

Informalidade criativa: uma investigação quantitativa acerca de negócios de moda no Rio Grande do Sul

Creative informality: a quantitative investigation on fashion businesses in Rio Grande do Sul, Brazil

Cristiano Max Pereira Pinheiro¹ , Thomás Czrnhak¹ , Carolina Blum Vorpagel¹ 

RESUMO

O conceito de informalidade econômica perpassou por uma amplitude de significados no decorrer da história, desde sua primeira percepção. Entre as principais escolas que estudam tal fenômeno econômico, a escola chamada de legalista discorre sobre a ineficácia intervencionista como elemento causador da informalidade. Assim, o presente artigo toma como 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 o aparato metodológico questionário *online* com agentes econômicos de tais atividades, conferindo, de maneira quantitativa, o grau de informalidade que rodeia as transações econômicas, as relações trabalhistas e o *output* criativo de tais entidades.

Palavras-chave: Informalidade. Negócios de moda. Indústria criativa. Economia criativa.

ABSTRACT

The informal economy concept has been assigned a myriad of meanings throughout history since its first definition. Among the main schools of thought that study this economic phenomenon, the legalist school takes the interventionist ineffectiveness as a causative element of informality. Thus, this study aims to identify the phenomenon of informality present in fashion production ventures, located in the state of Rio Grande do Sul, Brazil. An online questionnaire was used on economic agents in such production activities, quantitatively verifying the degree of informality that surrounds economic transactions, labor relations, and the creative output of such entities.

Keywords: Informality. Fashion businesses. Creative industries. Creative economy.

¹Universidade Feevale – Novo Hamburgo (RS), Brasil. E-mails: maxrs@feevale.br; 0285616@feevale.br; carolinabvorpagel@gmail.com

Recebido em: 24/02/2023. Aceito em: 28/02/2023

INTRODUÇÃO

Outrora compreendida como um fenômeno econômico precívél, 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).

Sob a luz de tal fato, o presente trabalho toma como 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 e parte informal em suas atividades. A pesquisa é caracterizada por natureza aplicada e com metodologia quantitativa, manuseada por 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 para os contatos dos autores por *e-mail*, Instagram ou telefone. Posteriormente, os autores empregaram uma busca ativa, visando impulsionar o número de respondentes, visto que menos de 20% dos convites enviados resultaram em respostas, dada a delicadeza do assunto.

Os autores destinaram o aparato a indivíduos presentes na rede mercadológica da moda no Rio Grande do Sul, sob finalidade de submeter a amostra de respostas à análise com fundamentação do referencial teórico, o qual empregou autores como De Soto (1989), Becker (2004) e Coletto (2010) na face da informalidade; Hayek (1945; 1985) e Rothbard (1990) no lado econômico; e Barthes (2001), Bourdieu (2007) e Pinheiro e Conti (2019) para a economia criativa e seus conteúdos.

A amostra quantitativa teve 31 unidades respondentes. O número *per se* mostra-se relativamente pequeno, contudo os autores enfrentaram barreiras para conseguir respondentes, dada a possível exposição judicial que o assunto pode causar, como justificado na seção metodológica. A amostra obtida foi submetida a teste estatístico.

Logo, o artigo encontra-se dividido pelas seções referenciais acerca da informalidade, seguida de economia criativa e capital simbólico, passando para metodologia, coleta e sua posterior análise, englobando os principais achados, contribuições e próximos passos nas considerações finais.

INFORMALIDADE

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

Como pioneira (e 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*, cuja porção informal foi compreendida como as produções (*outputs*) e infraestruturas trabalhistas de precárias condições, com baixíssimos rendimentos reais dos trabalhadores e ausência de bens de capital (HART, 1973), utilizados para acrescer elos à cadeia produtiva com o objetivo de assegurar maior valor aos resultados da produção (BÖHM-BAWERK, 2004).

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 e primitivo — o real termo para definir a informalidade segundo tal abordagem —, voltado para condições básicas de sobrevivência. Coletto (2010) menciona que, diante dos traços “primitivos” atribuídos à informalidade, a visão predominante compreendia tendência ao desaparecimento de tais atividades, por meio de avanços do capitalismo moderno.

Mediante as crises de crédito e maiores interferências estatais nas economias latino-americanas na década de 1980 (GHERSI, 1997), concluiu-se que a informalidade não somente não desapareceu no capitalismo moderno, como previsto, senão aumentou drasticamente, com foco especial concedido à América Latina, a qual outrora possuía mais de 60% de força informal (DE SOTO, 1989; BECKER, 2004; GASPARINI; TORNAROLLI, 2009). Tal contratendência causou a emergência de novas escolas de pensamento, anulando socioeconomicamente a visão dualista.

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

Diante de tal abordagem, pode-se compreender uma busca incessante 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 criadoras de riqueza, bem como os contratos que as concretizam, com o intuito de proteção de trabalhadores e do *welfare state*, mediante o controle autoritário e políticas assistencialistas, vistas por Hoppe (2014) e Mises (2018) como perigosas por suas consequências contraproducentes.

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 compulsória (de adesão involuntária) —, por intermédio de suas regulações, passos burocráticos e interferências coercitivas, acaba por empurrar os trabalhadores e empreendedores, sobretudo de classes econômicas e sociais inferiores, à faceta informal, tal como minar o crescimento econômico de empreendimentos emergentes.

Outro fato pertinente à menção se refere 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 complacência à porção formal, as entidades pertencentes à informalidade são incapacitadas 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, da 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 negociação voluntárias e tidas 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 custos monetário e temporal), impostos e taxas, pagamentos de salário mínimo e demais exigências trabalhistas (previdência social, 13º salário, férias etc.). 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. Produtos e serviços informais poderiam ser livremente comercializados se as relações que os cercam estivessem acordadas com a lei, enquanto bens ilegais como a pirataria são objetivamente proibidos e passíveis de aplicação penal maior (SKAVRONSKA, 2020).

Mediante a visualização econômica heterodoxa (assim como se posiciona a Escola Austríaca de Economia), os autores realizaram uma pesquisa apriorística acerca do tema, tomada como base para o presente artigo. Nos achados, 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) (PINHEIRO; CZRNHAK; VORPAGEL, 2022) 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, centros comerciais chamados de 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 de que políticas de interferência e assistencialismo, mesmo se intencionadas, são contraproducentes (MISES, 2018), deturpam a ordem natural e voluntária das trocas econômicas (HOPPE, 2014), alavancam o valor monetário como única forma reconhecida e válida de riqueza e bem-estar social (ROTHBARD, 1990). Isso conclusivamente acaba permitindo atitudes hiperinflacionárias que resultarão em desvalorização da moeda nacional e criação de empregos insustentáveis em uma economia plena (HAYEK, 1985) e que, por fim, provocam

disrupção das informações de preferências, utilização e alocação microeconômica dos agentes da sociedade (HAYEK, 1945), fato que vai impactar o preço de bens e serviços, tidos como informações dispersas entre agentes econômicos sobre a disponibilidade de pagamento, o conhecimento do bem (escassez ou abundância) e a utilidade deste (MENGER, 1976).

A flexibilização e o acordo livre entre as partes voluntárias não são vistos pela escola legalista como “demonizados”, de maneira como proposto pela escola estruturalista. A interferência nas relações espontâneas é tratada como um grande problema que leva à informalidade. Como visto no caso de negócios criativos em Ram *et al.* (2001), o estabelecimento de medidas pré-acordadas e compulsórias de número máximo declarado de hora/jornada e salário mínimo preestabelecido por lei foram complacentes para a destruição de dois microempreendimentos observados, ferindo a criação de riqueza e a geração de vínculos empregatícios.

Não somente nos autores apontados, mas em Andersen e Muriel (2017), responsáveis pelo estudo de fábricas de produtos de moda na Bolívia, podem ser conferidos mais efeitos nocivos: a concretização de horas máximas trabalhadas por mulheres e a proibição de turnos noturnos e tempo específico para licença-maternidade provocaram quedas no rendimento dessas trabalhadoras, as quais passaram a exercer funções de maneira informal em turnos proibidos por lei 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 tanto.

Para se adentrar mais no caso 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 (2014), a economia criativa condiz com o 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 considerada como micro ou pequena empresa (MERKEL, 2019).

A indústria criativa opera por meio de produtos e serviços de cunho cultural e que carregam significados intangíveis (HOWKINS, 2002), cujo capital predominante de valor é o do tipo simbólico, pelas suas representações inerentes (BOURDIEU, 2007).

Existem diferentes modelos de microempresa. Considera-se como microempreendedor individual (MEI) a entidade cujos produtos ou serviços não ultrapassam anualmente o faturamento de 81 mil reais. A Lei Complementar nº 123/2006 declara a microempresa como aquela que não ultrapassa anualmente o faturamento de 360 mil reais. Para concluir, o último tipo pertencente à categoria de micro e pequenas empresas é a empresa de pequeno porte (EPP), a qual compreende a receita bruta superior a 360 mil reais até o teto de 4,8 milhões de reais (BRASIL, 2006).

Valiati e Wink Junior (2013) atribuem o conceito de economia criativa às atividades econômicas produtivas cuja capacidade de geração de riqueza é oriunda dos ativos de origem criativa, tomando como base, assim, 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 significados intangíveis com a tangibilidade têxtil (CIETTA, 2017).

No ano de 2021, a população trabalhista brasileira pertencente à economia criativa registrou 6.857.688 pessoas. Destas, 37,86% (2.537.344) são pertencentes à esfera informal, conforme mapeado pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (*apud* OBSERVATÓRIO ITAÚ CULTURAL, 2021). Segundo o Observatório Itaú Cultural (2021), o Rio Grande do Sul, em 2020, englobou 2.378 microempresas, 220 pequenas empresas, 39 empresas médias e nenhuma empresa considerada grande, totalizando 2.637 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*, entre outros, bem como representar o ângulo de trabalho fixo, como o *designer* principal da marca, a direção criativa e a produção em ateliês.

Assim, podem-se perceber diferentes ofícios divididos entre produção e/ou serviços de moda. Dada a sua natureza díspar, os autores devem observar o fenômeno da informalidade em uma forma de produção, sobretudo por envolver diferentes cadeias, políticas, organizações e *stakeholders* que requerem uma nova ótica observacional.

Conforme mencionado, dada 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 configura uma representação imagética na mente do observador, chamada de imagem (AUMONT, 2012), a qual frequenta um espaço intangível chamado por Malrieu (1996) de domínio do imaginário.

A natureza do *output*, então, ocorre pela transformação do *input* imaterial (criatividade, ideia) por meio do consumo de símbolos e significados que sobressaem em detrimento da propriedade material do bem (BLYTHE, 2001; BOLIN, 2005; 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 material ou imaterial cujo significado faz valer uma imagem de valor preponderante, valioso e prestigioso (BOURDIEU, 2007), legível pelo observador como um significado particular (BARTHES, 2001).

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 desse fator, pois o consumo de um produto ilegal

pirateado que imita a logomarca 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. 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, os quais englobam a 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 Secretaria de Planejamento, Gestão e Governança do Estado do Rio Grande do Sul (SEPLAG 2021): 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. A definição da Seplag (2021) delimitou as atividades a serem analisadas na presente pesquisa.

Com ambas as bases teóricas 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 *online*, por meio da plataforma Google Forms, o qual foi enviado por *mailing list*, contato telefônico e busca ativa para agentes envolvidos nos empreendimentos relativos aos produtos de moda: loja, confecção, ateliê, *designer* de moda ou indústria têxtil. O questionário ficou aberto entre os dias 29 de junho e 5 de setembro de 2022, computando 31 respostas – 11,3% dos 272 envios.

Um teste estatístico foi executado, a fim de se obter a margem de erro diante de uma amostra diminuta. Tomou-se por população 2.598 entidades, somando as micro e pequenas empresas de acordo com os dados supracitados do Observatório Itaú Cultural (2021). A amostra de 31 entidades respondentes foi relacionada, com nível de confiança de 90%, resultando em margem de erro de 14,64%.

Uma margem elevada de erro pode ser justificada pela quantidade baixa de amostra. Ainda, os autores ressaltam que enfrentaram, tanto pelos contatos a distância quanto na busca ativa, grande resistência a responder, dadas a fragilidade do assunto e a exposição a ambientes jurídicos.

Apesar da métrica de 14,64% de margem de erro, não se destitui a ideia de uma análise sobre os relatos apurados. Ainda, é possível que, com base neste trabalho, sejam encaminhados novos estudos capazes de metodologicamente ultrapassar a barreira enfrentada, captando maior engajamento de respondentes.

Todas as entidades da classe têxtil optaram por não responder ao questionário, mas não alegaram nenhum motivo específico para declinar do convite, cortando contato com os pesquisadores. Foram contatadas 11 entidades dessa classe, enquadradas na etapa produtiva de fios, peleteria ou beneficiamento têxtil. Visto que não houve

respondentes, não existem dados concretos sobre o faturamento da empresa. Ainda, dados os custos percebidos de infraestrutura necessária para produção têxtil, pode-se traçar a hipótese de que o ato de declinar da participação na pesquisa é uma medida protetiva diante de possíveis penalidades jurídicas inerentes ao assunto.

Visando averiguar o grau em diferentes entidades, os autores criaram classes específicas, as quais englobam as atividades definidas pela Seplag (2021): loja, confecção, ateliê, *designer* de moda e indústria têxtil. Compreende-se loja como um estabelecimento comercial onde se apresentam e vendem produtos na forma de atacado ou varejo. A confecção é tida como o estabelecimento que produz, desenvolve e finaliza produtos em média e grande escalas, mormente em terceirização, enquanto o ateliê é o espaço em que se desenvolvem produtos sob medida ou em menor escala, terceirizado ou não. O *designer* não necessariamente possui um espaço fixo para realização e produção de seus produtos, podendo desenvolvê-los em sua própria residência, mas assume o *design* do produto e a produção deste. Finalmente, a indústria têxtil classifica-se como o espaço destinado para a transformação de fibras em fios, de fios em tecidos e também para a produção de peças de vestuário em larga escala.

O aparato metodológico — questionário — foi composto de perguntas objetivas fechadas, investigando o tipo de empreendimento e o tamanho empresarial (medido por renda anual), para correlação com:

- presença na formalidade (acompanhada de um texto com a definição adotada de formalidade);
- o tempo para abertura e formalização do empreendimento (se formalizado);
- presença de contrato na relação trabalhista;
- desvio parcial ou total de impostos;
- comercialização de produtos falsificados (pirataria);
- não emissão de nota fiscal do produto ou serviço;
- oferta de produtos em locais informais (vias públicas, ruas, camelôs);
- uma avaliação sobre o impacto dos custos para manutenção na faceta formal, todas fundamentadas pela pesquisa prévia de Pinheiro, Czrnhak e Vorpapel (2022) e com base em De Soto (1989).

A utilização de tal aparato metodológico é uma abordagem quantitativa, pelo fato de agrupar variáveis quantificáveis como números, opiniões e informações para submissão à análise dos observadores (PRODANOV; FREITAS, 2013).

COLETA

No que tange ao tipo de empreendimento, entre as 31 entidades respondentes, 38,7% enquadram-se como lojas, 38,7% como ateliês, 16,1% como confecções e 6,5% como *designers*. Não houve respondentes de indústrias têxteis. Tais negócios representaram 16 cidades gaúchas, com as maiores ocorrências em Novo Hamburgo (7), conhecida pelo seu *cluster* calçadista, seguida de Porto Alegre (5), a capital estadual, e São Leopoldo (3).

Desses 31 empreendimentos, 84,2% classificaram-se 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 MEI, com 67,7%, seguido do empate entre microempresa e EPP, com 16,1% dos casos cada uma.

Entre as 12 lojas, sete enquadraram-se como MEI, duas como microempresa e três como EPP. Confecções registraram três ocorrências como MEI e duas como microempresa. Já ateliês confirmaram o maior número de MEI, com nove unidades, seguido de uma microempresa e duas EPP. Por fim, visto que não houve respondentes de indústria têxtil, os dois *designers* de moda declararam-se como MEI.

Nos casos relatados, 29% afirmaram que a abertura formal do negócio tomou apenas uma semana, seguido dos relatos de quatro a seis meses em 25,8% dos casos, um a três meses em 16,1%, de duas a quatro semanas em 12,9%, e em 6,5% dos casos o tempo de abertura levou mais de seis meses. Quase 10% não pôde responder à questão, por se classificar na faceta informal. Notou-se heterogeneidade no tempo de formalização: oito empresas MEI demoraram até uma semana, contudo de duas a quatro semanas, um a três meses e quatro a seis meses registraram três ocorrências cada uma, seguida de uma singular entidade tardando mais de seis meses para a abertura formalizada. No formato ME, a predominância foi de quatro a seis meses, com quatro respostas, enquanto em EPP duas entidades alegaram tempo de abertura entre um e três meses, seguido de até uma semana e de quatro a seis meses, cada um com uma ocorrência.

No tocante às relações de trabalho, 41,9% dos respondentes mantêm ou já mantiveram relações não contratuais, como não compactuar com segurança social e/ou realizar trabalhos por fora do documento legal (CTPS). Ainda, o desvio total ou parcial de impostos ficou com somente 16,1% das respostas, nenhuma resposta registrou a comercialização de bens falsificados e/ou ilegais, e apenas um caso (3,2%) comunicou seus produtos ou serviços em locação informal (via pública, por exemplo), contudo a maioria (54,8%) já se absteve de emissão de documento legal, como nota fiscal.

Quatro das cinco entidades que alegaram desvio parcial ou total de impostos — três são lojas, um é ateliê e um *designer* de moda — se enquadraram como MEI. Já relações trabalhistas não contratuais foram mais comuns em ateliês MEI, com três ocorrências, seguidos — ainda como MEI — por loja e confecção, com duas ocorrências cada uma. Somente um *designer* de moda manteve tais relações. Entre as microempresas, entidades do tipo loja mantiveram o número de duas ocorrências, enquanto ateliês caíram de três para duas. Em EPP, somente dois ateliês anunciaram terem tido (ou manterem) relações trabalhistas não contratuais.

Respostas sobre a não emissão de documentos fiscais, sobretudo a nota, registraram na formalidade MEI cinco ocorrências no tipo ateliê, seguida de quatro em lojas, três em confecção e um em *designer* de moda. Nas modalidades microempresa e EPP, houve apenas um registro de loja e outro de ateliê, respectivamente.

Os custos de permanecer formal impactaram de maneira heterogênea os empreendimentos. Destes, 35,5% informaram que custos como impostos, taxas e compactuação com agências como a Previdência impactaram entre 11 e 30% suas receitas; 32,3% relataram impacto de até 10%; e outros 16,1% declararam entre 31 e 50%. Dois casos (6,5%) confirmaram impacto em mais de 50%. Quase 10% também não puderam responder com acurácia por representarem a faceta informal.

Diante de tais respostas, 35,5% dos entrevistados alegaram que tais custos de formalização afetam de maneira “parcial” seu rendimento real, acompanhados de outros 35,5% que ponderaram a incidência como “muita”, seguida de “pouco”, com 22,6%, enquanto 6,5% não se pronunciaram.

As empresas que relataram serem muito afetadas são três lojas (uma microempresa e dois EPP), dois ateliês (dois MEI e duas microempresas) e quatro confecções (dois MEI e duas microempresas). Entre as parcialmente afetadas, encontram-se quatro lojas (três MEI e uma EPP), seguidas de sete ateliês (cinco MEI e duas EPP). Loja, ateliê e *designer* de moda registraram duas ocorrências cada uma para a classificação “pouco” a renda é afetada quanto aos custos de se manter formalizado.

ANÁLISE

Apesar da resposta de 87,1% de empreendimentos se classificarem como formalizados, com quase metade (41,9%) ter mantido no passado ou manter no presente relações trabalhistas extracontratuais, 16,1% desviando impostos e 45,2% já tendo deixado de emitir documentos fiscais, a amostra solidifica o argumento de Gasparini e Tornarolli (2009) de graus de informalidade variáveis de empreendimento para empreendimento, não representando um conceito nem de 100% nem de zero absoluto.

A preocupação de De Soto (1989) com a burocracia pode ser conferida pelos dados de que em 29% dos casos a abertura formal da entidade levou apenas uma semana, o que inicialmente não parece ser um intervalo preocupante, contudo as respostas de duas a quatro semanas (12,9%), um a três meses (16,1%), quatro a seis meses (25,8%) e mais de seis meses (6,5%) demonstram um período tardio em 67,8% dos casos somados. A demora pode prejudicar a entidade, ao passo que esta se encontra inserida em um mercado extremamente competitivo. Não obstante, o segundo caso com maiores respondentes (quatro a seis meses, com 25,8%) elucida a ameaça do *timing*.

Enquanto a modalidade MEI foi criada para facilitação burocrática e acesso às atividades econômicas legalizadas e mais simples — enfrentando o problema da informalidade —, oito entidades só tomaram até duas semanas para a abertura do negócio, as três ocorrências em cada uma das variáveis temporais (duas a quatro semanas, um a três meses e quatro a seis meses) reforçam a preocupação quanto ao tempo. Ademais, o sistema de abertura de negócio mostrou-se ineficaz quanto aos prazos burocráticos, como visto nas ocorrências: tempo de quatro a seis meses padronizado para microempresa e duas entidades alegando de um a três meses para EPP. Tais dados denotam disparidade e ausência de um padrão para a abertura formalizada.

Notou-se a maior repetição de estabelecimento de relações trabalhistas não contratuais em empresas do tipo MEI, com a maioria das respostas pertencente à classe de ateliê. Sobre tal fato, pode-se apontar que uma das possíveis razões corresponde à quantidade inferior de recursos financeiros a serem alocados por parte de pequenas empresas. Para movimentação econômica e realização de atividades produtivas que requerem o apoio de mão de obra contratada, pouco resta aos microempreendedores individuais manterem tais relações, pagando valores abaixo ou modificados dos estabelecidos em leis trabalhistas compulsórias — classificadas como um dos custos de manutenção na faceta formal (DE SOTO, 1989).

Concomitantemente, no fulcro da variável de quanto as entidades são financeiramente afetadas (para o lado negativo) pelos custos de formalidade, percebeu-se uma marca prejudicial considerável, ao passo que duas empresas do tipo EPP comentaram ser muito afetadas, bem como quatro MEI e cinco microempresas.

Considera-se já esperada hipoteticamente a abstinência de EPP como muito afetada (visto que a maioria das EPPs se classificou como “parcialmente” afetada pelos custos de se manterem formais), pelo fato de possuir um tamanho empresarial maior, bem como possíveis *networks* consolidados e maiores recursos financeiros disponíveis, ainda que a maioria de tal classe tenha assinalado a opção de 30 a 50% de renda destinada aos custos de complacência formal. Todavia, a maioria que registrou a opção “muito” (MEI e microempresa) é afetada a um grau mais profundo, impedindo o crescimento empresarial e a criação de riqueza e oportunidades empregatícias.

A não oferta de produtos ilegais, como artigos falsificados (100% dos casos), pode significar um afastamento de tais produtos por questões judiciais, éticas, reputacionais ou culturais da entidade e/ou por se tratar de produções próprias, seja para a marca representante do ateliê, seja para 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 o mesmo significado.

Para além, dado o impacto dos custos de formalidade propostos por De Soto (1989), isto é, a compactuação com medidas legais jurisdicionadas e aplicadas pelo Estado, compreendido por Rothbard (1990) como uma agência monopolista compulsória, ressalta-se que 35,5% dos entrevistados alegaram que entre 10 e 30% de suas receitas são tomadas compulsoriamente. Quando somados aos 16,1% 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 de acordo com o conceito de *roundaboutness* de Böhm-Bawerk (2004) e a criação de vagas de emprego lastreadas pela real necessidade livre — *id est*, sem a interferência estatal para a geração de cargos, baseando-se na necessidade real do mercado, conforme Hayek (1985). Assim, não afeta a percepção (ou falta) de escassez ou

abundância do bem, serviço ou mão de obra hábil, que reflete de maneira predominante a sua percepção de utilidade e valorização (MENGER, 1976).

Não obstante, a visualização de tal impacto pelas entidades é tida como negativa, pois no que diz respeito aos efeitos negativos provocados em seus rendimentos reais, se somados os 35,5% dos respondentes que classificaram como parcial, aos 35,5% de relatos que apontaram como muito, são 79% respostas negativas quanto aos 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 uma falha intervencionista e, por decorrência, assistencialista. À 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 se encontram conectados e em relação de interdependência.

Tais inconformidades são extremamente negativas, ao passo que não somente causam o encolhimento de negócios de tamanho micro — a maioria não somente nas respostas mapeadas, mas em toda a economia criativa (MERKEL, 2019) —, mas, 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, sendo um paradigma contraproducente, conforme Hoppe (2014) e Mises (2018).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos fatos mencionados, o presente texto estudou a informalidade presente em empreendimentos de *designer* de moda, confecção, indústria e fábrica têxtil, ateliê e loja tanto varejistas quanto atacadistas do setor da moda no Rio Grande do Sul, usufruindo o aparato questionário quantitativo, tomando como linha-guia as bases legalistas.

O número de 31 entidades é notoriamente reduzido diante do ideal e pode ser justificado pela preocupação (comentada em busca ativa dos autores) dos agentes de mercado acerca das possíveis consequências de respostas no que diz respeito a medidas cabíveis quanto à informalidade e à ilegalidade. Uma abordagem que frisa a segurança de proteção de respostas ante a algo capaz de comprometer legalmente a entidade pode ser incrementada para a melhoria da coleta — com o emprego da busca ativa e contato *vis-à-vis* de autores com as entidades, viu-se o número aumentar em nove respostas.

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

Visto que tais argumentos poderiam servir de pertencimento à escola legalista, ressalta-se a preocupação advinda das evidências acerca de grande período ocioso de abertura (formal) de empreendimento: 61,3% dos casos tardaram entre duas semanas e seis meses. A abertura de negócio de até uma semana, apontada por 29% dos casos, deveria alcançar números maiores, facilitando a entrada para a execução formal das atividades econômicas.

Não somente o fator temporal, mas igualmente os custos de formalidade — complacência com segurança social e demais custos advindos da agência estatal — corroboram com a abordagem legalista, sob a luz de que 35,5% julgaram os custos de se manter na formalidade como “parcialmente”, e outros 35,5% alegaram que impactaram “muito” de maneira negativa — 71% de percepção negativa. Ainda, em 35,5% dos casos tais custos representam entre 10 e 30% dos rendimentos, e em 16,1% tal métrica atinge entre 30 e 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 classificada como microempreendimento, os custos expressivos de formalidade e a burocracia excedente podem representar ameaças constantes para o desenvolvimento social e econômico do setor.

Os resultados desta pesquisa podem servir de base para a visualização do problema da informalidade inerente aos microempreendedores e pequenos empreendedores de moda no estado do Rio Grande do Sul. Fundamentados em uma visão econômica heterodoxa, os resultados podem orientar políticas públicas para possíveis correções do problema aqui identificado.

REFERÊNCIAS

- ANDERSEN, L.; MURIEL, B. Informality and productivity in Bolivia: a gender differentiated empirical analysis. *Institute for Advanced Development Studies*, n. 17, p. 2-48, 2007.
- AUMONT, J. *A imagem*. 16. ed. Campinas: Papyrus, 2012.
- BARTHES, R. *Mitologias*. 11. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.
- BECKER, K.F. *The informal economy*. Department for Infrastructure and Economic Co-operation, 2004.
- BENDASSOLLI, P.F.; WOOD JR., T.; KIRSCHBAUM, C.; CUNHA, M.P. Indústrias criativas: definição, limites e possibilidades. *Fórum*, v. 49, n. 1, p. 10-18, 2009. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902009000100003>
- BLYTHE, M. 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. <https://doi.org/10.1111/1468-5949.00261>
- BÖHM-BAWERK, E. V. *Capital and interest: library of economics and liberty*. Londres: MacMillan, 2004.
- BOLIN, G. 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. <https://doi.org/10.1080/10350330500310061>
- BOURDIEU, P. *A economia das trocas simbólicas*. 6. ed. São Paulo: Perspectiva, 2007.
- BRASIL. Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 6 set. 2022.

- CIETTA, E. **A economia da moda**: porque hoje um bom modelo de negócios vale mais do que uma boa coleção. São Paulo: Estação das Cores, 2017.
- COLETTI, D. **The informal economy and employment in Brazil**. Nova York: Palgrave Macmillan, 2010.
- DE SOTO, H. **The other path**. 2. ed. Nova York: Basic Books, 1989.
- GASPARINI, L.; TORNAROLLI, L. Labor Informality in Latin America and the Caribbean: patterns and trends from household survey microdata. **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 maio 2022.
- GHERSI, E. The informal economy in Latin America. **Cato Journal**, v. 17, n. 1, p. 99-108, 1997.
- HART, K. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. **Journal of Modern African Studies**, v. 11, n. 1, p. 61-89, 1973. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/159873>. Acesso em: 18 maio 2022.
- HARTLEY, J. **Creative industries**. Blackwell Publishing, 2005.
- HAYEK, F.A. **Política monetária e desemprego**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1985.
- HAYEK, F.A. The use of knowledge in society. **American Economic Review**, v. 35, n. 4, 1945. Disponível em: <http://www.stephenhicks.org/wp-content/uploads/2013/03/hayekf-use-of-knowledge-in-society.pdf>. Acesso em: 9 jun. 2022.
- HOPPE, H.-H. **Democracia**: o deus que falhou. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2014.
- HOWKINS, J. **The creative economy**: how people make money from ideas. Penguin, 2002.
- MADEIRA, M.G. **Economia criativa**: implicações e desafios para a política externa brasileira. Brasília: Funag, 2014.
- MALRIEU, P. **A construção do imaginário**. Lisboa: Instituto Piaget, 1996.
- MENGER, C. **Principles of economics**. 2. ed. Libertarian Press, 1976.
- MERKEL, J. "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. <https://doi.org/10.1177/0042098018782374>
- MISES, L. **Intervencionismo**: uma análise econômica. 3. ed. São Paulo: LVM, 2018.
- OBSERVATÓRIO ITAÚ CULTURAL. **Total de empresas criativas**. Itaú Cultural, 2021. Disponível em: <https://www.itaucultural.org.br/observatorio/paineldedados/pesquisa/total-de-empresas-criativas>. Acesso em: 20 maio 2022.
- PINHEIRO, C.M.P.; CONTI, A.S. Afinal, o que é (e o que não é) indústria criativa? In: DOMINGUES, J. (org.). **Mídia e cultura contemporâneas**: linguagem. Porto Alegre: Fi, 2019. v. 4. p. 31-49. Disponível em: <https://www.editorafi.org/linguagem-e-mercado>. Acesso em: 20 maio 2022.
- PINHEIRO, C.M.P.; CZRNHAK, T.; VORPAGEL, C.B. Informality in industry and creative economy: a legalist-Austrian approach for the state of Rio Grande do Sul. **MISES**, São Paulo, v. 10, p. 1-17, 2022. <https://doi.org/10.30800/mises.2022.v10.1471>
- PORTES, A.; CASTELLS, M. World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. In: PORTES, A.; CASTELLS, M.; BENTON, L. (org.). **The informal economy**: studies in advanced and less developed countries. Londres: John Hopkins University Press, 1989. p. 11-38.
- PRODANOV, C.C.; FREITAS, E.C. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.
- RAM, M.; EDWARDS, P.; GILMAN, M.; ARROWSMITH, J. 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. <https://doi.org/10.1177/095001701400438233>
- RAM, M.; EDWARDS, P.; JONES, T.; VILLARES-VALERA, M. From the informal economy to the meaning of informality: developing theory on firms and their workers. **International Journal of Sociology and Social Policy**, v. 37, n. 8, p. 361-373, jul. 2017. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2016-0075>

ROTHBARD, M. Concepts of the role of intellectuals in social change toward laissez-faire. **Journal of Libertarian Studies**, v. 9, n. 2, p. 43-67, 1990. Disponível em: <https://mises.org/library/concepts-role-intellectuals-social-change-toward-laissez-faire-0>. Acesso em: 22 maio 2022.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL (SEPLAG). **Norma técnica 43**. Porto Alegre: Seplag, 2021.

SKAVRONSKA, I. Creative industries and the informal sector: Ukraine's experience. **UNCTAD Illicit Trade Forum**, 2020.

VALIATI, L.; WINK JUNIOR, M.V. **Indústria criativa no Rio Grande do Sul: síntese teórica e evidências empíricas**. 2. ed. Porto Alegre: FEE, 2013.

Sobre os autores

Cristiano Max Pereira Pinheiro: doutor em Comunicação Social pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Thomás Czrnhak: graduando em Bacharelado de Moda pela Universidade Feevale.

Carolina Blum Vorpapel: graduanda em Bacharelado de Moda pela Universidade Feevale.

Conflito de interesses: nada a declarar – **Fonte de financiamento:** nenhuma.

Contribuições dos autores: Pinheiro, C. M. P.: Curadoria de Dados, Análise Formal, Investigação, Validação, Supervisão, Visualização, Escrita — Revisão e Edição. Czrnhak, T.: Conceituação, Curadoria de Dados, Análise Formal, Investigação, Metodologia, Administração do Projeto, Escrita — Primeira Redação. Vorpapel, C. B.: Curadoria de Dados, Metodologia, Investigação, Visualização.

