

[DESIGUALDADE ECONÔMICA - É O EMPREENDEDORISMO A CAUSA OU A SOLUÇÃO? UMA REVISÃO E AGENDA DE PESQUISA PARA ECONOMIAS EMERGENTES

Garry Bruton, Christopher Sutter, Anna-Katharina Lenz

Resumo

Neste artigo, examinamos se o empreendedorismo é uma causa ou solução para a desigualdade econômica em economias emergentes. Usamos uma lente institucional ao revisarmos 40 artigos e descobrimos que a desigualdade econômica, ou a persistência de uma ampla dispersão nos resultados econômicos ao longo do tempo, pode ser exacerbada ou amenizada pelo empreendedorismo. Esses artigos sugerem que a natureza da relação entre empreendedorismo e desigualdade em mercados emergentes está relacionada ao setor em que o empreendedorismo ocorre (formal ou informal), e como o empreendedorismo influencia o contexto institucional, levando a instituições mais inclusivas ou mais excludente. Nós construímos sobre estas percepções para criar uma agenda para pesquisas futuras. Para enriquecer nossa agenda de pesquisa, aumentamos as percepções da revisão inicial com 68 artigos adicionais de uma variedade de disciplinas sobre desigualdade nos mercados emergentes. O resultado é uma rica agenda de pesquisa para estudiosos do empreendedorismo e interessados em empreendedorismo e desigualdade econômica em mercados emergentes.

[Esta é uma pré-impressão de um artigo aceito para publicação em 27 de janeiro de 2021: Bruton, G., Sutter, C. & Lenz, AK. (2021). Economic Inequality – Is Entrepreneurship the Cause or the Solution? A Review and Research Agenda for Emerging Economies. *Journal of Business Venturing*, 36(3), doi:]

INTRODUÇÃO

Desigualdade econômica é a persistência de uma ampla dispersão nos resultados econômicos ao longo do tempo entre os indivíduos em uma economia (Bapuji, Ertug, & Shaw, 2020; Sen, 1997). Os níveis de desigualdade econômica em todo o mundo aumentaram dramaticamente nos últimos anos (OECD, 2011; Piketty, 2014). Embora o rápido crescimento econômico tenha ocorrido em todo o mundo desde a década de 1980, uma faixa estreita de pessoas nos primeiros 10% da distribuição econômica conquistou a grande maioria dos benefícios (Keeley, 2015); esta situação é ainda mais extrema em muitas economias emergentes. Por exemplo, na Índia, a desigualdade econômica pré-existente piorou desde 1980 com indivíduos no topo 0.001% da distribuição econômica no país experimentaram 30 vezes mais crescimento no que possuem do que indivíduos na parte inferior 50% (Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez & Zuckman, 2018). A desigualdade econômica arraigada em economias emergentes como a Índia leva a um acesso diferenciado à infraestrutura básica como eletricidade, estradas decentes ou educação. Aqueles com recursos podem pagar pelo acesso privado a bens como educação e saúde e morar em áreas com infraestrutura mais estabelecida. Como resultado, altos níveis de desigualdade econômica levam a desigualdades econômicas ainda mais extremas ao longo do tempo (United Nations, 2020). Nesse sentido, as economias emergentes diferem das economias mais maduras, onde o acesso aos bens públicos é mais justo; este fato direciona nosso foco para a desigualdade econômica em economias emergentes.

O empreendedorismo ajuda a impulsionar o crescimento econômico e molda como cada nação distribui os benefícios do crescimento (Dabla-Norris, Kochar, Suphaphiphat, Ricks, & Tsounta, 2015; Lloyd-Ellis & Bernhardt, 2000). No entanto, ainda não está claro se o empreendedorismo ajuda a criar ou resolver a desigualdade econômica nas economias emergentes. Os estudiosos discutem os dois lados da questão - alguns dizem que o empreendedorismo é a principal causa da desigualdade econômica nas economias emergentes (Isenberg, 2014) enquanto outros dizem que o empreendedorismo pode reduzir a desigualdade econômica no longo prazo (Kimhi, 2010).

Aqui, procuramos esclarecer esta questão, revisando a literatura existente sobre desigualdade econômica e empreendedorismo nas economias emergentes e traçando uma agenda de pesquisa para estudiosos do empreendedorismo. A construção da teoria

em diversos contextos enriquece o entendimento teórico de pesquisadores (Van de Ven, Meyer & Jing, 2018).

Assim, afirmamos que examinando desigualdade econômica, os estudiosos do empreendedorismo podem ajudar a expandir a compreensão teórica e superar o que Daft e Lewin (1990) descreveram como a camisa de força da teoria.

Além disso, reconhecemos nossa crença de que compreender o impacto do empreendedorismo sobre a desigualdade econômica nas economias emergentes é importante, uma vez que estudiosos do empreendedorismo não devem apenas relatar sobre seu domínio, mas também influenciar como o domínio se desenvolve (Suddaby, Bruton, & Si, 2015). Argumentamos que entender se o empreendedorismo é uma causa ou solução para a desigualdade econômica pode contribuir para resolver os grandes desafios que uma sociedade enfrenta (George, Howard-Grenville, Joshi & Tihanyi, 2016; Sutter, Bruton, & Chen, 2019). Assim, tanto uma orientação positivista que examina desapaixonadamente a literatura para expandir a teoria (Johnson & Duberley, 2000), bem como valores normativos, influenciam nossa análise. Acreditamos que as questões sociais que afetam amplos segmentos da sociedade devem ter uma importância natural para os estudiosos do empreendedorismo.

Portanto, procuramos responder à seguinte questão: *O empreendedorismo é a solução para a desigualdade econômica em economias emergentes ou a força que a cria?* Para resolver esta questão, nós revisamos a literatura existente usando uma lente institucional (North, 1991). Usamos a teoria institucional, uma vez que as instituições impulsionam em grande parte as principais diferenças entre as economias emergentes e economias maduras (Acemoglu & Robinson, 2012; Hoskisson, Eden, Lau, & Wright 2000; Webb, Kistruck, Ireland & Ketchen, 2010). No entanto, as instituições nas economias emergentes variam amplamente, o que normalmente leva os estudiosos a ver as economias emergentes como consistindo de dois setores distintos, cada um com suas características institucionais (c.f. Harris & Todaro, 1970; Lewis, 1954; Prahalad, 2004). Ao nos referirmos a esses setores, usamos termos amplamente empregados na teoria de empreendedorismo - os setores formal e informal. Definimos o setor formal como caracterizado principalmente por instituições de apoio ao mercado e habitada por um número relativamente pequeno de atores de uma elite econômica, política e social. Em contraste, definimos o setor informal em economias emergentes, caracterizado principalmente por instituições informais e habitadas pela maioria da população, cujas

atividades econômicas se concentram principalmente na subsistência. Em geral, os dois setores moldam não apenas o trabalho de uma pessoa, mas também onde ela vive, com quem interage e como a pessoa é educada. Uma compreensão importante em nossa revisão é que as diferenças dentro e entre esses setores moldam a atividade empresarial e a desigualdade econômica. Usando esta estrutura, revisamos 40 artigos que examinam a desigualdade econômica e o empreendedorismo nas economias emergentes. Estes artigos fornecem conhecimento sobre a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica e como as instituições moldam este relacionamento.

Embora esses 40 artigos forneçam uma base importante, eles também deixam alguns aspectos da relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica subdesenvolvida, deste modo limitando uma compreensão abrangente do tópico. Portanto, para desenvolver uma rica agenda de pesquisa, complementamos os *insights* de nossa revisão inicial, examinando os principais jornais de uma gama de disciplinas-chave (gestão, economia, sociologia e ciência política) fora do empreendedorismo para pesquisas sobre desigualdade econômica e negócios em economias emergentes. Esta abordagem nos permite desenvolver uma agenda para pesquisas futuras que se baseiam no que nós, como estudiosos do empreendedorismo, sabemos sobre este assunto e sobre a literatura de desigualdade econômica em economias emergentes de outros domínios relacionados. O resultado é uma agenda frutífera para o futuro de pesquisas sobre empreendedorismo e desigualdade econômica em economias emergentes.

Este artigo traz uma série de contribuições para a literatura. Primeiro, contribuimos para uma compreensão mais forte do empreendedorismo e da desigualdade econômica em mercados emergentes destacando como as instituições formais e informais moldam a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica. Este *insight* diverge fortemente dos argumentos existentes no empreendedorismo sobre a desigualdade econômica com base principalmente em pesquisas amadurecidas (research from mature) em economias, que muitas vezes implicitamente pressupõem oportunidades distribuídas de forma aproximadamente igual em toda a sociedade (e.g., Agarwal & Holmes, 2019). Nós encorajamos estudiosos do empreendedorismo a incorporar essa visão em pesquisas futuras em economias emergentes, à medida que buscam melhor compreender essas economias. Assim, nossa revisão sugere importantes condições de contorno para teoria existente empregada por estudiosos do empreendedorismo.

Além disso, nosso artigo atende ao apelo para que estudiosos de empreendedorismo abordem preocupações sociais, como desigualdade econômica em economias emergentes (Bruton, Ahlstrom&Obloj, 2008; Sutter, Bruton& Chen, 2019) desenvolvendo uma futura agenda de pesquisa que atraia conexões entre desigualdade econômica, mercados emergentes e empreendedorismo. Acreditamos que o campo do empreendedorismo não deve ignorar sua responsabilidade de compreender e ajudar a resolver grandes desafios (George et al., 2016; Kulik, 2020; Shepherd, 2019).

Finalmente, os *insights* desenvolvidos aqui têm implicações práticas. A literatura que revisamos sugere que a promoção do empreendedorismo entre os que trabalham no setor informal têm maior probabilidade de reduzir a desigualdade. Muitas agências de desenvolvimento hoje se concentram frequentemente no desenvolvimento de altos ecossistemas de tecnologia em economias emergentes com o objetivo de criar o próximo Vale do Silício. Assim, eles se concentram em domínios como o Silicon Savannah em lugares como o Quênia. Mas a mensagem geral da literatura é que tal esforço provavelmente beneficiará aqueles que já têm uma vantagem econômica na sociedade, aumentando assim a desigualdade econômica no país.

DEFINIÇÃO DO DOMÍNIO

Começamos definindo três termos críticos - desigualdade econômica, economias emergentes e empreendedorismo. Os estudiosos debatem essas definições, portanto, para estabelecer a clareza, examinaremos cada conceito separadamente.

Desigualdade econômica

A desigualdade econômica é a persistência de uma ampla dispersão nos resultados econômicos ao longo do tempo entre os indivíduos de uma sociedade (Bapuji et al., 2020; Sen, 1997). Nós empregamos o termo desigualdade econômica, uma vez que é o termo dominante empregado por estudiosos em uma ampla variedade de disciplinas. No entanto, reconhecemos que os estudiosos empregaram uma série de termos semelhantes (por exemplo, “desigualdade de riqueza” e “desigualdade de renda”), muitas vezes sem fornecer definições claras ou estabelecendo diferenças nos vários termos. Definimos a desigualdade econômica de uma forma ampla e que inclui uma gama de resultados econômicos desiguais (incluindo renda, riqueza, bem-estar e

consumo) em uma sociedade¹. Não nos concentramos na desigualdade de insumos, como capacidades. Escolhemos focar nos resultados porque os resultados econômicos em um período geralmente afetam as entradas ao longo do tempo (Atkinson, 2015). Assim, embora reconheçamos uma relação cíclica entre entradas e saídas, buscamos maior clareza ao nos concentrar em apenas um elemento do ciclo. Esta abordagem tem as vantagens de ser mais concreta, mais fácil de medir e mais consistente com tratamentos empíricos da desigualdade econômica.

O foco na desigualdade econômica em um nível social também nos permite diferenciar-nos de estudos recentes sobre desigualdade de uma perspectiva organizacional (Amis, Munir, Lawrence, Hirsch&McGahan, 2018; Amis, Mair, & Munir, 2020; Bapuji et al., 2020). Assim, excluimos questões micro como a seleção, compensação e promoção de indivíduos impactam a desigualdade e como essa desigualdade, por sua vez, molda as ações organizacionais (Amis et al., 2018; Amis, 2020; Bapuji et al., 2020). Nesta revisão, nós reconhecemos a importância do tratamento das mulheres (e.g., Thebaud, 2015) ou outros grupos marginalizados para moldar a desigualdade nas economias emergentes (e.g., Fairlie&Robb, 2008). No entanto, examinar esses tópicos em profundidade dentro de um contexto organizacional vai além do escopo da revisão atual.

Economias emergentes

Como observamos na introdução, nos concentramos especificamente nas economias emergentes nesta revisão. Essas economias diferem drasticamente das economias maduras e oferecem ambientes apropriados nos quais os estudiosos do empreendedorismo podem desenvolver percepções teóricas exclusivas (Kistruck, Webb, Sutter&Ireland, 2011; Webb, Kistruck, Ireland&Ketchen, 2010). Especificamente, nossa definição segue Hoskisson et al. (2000) na definição de *economias emergentes* como “Países de baixa renda e rápido crescimento usando a liberalização econômica como seu principal motor de crescimento” (Hoskisson et al. 2000: 249). Apesar deste

¹Ao selecionar uma definição ampla de desigualdade, pudemos examinar uma variedade maior de domínios. Se tivéssemos escolhido uma definição mais restrita, como desigualdade de renda, o efeito teria sido limitar a pesquisa examinada a menos disciplinas. Por exemplo, a desigualdade de renda é empregada principalmente em estudos de economia, onde grandes bancos de dados de informações de agências como as Nações Unidas ou o Banco Mundial permitem estudos em grande escala. No entanto, nosso objetivo aqui é apresentar uma revisão inclusiva que os estudiosos do empreendedorismo possam empregar, em vez de se concentrar muito em uma disciplina específica.

rápido crescimento, os benefícios econômicos muitas vezes falham para alcançar a maioria das pessoas nas economias emergentes (Alvaredo et al., 2018; OECD, 2011). A natureza das economias emergentes têm implicações importantes para o empreendedorismo, uma vez que tais ambientes oferecem aos empreendedores oportunidades e desafios (Bruton, Ahlstrom& Obloj,2008).²

Pesquisadores de muitos domínios conceituam as economias emergentes como composto por dois setores econômicos distintos - aos quais nos referimos como setor formal e setor informal. Nosso uso desses termos é consistente com a maioria das pesquisas no domínio do empreendedorismo (Thai&Turkina, 2014; Webb, Bruton, Tihanyi&Ireland, 2013). No entanto, estudiosos em outros domínios empregaram uma variedade de outros termos para esses dois setores. Por exemplo, estudiosos de estratégia costumam se referir à base da pirâmide versus o topo da pirâmide (Prahalad, 2004; Prahalad& Hart, 2002). Os estudos de desenvolvimento e os estudiosos da economia frequentemente se referem ao setor da agricultura versus setor industrial (Harris & Todaro, 1970), ou o setor rural versus o setor urbano (Easterlin, Angelescu& Zweig, 2011). Em cada domínio, a ideia central é que as economias emergentes consistem em esferas separadas de atividades econômicas e sociais e que o crescimento em uma não significa necessariamente benefícios na outra. Discutimos as características institucionais desses setores e as diferenças que os separam a seguir.

Empreendedorismo

Finalmente, esta revisão enfoca especificamente a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica. Empregamos uma ampla definição de empreendedorismo que inclui um amplo conjunto de diferentes ambientes. Especificamente, definimos empreendedorismo como a criação de um novo empreendimento ou trabalho autônomo (Gartner, 1985). O foco na criação de novos empreendimentos e trabalho autônomo é consistente com tratamentos teóricos e empíricos de empreendedorismo e desigualdade econômica (e.g., Lippman, Davis &Aldrich, 2005; Sarkar, Rufin&Haughton, 2018).³

²Deve-se notar que as economias emergentes não são um conjunto fixo de empresas. Economias como a China emergiram claramente há 40 anos, mas hoje são reconhecidas como não sendo mais classificadas como emergentes (Bruton, Ahlstrom, & Chen, 2020).

³ Nos artigos que revisamos, a maioria não fornece uma definição explícita de empreendedorismo. No entanto, a maneira como eles usam o termo é consistente com a criação de um novo empreendimento ou trabalho autônomo.

FUNDAÇÃO TEÓRICA INSTITUCIONAL

Nós empregamos uma lente institucional (North, 1990; Williamson, 2000) para entender a divisão observada acima entre os setores formal e informal das economias emergentes e, por sua vez, como essa divisão molda a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica. A teoria institucional fornece uma base teórica robusta para o nosso exame da desigualdade econômica e o empreendedorismo por várias razões. Em primeiro lugar, os estudiosos reconheceram as instituições (formais e informais) como o principal impulsionador tanto do crescimento econômico quanto da desigualdade econômica (Acemoglu & Robinson, 2012). Em segundo lugar, instituições distintas caracterizam as economias emergentes, particularmente dentro do setor informal. Reconhecer essas diferenças e usá-las para expandir nossa compreensão teórica enriquece o desenvolvimento teórico (Webb et al., 2010).

Conforme observado, nos referimos aos dois setores presentes nas economias emergentes como o formal e setores informais. Os empresários do setor formal têm acesso ao suporte formal do mercado, instituições, infraestrutura física e social adequada e mercados globalmente conectados de maneira ampla semelhantes às economias maduras. O resultado é que as instituições do setor formal de economias emergentes reduzem os custos de transação decorrentes da assimetria de informação, a busca por parceiros de intercâmbio, e a negociação, monitoramento e execução de contratos (Akerlof, 1978; North, 1991; Williamson, 1985). As instituições do setor formal também apoiam os direitos de propriedade (De Soto, 1989). Como resultado, os empreendedores possuem as garantias de que precisam para acessar capital para começar novos empreendimentos (De Soto, 1989). Os baixos níveis de custos de transação permitem que os empreendedores formem novas relações de mercado e buscam novas oportunidades, reduzindo o potencial de oportunismo de parceiros de transação (Williamson, 1985).

Aqueles no setor formal também se beneficiam de instituições informais, como normas e entendimentos que permitem que relacionamentos confiáveis e benéficos se desenvolvam entre as principais partes interessadas e / ou entidades governamentais (Tonoyan, Strohmeier, Habib & Perlitz, 2010). Trabalhos anteriores demonstraram como essas instituições informais podem ajudar a apoiar empreendedores em economias emergentes dentro do setor formal (Puffer, McCarthy & Boisot, 2010). Assim, o setor formal está principalmente associado a instituições formais, mas existem instituições

informais que também reforçam o status e o privilégio de empresários e firmas no setor formal.

O setor informal é amplamente guiado por instituições informais - as convenções e códigos de comportamento que se desenvolvem dentro de uma nação (North, 1990). Os empreendedores do setor informal geralmente não têm acesso a instituições formais de apoio ao mercado. Como resultado, eles enfrentam obstáculos significativos resultantes dos custos de transação (North, 1991). Esses empreendedores podem realizar apenas transações de mercado limitadas, pois podem estar sujeitas a oportunismo pela outra parte (Williamson, 1985). Quando os empresários do setor informal encontram instituições formais, eles normalmente geram problemas burocráticos, pois as regras e regulamentos foram escritos para empresas do setor formal com suas características associadas (De Soto, 1989).

Dentro do setor informal, os empresários normalmente dependem de arranjos informais, pois buscam a criação de novos empreendimentos (George, Kotha, Parkikh, Alnuaimi, & Bahaj, 2016). Assim, confiáveis relações e as normas / entendimentos da comunidade que compreendem as instituições informais são crítico para o empreendedorismo no setor informal (Kozyreva & Ledvaeva, 2014). Porém, nem todas as instituições informais apoiam o empreendedorismo das pessoas dentro do setor informal. Algumas instituições informais limitam severamente quem pode legitimamente se envolver em um conjunto específico de atividades empresariais relacionadas a questões como etnia, casta ou gênero (Bapuji & Chrispal, 2020; Mair et al., 2012). A Tabela 1 resume os *insights* emergentes da teoria sobre a relação entre os setores formais e informais de economias emergentes.⁴

Insira a Tabela 1 aqui

Em geral, aqueles no setor informal não têm as mesmas oportunidades que aqueles no setor formal (e.g., Mair, Marti, & Ventresca, 2012). Os dois setores de uma

⁴Deve-se notar que as instituições formais e informais não são uniformes entre as economias ou dentro de uma determinada economia, e não se deve ver seu impacto sobre esses setores como linhas rígidas. Em vez disso, essas características institucionais levam a setores amplamente identificáveis com uma grande quantidade de nuances e complexidade nas margens (por exemplo, DeCastro, Khavul & Bruton., 2014).

economia emergente - formal e informal - vivenciam mundos institucionais diferentes. As diferenças institucionais entre os setores formal e informal moldam as oportunidades e recursos que os empreendedores em potencial podem acessar, com implicações importantes para a desigualdade econômica. Assim, precisamos de uma abordagem mais matizada do papel do empreendedorismo nas economias emergentes que olha para estes dois setores institucionais diferentes para entender o impacto do empreendedorismo na desigualdade econômica (Sutter et al., 2019).

MÉTODO

O objetivo deste artigo é explorar a relação entre desigualdade econômica e empreendedorismo no contexto das economias emergentes, usando as lentes da teoria institucional, e desenvolver uma agenda para pesquisas futuras. Abordamos essa tarefa revisando a literatura sobre empreendedorismo, desigualdade econômica e economias emergentes.

Identificação de artigos

Empregamos o conjunto completo de 24,000 periódicos na *Web of Science* em nossa busca por o título, palavras-chave e resumos para o termo "empreendedorismo" e os termos relacionados de "Desigualdade financeira", "desigualdade econômica" ou "desigualdade de renda".⁵ Nossa pesquisa identificou 226 artigos. Em seguida, revisamos os artigos para decidir se devemos incluí-los em nossa revisão. Incluímos artigos se eles tivessem foco principal na desigualdade econômica nas economias emergentes e no empreendedorismo. Este exame atento levou à inclusão de 40 artigos na revisão. Excluimos artigos por dois motivos principais. Primeiro, excluimos artigos que discutiam desigualdade econômica, mas não no contexto das economias emergentes. Em segundo lugar, excluimos artigos que mencionavam desigualdade econômica ou empreendedorismo de passagem, mas sem verificação desses tópicos no artigo.

Em seguida, iniciamos uma análise aprofundada dos 40 artigos (ver Tabela 2 para todos os artigos incluídos nesta revisão). Inicialmente lemos os artigos e codificamos as características de cada um, incluindo a teoria aplicada, os métodos

⁵ Na busca de termos utilizamos a opção de busca por termos relacionados utilizando o símbolo * na busca. Assim, examinar empreendedor * permitiu-nos obter uma grande variedade de termos relacionados - empreendedor, empreendedores, empreendedorismo. Empregamos uma técnica semelhante para todos os termos.

utilizados, a questão de pesquisa, as variáveis dependentes e independentes e suas contribuições. Para entender melhor os temas centrais da literatura, organizamos os artigos de maneiras diferentes, pelo nível de análise ou pelo tópico de investigação.

Por meio da leitura dessa literatura, confirmamos a relevância da teoria institucional para a nossa questão de pesquisa sobre a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica. Em última análise, organizamos os artigos de acordo com a discussão sobre o empreendedorismo como causa ou solução para a desigualdade econômica. Ao olhar para os artigos em sua totalidade, poderíamos desvendar o que fez a diferença entre o empreendedorismo como uma causa de ou uma solução para a desigualdade econômica. Embora muitos dos artigos em nossa revisão não usem explicitamente teoria institucional, ainda fomos capazes de interpretar as percepções desses artigos por meio de uma fundamentação teórica institucional. Assim, exploramos as implicações institucionais de cada artigo. Classificamos os artigos por seus tópicos e pelos tipos de preocupações institucionais que eles identificaram. Revisamos as classificações dos artigos e resolvemos quaisquer divergências em relação à classificação por meio de discussão. Não pretendemos que nossas categorias sirvam como "brilhantes linhas" sem sobreposição. Na verdade, muitos artigos se sobrepõem. No entanto, esta classificação ajuda a levantar questões importantes que a literatura tratou implicitamente, e achamos esta abordagem útil na organização de nossa revisão da literatura.

O número de estudos focado em empreendedorismo e na desigualdade econômica em economias emergentes tem aumentado gradativamente ao longo do tempo, com apenas um estudo ocorrendo antes do ano 2000. O exame da disciplina dos periódicos revela que o maior número de artigos (21) vem de revistas de economia. O resto dos artigos vêm de uma variedade de disciplinas, com apenas quatro de revistas de empreendedorismo. Sete dos estudos são teóricos, enquanto o resto são empíricos (consulte as Figuras 1-3 para uma visão geral dos artigos revisados).

EMPREENDEDORISMO E DESIGUALDADE ECONÔMICA EM MERCADOS EMERGENTES

Nossa questão de pesquisa pergunta se o empreendedorismo é a causa ou a solução para a desigualdade econômica em mercados emergentes. Descobrimos que o

empreendedorismo pode aumentar ou diminuir a desigualdade econômica nas economias emergentes. A literatura que revisamos indica que o contexto institucional das economias emergentes desempenha um papel central na compreensão de como o empreendedorismo influencia a desigualdade econômica (Llewellyn, 2018; Naudé, 2010). Particularmente, as instituições podem concentrar os resultados do empreendedorismo tanto no âmbito formal quanto no informal, sem afetar o outro setor. A concentração dos resultados no empreendedorismo formal, tende a aumentar a desigualdade econômica, já que os do setor formal geralmente colhem os benefícios (Ameur, Kuper, Lejars&Dugue, 2017; Ranjan, 2019). O empreendedorismo no setor formal também pode levar a instituições excludentes, como o poder político, quando se concentra entre os do setor formal (Fidrmucand Gundacker 2017; Towers & Borzutzky, 2004). Em contraste, o empreendedorismo no setor informal geralmente diminui a desigualdade econômica à medida que aumenta a renda daqueles que estão na base da divisão da desigualdade econômica (Kimhi, 2010). Além disso, o empreendedorismo também pode diminuir a desigualdade econômica se o empreendedorismo ajudar a criar instituições inclusivas (Griffen-EL & Olabisi, 2018; Towers&Borzutzky, 2004). A seguir, examinaremos com mais detalhes como o empreendedorismo pode aumentar ou diminuir a desigualdade econômica nas economias emergentes.

Empreendedorismo e aumento da desigualdade econômica

Os 40 artigos que examinamos fornecem evidências substanciais de que o empreendedorismo pode aumentar a desigualdade econômica em mercados emergentes (Ameur et al., 2017; Fidrmuc&Gundacker, 2017; Lewelleyn, 2018). Esta literatura fornece evidências de que o empreendedorismo aumenta a desigualdade econômica nas economias emergentes quando 1) ocorre exclusivamente no setor formal e / ou 2) leva a mais instituições excludentes. Examinaremos cada um desses tópicos separadamente.

Empreendedorismo no Setor Formal

O empreendedorismo exacerba a desigualdade econômica quando ocorre principalmente no setor formal, uma vez que normalmente concentra os benefícios desse empreendedorismo nesse setor e tem pouco impacto no setor informal (Phongpaichit, 2016; Towers&Borzutzky, 2004). Essa concentração de benefícios ocorre por duas razões que examinaremos em detalhes – 1) concentração de oportunidades lucrativas no setor formal e 2) concentração de riqueza.

Concentração de oportunidades: Como observado, os benefícios do empreendedorismo no setor formal tendem a se acumular para aqueles nesse setor, não para a sociedade em geral, e normalmente exacerba a desigualdade econômica (Llewellyn, 2018; Ranjan, 2019). Essa concentração de benefícios dentro do setor formal ocorre por vários motivos. Por exemplo, os empresários do setor formal podem ter acesso a financiamento formal, enquanto os empresários que operam no setor informal não podem (Gowswami, Hazarika&Hendique, 2017; Theone, Turriago-Hoyos, 2017); os bancos não estão dispostos a fornecer financiamento a entidades que não tenham se registrado no governo. Empreendedores que operam no setor informal devem, em vez disso, contar com as segundas melhores alternativas, como acordos informais de crédito (Wang, 2015). Como resultado, empresários que atuam no setor informal tendem a apresentar taxas de produtividade mais baixas, (Fan, Zhang, & Liu, 2016) o que, por sua vez, promove a desigualdade econômica entre os setores formal e informal (Fidrmuc & Gundacker, 2017). Esta falta de acesso ao financiamento inibe os empresários do setor informal de se envolverem em oportunidades que de outra forma seriam lucrativas (e.g., Ameer et al., 2017; Thoene, Turriago-Hoyos, 2017).

A concentração de oportunidades no setor formal leva os empresários a concentrar seus esforços empreendedores futuros nesse setor (Chowdhury, 2013). Este fenômeno de servir aos outros no setor formal limita os bens e serviços oferecidos ao setor informal à pior qualidade; empreendedores oferecem produtos mais caros e de melhor qualidade apenas para os do setor formal (Chowdhury, 2013). A tendência dos empresários do setor formal de se concentrar no setor formal aumenta quando há globalização nos estágios iniciais de desenvolvimento, já que as empresas globais só trabalham com as empresas do setor formal (Chowdhury, 2013; Yang, 2013).

Concentração de riqueza: A concentração de oportunidades mais lucrativas pode gerar um rápido crescimento econômico em nível macro em uma nação, mas geralmente também cria uma maior concentração de riqueza no setor formal (Llewellyn, 2018; Phongpaichit, 2016). Por exemplo, Ameer e colegas (2017) documentam como os empresários e investidores formais foram capazes de acessar recursos hídricos subterrâneos críticos e lançar empreendimentos agrícolas de sucesso, colhendo os benefícios do crescimento econômico. Em contraste, os agricultores mais marginalizados não poderiam lançar empreendimentos semelhantes. Além disso, esses agricultores do setor informal na verdade sofreram perdas, pois os empresários do setor

formal super exploraram as águas subterrâneas com sua tecnologia, deixando menos água subterrânea disponível para os agricultores mais pobres em áreas propensas à seca. Ranjan(2019) encontrou padrões muito semelhantes na Índia, onde os empresários formais podiam ter acesso à água de irrigação, enquanto os agricultores pobres e socialmente marginalizados do setor informal não podiam, impedindo-os de lançar novos empreendimentos. Este padrão de empreendedorismo que aumenta a riqueza dos que estão no setor formal, sem enriquecer os do setor de subsistência, ocorre em uma ampla variedade de ambientes e países (Phongpaichit 2016; Rona-Tas, 1994; Towers&Borzutzky, 2004).

Empreendedorismo e Instituições exclusivas.

O empreendedorismo também pode aumentar a desigualdade econômica quando reforça instituições excludentes que reforçam a lacuna entre os setores formal e informal. Dois temas principais emergem da literatura examinando o empreendedorismo e as instituições excludentes nas economias emergentes – 1) poder político e 2) linhas de falhas sociais.

Poder político: A natureza dos ganhos econômicos e da concentração de riqueza do empreendedorismo no setor formal torna-se auto reforçada, pois o poder econômico muitas vezes leva a vantagens políticas ao longo do tempo. À medida que as empresas empreendedoras do setor formal ganham poder político, esses empresários podem manipular as regras que governam o mercado e se envolver em atividades corruptas, como busca de renda (Knight, 2008; Ritchie, 2005; Walder, 2002). Por exemplo, Ritchie (2005) fornece um relato histórico da evolução da economia da Malásia, e como os empreendedores poderosos e conectados se beneficiaram economicamente de conexões políticas, enquanto os empreendedores menos conectados no setor informal não. Assim, empresários do setor formal podem buscar vantagens por meio de conexões políticas (Knight, 2008).

O poder político dos empresários no setor formal também permite que eles busquem políticas regulatórias que beneficiem a si próprios e a outros no setor formal (Phongpaichit, 2016; Towers & Borzutzky, 2004). Por exemplo, Torres e Borzutzky (2014) documentam como o “Dolarização” (ou passando a usar o dólar americano como moeda) em El Salvador beneficiou poderosos empresários do setor formal, prejudicando os do setor informal e aumentando a desigualdade econômica. Embora a dolarização tenha estabilizado o setor financeiro formal, aumentando a disponibilidade de capital

para os empresários formais, também resultou no aumento dos preços das *commodities* básicas, bem como na perda de soberania sobre a política monetária, que afetou desproporcionalmente os pobres. Fidrmuc e Gundacker (2017) observam que o surgimento de empresários que operam no setor formal pode, às vezes, fornecer um contrapeso político aos governos autoritários. Por exemplo, eles podem buscar políticas que reforcem os direitos de propriedade e reduzam o clientelismo político em setores lucrativos. No entanto, os autores também apontam que, no longo prazo, esses empreendedores tendem a agir em seu próprio interesse em detrimento de outros. Assim, as políticas governamentais nas economias emergentes costumam favorecer o setor formal em detrimento do setor informal (Chowdhury, 2013; Portes & Hoffman, 2003).

Linhas de falha social: O empreendedorismo também pode aumentar a desigualdade econômica quando reforça as instituições informais que separam os setores formais e informais. As muitas falhas sociais em torno de casta, raça, etnia, nacionalidade ou classe social podem resultar em normas excludentes que remetem grupos marginalizados ao setor informal, onde experimentam pouco crescimento econômico (Griffen-El & Olabisi, 2018; Portes & Hoffman, 2003; Ranjan, 2019). Entendimentos socioculturais podem ser incorporados em grupos poderosos e marginalizados de maneiras que tendem a reforçar seu status (Griffen-El & Olabisi, 2018). Essas normas sociais podem impedir que os empresários do setor informal tenham acesso aos recursos e oportunidades para crescer economicamente (Ranjan, 2019).

Empreendedorismo e redução da desigualdade econômica

Nossa revisão da literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica em economias emergentes também sugere que o empreendedorismo pode desempenhar um papel importante na redução da desigualdade econômica. Esta literatura sugere que o empreendedorismo reduz a desigualdade econômica de duas maneiras: 1) quando ocorre no setor informal e 2) quando leva a instituições mais inclusivas. Vamos agora discutir um de cada vez.

Empreendedorismo no Setor Informal.

A literatura sugere que o empreendedorismo no setor informal geralmente reduz a desigualdade econômica ao gerar crescimento nesse setor; o aumento do crescimento econômico dos empresários do setor informal ajuda a reduzir a disparidade geral entre

os dois setores (Kaur, 2017; Kimhi, 2010; Malkina, 2017). Essa redução da desigualdade econômica ocorre porque o empreendedorismo pode fornecer renda adicional para os empresários e suas famílias, aumentando assim a renda de fontes menos lucrativas, como a agricultura informal e o trabalho ocasional (Kimhi, 2010; Sarkar et al., 2018). Por exemplo, Kimhi (2010) detalha as descobertas relacionadas à renda empresarial no setor informal no sul da Etiópia. Kimhi (2010) descobriu que aumentos na renda empresarial diminuíram a desigualdade econômica. A literatura sobre o apoio ao empreendedorismo no setor informal como meio de reduzir a desigualdade sugere dois temas principais relacionados a recursos e capital humano.

Recursos: Embora o empreendedorismo no setor informal possa reduzir a desigualdade econômica, a literatura que analisamos indica que o empreendedorismo no setor informal é desafiador; potenciais empreendedores muitas vezes enfrentam dificuldades em reunir os recursos necessários para iniciar um novo empreendimento (Thoene & Turriago-Hoyos, 2017). A incapacidade de reunir recursos argumentam Sarkar e seus colegas (2018), empurra os que estão no setor informal para o trabalho casual em vez do empreendedorismo. Alguns argumentam que o empreendedorismo no setor informal não leva a um crescimento econômico significativo em nível nacional, especialmente à luz da competição global (Naudé, 2010). Independentemente de suas implicações para o crescimento econômico nacional, a evidência sugere que o empreendedorismo no setor informal reduz a desigualdade econômica (Kimhi, 2010; Malkina, 2017).

Capital humano: O apoio institucional relativamente fraco para o desenvolvimento do capital humano também impede que os do setor informal se beneficiem dos ganhos empresariais (Acemoglu, Gallego & Robinson, 2014; North & Thomas, 1972). Os empreendedores do setor informal consideram um desafio criar e / ou acessar o capital humano necessário para muitos empreendimentos empresariais, dada a falta de sistemas educacionais que funcionem bem; aqueles no setor formal com maiores recursos e poder tendem a obter uma educação melhor do que aqueles no setor informal, pois podem pagar pela educação privada (Mestieri et al., 2017). Em contraste, os esforços para aumentar o acesso ao capital humano por empreendedores do setor informal podem diminuir a desigualdade (Kaur, 2017). Assim, a provisão de capital humano é um fator importante no apoio à atividade empresarial no setor informal.

Empreendedorismo e Instituições Inclusivas

É mais provável que o empreendedorismo reduza a desigualdade econômica quando resulta em instituições mais inclusivas. Instituições mais inclusivas reduzem as barreiras entre os setores formais e informais, o que tem o efeito geral de tornar as oportunidades econômicas mais acessíveis para aqueles no setor informal. Quando essas barreiras são reduzidas, é mais provável que o empreendedorismo beneficie segmentos mais amplos da sociedade e os benefícios podem se espalhar mais amplamente sobre a sociedade. A literatura preocupada com o empreendedorismo e a redução da desigualdade econômica nas economias emergentes destaca dois meios para construir instituições mais inclusivas: 1) política governamental e 2) esforços de mudança social.

Política governamental: Mudanças na política governamental podem aumentar as oportunidades para quem está no setor informal, reduzindo as barreiras entre os dois setores. Por exemplo, a análise de Boudreaux (2014) sugere que a criação de direitos de propriedade mais seguros para aqueles no setor informal e a redução da corrupção podem, em última análise, diminuir a desigualdade econômica. Embora essas mudanças possam ser iniciadas por líderes políticos, muitas vezes ocorrem como resultado de ações coletivas de empresários que buscam mudar as políticas ou lutam para garantir maior acesso aos recursos (Ritchie, 2005). Essas barreiras também podem incluir corrupção não conivente (como funcionários que exigem suborno); tal corrupção atua como uma barreira que exclui muitos empresários do setor informal da participação no setor formal, uma vez que esses empresários não podem arcar com esses pagamentos (Foellmi & Oechslin, 2007).

Mudança social: Algumas instituições informais, como normas sociais de apoio, podem facilitar o empreendedorismo no setor informal (Mthanti & Ojah, 2018). Embora tenhamos notado acima que as normas sociais excludentes podem marginalizar alguns grupos e aumentar a desigualdade (Goswami, et al., 2017; Kaur, 2017; Ranjan, 2019), outras normas podem desempenhar um papel mais positivo. A este respeito, as normas podem constituir uma barreira ou uma ponte para o crescimento empresarial (Kaur, 2017; Goswami et al., 2017; Mthanti&Ojah, 2018). Assim, outra forma que o empreendedorismo leva a instituições mais inclusivas é impulsionando a mudança social (Di Lorenzo & Scarlata, 2019; Pathak & Muralidharan, 2017) Di Lorenzo e Scarlata (2019) encontram evidências de que as empresas sociais apoiadas por financiamento de risco diminuem a desigualdade econômica nos municípios onde

operam. Essas empresas sociais criam mudanças sociais que permitem que mais empreendedores informais participem do setor formal. O impacto das empresas sociais aumenta quando o investidor de risco e a empresa social têm uma orientação de identidade coletivista, pois são mais propensos a mobilizar uma gama mais ampla de partes interessadas na busca de seus objetivos sociais (Di Lorenzo & Scarlata, 2019). Embora o empreendedorismo social possa ajudar a enfrentar a desigualdade econômica, seu impacto é limitado pelo contexto social em que ocorre o empreendedorismo social (Di Lorenzo & Scarlata, 2019; Pathak & Muralidharan, 2018).

Por fim, os empreendedores podem impulsionar mudanças inclusivas quando um subgrupo específico de empresas pressiona por mudanças que lhes permitam romper os limites de seus negócios individuais. Por exemplo, Griffen-Olabasi (2018) descreve como empreendedores imigrantes marginalizados na África do Sul utilizaram recursos de seus países de origem para superar as barreiras sociais para atividades empreendedoras de sucesso na África do Sul. Esses empreendedores formaram uma ampla variedade de relações sociais que os ajudaram a conter as normas e hostilidades existentes. No processo, eles não apenas romperam as fronteiras sociais, mas também contribuíram para mudar a estrutura social (Griffin-EL & Olabisi, 2018).

Resumo de 40 artigos.

Em resumo, o empreendedorismo pode exacerbar ou amenizar a desigualdade econômica. Quando o empreendedorismo ocorre exclusivamente no setor formal, ou leva a instituições excludentes, o empreendedorismo atua para aumentar a desigualdade econômica (e.g., Arocena & Senker, 2003; Towers & Borutzky, 2003). Em contraste, quando o empreendedorismo ocorre dentro do setor informal, ou leva a instituições mais inclusivas, o empreendedorismo pode agir para diminuir a desigualdade econômica (e.g., Kimhi, 2010). Assim, a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica depende em grande medida de onde e como ocorre. Enquanto os empresários do setor formal com mais recursos e conexões podem dobrar as instituições formais a seu favor, os empresários do setor informal carecem desses recursos (Foellmi & Oechslin, 2007; Sarkar et al., 2018). As barreiras entre os setores tendem a se autoperpetuar, já que os empresários do setor formal não apenas se beneficiam das instituições, mas também as moldam de forma a aumentar seus recursos e influência (Fidrmuc & Gundacker, 2017).

AGENDA DE PESQUISA FUTURA

Nossa revisão inicial de 40 artigos sobre empreendedorismo e desigualdade econômica em mercados emergentes fornece informações importantes. Para construir uma base mais sólida para esforços de pesquisa futuras, combinamos nossa revisão dos 40 artigos com um conjunto mais amplo de artigos que examinam a desigualdade econômica e os negócios. Nosso desejo é combinar ideias de outros domínios com os *insights* da literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica em economias emergentes, a fim de construir uma base mais sólida para pesquisas futuras. Portanto, conduzimos uma segunda pesquisa da literatura, desta vez explorando *insights* de periódicos líderes de outras disciplinas sobre negócios e desigualdade econômica em economias emergentes, não especificamente limitadas a empreendedorismo. No total, revisamos 62 periódicos importantes de quatro disciplinas adjacentes (administração, economia, sociologia e ciência política) para artigos relacionados a negócios e desigualdade econômica em mercados emergentes. (Veja os apêndices para uma descrição dos artigos e detalhes desta segunda pesquisa). Embora esses artigos não tratem diretamente do papel do empreendedorismo, eles ainda fornecem informações importantes para pesquisas futuras em empreendedorismo, ao examinar a desigualdade econômica nas economias emergentes. Combinando as percepções dos 40 artigos iniciais com os 68 artigos da segunda pesquisa, desenvolvemos uma rica agenda de pesquisa.

Organizamos nossa agenda proposta para pesquisas futuras em torno dos *insights* de nossa revisão inicial, com um foco específico na literatura que apresentou maneiras pelas quais o empreendedorismo pode reduzir a desigualdade econômica. Nas seções acima, descrevemos como o empreendedorismo pode diminuir a desigualdade econômica quando 1) o empreendedorismo ocorre no setor informal e / ou 2) o empreendedorismo incentiva instituições mais inclusivas. Vamos desenvolver essas ideias a seguir, enquanto discutimos futuras possibilidades de pesquisa para estudiosos do empreendedorismo sobre como reduzir a desigualdade econômica em economias emergentes, parte do esforço de nossa disciplina para expandir nossa contribuição para enfrentar este desafio global.

Empreendedorismo no Setor Informal.

Nossa revisão da literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica sugere que, quando o empreendedorismo ocorre no setor informal, ele diminui a

desigualdade econômica. Combinar esse importante *insight* com a pesquisa da literatura mais ampla sugere uma série de caminhos potencialmente frutíferos para pesquisas futuras. Concentramos esta futura agenda de pesquisa especificamente nos domínios identificados na literatura sobre empreendedorismo sobre a desigualdade econômica em tópicos emergentes 1) recursos e 2) capital humano.

Recursos.

Conforme observado na literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica em economias emergentes, os empresários do setor informal muitas vezes não têm acesso a recursos essenciais (Ameur et al., 2017; Ranjan, 2019; Thoene & Turriago-Hoyos, 2017). Um fornecedor-chave de tais recursos em ambientes de alta desigualdade econômica são os intermediários institucionais (Dutt, Hawn, Chatterji, McGahan, & Mitchell, 2016). Os intermediários institucionais, ou agentes cujas atividades conectam duas ou mais partes, podem ajudar a fornecer acesso aos principais recursos e gerar atividades empresariais que não poderiam ocorrer prontamente de outra forma (Dutt et al., 2016; Mair et al., 2016). Os intermediários têm o potencial de promover o crescimento do setor informal e reduzir a desigualdade econômica, pois preenchem certas lacunas no contexto institucional e fornecem serviços essenciais aos empresários. Por exemplo, organizações de microcrédito e ONGs provaram ser valiosas no fornecimento de acesso ao financiamento (Teegen, Doh, & Vachani, 2004; Mair, et al., 2012; Webb et al., 2010; Bruton, et al., 2011).

No entanto, embora os acadêmicos tenham demonstrado interesse crescente em intermediários (e.g. Dutt et al., 2016; Mair et al., 2012), a compreensão dos intermediários e sua relação com a desigualdade econômica ainda imatura. Incentivamos os estudiosos a ampliar a compreensão de como esses intermediários moldam as instituições e aumentam as oportunidades de crescimento para os que estão no setor informal, como forma de reduzir a desigualdade econômica. Especificamente, embora os próprios intermediários tenham recebido atenção acadêmica, não houve virtualmente nenhum exame do motivo pelo qual os empreendedores escolhem intermediários específicos. Há uma variedade de tipos de intermediários em grande escala que incluem entidades governamentais e ONGs internacionais, bem como uma variedade de intermediários locais que incluem a família, outros empresários ou fornecedores e credores informais. Incentivamos os acadêmicos a examinar como os

empreendedores selecionam intermediários à medida que procuram aumentar seus recursos.

Capital humano.

Nossa revisão inicial da literatura sobre empreendedorismo sugeriu a importância do desenvolvimento do capital humano para reduzir a desigualdade econômica, especialmente para aqueles no setor informal (Ameur et al., 2017; Mestieri et al., 2017). Da mesma forma, a literatura mais ampla sobre negócios e desigualdade econômica sugere a importância do desenvolvimento do capital humano para reduzir a desigualdade econômica (Acemoglu, Gallego & Robinson, 2014; Grossman & Helpman, 2018 Morgan & Kelly, 2013; North & Thomas, 1972).

Apesar do amplo consenso sobre a importância do capital humano, sabemos relativamente pouco sobre os tipos específicos de capital humano que poderiam ajudar os empresários do setor informal a crescer. Para ilustrar como os estudiosos do empreendedorismo podem examinar tais domínios e seu impacto sobre a desigualdade econômica, há agora um amplo esforço para treinar potenciais empreendedores em economias emergentes em um esforço para ajudá-los a desenvolver seus negócios (Bischoff, Gielnik, and Frese, 2014). No entanto, mesmo as questões básicas relacionadas à melhor maneira de conduzir esse treinamento não foram exploradas em profundidade. Por exemplo, empreendimentos mais exclusivos provavelmente resultarão de módulos de treinamento enraizados em uma "efetuação" (ancorado nos meios) ou um processo de "causalidade" (ancorado nos fins)? Por sua vez, um desses métodos gera mais crescimento econômico para aqueles que estão no setor informal, levando a maiores reduções na desigualdade econômica?

Empreendedorismo e Instituições inclusivas.

Nossa revisão da literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica em economias emergentes sugeriu uma segunda maneira pela qual o empreendedorismo pode diminuir a desigualdade econômica - o desenvolvimento de instituições mais inclusivas. As instituições inclusivas podem ser desenvolvidas de várias maneiras. Concentramos a agenda de pesquisa aqui nos tópicos específicos que foram identificados acima na literatura de empreendedorismo sobre desigualdade econômica em economias emergentes – 1) política governamental e 2) mudança social.

Política governamental.

Também observamos no exame do empreendedorismo e da desigualdade econômica nas economias emergentes que os governos podem criar políticas de empreendedorismo que incentivem o empreendedorismo do setor informal (Kaur, 2017). A importância de tais políticas para o empreendedorismo e a desigualdade econômica veio à tona em nossa revisão inicial da literatura (e.g., Malkina, 2017; Towers&Borzutzky, 2004) e dentro da literatura mais ampla (e.g., Alesina&Rodrick, 1994; Meh, 2005). Um conjunto muito importante de políticas está relacionado à redistribuição econômica que tanto reduz a desigualdade econômica quanto aumenta potencialmente o empreendedorismo entre aqueles com status econômico mais baixo (Malkina, 2017).⁶ Os governos pagam por essas redistribuições por meio de impostos sobre aqueles com altos níveis de recursos financeiros. Muito do debate em torno da redistribuição concentra-se em como os impostos moldam o crescimento econômico (Meh, 2005; Montmarquette, 1974; Pastor & Veronesi, 2013). Em geral, a literatura sugere uma forte tensão entre as políticas redistributivas e o crescimento econômico futuro (Alesina & Rodrick, 1994; Montmarquette, 1974). Esta literatura indica que a redistribuição pode ser uma forma eficaz de reduzir a desigualdade econômica quando os rendimentos da redistribuição vão para a educação e saúde, especialmente dados os limites para redistribuição em países com uma base tributária estreita (Morgan & Kelley, 2013). No entanto, a literatura ainda não explorou a relação entre empreendedorismo, redistribuição e desigualdade econômica.

Uma série de experimentos naturais estão relacionados às políticas de redistribuição dos governos. Esses experimentos naturais oferecem oportunidades que os estudiosos do empreendedorismo são incentivados a explorar. Por exemplo, muitos governos têm programas de pagamento direto, como o Prospera, do México (anteriormente Progresa) e o Bolsa Família do Brasil. Nesses programas, o estado tributa atividades específicas do setor formal e usa os recursos em pagamentos diretos aos pobres. Embora esses programas reduzam a pobreza e a desigualdade econômica, os estudiosos do empreendedorismo ainda precisam examinar como eles impactam o empreendedorismo entre os do setor informal. Incentivamos os estudiosos do empreendedorismo a explorar

⁶ Alguns economistas argumentarão que tais ações podem reduzir o crescimento econômico. Nosso foco aqui não é nisso, mas na desigualdade econômica. Deixaremos outra pesquisa para resolver esse problema. Mas deve-se reconhecer que alguns governos priorizarão politicamente a igualdade sobre o crescimento, que é capturado principalmente por um pequeno conjunto de elites.

como as redistribuições influenciam a atividade empreendedora no setor informal. As transferências econômicas aumentam os esforços empresariais ou os substituem? Qual é a relação de longo prazo entre transferências econômicas, empreendedorismo e desigualdade econômica?

Como observamos acima, ao discutir a literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica na política governamental, as evidências indicam que a corrupção está relacionada à desigualdade econômica (Jong-Sung&Khagram, 2005; Phillips, 2017). Uma maior desigualdade econômica está associada ao aumento da corrupção por uma série de razões. A maior desigualdade econômica tende a enfraquecer instituições como família, religião e política, enfraquecendo assim os valores éticos. À medida que os valores éticos se desgastam, os indivíduos são mais propensos a adotar uma abordagem "os fins justificam os meios" e a racionalizar o comportamento antiético (Tuliao& Chen, 2019). Além disso, as economias emergentes com alta desigualdade econômica normalmente oferecem menos oportunidades para as autoridades imparciais monitorarem a corrupção e poucas maneiras de responsabilizar os poderosos por tal corrupção (Jong-Sung & Khagram, 2005). A corrupção é difícil de erradicar; estudos de outros domínios descobriram que o poder econômico e político é duradouro, mesmo em face da mudança institucional (Bian& Logan, 1996; Domanski, 1990; Szakonyi&Urpelainen, 2014). Assim, aqueles com conexões políticas e poder geralmente recebem benefícios desproporcionais em muitas economias emergentes.

Uma série de possíveis questões de pesquisas futuras estão relacionadas à corrupção. Por exemplo, encorajamos os estudiosos a examinar como a corrupção afeta os empresários que operam no setor informal, uma vez que, ao contrário dos do setor formal, eles normalmente não podem pagar por tais subornos. Essa pesquisa pode lançar luz sobre por que e como surge o acesso diferencial a recursos-chave. No entanto, a corrupção nem sempre é tão flagrante quanto os pagamentos a funcionários do governo; também pode envolver conexões políticas, favores ou nepotismo. Mais uma vez, encorajamos pesquisas que examinem o papel que as conexões políticas desempenham no empreendedorismo no setor informal. Da mesma forma, o crime tem impacto nas economias emergentes e na desigualdade econômica. Especificamente, pode-se relacionar razoavelmente as questões de corrupção e crime. Incentivamos os estudiosos do empreendedorismo a perguntar como os pagamentos à polícia ou a funcionários do governo, ou a ausência de pagamentos, afetam as questões do crime entre os

empresários do setor informal e sua inclusão no setor formal. Economias maduras pressupõem que a proteção policial está disponível, embora a raça pareça ter um grande impacto em muitas sociedades (Weitzer&Tuch, 2006). No entanto, mesmo a aparência de um justo tratamento de todos os cidadãos pela polícia é amplamente ausente na maioria das economias emergentes (Phillips,2017). A capacidade de compreender a interação da corrupção nas economias emergentes para os empresários dos setores informal e formal merecem maior atenção. Essas percepções poderiam ajudar a pavimentar o caminho para uma melhor compreensão de como construir um setor formal mais inclusivo, assim permitindo que o empreendedorismo desempenhe um papel na redução da desigualdade econômica.

Mudança Social

Como observamos acima em nossa discussão sobre mudança social, instituições informais e normas sociais podem estimular o empreendedorismo no setor informal (Goswami, et al., 2017; Kaur, 2017; Ranjan, 2019). Pesquisas relacionadas a domínios fora do empreendedorismo detalham normas sociais, como o sistema de castas moldam as dotações de recursos, acesso a recursos produtivos e recompensas por atividades produtivas (Bapuji & Chrispal, 2020). A pesquisa também detalha como as normas podem criar diferentes "categorias" de atores econômicos, cada um operando por diferentes conjuntos de regras sociais (Alamgir& Cairns, 2015). Além disso, essas normas sociais não apenas impedem acesso ao setor formal, mas também limitam a participação dentro do setor informal (McKeever,1998). No geral, esta literatura sobre negócios e desigualdade econômica em economias emergentes pinta uma rica imagem das normas sociais e seus impactos sobre os empresários do setor informal (Mair, Marti & Ventresca, 2016; Mair, Wolf e Seelos, 2016)

Assim, encorajamos mais pesquisas sobre como as normas institucionais informais envolvendo marginalização ou estigma (de dentro do setor informal ou do setor formal) constroem ou moldam esforços empreendedores em economias emergentes, e como os empreendedores podem se envolver em mudança social. A literatura sugere que o status social de alguns indivíduos pode tornar difícil, senão impossível, que esses empreendimentos empresariais cresçam. Estudiosos de empreendedorismo poderiam explorar como as normas sociais moldam o processo empreendedor e influenciam tais atividades como identificação de oportunidades, aquisição de recursos e exploração de

oportunidades. Normas sociais incluem sistemas de castas e grupos tribais em muitas nações. Por exemplo, no Quênia, os membros da tribo Kikuyu são normalmente associados ao empreendedorismo, enquanto os membros da tribo Luo são conhecidos como mecânicos de automóveis. Membros do Jua Kali, um selo suaíli popular que descreve o trabalho do setor informal, leva uma vida precária como os trabalhadores informais que vivenciam numerosos riscos externos (King, 1996; Lindell, 2010). Nós encorajamos os estudiosos a explorar como essas normas em torno das atividades moldam e reforçam a desigualdade econômica nas economias emergentes.

Um fator relativo à mudança social que veio à tona em nosso exame da mais ampla literatura é a religião. Esta literatura sugere que, em alguns casos, a religião pode agir para promover crescimento econômico do setor informal e, em última análise, redução da desigualdade econômica. Por exemplo, os entendimentos compartilhados em algumas tradições religiosas, como o Islã ortodoxo, estão associados a uma preferência por maior igualdade (Davis & Robinson, 2006).⁷ Este desejo de igualdade pode empurrar indivíduos a fazer negócios com os do setor informal. Além disso, as crenças religiosas podem criar oportunidades para espaços compartilhados onde os indivíduos podem renegociar diferenças com base em instituições informais (Rauf&Prasad, 2018). Para ilustrar um cenário onde tais estudos poderiam ocorrer, considere a Nigéria, uma das nações mais pobres da África. A comunidade do Islã Sufi organizou-se para mudar atitudes em relação à desigualdade econômica e, por sua vez, construir esforços empreendedores por aqueles no setor informal (Barnes, 2020). Assim, experimentos naturais ocorrem quando os indivíduos são influenciados e inspirados por sua religião para promover mudanças sociais. Nós incentivamos os estudiosos a examinar como a religião pode mudar as atitudes em relação à desigualdade econômica em economias emergentes e, que por sua vez, afetam o empreendedorismo. Também encorajamos pesquisas que examinem o papel que a religião pode desempenhar para ajudar os empresários a desenvolver uma identidade positiva quando confrontados com pressões institucionais negativas em toda a sociedade que desencorajam o seu crescimento. Nós

⁷O Profeta Muhammad declarou em seu sermão de despedida: “Ó povo. Seu Senhor é um e seu pai é um. (Adam) Um árabe não tem superioridade sobre o não árabe, nem um não árabe tem superioridade sobre o árabe, também o branco não tem superioridade sobre o preto nem o preto tem qualquer superioridade sobre o branco, exceto por piedade e retidão. Todo os humanos são de Adão e Adão é do pó.” (Mirza, 2020)

encorajamos estudiosos do empreendedorismo a explorar essas questões, dada sua importância na formação da desigualdade econômica em mercados emergentes.

Outras Dimensões de Pesquisas Futuras

Os estudos atuais sobre empreendedorismo e desigualdade econômica também deixam vários tópicos importantes para pesquisas futuras inexploradas. Conectando-se à literatura mais ampla sobre economia, desigualdade e negócios em economias emergentes, a evidência sugere que será útil explorar o papel dos mercados globais na formação da desigualdade econômica em economias emergentes (Chase-Dunn, 1975; Dixon e Boswell, 1996; Matsuyama, 2004) Enquanto alguns estudiosos que examinam empreendedorismo reconheceram a importância da integração global, o tópico de como a globalização influencia o empreendedorismo e a desigualdade econômica não recebeu muita atenção. Em contraste, a literatura mais ampla examinou este tópico em grande profundidade. Em geral, esta literatura sugere que, embora a globalização possa aumentar o crescimento econômico, também aumenta a desigualdade econômica (Ha, 2012; Townsend & Ueda, 2006). Este aumento ocorre à medida que os recursos financeiros se acumulam no setor formal, e à medida que a globalização se fortalece e ossifica o controle estrangeiro sobre as economias emergentes, consolidando a desigualdade econômica em uma nação (Nielsen & Alderson, 1999). Este processo ocorre porque na economia de empresas multinacionais os recursos são suficientes para moldar a política em muitos países (Reiter & Steensma, 2010). Além disso, aqueles no setor formal normalmente não compartilham amplamente seus recursos financeiros; em vez disso, uma pequena minoria de elites na economia emergente se beneficia da globalização, enquanto a maioria dos benefícios realmente reflui para os países desenvolvidos (Mahutga & Jorgenson, 2016). Os estudiosos também argumentam que a globalização introduz distorções no mercado de trabalho local em que empresas estrangeiras e empresas locais competem pela mesma mão de obra (Evans & Timberlake, 1980). Finalmente, a globalização pode deslocar o poder político de maneira que agrava a desigualdade econômica (Bradshaw, 1985). Como resultado, a globalização aumenta as barreiras entre o setor formal e o informal.

Dada a importância da globalização para o setor formal, bem como do relacionamento entre a globalização e o crescimento econômico, incentivamos os estudiosos do empreendedorismo a examinar como a globalização pode se tornar mais inclusiva.

Acadêmicos de empreendedorismo interessados na desigualdade econômica podem examinar prontamente a globalização e a internacionalização em vários ambientes. Por exemplo, muitas economias emergentes estão passando por um período de desindustrialização (Rodrick,2016). Ou seja, em vez de desenvolver indústrias em torno de produtos que exigem baixa qualificação e capital relativamente baixo, as importações são tão baratas de lugares como a China que essas indústrias não podem ganhar força. O Quênia passou por períodos em que o governo tem procurado construir obstáculos às importações para ajudar a desenvolver essas indústrias de baixa qualificação e baixo capital. No entanto, as elites e as nações que fornecem as importações normalmente se esforçaram para reduzir esses obstáculos e foram bem-sucedidas depois de vários anos. Examinando o início de empreendimentos empresariais durante anos em que estiveram protegidos da competição global, bem como de seus resultados finais quando a competição internacional é novamente permitida, fornece um experimento natural relacionado ao impacto da globalização no empreendedorismo e na desigualdade econômica. Estudiosos de empreendedorismo poderiam examinar regiões, políticas e práticas específicas que tornaram a globalização do setor mais ou menos inclusiva.

Em geral, a ligação entre globalização, empreendedorismo e desigualdade econômica tem sido em grande parte inexplorado por estudiosos do empreendedorismo, deixando uma série de outras pesquisas importantes e perguntas sem respostas. Encorajamos pesquisas futuras sobre o impacto real da globalização nos empresários que atuam no setor informal em uma economia emergente. Até que ponto a globalização facilita o empreendedorismo no setor informal, proporcionando um novo acesso a insumos e intermediários? Até que ponto isso simplesmente empobrece aqueles no setor informal inundando o mercado com substitutos baratos? Sob quais condições a globalização e o aumento do comércio levam a um setor formal mais inclusivo, e em que condições pode simplesmente consolidar a desigualdade econômica existente, concentrando o poder econômico nas mãos de poucos? Como as diferentes configurações institucionais podem moldar o impacto da globalização para empresários dos setores formal e informal? Como os empreendedores globais podem entrar nos mercados de economia emergente encorajando empreendedores que operam no setor informal nas economias em que entram?

Um tema que a literatura sobre negócios e desigualdade econômica destaca, mas que a literatura sobre empreendedorismo e desigualdade econômica ainda não abordou, é a

importância de outros atores, como líderes políticos e organizações, que respondem e moldam desigualdade econômica em mercados emergentes. Por exemplo, outras disciplinas examinaram a função da política em alguma profundidade. Esta literatura mostra que a população geralmente deseja mais resultados econômicos equitativos e que isso pode se traduzir em políticas específicas (Fischer & Serra, 1996; Hirschman e Rothschild, 1973; Lampman, 1957; Lu, Scheve & Slaughter, 2012). No entanto, as desigualdades políticas também se auto-reforçam, já que as desigualdades econômicas e políticas são frequentemente intimamente ligadas (Puga & Trefler, 2014; Szakonyi & Urpelainen, 2014). Pesquisas na área da teoria organizacional também sugerem que as organizações moldam e são moldadas por fatores econômicos de desigualdade (Amis et al., 2018; Bapuji, 2015; Riaz, 2015). Essas organizações respondem ao cenário institucional em que surgem (Amis et al., 2018). Esta literatura também destaca como as organizações são centrais não apenas para a criação de valor, mas também para a distribuição de valor (Riaz, 2015).

Uma organização externa - que a literatura mais ampla indica pode reduzir a desigualdade econômica - é o trabalho organizado. O trabalho organizado reduz a desigualdade econômica, proporcionando influência para menos poderosos, o que por sua vez pode levar a políticas que diminuam a desigualdade (Kerrissey, 2015). Encorajamos pesquisas que examinem a influência do trabalho organizado e das políticas que incentivam o empreendedorismo no setor informal. De forma mais geral, a literatura sugere que muitos cidadãos preferem a igualdade econômica e votarão para promulgar políticas que promovam mais resultados iguais se tiver a oportunidade de fazê-lo (Hirschman & Rothschild, 1973; Lu, Scheve, & Slaughter, 2012). No entanto, em muitos contextos de economia emergente, a política não é necessariamente responsiva às demandas públicas e, em vez disso, atende aos interesses de grupos sociais poderosos (Morck, Yavuz & Yeung, 2011). A literatura sobre captura regulatória (por exemplo, Adler, 2016; Laffont & Tirole, 1991) levanta a questão de que o aumento do envolvimento do governo incentivará as empresas a engajar-se na busca de renda.⁸ Assim, o desafio para a formulação de políticas é promover o bem-estar daqueles no setor informal, sem criar novas formas de desigualdade econômica. Nós encorajamos estudiosos do empreendedorismo a examinar essas questões com mais profundidade e examinar a relação entre empreendedorismo, voz política e desigualdade econômica.

⁸ Agradecemos a um revisor anônimo por levantar esse ponto.

Em resumo, incentivamos os estudiosos do empreendedorismo a considerar como os empreendedores interagem com outros atores para moldar a desigualdade econômica. Seguindo a liderança da organização estudiosos da teoria, estudiosos do empreendedorismo podem examinar como os empreendimentos empresariais moldam a distribuição de valor. Nós encorajamos os estudiosos a construir uma melhor compreensão de como o empreendedorismo e a política influenciam conjuntamente a desigualdade econômica. De que forma o empreendedorismo reforça ou enfraquece os arranjos políticos tradicionais? Como essa interação molda as barreiras entre os setores e influencia a desigualdade econômica?

Limitações e Pesquisas Futuras

Existem limites para o que podemos dizer sobre o empreendedorismo e a desigualdade econômica em economias emergentes, em parte devido à falta de aprofundamento na literatura sobre o tema desenvolvido por estudiosos do empreendedorismo até o momento. Essas limitações, por sua vez, nos levam a fazer pesquisas específicas, sugestões com base na heterogeneidade dos mercados emergentes, a amplitude de compreensão de desigualdade econômica e a necessidade de novas metodologias. Veremos cada um deles separadamente.

Nós encorajamos os estudiosos do empreendedorismo a se aprofundarem na heterogeneidade entre economias emergentes. Embora essas economias compartilhem uma ampla gama de características institucionais e econômicas, cada economia tem sua própria história, desafios e oportunidades únicas. Nós encorajamos pesquisadores de empreendedorismo a explorar como diferentes trajetórias históricas (por exemplo, Puga & Trefler, 2014) moldam as condições e oportunidades atuais. Os acadêmicos também podem se envolver no trabalho que examina como tais instituições surgem em primeiro lugar. Aumentando ainda mais a complexidade, nós incentivamos os estudiosos do empreendedorismo a considerarem o papel dos choques externos nessas economias. Por exemplo, como podem pandemias, desastres naturais, guerras ou outras perturbações, moldar a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica?

Além disso, conforme observado no início do artigo, empregamos uma definição inclusiva de desigualdade econômica. Nossa definição do termo inclui uma ampla variedade de conceitos, como desigualdade de renda, desigualdade de riqueza e

desigualdade de consumo. Usamos uma definição inclusiva para que pudéssemos revisar estudos de uma variedade de disciplinas. No entanto, nós também encorajamos pesquisas futuras que explorem a desigualdade em maior especificidade. Definições mais específicas da desigualdade permitiria mais comparações quantitativas entre contextos, e também permitiria estudiosos explorarem esses diferentes tipos de desigualdade para entender melhor como eles se relacionam e são impactados pelo empreendedorismo. Além de ampliar a definição de desigualdade, nós também reconhecemos que nosso uso de lentes institucionais tem limitações inerentes. Enquanto concentra nossa atenção em questões macro, nos leva a ignorar outros fatores críticos de desigualdade. De fato, não esperaríamos que o empreendedorismo eliminasse a desigualdade, mesmo com a criação de instituições. Nós encorajamos os estudiosos a examinar este tópico usando uma gama de outras perspectivas.

Finalmente, vemos a necessidade de pesquisas futuras para examinar novos dados e novos métodos de estudo da desigualdade econômica. Um aspecto central da pesquisa existente sobre desigualdade econômica e empreendedorismo nas economias emergentes depende de grandes bancos de dados de grandes entidades, como o Banco Mundial. Embora tais estudos granulares sejam úteis, encorajamos futuros estudiosos a buscarem novos métodos e dados para obter *insights*. Para ilustrar, existem experiências que examinam o impacto da desigualdade econômica em decisões específicas em ambientes ricos de renda (ou seja, Chiang & Chen, 2019). Incentivamos os estudiosos a buscar esforços semelhantes para desenvolver a compreensão de como a desigualdade econômica afeta a tomada de decisão dos empreendedores nas economias emergentes. Além disso, acadêmicos com idioma regional e / ou conhecimento cultural podem acessar conjuntos de dados exclusivos com informações mais refinadas (por exemplo, Mestieri et al., 2017; Sarkar et al., 2018). Várias economias emergentes têm fontes ricas de dados que estudiosos com a experiência adequada podem acessar e analisar. Seguindo em frente, a abertura dos estudiosos a novos métodos e fontes de dados vai ser central para a construção de uma maior compreensão da desigualdade econômica e do empreendedorismo em economias emergentes.

DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

Usando os *insights* de nossa revisão dos 40 artigos sobre empreendedorismo, economia desigualdade e economias emergentes, voltamos agora à questão que motivou nossa

pesquisa: *O empreendedorismo é a causa ou solução para a desigualdade econômica nas economias emergentes?* A resposta emergente de nossa análise é que o empreendedorismo tem o potencial de melhorar ou exacerbar a desigualdade econômica. Por exemplo, o empreendedorismo que alavanca barreiras institucionais e aumenta o poder econômico do setor formal por si só vai exacerbar a desigualdade (Fields, 1979). Em contraste, o empreendedorismo que quebra as barreiras institucionais e cria recursos financeiros para aqueles no setor informal vai diminuir a desigualdade econômica (Fields, 1979; Kimhi, 2010).

A revisão também ajuda a construir uma compreensão nascente de como as instituições moldam a relação entre empreendedorismo e desigualdade econômica (Amis et al., 2018; Bapuji&Chrispal, 2020). Nesse sentido, a relação entre empreendedorismo e economia a desigualdade é muito diferente nas economias emergentes em comparação com as economias maduras. Dentro de economias maduras, o debate-chave centrou-se nos custos morais da desigualdade econômica versus os incentivos para o engajamento na inovação (por exemplo, Packard &Bylund, 2018; Simpson, 2009; Tsui, Enderle& Jiang, 2019). Artigos sobre desigualdade econômica em economias maduras normalmente pressupõem a existência de um sistema institucional robusto que oferece oportunidades distribuídas aleatoriamente em toda a sociedade. No entanto, como detalhamos acima, tais suposições são menos viáveis em mercados emergentes. Em vez disso, pode-se conceituar as economias emergentes como consistindo em um setor formal e um setor informal, separados por barreiras institucionais significativas. Assim, a relação entre o empreendedorismo e a desigualdade econômica assume uma complexidade adicional em mercados emergentes. Essas diferenças marcantes permitem o desenvolvimento teórico à medida que os estudiosos examinam novos contextos. Argumentamos que benefícios semelhantes ao desenvolvimento teórico ocorrerão à medida que os estudiosos exploraram a desigualdade econômica e o empreendedorismo a partir de diferentes perspectivas teóricas.

As economias emergentes representam uma parte significativa da população mundial e acadêmicos amplamente reconhecem que eles não podem assumir que a teoria de economias maduras transfere automaticamente a tais configurações (Hoskisson et al, 2000). Embora a compreensão do empreendedorismo em economias emergentes esteja crescendo, o impacto do empreendedorismo para aqueles no setor informal não recebeu

ampla consideração no próprio domínio do empreendedorismo. Portanto, a melhor compreensão do empreendedorismo nas economias emergentes e seu impacto na desigualdade econômica é um domínio crítico para acadêmicos e profissionais. Esperamos que esta revisão mostre a base para uma maior compreensão da desigualdade econômica, empreendedorismo e economias emergentes no futuro.

Incorporando ideias de empreendedorismo com uma literatura mais ampla de economia, ciência política, teoria organizacional e sociologia, estabelecemos uma rica agenda de pesquisa para estudiosos do empreendedorismo. Construindo a partir da pesquisa anterior de outros domínios, nós identificamos muitas questões de pesquisa que merecem exame. Nós encorajamos os acadêmicos de empreendedorismo que não apenas relatam descobertas sobre empreendedorismo, mas também ajudam a moldar o debate sobre como o empreendedorismo em um campo acadêmico e um campo da prática se desenvolve. O objetivo máximo é que o empreendedorismo ajude a resolver os problemas que as sociedades enfrentam. Claramente, a desigualdade econômica é um problema urgente no mundo, especialmente nas economias emergentes. Esta pesquisa define não apenas uma agenda de pesquisa, mas esperamos que gere um debate entre o empreendedorismo acadêmico em nosso campo sobre como contribuimos para resolver os desafios globais. Por exemplo, governos de economias emergentes e agências de desenvolvimento internacional costumam se concentrar em desenvolver o empreendedorismo de alta tecnologia em economias emergentes. Eles esperam fazer da economia emergente, o próximo Vale do Silício. Assim, ouvimos falar da Savana do Silício no Quênia ou o Vale Yabacon na Nigéria, entre muitos outros. No entanto, tais nações e agências internacionais de financiamento devem ser claras sobre se esses esforços estão ajudando a massa de pessoas naquelas nações ou promovendo os interesses daqueles com riqueza e poder no setor formal. Se o empreendedorismo promove apenas os interesses dos poderosos e daqueles no setor formal, frequentemente, esse tipo de empreendedorismo levará a uma maior desigualdade econômica no país.

CONCLUSÃO

Esta pesquisa traz clareza para a visão dos estudiosos do empreendedorismo um dos maiores desafios globais urgentes que o mundo enfrenta - desigualdade econômica e economias emergentes. Nós encorajamos a compreensão da desigualdade econômica

para fazer parte do domínio da agenda de pesquisa do empreendedorismo. Como nossa revisão demonstra, houve pesquisas anteriores sobre o domínio. No entanto, os estudiosos do empreendedorismo não se envolveram amplamente em moldar o debate sobre a desigualdade econômica nas economias emergentes. Esperamos que, estabelecendo a base aqui para o estudo de desigualdade econômica e empreendedorismo em economias emergentes, estudiosos do empreendedorismo irão procurar enfrentar este desafio global e contribuir para ajudar a melhorar o mundo em que vivemos.

