

INFORMALIDADE CRIATIVA: PESQUISA QUANTITATIVA ACERCA DA MODA NO RIO GRANDE DO SUL

Creative Informality: Quantitative Research About Fashion In Rio Grande Do Sul

Pinheiro, Cristiano Max Pereira; Doutor; Universidade Feevale,
crismaxpp@gmail.com¹

Vorpagel, Carolina Blum; pós graduada; Universidade Feevale,
carolinabvorpagel@gmail.com²

Czrnhak, Thomás; graduando; Universidade Feevale,
thomasbczrnhak@gmail.com³

Resumo: O presente artigo toma por objetivo identificar o fenômeno da informalidade presente no setor de produtos de moda, produzidos por uma miríade de entidades radicadas no estado do Rio Grande do Sul. Usufruiu-se do aparato metodológico questionário online com agentes econômicos de tais atividades, conferindo, de maneira quantitativa, o grau de informalidade que rodeia as transações econômicas, relações trabalhistas e *output* criativo de tais entidades.

Palavras chave: Informalidade; negócios de moda; indústria criativa.

Abstract: This paper aims to identify the phenomenon of informality present in the fashion products sector, produced by a myriad of entities based in the state of Rio Grande do Sul. An online questionnaire methodological apparatus was used among economic agents in such activities, quantitatively checking the degree of informality that surrounds economic transactions, labor relations and the creative output of such entities.

Keywords: Informality; fashion business; creative industries.

Introdução

Outrora compreendida como um fenômeno econômico perecível, a informalidade penetrou as economias de maneira *mainstream* em todo o mundo (BECKER, 2004). Com efeito, setores da Economia Criativa não foram exceção, classificados por sua condição inerente de práticas de trabalho flexíveis, não contratuais e temporárias (MERKEL, 2019).

¹ Mini currículo do primeiro autor, máximo 3 linhas

² Mini currículo do segundo autor (quando houver), máximo 3 linhas

³ Mini currículo do terceiro autor (quando houver), máximo 3 linhas

Sob a luz de tal fato, o presente trabalho toma por objetivo realizar uma investigação quantitativa acerca do grau de informalidade para o setor criativo da Moda, compreendendo agentes relativos aos empreendimentos dos tipos: loja, confecção, ateliê, designer de moda ou indústria têxtil. Ressalta-se a utilização do termo “grau”, pois, como observam Gasparini e Tornarolli (2009), uma entidade pode ser parte formal, parte informal em suas atividades.

A pesquisa é caracterizada por natureza aplicada e com metodologia quantitativa, pelo meio do aparato metodológico questionário *online*, via Google Forms, apropriando-se da abordagem quantitativa para englobar opiniões e informações de maneira quantificável (PRODANOV; FREITAS, 2013).

O formulário foi enviado por contato dos autores por e-mail, instagram ou contato telefônico destinado a indivíduos presentes na rede mercadológica da moda no Rio Grande do Sul, sob finalidade de submeter a amostra de respostas à análise com embasamento do referencial teórico, o qual empregou autores como Becker (2004), Coletto (2010) e De Soto (1989) na face da informalidade, Hayek (1945; 1985) e Rothbard (1990) no lado econômico, e Pinheiro e Conti (2019), Barthes (2001) e Bourdieu (2007) para a economia criativa e seus conteúdos criativos.

Logo, o artigo está dividido, em ordem, pelas seções referenciais acerca da Informalidade, seguido de Economia Criativa e Capital Simbólico, passando para Metodologia, Coleta e sua posterior Análise, englobando os principais achados nas Considerações Finais.

Informalidade

A informalidade trata-se de um fenômeno econômico inerente às esferas macroeconômicas de nações do mundo inteiro. Trata-se de um conceito abstrato e complexo. Diante de tal fato, a visão e definição acerca da informalidade encontra suas bases em três distintas escolas de pensamento: dualista, estruturalista e legalista (BECKER, 2004; COLETTI, 2010; DE SOTO, 1989; GASPARINI; TORNAROLLI, 2009; RAM *et al.*, 2017; SKAVRONSKA, 2020).

Como pioneira (outrora tida como a única) e em fase germinal da percepção do fenômeno, a abordagem dualista corresponde ao nome da divisão entre as facetas informal e formal da economia *mainstream*, onde a porção informal fora compreendida como as produções (*outputs*) e infraestruturas trabalhistas de péssimas condições, com baixíssimos rendimentos reais dos

trabalhadores e ausência de bens de capital (HART, 1974), utilizados para acrescer elos à cadeia produtiva sob objetivo de assegurar maior valor aos resultados da produção (BÖHM-BAWERK, 2004).


Assim sendo, a visão dualista separava a faceta formal, percebida como atividades remuneradas e modernizadas via infraestrutura adequada, em detrimento do lado informal, classificado por irregulares condições trabalhistas, baixo ou nenhum rendimento salarial, primitivo – o real termo para definir a informalidade segundo tal abordagem – e voltado para a sobrevivência, o qual Coletto (2010) menciona que, em face dos traços “primitivos” atribuídos à informalidade, a visão predominante concebia tendência ao desaparecimento de tais atividades, por meio de avanços do capitalismo moderno.

Mediante as crises de crédito e maiores interferências estatais nas economias latinoamericanas na década de 80 (GHERSI, 1997), bem como a visão de que a informalidade não somente não desaparecerá no capitalismo moderno, senão aumentou drasticamente (BECKER, 2004; DE SOTO, 1989; GASPARINI; TORNAROLLI, 2009).

A tal fato, Portes e Castells (1989) elucidaram a subsequente escola de pensamento no que tange a informalidade: a abordagem estruturalista, a qual define-se por correlacionar o fenômeno com a passagem ao capitalismo “neoliberal” permissor de relações de trabalhos flexibilizadas e vistas como exploratórias, alegando a existência de incentivos para o máximo corte possível de custos produtivos, onde o trabalho não-protegido pela lei e, subsequentemente, pela segurança social era preferido por representar menores custos à entidade empregadora.

Diante de tal abordagem, pode-se compreender uma busca da escola estruturalista à instituição e intervenção do Estado nas relações econômicas, a fim de intervir e mediar por meio de legislação, burocracia e regulação tais atividades criadores de riqueza, bem como os contratos que as concretizam, sob intuito de proteção de trabalhadores e do *welfare state*, por meio de controle autoritário e políticas assistencialistas, vistas por Hoppe (2014) e Mises (2018) como perigosas por seu fator contraproducente.

Inversamente, a escola legalista, com maior desenvoltura em De Soto (1989), responde diretamente ao viés estruturalista ao afirmar que a figura do Estado – apontado como o que Rothbard (1990) e Hoppe (2014) denominam de monopolista territorial compulsório (de adesão




involuntária – por meio de suas regulações, passos burocráticos e interferências coercivas acabam por empurrar os trabalhadores e empreendedores – sobretudo de classes econômicas e sociais inferiores – à faceta informal.

Outro fato pertinente à menção refere-se aos custos da informalidade. A penetração na faceta informal é realizada por um cálculo matemático simples por parte do agente econômico, e apesar de custos elevados de pertencimento, os negócios presentes em tal esfera são incapacitados de terem fácil acesso ao crédito (em decorrência da carência de documentos formais que auxiliem na obtenção), além de possuírem limites de crescimento (para evitar detecção) e, quiçá o mais grave dos problemas: a falta de cobertura jurídica acerca de contratos, pois estes ou inexistem ou não podem ser aplicados pela exiguidade de um sistema legal que os possa impor (DE SOTO, 1989); a não cobertura de aplicabilidade contratual fere as possibilidades de negociações voluntárias e tida como mutuamente vantajosas (HOPPE, 2014).

Ainda segundo De Soto (1989), diferencialmente dos custos da informalidade, os custos da formalidade são condizentes ao acesso ao mercado formal (alvarás, permissões, passos burocráticos que implicam custo monetário e temporal) impostos e taxas, pagamentos de salário mínimo e demais exigências trabalhistas (previdência social, 13^o salário, férias, *et cetera*). Sobretudo, é necessário conferir que uma entidade possui graus de informalidade, podendo estar totalmente formal em alguns aspectos e ser externa à formalidade em outros (GASPARINI; TORNAROLLI, 2009).

É importante ressaltar-se que informalidade e ilegalidade não são necessariamente sinônimos, sob luz de que os produtos e serviços informais poderiam ser livremente comercializados se de acordo com a lei, enquanto bens ilegais como a pirataria são objetivamente proibidos e passíveis de aplicação penal (SKAVRONSKA, 2020).

Sob a visão legalista, tomada como base para o presente artigo, englobam-se as atividades informais como: relações de emprego não contratuais, pagamentos por fora do documento legal (Carteira de Trabalho e Previdência Social – CTPS), não cobertura com a segurança social, desvio parcial ou total de impostos, comercialização de produtos falsificados (pirataria), não emissão de documento fiscal (nota fiscal) e distribuição em canais ilegais, como a ocupação de ruas como




“fachada” para produtos, a exemplo de, como visto em Coletto (2010) com grande presença no mercado da moda gaúcho, os camelôs e camelódromos.

Diante da visão legalista, o aspecto de sobrevivência dos agentes econômicos é provocado pelo que a abordagem estruturalista vê como panaceia: a figura do Estado. Tal causa se dá pelo passo que políticas de interferência e assistencialismo, mesmo que *se* bem intencionadas, são contraproducentes (MISES, 2018), deturpam a ordem natural e voluntária das trocas econômicas (HOPPE, 2014), alavancado o valor monetário como única forma de riqueza e bem-estar social (ROTHBARD, 1990), permitindo atitudes hiperinflacionárias que resultarão em desvalorização da moeda nacional e criação de empregos que não poderão ser mantidos em uma economia plena (HAYEK, 1985) e provocam disrupção das informações de preferências, utilizações e alocação microeconômica dos agentes da sociedade (HAYEK, 1945), o que impacta preço de bens e serviços que não passam de informações sobre a disponibilidade de pagamento, conhecimento do bem (conhecimento acerca da escassez) e utilidade deste (MENGER, 1976).

A flexibilização e o acordo livre entre as partes voluntárias não é vista pela escola legalista como “demonizada”, de maneira como proposta pela escola estruturalista. A interferência nas relações espontâneas é tratada como um grande problema que leva à informalidade. Como visto no caso da moda em Ram *et al.* (2001), o estabelecimento de medidas de um número máximo de hora-jornada e salário mínimo pré-estabelecido por lei foram nocivas para a destruição de dois microempreendimentos observados.

Não somente nos autores acima, mas em Andersen e Muriel (2017), que estudaram fábricas de produtos de moda na Bolívia, pode ser conferido os efeitos negativos: a concretização de horas máximas trabalhadas por mulheres, a proibição de turnos noturnos e tempo específico para licença maternidade provocaram quedas em rendimento de trabalhadoras mulheres, as quais passaram a trabalhar de maneira informal em tais turnos para complementar a renda diminuta e paga em moeda fiduciária inflacionada e com menor poder de compra, causada, segundo Hayek (1985) pela impressão de papel moeda sem a demanda necessária.

Para se adentrar mais no caso da moda *versus* informalidade, necessita-se, antes, estabelecer conceitos fundamentais acerca de seu setor econômico superior, a economia criativa.



Economia Criativa e Capital Simbólico


Para Madeira (2012), a Economia Criativa condiz ao bloco econômico baseado na criatividade e nas ideias (capital intelectual) para geração de valor de produtos e serviços, agrupando setores fabris na forma das Indústrias Criativas, sendo a maioria das entidades pertencentes consideradas como micro ou pequenas empresas (MERKEL, 2019).

Valiati e Wink (2012) atribuem o conceito de economia criativa às atividades econômicas produtivas cujas capacidades de geração de riqueza são oriundas dos ativos de origem criativa, tomando, assim, por base o *input* da criatividade e resultando como *output* o bem ou serviço imaterial (PINHEIRO; CONTI, 2019) ou híbrido, como no caso da moda que une o significado intangível com a tangibilidade têxtil (CIETTA, 2017).

No ano de 2021, a população trabalhista brasileira pertencente à Economia Criativa registrou a métrica de 6.857.688 pessoas, dos quais, aproximadamente, 37,86% (2.537.344) são pertencentes à esfera informal, conforme mapeado pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios contínua (PNAD) (OBSERVATÓRIO ITAÚ CULTURAL, 2021). Ainda segundo o Observatório, o Rio Grande do Sul, em 2020, englobou 2.378 microempresas, 220 pequenas empresas, 39 empresas médias e nenhuma empresa considerada grande, totalizando 2.855 empreendimentos pertencentes ao segmento de moda.

É de particular característica das indústrias criativas – pertencentes ao bloco da Economia Criativa – as relações flexíveis de trabalho, bem como o trabalho não contratual e temporário, voltado para os projetos, de tipo *freelance* (MERKEL, 2019). O caso da moda pode tanto se encaixar em tais características de ofício efêmero para produção de eventos, divulgação de coleções, fotografia de moda, catwalking, dentre outros, bem como pode representar o ângulo de trabalho fixo, como o designer principal da marca, direção criativa e produção em ateliers.

Conforme mencionado, dado a natureza híbrida dos bens de moda (CIETTA, 2017), a roupa é o receptáculo da parte intangível, correspondente aos significados percebidos pelo observador, carregando representação e significação particulares (BARTHES, 2001). Tal carga significativa, representativa configura uma representação imagética na mente do observador, chamada de imagem (AUMONT, 2012).



A natureza do *output* criativo, então, ocorre pela transformação do *input* imaterial por meio do consumo de símbolos e significados que se sobressaem em detrimento da propriedade material do bem (BOLIN, 2005; BLYTHE, 2001; HARTLEY, 2005), metamorfoseando o significado do *output* intelectual e intangível em valor percebido (BENDASSOLLI *et al.*, 2009).

A transformação do significado em valor percebido se dá por meio do capital simbólico, isto é, o capital (trabalho ou fator de produção) material ou imaterial cujo significado faz-se valer uma imagem (representação psíquica) de valor preponderante, valioso, prestigioso (BOURDIEU, 2007) legível pelo observador como um significado particular (BARTHES, 2001). O logotipo de uma marca famosa de calçados é um exemplo pertinente de capital simbólico.

Diante da presença inerente do capital simbólico para a construção de valor percebido do produto moda (e produtos criativos, como um todo maior), é possível perceber uma inferência negativa deste fator de produção, pois, o consumo de um produto ilegal pirateado que imita o logo de alguma marca famosa sem sua permissão e concessão de direitos de reprodução e copyright, por representar um preço inferior ao original (e qualidade têxtil) pode ser preferido pelo consumidor, aonde a comercialização do produto “pirateado” conduz não somente ao lado informal, como ao ilegal.

Para compreensão quantitativa de dados acerca da informalidade no Rio Grande do Sul, além da tomada da definição localizada acima da não correspondência com bases legais e suas omissões de custos formais, as atividades econômicas do setor econômico da moda são, conforme a SEPLAG – Secretaria de Planejamento, Gestão e Governança do estado do Rio Grande do Sul (2021) – são as que seguem: confecção de roupas íntimas, peças do vestuário, fabricação de acessórios do vestuário, meias, artigos de vestuário produzidos em malharias, artigos para viagem, bolsas e semelhantes, calçados de couro, fabricação de calçados de materiais não especificados, representantes comerciais têxteis, vestuário e calçados, comércio atacadista de artigos de vestuário e acessórios, comércio atacadista de calçados e artigos de viagem, vestuário, acessórios e artigos usados.

Com ambas bases estabelecidas, move-se para a etapa metodológica.

Metodologia



Diante dos estabelecimentos, a fim de se verificar o grau de informalidade pertencente à indústria da moda no estado do Rio Grande do Sul, foi executado um questionário (*survey*) *online*, por meio da plataforma *Google Forms*, o qual foi enviado por *mailing list* para agentes envolvidos nos empreendimentos relativos aos produtos de moda: loja, confecção, atelier, designer de moda ou indústria têxtil. O questionário, que encontra-se em aberto desde o dia 29 de junho de 2022, contou com 19 respostas – 15% dos 126 envios – até o dia 8 de julho de 2022.


Aqui compreende-se loja como um estabelecimento comercial, no qual se apresenta e vende produtos. A confecção é tida como o estabelecimento que produz, desenvolve e finaliza produtos em média e grande escala. Já o atelier é o espaço em que se desenvolvem produtos sob medida ou em menor escala. O designer não necessariamente possui um espaço fixo para realização e produção de seus produtos, podendo desenvolver este em sua própria residência. Enquanto que a indústria têxtil se classifica aqui como o espaço destinado para a transformação de fibras em fios, de fios em tecidos e também a produção de peças de vestuário em larga escala.

O aparato metodológico – questionário – foi composto com perguntas objetivas, investigando o tipo de empreendimento e tamanho empresarial (medido por renda anual) para correlação com: a) presença na formalidade (acompanhada de um texto sob a definição adotada de formalidade); b) o tempo para abertura e formalização do empreendimento (se formalizado); c) presença de contrato na relação trabalhista; d) desvio parcial ou total de impostos; e) comercialização de produtos falsificados (pirataria) f) não emissão de nota-fiscal do produto ou serviço; g) oferta de produtos em locais informais (vias públicas, ruas, camelôs) e; h) uma avaliação sobre o impacto dos custos para manutenção na faceta formal.

A utilização de tal aparato metodológico é uma abordagem quantitativa, por agrupar variáveis quantificáveis como números, opiniões e informações para submissão à análise dos observadores (PRODANOV; FREITAS, 2013), como também privilegiar resultados que possuem aplicabilidade de generalização para os demais setores mercadológicos da moda.

Coleta

Inicia-se com dados gerais acerca das entidades. No que tange tipo de empreendimento, entre as dezenove entidades respondentes, 47,4% se classificaram como ateliers, 31,6% lojas,



15,8% confecções e 5,2% de designers, com nenhuma respondente classificada como indústria têxtil, divididos em 14 municípios gaúchos. Destes 19 empreendimentos, 84,2% se classificaram como formais, o que contraria a média de quase 40% do mercado criativo brasileiro. Reproduzindo a maioria dos negócios criativos, a predominância de tamanho de empreendimento foi o microempreendedor individual, com 78,9%, seguido do empate entre microempresa e empresa de pequeno porte, em 10,5% dos casos cada.

Nos casos relatados, 36,8% afirmaram que a abertura formal do negócio tomou apenas uma semana, seguido dos relatos de 2 a 4 semanas (10,5%), 1 a 3 meses (10,5%), 4 a 6 meses (21,1%) e mais de 6 meses (5,2%). 15,8% não puderam responder por representarem a faceta informal.


No tocante às relações de trabalho, 47,4% mantém ou já manteve relações não contratuais, como não compactuando com segurança social e ou trabalhos por fora do documento legal (CTPS). Ainda, o desvio total ou parcial de impostos ficou com somente 10,5% das respostas, e nenhuma resposta registrou a comercialização de bens falsificados e ou ilegais, bem como apenas um caso (5,3%) comunicando seus produtos ou serviços em locação informal (via pública, por exemplo). Contudo, a maioria – 57,9% – já se absteve de emissão de documento legal, como a nota fiscal.

Os custos de permanecer formal impactaram de maneira heterogênea os empreendimentos. 52,6% informaram que custos como impostos, taxas e compactuação com agências como a Previdência, impactaram entre 11% e 30% suas receitas; 15,8% relataram impacto de até 10% e outros 15,8% declararam entre 31% a 50%. 15,8% também não puderam responder por representarem a faceta informal.

Diante de tais respostas, 47,4% alegaram que tais custos de formalização afetam de maneira “parcial” seu rendimento real, acompanhado de preocupantes 31,6% que ponderam a incidência como “muita”, seguida de “pouco” com 15,8%. 5,2% não se pronunciaram.

Análise

Em primeiro lugar, apesar da resposta de 84,2% de empreendimentos se classificarem como formalizados, com quase metade (47,4%) tendo mantido no passado ou mantendo no presente relações trabalhistas extracontratuais, 10,5% desviando impostos e 57,9% já tendo deixado de



emitir documentos fiscais – como a nota fiscal – a amostra solidifica o argumento de Gasparini e Tornarolli (2009) de graus de informalidade variáveis de empreendimento para empreendimento, não representando um conceito de 100% ou zero absoluto.

A preocupação de De Soto (1989) com a burocracia pode ser conferida pelos dados de que em 36,8% dos casos a abertura formal da entidade levou apenas uma semana, o que inicialmente não parece ser um intervalo preocupante, contudo, as respostas de 2 a 4 semanas (10,5%), 1 a 3 meses (10,5%), 4 a 6 meses (21,1%) e mais de 6 meses (5,2%) demonstram um período tardio em 47,3% nos casos somados. O atraso pode prejudicar a entidade, ao passo que esta encontra-se inserida em um mercado extremamente competitivo.

A não oferta de produtos ilegais, como artigos falsificados (100% dos casos) pode significar tanto um afastamento de tais produtos por questões judiciais, éticas, reputacionais ou culturais da entidade, e ou por se tratarem de produções próprias, seja para a marca representante do atelier ou um terceiro (cliente). Ainda, tal distância de produtos ilegais – apesar da presença de certo grau de informalidade até em negócios formalizados – ressalta o que Skavronska (2020) alega: informalidade e ilegalidade não estão necessariamente interconectadas, nem compartilham do mesmo significado.

Para além, dado que o impacto dos custos de formalidade propostos por De Soto (1989), isto é, a compactuação com medidas legais jurisdicionadas e aplicados pelo Estado, compreendido por Rothbard (1990) como uma agência monopolista compulsória, ressalta-se que 52,6% alegaram que entre 10 e 30% de suas receita são tomadas compulsoriamente; quando somado aos 15,8% representantes de 31 a 50%, 68,4% dos empreendimentos demonstraram um rombo efetivo em seus rendimentos, o que pode impedir o seu crescimento.

A depredação da receita pode inibir o crescimento do negócio, impedindo-o de acrescentar elos na sua cadeia de produção, diminuindo seu valor adicionado sob o conceito de *roundaboutness* de Böhm-Bawerk (2004) e na criação de vagas de emprego lastreadas pela real necessidade livre – *id est*, sem a interferência estatal para a geração de cargos, partindo da necessidade real do mercado, conforme Hayek (1985), assim, não afetando a percepção de escassez ou abundância do bem ou serviço, que reflete de maneira predominante na sua percepção de utilidade e valorização (MENGER, 1976).

Não obstante, a visualização de tal impacto pelas entidades é tida como negativa, pois no que tange os efeitos negativos provocados em seus rendimentos reais, se somados os 47,4% dos respondentes que classificaram como parcial, aos 31,6% de relatos que apontaram como “muito”, são de 79% respostas negativas no que cerne os custos da formalidade – compactuação com as medidas estatais legais que impede a livre negociação de contratos entre empregador e empregado. Quando medidos os custos, o resultado é tido como prejudicial e negativo – ocorrência que reflete a falha intervencionista e, por decorrência, assistencialista. Sob a luz de tal fato, não surpreende que as descobertas de Ram *et al.* (2001) e Andersen e Muriel (2007) no que tange à interferência estatal tenham resultado em prejuízo mútuo para empregado e empregador, pois tais agentes encontram-se conectados e em relação de interdependência.


Tais inconformidades são extremamente negativas, ao passo que não somente causa o encolhimento de negócios de tamanho *micro* – maioria não somente nas respostas mapeadas, mas em toda a Economia Criativa (MERKEL, 2019) -, sob visualização que por não possuírem tantos recursos financeiros como grandes empresas, podem não sobreviver a situações de baixos rendimentos no mercado, assim, qualquer custo pode representar inerente ameaça à sustentabilidade financeira do negócio.

O aspecto negativo, portanto, pode agravar-se mais, pelo fato de que a intervenção, observada como marcante sob peso negativo mediante respostas das entidades, atrapalha os rendimentos reais de micro e pequenos negócios, assim sendo um paradigma contraproducente, conforme Hoppe (2014) e Mises (2018).

Considerações Finais

Diante dos fatos mencionados, o presente *paper* estudou a informalidade presente em empreendimentos de designers de moda, confecções, indústrias e fábricas têxteis, ateliers e lojas, tanto varejistas quanto atacadistas, do setor da moda no Rio Grande do Sul, usufruindo do aparato questionário quantitativo, tomando como linha guia as bases legalistas.

O número de 19 entidades é notoriamente reduzido, o qual pode ser justificado por: a) a contagem curta de dias (intervalo de nove dias), e b) a preocupação dos agentes de mercado acerca das possíveis consequências de respostas no que tange medidas cabíveis quanto à informalidade e



ilegalidade de produtos. Um decorrer temporal maior (observa-se que o formulário seguirá aberto mais 30 a 45 dias), e uma abordagem que frise a segurança de proteção de respostas ante à algo que possa comprometer legalmente a entidade podem ser incrementadas para melhoria da coleta.

Ainda, pode-se confirmar um grau moderado de informalidade nos diferentes tipos de empreendimentos *fashion*. Tal grau se dá pois mesmo quando questionado entre “sim” ou “não” sobre ser um negócio formalizado (e a maioria das entidades assinalou como “sim”), em respostas como a não emissão de documento fiscal e relações extracontratuais.

Visto que tais argumentos poderiam servir de pertencimento não somente à escola legalista, mas também à escola estruturalista, ressalta-se que as evidências acerca de grande período ocioso de abertura (formal) de empreendimento – 47,3% dos casos tardaram entre duas semanas e seis meses. A abertura de negócio de até uma semana, apontada por 36,8% dos casos, deveria alcançar números maiores, facilitando a entrada para a execução formal das atividades econômicas.


Não somente o fator temporal, igualmente os custos de formalidade – segurança social, contrato homologado pelo Estado e nos documentos legais, salário mínimo pré-estabelecido e emissão de documentos fiscais – corroboram com a abordagem legalista, sob a luz de que 47,4% julgam que os custos de se manter na formalidade como “parcialmente”, e 31,6% alegaram que impactam “muito” de maneira negativa – quase 80% de percepção negativa. Ainda, em 52,6% dos casos, tais custos representam entre 10 a 30% dos rendimentos, e em 15,8% tal métrica atinge entre 30 a 50% das receitas.

Tais fatos negativos são suficientes para denegrir os agentes microeconômicos dos empreendimentos *fashion* do estado do Rio Grande do Sul. Sendo a vasta maioria dos negócios criativos classificados como microempreendimentos, os custos expressivos de formalidade e a burocracia excedente podem representar ameaças constantes para o desenvolvimento social e econômico do setor.

Referências

ANDERSEN, Lykke; MURIEL, Beatriz. Informality and productivity in Bolivia: a gender differentiated empirical analysis. **Institute for Advanced Development Studies**, n. 17, 2007.

AUMONT, Jacques. **A imagem**. 16^a ed. Campinas: Papirus, 2012.



BARTHES, Roland. **Mitologias**. 11^a ed. Rio De Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

BECKER, Kristina Flodman. The informal economy. **Department for Infrastructure and Economic Co-operation**, 2004.

BENDASSOLLI, Pedro F. *et al.* **Indústrias criativas: definição, limites e possibilidades**. 2009.

BLYTHE, Mark. The work of art in the age of digital reproduction: the significance of the creative industries. **Journal of Art & Design Education**, v. 20, n. 2, p. 144-150, 2001.

BOLIN, Göran. Notes from inside the factory: the production and consumption of signs and sign value in media industries. **Social Semiotics**, v. 15, n. 3, p. 289-306, 2005.

BÖHM-BAWERK, Eugene von. **Capital and interest: library of economics and liberty**. Londres: MacMillan and Co., 2004.a

BOURDIEU, Pierre. A economia das trocas simbólicas. 6^a ed. São Paulo: Perspectiva, 2007.

COLETTI, Diego. **The informal economy and employment in Brazil**. 1^a Ed. Nova Iorque: Palgrave Macmillan, 2010.

CIETTA, Enrico. **A economia da moda: porque hoje um bom modelo de negócios vale mais do que uma boa coleção**. 1^a ed. São Paulo: Estação das Cores, 2017.

DE SOTO, Hernando. **The other path**. 2^a Ed. Nova Iorque: Basic Books, 1989.

GASPARINI, Leonardo; TORNAROLLI, Leopoldo. Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata. **Revista Desarrollo y Sociedad**, n. 63, p. 13-80, 2009. Disponível em: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35842009000100002. Acesso em: 26 mai. 2022.

GHERSI, Enrique. The informal economy in Latin America. **Cato Journal**, v. 17, n. 1. p. 99-108, 1997.

HARTLEY, John. **Creative industries**. Blackwell Publishing, 2005.

HART, Keith. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. **The Journal of Modern African Studies**, v. 11, n. 1, p. 61-89, 1973. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/159873>. Acesso em: 18 mai. 2022.

HAYEK, Friedrich August von. **Política monetária e desemprego**. 1^a ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1985.



HAYEK, Friedrich August von. **The use of knowledge in society**. 1945. Disponível em: <http://www.stephenhicks.org/wp-content/uploads/2013/03/hayekf-use-of-knowledge-in-society.pdf>. Acesso em: 09 jun. 2022.

HOPPE, Hans-Hermann. **Democracia: o deus que falhou**. 1^a Ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2014.

MADEIRA, Mariana Gonçalves. **Economia criativa: implicações e desafios para a política externa brasileira**. 1^a Ed. Brasília: FUNAG, 2014.

MENGER, Carl. **Principles of economics**. 2^a ed. Libertarian Press, 1976.

MERKEL, Janet. 'Freelance isn't free.' Co-working as a critical urban practice to cope with informality in creative labour markets. **Urban Studies**, v. 56, n. 3, p. 526-547, 2019. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0042098018782374?journalCode=usja>. Acesso em: 2 mai. 2022.

MISES, Ludwig von. **Intervencionismo: uma análise econômica**. 3^a Ed. São Paulo: LVM, 2018.

OBSERVATÓRIO ITAÚ CULTURAL. Disponível em: <https://www.itaucultural.org.br/observatorio/paineldedados/pesquisa/total-de-empresas-criativas>. Acesso em: 20 mai. 2022.

PINHEIRO, Cristiano Max Pereira; CONTI, André Silva: Afinal, o que é (e o que não é) indústria criativa? In: DOMINGUES, Juliano (org.). **Mídia e Cultura Contemporâneas: Linguagem Volume 4**. 1. ed. Porto Alegre: Editora Fi, 2019. p. 31-49. Disponível em: <https://www.editorafi.org/linguagem-e-mercado>. Acesso em: 20 mai. 2022.

PORTES, Alejandro. CASTELLS, Manuel. World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. In: PORTES, Alejandro; CASTELLS, Manuel; BENTON, Lauren. **The informal economy: studies in advanced and less developed countries**. 1^a ed. Londres: John Hopkins University Press, 1989.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do Trabalho Científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2^a Ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RAM, Monder; EDWARDS, Paul; MARK, Gilman. The Dynamics of Informality: Employment Relations in Small Firms and the Effects of Regulatory Change. **Work, Employment & Society**. v. 15, n. 4, p. 845-61, 2001.

ROTHBARD, Murray. Concepts of the role of intellectuals in social change toward laissez-faire. **The Journal of Libertarian Studies**, v. 9, n. 2, 1990. Disponível em:

<https://mises.org/library/concepts-role-intellectuals-social-change-toward-laissez-faire-0>. Acesso em: 22 mai. 2022.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO DO ESTADO (SEPLAG). Norma técnica 43, 2021.

SKAVRONSKA, Iryna. Creative industries and the informal sector: Ukraine's experience. **UNCTAD Illicit Trade Forum**, 2020. Disponível em: Creative Industries and The Informal Sector: Ukraine's Experience. Acesso em: 30 mai. 2022.

VALIATI, Leandro; WINK JUNIOR, Marcos Vinicius. **Indústria criativa no Rio Grande do Sul: síntese teórica e evidências empíricas**. 2^a ed. Porto Alegre: FEE, 2013.

