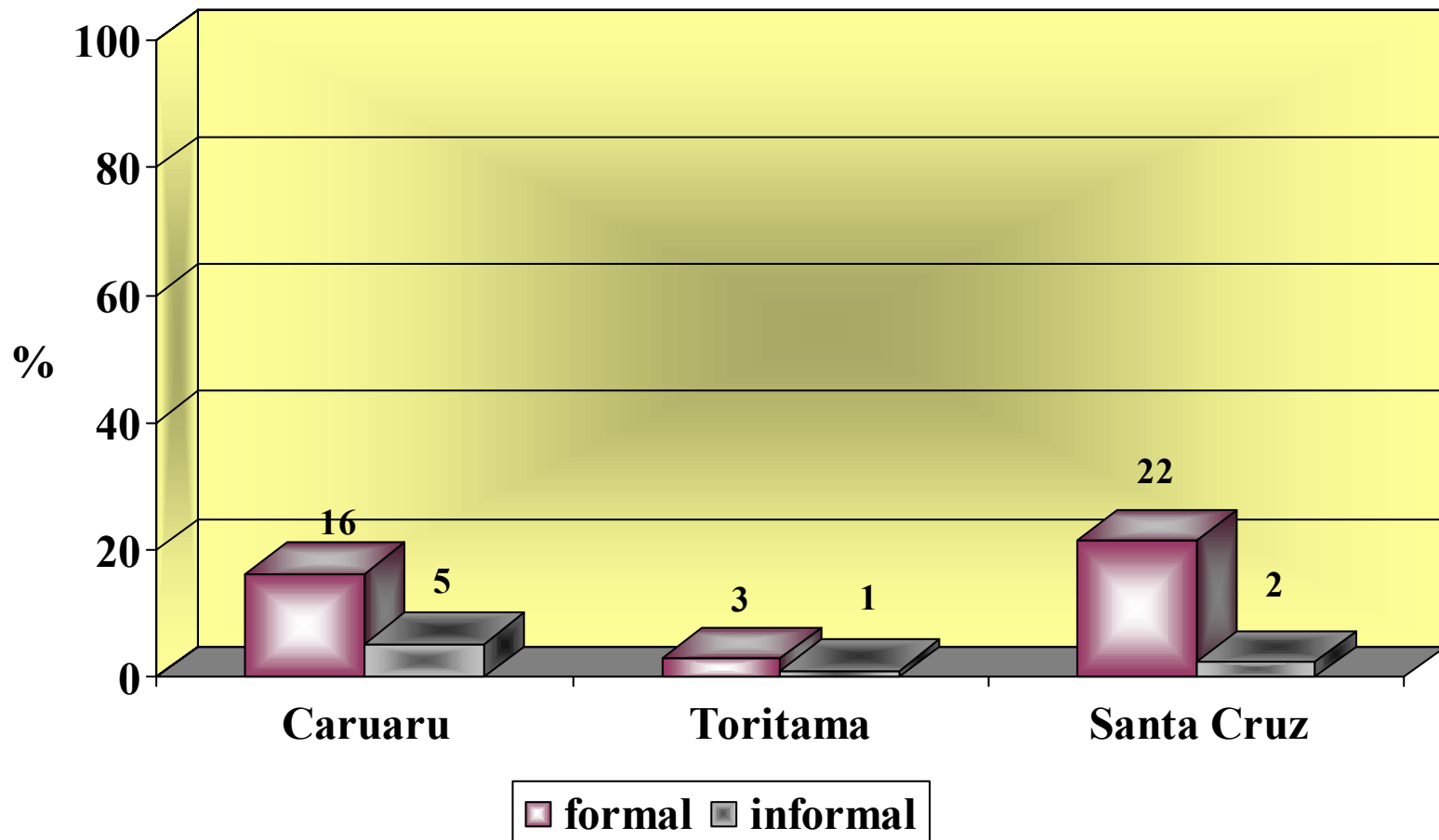


Aspectos da Capacitação

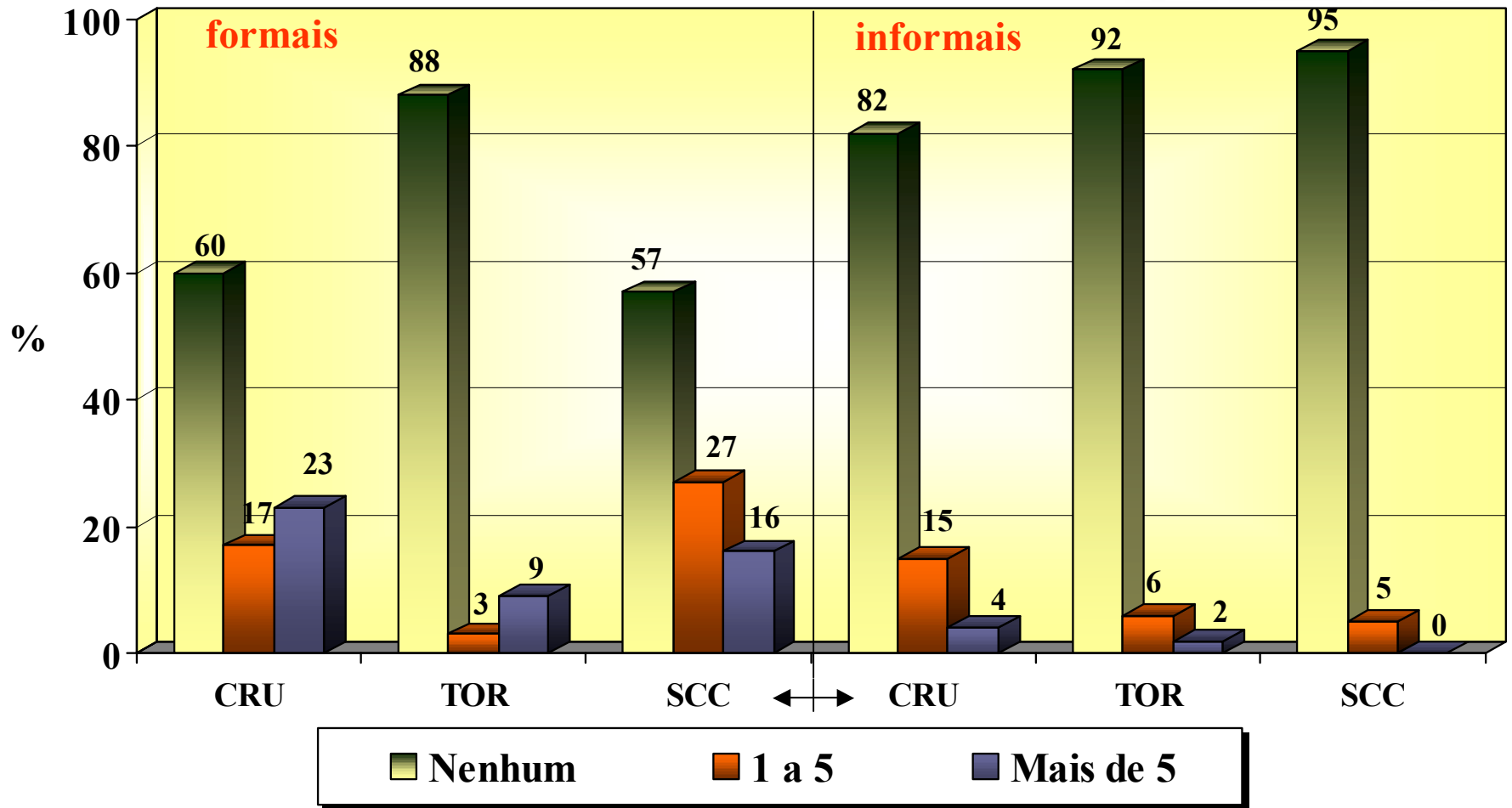
É Importante Capacitar seus Funcionários, segundo opinião dos Empresários



Adota algum Programa de Treinamento



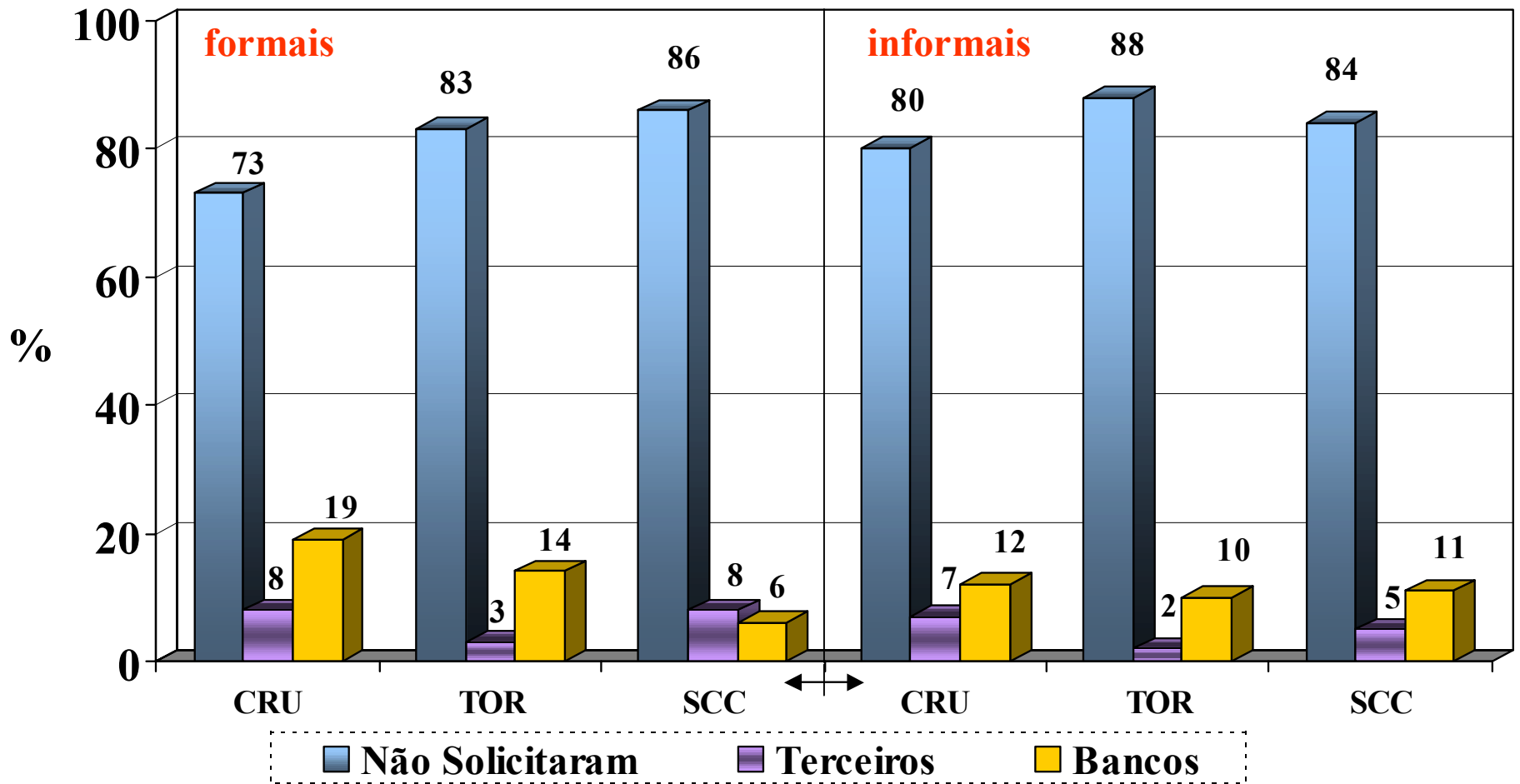
Quantidade de Funcionários que Já Receberam Treinamento



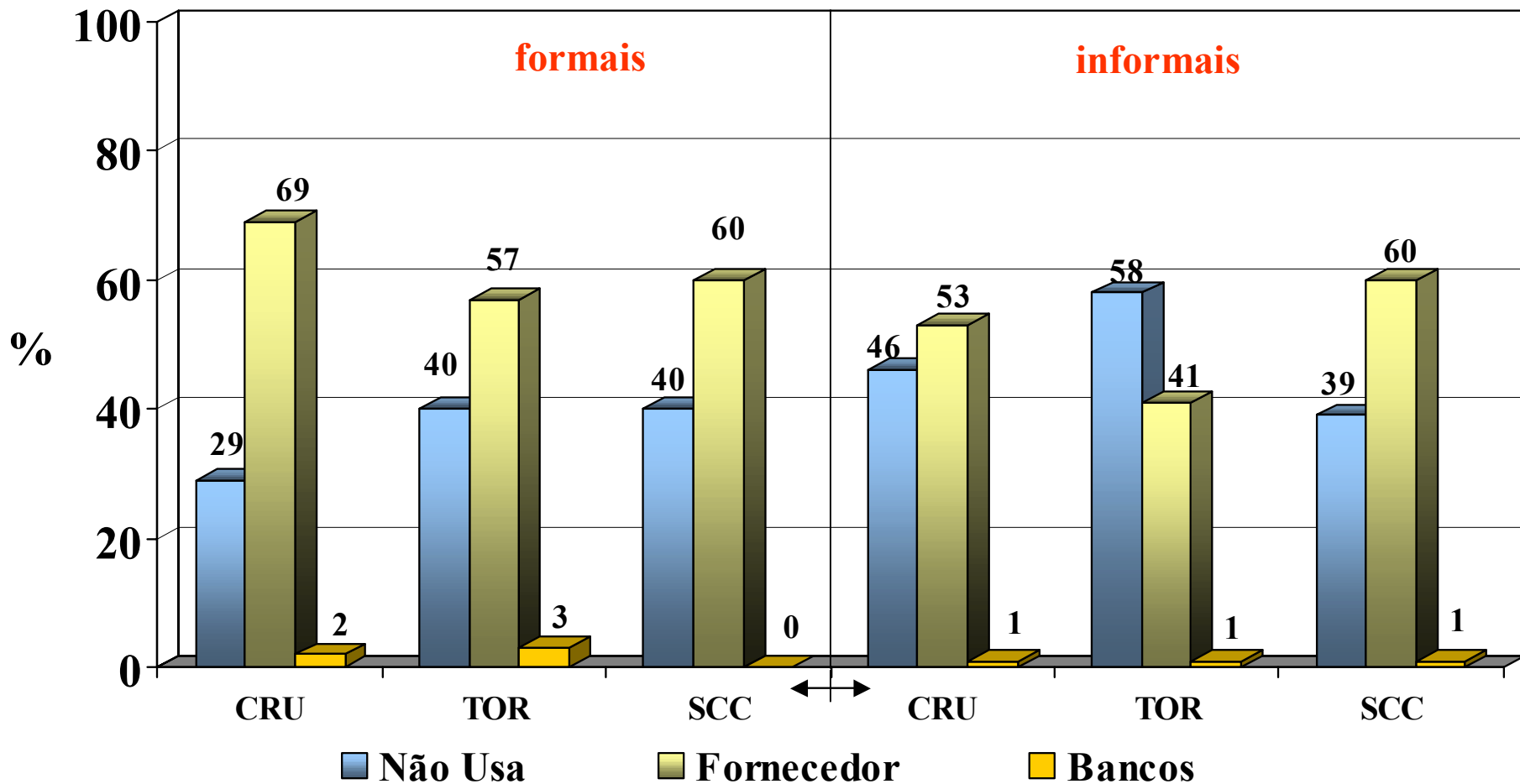


Aspectos do Crédito

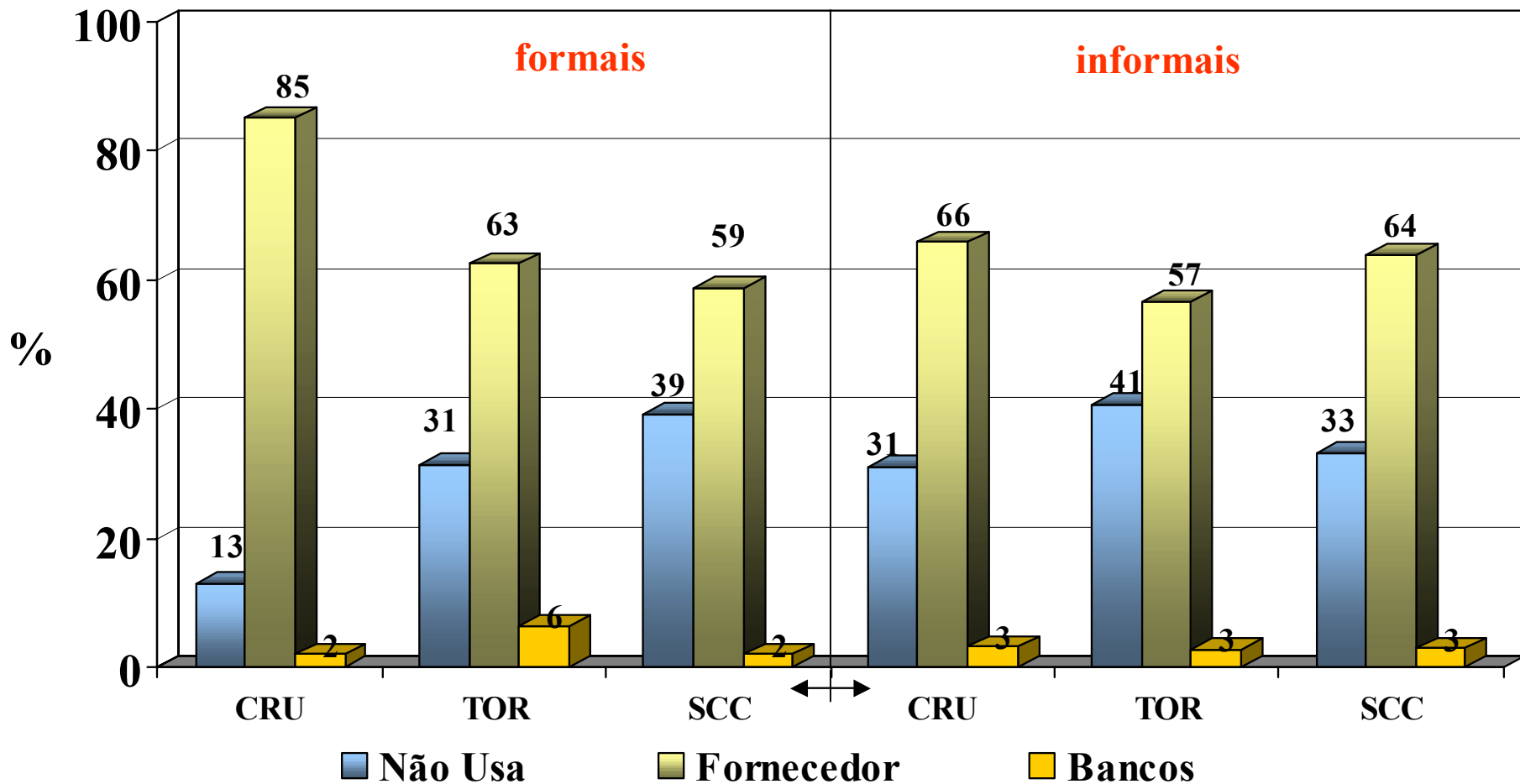
Empresas que Solicitaram Empréstimos nos Últimos dois anos, por tipo



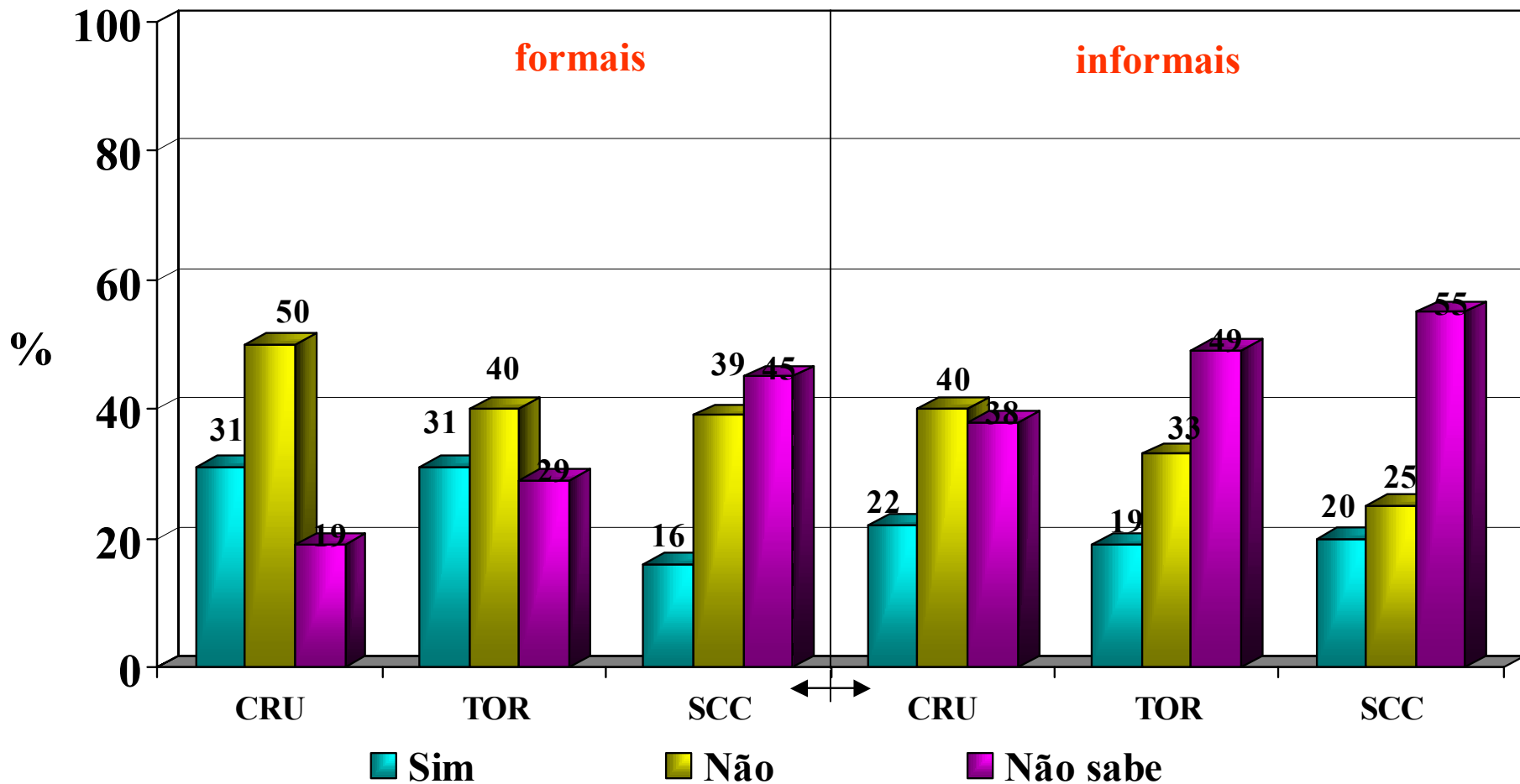
Empresas que Usam Financiamento na Compra de Tecidos, por tipo



Empresas que Usam Financiamento na Compra de Equipamentos, por tipo



As linhas de Crédito Atendem as Necessidades?





Resumo

Quantificação do setor – 2003

- O empresário tem em média 35 anos de idade
- Existem 12,1 mil empresas - 8,1% formais
- Existem 76,7 mil pessoas ocupadas - 24% estão nas empresas formais
- São produzidas 693,6 milhões de peças/ano
- São utilizadas 73,4 mil máquinas (costura, corte,...)
- O faturamento anual é de R\$ 1,73 bilhões
- 43% das compras não são financiadas e 56% das compras são financiadas pelos fornecedores