

**UNIGRANRIO AFYA**

**ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS**  
**Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA**  
**Mestrado em Administração**

**Disley Pereira dos Santos**

**EUDAIMONIA, SUCESSO E SOBREVIVÊNCIA NO EMPREENDEDORISMO**  
**CONTÁBIL**

Duque de Caxias

2024

**UNIGRANRIO AFYA**

**ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS**

**Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA**

**Mestrado em Administração**

**Disley Pereira dos Santos**

**EUDAIMONIA, SUCESSO E SOBREVIVÊNCIA NO EMPREENDEDORISMO  
CONTÁBIL**

Dissertação apresentada à Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”. Como parte dos requisitos parciais para obtenção do grau de mestre em Administração.

**Orientador:** Roberto Pessoa de Queiroz  
Falcão

**Área de concentração:** Estratégia e Governança corporativa

Duque de Caxias

2024

**CATALOGAÇÃO NA FONTE**  
**UNIGRANRIO | AFYA – CAMPUS BARRA DA TIJUCA**  
**BIBLIOTECA DRA ROSÂNGELA DE OLIVEIRA TAVARES ESTEVES**

S237e Santos, Disley Pereira dos.  
Eudaimonia, sucesso e sobrevivência no empreendedorismo contábil / Disley Pereira dos Santos. – Duque de Caxias, 2024.  
199 f. : il. ; 30 cm.

Dissertação (Mestre em Administração) – Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”, Escola de Ciências Sociais e Aplicadas, Duque de Caxias, 2024.  
“Orientador: Prof. Dr. Roberto Pessoa de Queiroz Falcão”.  
Referências: f. 172-199.

1. Administração. 2. Eudaimonia. 3. Contabilidade – Empreendedorismo. I. Falcão, Roberto Pessoa de Queiroz. II. Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”. III. Título.

CDD – 658

Disley Pereira dos Santos

Sobrevivência de sucesso e felicidade 'Eudaimonia' no  
empreendedorismo contábil e advocatício: uma abordagem  
exploratória do Empreendedorismo de Serviços Profissionais

Dissertação apresentada à Universidade do  
Grande Rio "Prof. José de Souza Herdy",  
como parte dos requisitos parciais para  
obtenção do grau de Mestre em  
Administração.

Área de Concentração:  
Gestão Organizacional.

Aprovada em 10 de Outubro de 2024.

Banca Examinadora

---

Prof. Dr. Roberto Pessoa de Queiroz Falcão  
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO

---

Profa. Dra. Paola Bastos Lohmann  
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO

---

Prof. Dr. Marcio Moutinho Abdalla  
Universidade Federal Fluminense - UFF

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço ao professor Prof. Dr. Roberto Pessoa de Queiroz Falcão pela dedicação, confiança e apoio que foram fundamentais para a realização desta pesquisa, no escopo desejado.

Agradeço à minha esposa Neide pelo apoio e por ter assumido muitas responsabilidades que me permitiram dedicar tempo à esta dissertação. Agradeço à mãe Creuza, pai Enes pela compreensão da minha pouca presença neste tempo.

Agradeço à amiga Elaine de Souza Silva e ao amigo Márcio Leandro Müller pelo incentivo e contribuições à esta pesquisa, durante toda esta caminhada. Agradeço ao amigo Marcos Batista, e à amiga Larissa Teixeira e pelas várias indicações de entrevistados.

Agradeço à UNIGRANRIO por prover os fundamentos necessários para fazer esta pesquisa sobre a felicidade plena dos empreendedores contábeis, tal como ele é, e representativa da preponderância de pequenos negócios por todo este país.

Agradeço à Coordenadora Rejane Prevot pelas contribuições que foram cruciais para a definição deste projeto de pesquisa.

Agradeço aos professores da UNIGRANRIO.

## RESUMO:

No intuito de identificar os impactos da Eudaimonia na trajetória de sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros, a presente dissertação foi fundamentada na lente teórica da filosofia ética de Aristóteles na obra *Ética a Nicômaco*, na lente teórica do capital social, cultural e financeiro de Bourdieu e na abordagem ecológica das organizações, no que se refere ao sucesso e sobrevivência no processo empreendedor. Para responder à questão de quais são os impactos da Eudaimonia na trajetória de sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros, foi utilizada a metodologia quali quantitativa, sendo que na análise qualitativa foram feitas 14 entrevistas em profundidades com empreendedores contábeis sobre os temas, sendo 7 de Minas Gerais e Rio de Janeiro, e 7 da Paraíba, Bahia e Pará, e na análise quantitativa foram elaborados modelos de regressão linear múltipla utilizando-se de dados dos anos de 2006 a 2021 de sobrevivência de empresas (RAIS), informações econômicas (Banco Mundial) do empreendedorismo (GEM) e socioeconômicas dos alunos de Ciências Contábeis (ENADE). A partir dos resultados da pesquisa qualitativa, identifica-se que a Eudaimonia possui impacto no sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros, inclusive em outras atividades (institucionais, sociais e religiosas), haja vista, comprovou-se que os empreendedores motivados para fazer o que gosta (não apenas pelo cumprimento da obrigação), fazer o que é certo (ética), zelo pela reputação, e que desenvolveram as competências e redes de apoio necessárias, tiveram êxito na virada do negócio e crescimento, e alcançaram a realização do sonho e felicidade plena (Eudaimonia). No entanto, verificou-se situações de sobrecarga, stress e adoecimento, sobretudo no início, de tal forma que pensaram em desistir, fazendo-se necessário a entrada no mercado de nicho e conciliar o trabalho com a vida pessoal para alcançar a realização pessoal. O processo empreendedor contábil brasileiro acontece de forma “effectual”, e inicia ainda no emprego (à noite e fins de semana) e iniciam formalmente o negócio no mercado generalista a partir de fusão de suas carteiras de negócios informais e redes, fazendo-se necessário relacionamentos de ponte e inovação para mudar para o mercado de nicho. Os modelos de regressão linear múltipla confirmam as hipóteses explicativas do aumento da 6,8% na sobrevivência de organizações contábeis no período de 2006 a 2021, relacionados aos fatores: (i) contexto econômico e de mercado favorável (aumento da taxa de empreendedorismo total (TTE), redução de impostos e burocracia, aumento da renda per capita) (ii) redução de graduados do curso de Ciências Contábeis arrimos de família (sem suporte financeiro). Neste contexto favorável, confirmou-se as hipóteses opostas: (i) aumento graduados de renda familiar baixa; (ii) aumento de mulheres e pardos, e (iii) redução do ensino médio privado. As contribuições teóricas desta pesquisa foram (i) a realização de estudo empírico teórico quali quantitativo para integrar fundamentos éticos teleológicos aos pressupostos do sucesso e da oportunidade no processo empreendedor, e (ii) a explicação do processo empreendedor contábil no Brasil, e a contribuições práticas e sociais referem-se à utilidade no planejamento da carreira empreendedora contábil e na formulação de políticas públicas e institucionais.

**PALAVRAS CHAVE:** Eudaimonia – Bem Estar - Processo empreendedor contábil - sucesso e sobrevivência empreendedora

## ABSTRACT

In order to identify the impacts of Eudaimonia on the success and survival of Brazilian accounting entrepreneurs, the dissertation was based on Aristotle's ethical philosophy in the work *Ethics of Nicomachus*, Bourdieu's theoretical lens of social, cultural and financial capital and the ecological approach to organizations, with regard to success and survival in the entrepreneurial process. In order to answer the question of what the impacts of Eudaimonia on the success and survival of Brazilian accounting entrepreneurs, a qualitative and quantitative methodology was used. In the qualitative analysis, 14 in-depth interviews were carried out with accounting entrepreneurs on the themes, 7 from Minas Gerais and Rio de Janeiro, and 7 from Paraíba, Bahia and Pará. For the quantitative analysis, multiple linear regression models were drawn up using data from 2006 to 2021 on company survival (RAIS), economic information (World Bank), entrepreneurship (GEM) and the socio-economic status of accounting students (ENADE). Based on the results of the qualitative research, it can be seen that Eudaimonia has an impact on the success and survival of Brazilian accounting entrepreneurs, including in activities (institutional, social and religious), since it was proven that entrepreneurs who are motivated to do what they love (not just to fulfil an obligation), do what is right (ethics), care about their reputation, and who have developed skills and support networks, were successful in turning the business around and growing, and achieved the fulfilment of their dream and full happiness (Eudaimonia). However, there were situations of overload, stress and illness, especially at the beginning, to such an extent that they thought about giving up, making it necessary to enter the niche market and reconcile work and personal life in order to achieve personal fulfilment. The Brazilian accounting entrepreneurial process takes place in an 'effectual' way, starting while still working (at night and weekends) and formally starting a business in the generalist market after merging their informal business portfolios, requiring bridging relationships and innovation to move into the niche market. The multiple linear regression models confirm the explanatory hypotheses for the 6.8% increase in the survival of accounting organizations in the period from 2006 to 2021, related to the factors: (i) a favorable economic and market context (increase in the total entrepreneurship rate (TTE), reduction in taxes and bureaucracy, increase in per capita income) (ii) a reduction in Accounting graduates who are breadwinners (without financial support). In this favorable context, the opposite hypotheses were confirmed: (i) an increase in graduates with low family incomes; (ii) an increase in women and brown people, and (iii) a reduction in private secondary education. The theoretical contributions of this research were (i) the realization of a qualitative and quantitative theoretical empirical study to integrate teleological ethical foundations with the assumptions of success and opportunity in the entrepreneurial process, and (ii) the explanation of the accounting entrepreneurial process in Brazil, and the practical and social contributions refer to the usefulness in planning the accounting entrepreneurial career and in the formulation of public and institutional policies.

**KEYWORDS:** Eudaimonia - Well-being - Entrepreneurial accounting process - entrepreneurial success and survival

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Distribuição de contadores no Brasil .....	20
Tabela 2: Descrição dos concluintes do curso de Ciências Contábeis - ENADE - e - Nº de Cursos .....	84
Tabela 3: Variáveis do contexto de mercado das atividades de serviços contábeis ..	97
Tabela 4: Tabela Variáveis socioeconômicas dos concluintes do curso de Ciências Contábeis .....	97
Tabela 5: Matriz de Correlação de Pearson – Organizações contábeis.....	153
Tabela 6: Validação do R, R <sup>2</sup> , R <sup>2</sup> ajustado, e erro padrão dos modelos de regressão linear múltipla .....	154
Tabela 7: Validação da constante B, erro, beta, tolerance, sig, VIF, Durbin Watson e Shapiro Wilk padrão dos modelos de regressão linear múltipla .....	155
Tabela 8: Sobrevivência de organizações contábeis -organizações contábeis - ativas e inativas (RAIS) .....	157
Tabela 9: Variáveis do contexto de mercado das atividades de serviços contábeis .....	159
Tabela 10: Variáveis socioeconômicas dos concluintes do curso de Ciências Contábeis .....	160

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Contextos do empreendedor contábil brasileiro da trajetória de sucesso	19
Quadro 2- Estudos sobre o empreendedorismo contábil no Brasil (2014-2023).....	21
Quadro 3- Categorias dos campos do Empreendedorismo de Serviços Profissionais por graus de maturidade .....	22
Quadro 4- Definição de empresas de serviços profissionais.....	23
Quadro 5: Proposta de pesquisa sobre responsabilidade empreendedora (RA) .....	26
Quadro 6: Processo empreendedor da preparação até a consolidação do negócio ..	27
Quadro 7: Categorias de definições do empreendedorismo em geral e contábil .....	28
Quadro 8 – Comparação da Hierarquia das necessidades de Maslow com a filosofia da felicidade aristotélica .....	30
Quadro 9- Aspectos econômicos e institucionais do empreendedorismo .....	31

Quadro 10- Disposição motivacional no empreendedorismo baseado no conhecimento profissional.....	33
Quadro 11- Motivação multidimensional .....	34
Quadro 12: Empreendedorismo de Serviços Profissionais .....	36
Quadro 13- Fatores de inovação explicativos da sobrevivência.....	37
Quadro 14- Formas de capital cultural .....	40
Quadro 15- Classificação de capital social.....	41
Quadro 16- Capital social de ligação e de ponte na criação de capital humano, intelectual e financeiro.....	42
Quadro 17- Práticas de gestão de recursos humanos e de desempenho.....	44
Quadro 18- Fatores explicativos da sobrevivência empresarial relativas ao capital humano .....	45
Quadro 19- Fatores de conversão de capital financeiro em capital intelectual e cultural.....	47
Quadro 20- Geração de caixa e Marketing de Serviços Profissionais.....	47
Quadro 21- Características ecológicas organizacionais estruturais e adaptativas ao ambiente.....	48
Quadro 22- Fatores de experiência e aprendizagem ecológica organizacional .....	49
Quadro 23- Fatores ecológicos organizacionais da longevidade e da mortalidade de empresas.....	49
Quadro 24- Fatores relacionados à saída de um negócio.....	51
Quadro 25- Fatores de mortalidade e longevidade de empresas.....	51
Quadro 26- Dimensões da Eudamonia no sucesso e sobrevivência no empreendedorismo contábil .....	52
Quadro 27: Comparação dos critérios de autossuficiência da Eudaimonia e teoria motivacional de Maslow .....	54
Quadro 28- Fundamentos filosóficos de felicidade “Eudaimonia” .....	55
Quadro 29- Definição de autossuficiência dos bens Eudemônicos.....	58
Quadro 30- Virtudes da alma humana .....	60
Quadro 31- Atividades funções “ergon” dos empreendedores contábeis.....	61
Quadro 32- Fatores relacionados ao propósito de uma vida realizada do empreendedor de serviços profissionais e seus sócios. ....	61
Quadro 33-Autonomia e Ética profissional versus marketing profissional.....	62

Quadro 34- Julgamento profissional do contador e princípios éticos .....	64
Quadro 35- Condicionantes da mediedade .....	64
Quadro 36- Competências dos conhecimentos práticos “phronesis” .....	67
Quadro 37- Problematizações das virtudes necessárias para o relacionamento profissional .....	70
Quadro 38- Relacionamentos com os clientes .....	72
Quadro 39- Evidências de sobrevivência de sucesso da “não precariedade” .....	73
Quadro 40- Fatores relacionados ao empreendedorismo por necessidade .....	74
Quadro 41- Consequências precarizantes da geração de caixa insuficiente .....	75
Quadro 42- Fatores de habituação, aprendizado e “agir bem” do empreendedor ....	79
Quadro 43: Processo de coleta de dados e construção dos modelos de regressão linear múltipla .....	80
Quadro 44: Informações de sobrevivência de empresas na RAIS .....	82
Quadro 45: Relatórios de avaliação do ensino superior no Brasil .....	84
Quadro 46: Descrição das variáveis explicativas da sobrevivência de empresas - características socioeconômicas dos alunos concluintes do curso de Direito e Ciências Contábeis .....	85
Quadro 47: Descrição das variáveis que mensuram os fatores econômicos e de mercado, e hipóteses .....	86
Quadro 48- Instrumentos de coleta .....	89
Quadro 49: Informações da gravação e transcrição das entrevistas.....	89
Quadro 50: Descrição dos empreendedores contábeis entrevistados .....	90
Quadro 51: Características da amostra de empreendedores contábeis .....	91
Quadro 52: Resumo das Entrevistas em Profundidade .....	92
Quadro 53- Estrutura das entrevistas em profundidade.....	94
Quadro 54: Pressupostos do sucesso e sobrevivência empreendedora.....	95
Quadro 55: Estrutura de codificação das entrevistas no método Gioia - Dimensões teóricas.....	95
Quadro 56: Contexto social dos entrevistados .....	99
Quadro 57: Comparação de disposições motivacionais da Eudaimonia e do Empreendedorismo e competências .....	99
Quadro 58 - Diagrama impactos da Eudaimonias - descobrimento de potencialidades .....	100

Quadro 59: Disposições motivacionais no Empreendedorismo Contábil brasileiro .	103
Quadro 60: Disposições motivacionais no Empreendedorismo Contábil brasileiro .	105
Quadro 61: Motivações sociais e institucionais no empreendedorismo contábil .....	109
Quadro 62: Início dos empreendedores no mercado generalista e nicho .....	112
Quadro 63: Formação de organização contábil generalista - colegas contadores ..	114
Quadro 64: Formação de organização contábil familiar generalista – sócios cônjuges .....	123
Quadro 65: Contextos de início no mercado generalista.....	129
Quadro 66: Aspectos “Effectuais” do processo empreendedor contábil brasileiro - no ambiente generalista .....	130
Quadro 67: Formação de organização contábil nicho- colegas contadores.....	133
Quadro 68: Análise dos impactos da Eudaimonia no sucesso.....	137
Quadro 69: Fatores essenciais da Eudaimonia no empreendedorismo contábil.....	139
Quadro 70: Fatores excludentes da Eudaimonia .....	143
Quadro 71: Análise dos fatores limitantes da Eudaimonia .....	144
Quadro 72: Validação das hipóteses explicativas de mortalidade de empresas contábeis.....	157

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: TCP - Teoria do comportamento planejado .....	33
Figura 2: Modelo conceitual de motivação empreendedora de empresas de serviços profissionais .....	35
Figura 3: conversão de capital .....	43
Figura 4- Virtudes Morais e o “caminho do meio” .....	63
Figura 5- Dimensões das habilidades prática “techne” para solução de problemas .	68
Figura 6- Dimensões do conhecimento prático “phronesis” para relacionamentos ....	71
Figura 7- Geração de valor e geração de caixa através dos relacionamentos.....	71
Figura 8- Processo de hábitos e aprendizagem profissional de excelência .....	78
Figura 9: Impactos da Eudaimonia nas disposições motivacionais no início do negócio.....	107

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	16
1.1 Contexto da Pesquisa .....	16
1.2 OBJETIVO GERAL E OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	17
1.3 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA .....	17
1.4 RELEVÂNCIA DO TRABALHO .....	18
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	19
2.1 EMPREENDEDORISMO CONTÁBIL NO BRASIL .....	20
<b>2.1.1 Campos de pesquisa do empreendedorismo contábil e empreendedorismo de serviços profissionais</b> .....	20
<b>2.1.2 Diferença do empreendedorismo profissional contábil de outras formas de empreendedorismo</b> .....	23
<b>2.1.3 Impactos da tecnologia e sistemas de informação na atividade contábil</b> .....	24
2.2 PROCESSO EMPREENDEDOR NA TRAJETÓRIA DE SOBREVIVÊNCIA E SUCESSO EMPREENDEDOR .....	25
<b>2.2.1 Integração teórica da pesquisa do processo empreendedor e da reputação no empreendedorismo contábil</b> .....	25
<b>2.2.2 Processo empreendedor no empreendedorismo contábil</b> .....	26
<b>2.2.2 Definições de empreendedorismo e processo empreendedor</b> .....	28
2.3 DIMENSÕES MOTIVACIONAIS DO SUCESSO E SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA .....	29
<b>2.3.1 Contextualização da abordagem motivacional de empreender</b> .....	29
2.3.1.1 Abordagem motivacional de Maslow - Teoria da motivação da hierarquia das necessidades .....	30
2.3.1.2 Motivações econômicas - empreendedorismo por necessidade (base da pirâmide) e oportunidade .....	31
2.3.1.3 Motivação não econômicas – necessidade de realização (topo da pirâmide) .....	32
<b>2.3.2 Motivação e processo empreendedor – (TCP) Teoria do Comportamento Planejado</b> .....	32
2.3.2.1 Motivações para o início do negócio – perspectiva multidimensional .....	33
2.3.2.2 Motivação para crescimento e inovação no empreendedorismo contábil .....	36
2.3.2.3 Motivações para saída (desistência do negócio) .....	38
2.4 DIMENSÕES DOS RECURSOS E COMPETÊNCIAS PARA EMPREENDER .....	38
<b>2.4.1 Abordagem de Bourdieu do capital social, humano, cultural e simbólico</b> .....	39
2.4.1.1 Conhecimento profissional (capital cultural e simbólico) .....	40
2.4.1.3 Competências do capital humano .....	43

2.4.1.4 Recursos financeiros (capital financeiro).....	46
<b>2.4.2 Abordagem ecológica do empreendedorismo .....</b>	<b>47</b>
2.4.2.1 Competências - experiência ecológica dos empreendedores contábeis .....	48
2.4.2.2 Competências de adaptabilidade ao ambiente de mercado dos empreendedores contábeis.....	49
2.4.2.3 Competências de sobrevivência e continuidade do negócio .....	50
<b>2.5 A EUDAIMONIA E OS IMPACTOS NA TRAJETÓRIA DE SOBREVIVÊNCIA E SUCESSO EMPREENDEDOR .....</b>	<b>51</b>
<b>2.5.1 Definição e abordagens conceituais da Eudaimonia .....</b>	<b>53</b>
2.5.1.1 Definição de” Eudaimonia” .....	53
2.5.1.2 Comparação da motivação aristotélica da Eudaimonia com a teoria motivacional de Maslow .....	54
2.5.1.3 Conceitos da “ <i>Eudaimonia</i> ” Aristotélica.....	55
2.5.1.4 Diferenças do conceito de “Eudaimonia” de bem-estar.....	56
<b>2.5.2 Eudaimonia e propósito de uma vida realizada .....</b>	<b>57</b>
2.5.2.1 Fatores da Eudaimonia conforme os critérios da autossuficiência das virtudes .....	58
2.5.2.2 Propósitos e funções/atividades “ <i>ergon</i> ” – “pessoa certa na função certa”.....	59
2.5.2.3 Fatores de propósitos (objetivos) virtuosos para se ter uma vida realizada.....	61
<b>2.5.3 “<i>Eudamonia</i>”, incertezas do julgamento profissional – e ética.....</b>	<b>61</b>
2.5.3.1 Contexto da ética no empreendedorismo contábil.....	62
2.5.3.2 A “intenção certa” para uma decisão virtuosa .....	63
2.5.3.3 O “jeito certo” para um julgamento profissional equilibrado .....	64
2.5.3.4 Autonomia profissional para “o que deve ser feito” .....	65
2.5.3.5 Fatores relacionados à incerteza do julgamento profissional .....	65
<b>2.5.4 <i>Eudaimonia</i> - conhecimento profissional “<i>phronesis</i>” - prudência .....</b>	<b>66</b>
<b>2.5.5 <i>Eudaimonia</i> - habilidades profissionais “<i>téchne</i>” – e- produção .....</b>	<b>68</b>
<b>2.5.6 “<i>Eudaimonia</i>” - relacionamentos profissionais - e - inovação .....</b>	<b>69</b>
2.5.6.1 Conhecimento prático “ <i>phrónesis</i> ” para relacionamentos .....	70
2.5.6.2 Operacionalização do relacionamento profissional com clientes .....	71
<b>2.5.7 “<i>Eudaimonia</i>” versus sobrevivência precária .....</b>	<b>73</b>
<b>2.5.8 “<i>Eudaimonia</i>”, revisão - hábitos e aprendizado .....</b>	<b>76</b>
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS / METODOLOGIA.....</b>	<b>79</b>
3.1 METODOLOGIA QUANTITATIVA DA SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA .....	80
<b>3.1.1 Processo de coleta dos dados .....</b>	<b>80</b>
<b>3.1.2 Processo de preparação dos dados .....</b>	<b>81</b>
3.1.2.1 Processo de preparação dos dados das variáveis determinantes da sobrevivência de empresas .....	81

<b>3.1.3 Construção e validação dos modelos de regressão explicativos da sobrevivência de empresas</b> .....	84
<b>3.1.5 Metodologia de análise dos dados</b> .....	86
<b>3.1.6 Testes e validações do modelo de sobrevivência empreendedora contábil</b> .....	87
<b>3.2 PESQUISA QUALITATIVA DA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA CONTÁBIL</b> .....	87
<b>3.2.1 Metodologia de amostragem</b> .....	87
<b>3.2.2 Instrumento de coleta</b> .....	88
<b>3.2.3 Características da amostra</b> .....	89
<b>3.2.4 Estrutura Da Entrevistas</b> .....	94
<b>3.2.5 Estrutura da Codificação</b> .....	94
<b>4 ANÁLISE DOS IMPACTOS DA EUDAIMONIA NA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA CONTÁBIL DE SUCESSO E SOBREVIVÊNCIA</b> .....	96
<b>4.2 CONTEXTO SOCIOECONÔMICO DO EMPREENDEDORISMO CONTÁBIL BRASILEIRO</b> .....	97
<b>4.2.1 Comparação do contexto familiar dos entrevistados com a análise socioeconômica</b> .....	98
<b>4.2.2 Alinhamento teórico das potencialidades e disposições motivacionais no contexto familiar</b> .....	99
<b>4.3 RESULTADOS DA ANÁLISE DE CONTEÚDO</b> .....	101
<b>4.3.1 Resultados dos impactos da “Eudaimonia” na trajetória de sucesso no início do negócio, na abordagem motivacional</b> .....	101
4.3.1.1 Análise dos impactos das disposições motivacionais na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor, no início do negócio .....	102
4.3.1.2 Resultado dos impactos da “Eudaimonia” nas disposições motivacionais na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor no início do negócio .....	105
4.3.1.3 Análise da trajetória de empreendedores contábeis de motivação social e institucional .....	108
<b>4.3.2 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor</b> .....	111
4.3.2.1 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso (sociedades de contadores generalistas) .....	113
4.3.2.2 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso (sociedades familiares generalistas). .....	121
<b>4.3.3 Análise e discussão do processo empreendedor</b> .....	127
4.3.3.1 Análise e discussão do processo empreendedor generalista .....	127
4.3.3.2 Análise e discussão do processo empreendedor de nicho .....	131
<b>4.3.4 Análise e discussão dos impactos da Eudaimonia na sobrevivência e sucesso empreendedor contábil</b> .....	136

4.3.4.1 Análise dos fatores essenciais da Eudaimonia e impactos no sucesso e sobrevivência empreendedora .....	138
4.3.4.2 Análise dos fatores excludentes da Eudaimonia e impactos para a sobrevivência e sucesso do empreendedor .....	141
4.3.4.3 Análise dos fatores limitantes da Eudaimonia e impactos para a sobrevivência e sucesso do empreendedor .....	144
4.4 ANÁLISE QUANTITATIVA DA SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA .....	152
<b>4.4.1 Resultados</b> .....	153
<b>4.4.2 Análise e discussão dos Dados</b> .....	156
4.4.2.1 Análise dos modelos de regressão linear múltipla .....	157
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	162
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	172

## 1 INTRODUÇÃO

A introdução deste projeto é composta pelo cap 1.1 introdução, cap. 1.2 objetivos gerais e específicos, cap. 1.3 delimitação da pesquisa e Cap. 1.4 relevância da pesquisa.

### 1.1 Contexto da Pesquisa

No Brasil, a atividade empreendedora contábil tem presença em todo o país, no atendimento às demandas contábeis e fiscais de pequenas, médias e grandes empresas e organizações públicas e privadas. Em novembro de 2023, a profissão contábil apresentou números significativos de profissionais, sociedades profissionais e de geração de empregos: (i) 530.252 de contadores registrados no CFC, e (ii) 100.395 organizações contábeis e de auditoria (CFC, 2023).

O sonho de sucesso na carreira profissional-empreendedora é a expectativa recorrente de alunos que ingressam nas instituições de ensinos brasileiros (Carvalho; Souza; Duarte, 2023). Desta forma, os ingressantes nos principais cursos superiores sacrificam o tempo e dinheiro em busca da realização do sonho de promissora carreira empreendedora. A carreira empreendedora, portanto, é percebida como favorável pelos alunos de Ciências Contábeis de diferentes períodos (Carvalho; Souza; Duarte, 2023; Vasconcelos; Lima; Fuzatto, 2023).

Entretanto, a trajetória para a realização do sonho de carreira empreendedora de sucesso nem sempre é exitosa. Em contraponto às altas expectativas de sucesso e felicidade do empreendedor contábil, a literatura têm comprovado que as condições insatisfatórias de empreendedorismo podem motivar mudanças e até a desistência da: (i) sentimento de desvalorização (i) empreendedorismo de necessidade (ii) insatisfação com a remuneração; (iii) sobrecarga e trabalhos subalternos e penosos (Cardoso; De Souza Almeida, 2006; Yan; Xie, 2016) (iv) stress e burnout (Hasin; Omar, 2007; Haveroth; Da Cunha, 2023; Spillane, 1987), (v) altas taxas de depressão e suicídio entre contadores (Blosnich *et al.*, 2024; Stack; Bowman, 2023; Zimmermann, *et al.*, 2023). Dentre os fatores que contribuem com o suicídio destaca-se a depressão, “*Burnout*” e a falta de sentido da vida (Silva *et al.* 2015).

Nesse sentido, a ânsia de crescimento rápido, muitos profissionais da contabilidade arriscam a reputação de suas empresas em propostas antiéticas e

comportamentos inadequados. No Brasil até empresas listadas na B3 possuem alertas de fraudes contábeis e agressividade tributária (Arcúrio Júnior, Billim, Gonçalves, 2024). Hägg (2024) explica que muitos empreendedores de segmentos diferentes em todo o mundo têm demonstrado comportamento inadequado e escândalos, para tanto, falta-nos propostas que relacionem a intenção empreendedora aos resultados e oportunidades, e com impacto social.

Neste contexto chega-se à seguinte pergunta: Quais os impactos da “Eudaimonia” na trajetória empreendedora de sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros?

## 1.2 OBJETIVO GERAL E OBJETIVOS ESPECÍFICOS

O objetivo geral deste estudo é identificar os impactos da “Eudaimonia” na trajetória de sucesso e sobrevivência na atividade empreendedora Contábil no Brasil. A seguir apresentam-se os objetivos específicos deste estudo como sentido de alcançar o objetivo geral já mencionado:

- Comparar a motivação empreendedora e motivação Eudaimonia;
- Identificar os recursos e competências necessários para o início, consolidação e continuidade do negócio;
- Identificar os fatores essenciais, complementares e limitantes da Eudaimonia;
- Identificar as relações da Eudaimonia com o sucesso e a sobrevivência dos empreendedores contábeis;
- Descrever o processo empreendedor contábil brasileiro e explicar os fatores de sobrevivência empreendedora.

## 1.3 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

A abrangência da trajetória de sucesso e sobrevivência empreendedora neste estudo, envolve o processo empreendedor antes do início, crescimento e continuidade do negócio, considerando-se novos desafios, motivações de saída e legado. No caso do empreendedorismo contábil começa muito antes, desde que o aspirante a empreendedor contábil decide fazer o curso de ciências contábeis e empreender. Para tanto, envolve a formação e o acúmulo das competências necessárias, e da experiência de trabalho desejável, de forma que no momento propício o

empreendedor tenha condições de iniciar o seu negócio. No que se refere à motivação para empreender, adotou-se a perspectiva multimotivacional, haja vista que ela permite pesquisar as diferentes motivações empreendedoras em conjunto.

Os significados de sucesso e sobrevivência adotados neste estudo envolve o êxito do empreendedor contábil durante as diferentes fases do negócio, e sob as perspectivas motivacionais. Ou seja, o êxito no agrupamento das competências e recursos para realização de seus objetivos, e na perspectiva da sobrevivência, o que envolve o aprendizado, a experiência e a adaptabilidade aos recursos do ambiente de negócios, incluindo a longevidade na sobrevivência empreendedora.

#### 1.4 RELEVÂNCIA DO TRABALHO

As altas expectativas de crescimento, a valorização da realização do empreendedor contábil, e da sobrevivência digna de seus empreendimentos é uma temática recorrente nos eventos de contabilidade, tanto que foi tema da abertura do XIX Convenção de Contabilidade do RS (CFC, 2023), e do XIII Encontro Nacional da Mulher Contabilista (ENMC) (CFC, 2023). As discussões sobre a valorização profissional, também são recorrentes entre contadores, havendo reclamações quanto à (i) honorários insatisfatórios ou aviltantes (CFC, 2024); (ii) falta de reconhecimento; (iii) altas taxas de depressão, abuso de álcool e suicídio entre contadores, conforme aponta a Introdução, no Cap. 1.

Em virtude de inúmeros escândalos envolvendo empreendedores com comportamentos éticos questionáveis, que colocam em risco o futuro das empresas, Hägg (2024) propõe estudos empíricos, teóricos e contextuais, assim como diretrizes para futuras pesquisas a respeito da padronização da natureza ética do empreendedorismo, e que relacionem a intenção empreendedora os resultados e oportunidades, e com impacto social.

A partir do presente estudo, espera-se que contribuir para a teoria e para o arcabouço das práticas gerencias, conforme elencado a seguir:

1º - Estudos sobre o processo empreendedor, sobrevivência empreendedora, com interesse para as áreas de planejamento estratégico para os empreendedores contábeis, e empreendedores de serviços profissionais, além dos estudos organizacionais, econômicos, sociológicos do empreendedorismo contábil. Portanto,

trata-se de assuntos de interesse das entidades de classe e sindicatos: CRC, sindicatos, SEBRAE.

2º- Estudos sobre bem-estar, saúde física e mental, precarização das condições laborais do empreendedor em estudos da gestão de pessoas, estudos da área saúde em especial a psicologia e medicina, e empreendedorismo de serviços profissionais;

3º- Governo: para implementação de políticas públicas de interesses da classe contábil.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Os fundamentos teóricos desta dissertação, no intuito de indicar os impactos da “Eudaimonia” na trajetória de sucesso e sobrevivência na atividade empreendedora Contábil, abrangem desde o processo empreendedor, que se inicia na decisão de estudar e empreender na contabilidade até o início efetivo do negócio, a fase de crescimento e de sua consolidação (Quadro 1), continuidade e saída do negócio (Quadro 2) na página seguinte (Kantis; Ishida, Komori, 2002, Basic; Souza, 2008). A divisão contextual segue a proposta de Hägg (2024) para desenvolver modelos de processo empreendedor que faça a ligação teórica entre fundamentos éticos teleológicos (propósitos tendo em vista uma vida realizada e feliz) e pressupostos do empreendedorismo de oportunidade e resultados de sucesso.

Quadro 1: Contextos do empreendedor contábil brasileiro da trajetória de sucesso

Início do negócio
Início e consolidação do negócio
Desafios do crescimento
Novos desafios, novas oportunidades e motivações de saída

Fonte: elaborado pelo autor

O presente referencial teórico apresenta a estrutura: 1) Empreendedorismo contábil no Brasil (cap. 2.1); 2) Processo empreendedor na trajetória de sobrevivência e sucesso (cap. 2.2).

As dimensões do sucesso e sobrevivência na trajetória empreendedora:

(1) Dimensões motivacionais (Cap. 2.3);

(2) Dimensões dos recursos e competências para empreender (Cap. 2.4), incluindo a (i) abordagem de Bourdieu do capital social, humano, cultural e simbólico

abordagem de Bourdieu (Cap. 2.4.1); ii) abordagem ecológica do empreendedorismo (cap. 2.4.2);

(3) Dimensões da Eudaimonia e os impactos na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor (cap. 2.5): (i) Eudaimonia e propósito de uma vida realizada; (ii) Eudaimonia, incertezas do julgamento profissional – e – ética; (iii) Eudaimonia – conhecimento profissional “*phronesis*” – e – prudência; (iv) Eudaimonia – habilidades profissionais – e – inovação, (v) Eudaimonia versus sobrevivência precária, (vi) Eudaimonia, revisão – hábitos e aprendizado.

## 2.1 EMPREENDEDORISMO CONTÁBIL NO BRASIL

No Brasil há 1,9 milhões de profissionais contadores e 142 mil organizações contábeis (CFC, 2024), e representam parte significativa de empresas de serviços profissionais no Brasil de acordo com GEM (2022).

Tabela 1- Distribuição de contadores no Brasil

Região	Contadores		Organizações Contábeis	
	Número	%	Número	%
SUDESTE	272.729	52	48.058	48
SUL	94.343	18	19.960	20
NORDESTE	86.261	16	16.382	16
CENTRO-OESTE	44.625	8	10.434	10
NORTE	31.530	6	5.891	6
Total	529.488	100	100.725	100

Fonte: CFC (2024)

O empreendedorismo contábil e de serviços no Brasil apresenta o seguinte contexto: (i) campos de pesquisa; (cap. 2.1.1); (ii) diferenças em relação às outras formas de empreendedorismo (cap. 2.1.2), e (iii) impactos da tecnologia e sistemas de informações.

### 2.1.1 Campos de pesquisa do empreendedorismo contábil e empreendedorismo de serviços profissionais

O empreendedorismo contábil no Brasil é atividade regulamentada pelo CFC, conforme, os Decreto-Lei 9295/46, Lei 6.839/80 e Resolução CFC 1.708/2023, cujas principal exigência é a aprovação dos sócios responsáveis em exame de suficiência no CFC. Os estudos sobre o empreendedorismo contábil no Brasil trataram dos seguintes assuntos (Quadro 2): (i) pouca abordagem do empreendedorismo contábil

(Cavalcanti; Moreira; Silva, 2018); (ii) competências empreendedoras (Peleias, *et al.*, 2014; Lizote; Santos; Morais, 2021); (iii) intenções empreendedoras (Krüger *et al.*, 2021), e (iv) necessidade de mentoria (Athayde, Andreassi, 2022).

Quadro 2- Estudos sobre o empreendedorismo contábil no Brasil (2014-2023)

Os resultados de pesquisa com sete empreendedores da contabilidade de São Paulo sobre atributos importantes para desempenho das organizações contábeis: conhecimento, manter-se atualizado, competência, honestidade, seriedade, luta. (Peleias <i>et al.</i> , 2014).
<b>A temática do empreendedorismo contábil possui pouca abordagem nos congressos da USP.</b> Dos 1663 trabalhos apresentados no Congresso USP de Contabilidade, apenas nove trabalhos relacionaram a contabilidade e empreendedorismo (Cavalcanti; Moreira; Silva, 2018).
<b>Digitalização.</b> Os resultados demonstram que os escritórios acreditam que disponibilizar serviços em plataformas digitais pode maximizar a captação de novos clientes (Valle, 2020).
<b>A intenção de empreender e a formação dos futuros contadores.</b> pesquisa qualitativa com 202 acadêmicos de Ciências Contábeis da UFSM concluiu que as dimensões estudadas contribuem para o desenvolvimento de competências e habilidades empreendedoras, mas nem todas estão previstas com clareza na legislação em relação ao perfil do egresso. (Krüger <i>et al.</i> , 2021).
<b>Competências empreendedoras na área contábil.</b> pesquisa com 364 sócios de escritórios contábeis de Santa Catarina, evidencia busca por oportunidades, planejamento, monitoramento sistemático, persuasão e redes de contato (Lizote; Santos; Morais, 2021).
<b>Mentoria entre contadoras e empreendedoras.</b> propõe novas formas de (re)pensar o papel dos contadores no auxílio aos empreendedores, com ênfase nos elementos que caracterizam a postura feminina, tendo como objeto a díade contadora-empreendedora. (Athayde; Andreassi, 2022).

Fonte: elaborado pelo autor

Em virtude das similaridades, das empresas de serviços profissionais de campos maduros e regulamentados (contabilidade, advocacia e medicina), e diferenças das empresas de serviços industriais das outras formas de empreendedorismo, Binder (2013) atesta a validade dos estudos de “Empresas de Serviços Profissionais”, para as diversas formas dessa modalidade. :

As empresas de serviços profissionais são pouco estudadas no Brasil, mas atraem interesse de pesquisadores há algum tempo no exterior, existindo até uma sigla para delimitar o setor profissional *service firms* (PSF). Esse tipo de empresa envolve a prestação de um serviço pessoal e de conteúdo técnico (advocacia, consultoria, publicidade etc.). Por isso, muitos conceitos desenvolvidos para empresas industriais ou mesmo de serviços tradicionais, como varejo, não se aplicam às PSFs.

Já dentro da definição de Empresas de serviços profissionais “*Professional Service Firms – PSFs*” de Hinings *et al.* (2015), define-se empresas de serviços profissionais a partir de características específicas que as identifica (Quadro 3): (i) atividade principal especializada e maior utilização do conhecimento humano profissional como principal recurso, (ii) padrão de governança mais flexível com maior autonomia profissional e menor controle gerencial e (iii) identidade de classe e exclusivismo (Hining; Muzio; Broschak, 2015; Stewart, 2018).

As empresas de serviços profissionais possuem as três características principais descritas no Quadro 3. Portanto, as empresas de serviços profissionais são diferentes das empresas de serviços “não profissionais” e empresas em geral, mercantis e industriais (Hinings; Muzio; Broschak, 2015), com as características a seguir: (i) empresas com processos altamente rotinizadas e sem foco na especialização; (ii) com maior utilização de capital financeiro, por exemplo as empresas de serviços financeiros dependente de altos capitais (banco de investimento e fundo “*private equity*” e empresas genéricas com uso do conhecimento (software e biotecnologia) mas com maior exigência de capital financeiro; (iii) grandes organizações com maior exigência de governança e controle, por exemplo as grandes empresas de engenharia e hospitais, com estrutura hierárquica similar às empresas tradicionais .

Quadro 3- Categorias dos campos do Empreendedorismo de Serviços Profissionais por graus de maturidade

Graus de maturação	Características (Reihlen, Werr, 2014).	Nível de regulamentação	Organizações Profissionais
Campos maduros	Campos muito organizados Os atores possuem conselhos de classe ativos e que regulam as atividades dos profissionais	Regulamentada ou Clássica	Empreendedorismo contábil, saúde e advocatício.
Campos “em amadurecimento”	Campos “em organização” Os atores possuem conselhos de classe, porém não normatizam todas as atividades dos profissionais	Em regulamentação	Empreendedorismo de Publicidade e consultoria de gestão
Campos emergentes	Campos pouco organizados Os atores não têm conselhos de classe	Não regulamentada	Empreendedorismo de desenvolvimento tecnológico

Fonte: elaborado pelo autor conforme Reihlen e Werr (2014), Hinings, Muzio e Broschak (2015) e Stewart (2018).

As Empresas de Serviços Profissionais (PSFs) clássicas ou regulamentadas, referem-se a profissões com “campos maduros” (Reihlen; Werr, 2014). Para tanto, já possuem conselhos profissionais organizados e com atividade profissional normatizada por código de ética, e exigência de formação profissional por instituições de ensino, por exemplo, o empreendedorismo contábil, advocatício e a medicina (Hinings; Muzio; Broschak, 2015; Stewart, 2018). De outra forma, as Empresas de Serviços Profissionais (PSFs) dos “Campos em amadurecimento” estão na categoria profissional que ainda está se organizando (Reihlen; Werr, 2014), embora ainda não possua base de conhecimento acadêmico normatizado, e regulamentado por

associação profissional consolidada para atuação, por exemplo Consultoria de gestão e Publicidade (Brock *et al.*, 2014).

### 2.1.2 Diferença do empreendedorismo profissional contábil de outras formas de empreendedorismo

O Empreendedorismo contábil por se tratar de organizações baseadas no conhecimento, as principais características que definem o empreendedorismo de serviços profissionais estão centradas na motivação dos profissionais (Alvesson; 2004; Fosstenlokken; Lowendahl; Revang, 2003; Lorsh; Tierney, 2002; Maister, 1993; Teece, 2003), do prestação de serviços como local de Inovação, (Fosstenlokken *et al.*, 2003; Heusinkveld; Benders, 2002; Pioner *et. al.*, 2023; Skjølsvik *at.al.*, 2007), e na forma do empreendedor-profissional gerar oportunidades através de relacionamentos (Aldrich; Ruef, 2006; Glückler; Armbrüster, 2003; Maister, 1993).

Quadro 4- Definição de empresas de serviços profissionais

<b>EMPRESAS DE SERVIÇOS PROFISSIONAIS</b>	<b>EMPRESAS DE SERVIÇOS “NÃO PROFISSIONAIS”</b>
<b>(1) ATIVIDADE PRINCIPAL</b>	
<b>ESPECIALIZADA</b>	<b>ROTINIZADA</b>
<b>Empresas com processos especializados e pouco rotinizados:</b> Utilização de conhecimento profissional especializado para criação de serviços personalizados para os clientes (Hinings; Muzio; Broschak, 2015; Stewart, 2018).	<b>Empresas com processos altamente rotinizados:</b> porque o trabalhos não são personalizados (Hinings; Muzio; Broschak, 2015).
<b>ESTRUTURA DE PROPRIEDADE - PRINCIPAL RECURSO (Hinings; Muzio; Broschak, 2015)</b>	
<b>CONHECIMENTO</b>	<b>CAPITAL FINANCEIRO</b>
Baixos requisitos de capital (Von Nordenflycht, 2009) <b>CONHECIMENTO</b> O principal ativo dos profissionais é o conhecimento técnico e especializado aprofundado do negócio de seus clientes. (Malhotra; Morris, 2009; Suddaby; Muzio, 2014; Zardkoohi, 2011)	Operação de uso preponderante do “capital financeiro” e não do “conhecimento” (Suddaby; Muzio, 2014; Von Nordenflycht, 2009; Zardkoohi, 2011.)
<b>(2) GOVERNANÇA (Hinings; Muzio; Broschak, 2015)</b>	
<b>AUTONOMIA PROFISSIONAL</b>	<b>BUROCRACIA E CONTROLE</b>
<b>GOVERNANÇA</b> Maior autonomia do profissional na aplicação do conhecimento, e menor nível de controle gerencial.	<b>Grandes organizações de serviços burocratizadas:</b> Menor autonomia do trabalhador na aplicação do conhecimento, e maior nível de controle gerencial, na forma das empresas tradicionais.
<b>(3) IDENTIDADE DE CLASSE (Hinings; Muzio; Broschak, 2015)</b>	
<b>Reconhecimento mútuo da classe:</b> Os membros das empresas de prestações de serviços profissionais reconhecem os pares, e são reconhecidos como tal pelos clientes e concorrentes.	Muitas organizações tradicionais também possuem reconhecimento mútuo. Todavia somente será empresa de serviços profissionais, se enquadrar nos demais requisitos.

Fonte: elaborado pelo autor conforme Hinings, Muzio e Broschak (2015), Stewart (2018).

Em sua definição estrita, as empresas de serviços profissionais são compreendidas como organizações regulamentadas baseadas no conhecimento profissional. Logo, não se inclui as profissões não regulamentadas (Abbott, 1988; Von Nordenflycht, 2010). De outra forma, na definição ampla de empresa de serviços profissionais, inclui-se também as novas profissões como consultoria de gestão e publicidade (Brock *et. al.*, 2006). A problemática das definições restritivas é que não contribuem para os estudos organizacionais, na medida que impede os estudos comparativos (Greenwood *et. al.*, 2014).

### **2.1.3 Impactos da tecnologia e sistemas de informação na atividade contábil**

A partir dos anos 90 a contabilidade passou a ser informatizada em substituição às máquinas físicas, utilizando-se de softwares que permitiram a automação dos serviços contábeis e fiscais. Entretanto, no Brasil, a substituição dos livros contábeis e fiscais em papel pelos livros digitais só foi possível após a Receita Federal implantar o Sistema Público de Escrituração Digital (SPED) implantando em 2007 (Schapoo; Martins, 2022).

A evolução das tecnologias de digitalização teve impacto na contabilidade, com simplificação de tarefas e mudanças no papel dos contadores, que passaram a precisar de habilidades e conhecimentos das novas tecnologias (Silva; Maia; Valadares, 2024). Porém, a falta de conhecimento e de treinamentos práticos gerou dificuldades de legitimação a muitos contadores, na demonstração da utilidade das novas tecnologias para os colaboradores e clientes (Almeida; Souza; Durso, 2024). Neste processo, os maiores desafios referem-se à qualidade e a integridade das informações contábeis, em virtude de riscos de segurança da informação. (Silva; Maia; Valadares, 2024).

O processo de implementação de inovações em serviços depende da mudança na estrutura, sistemas e práticas organizacionais (Barrat; Hinnings, 2015; Dougherty, 2004; Empson; Chapman, 2006). Apesar das tecnologias empregadas, os serviços contábeis possuem características predominantemente artesanais (Stewart, 2018; Suddaby; Muzio, 2014). Nesse sentido, a inovação não depende apenas de novos conhecimentos, pois a implementação depende de processo de legitimação para implementação na prática (Gardner *et al.*, 2008; Dougherty, 2004).

Em virtude das oportunidades geradas pelos serviços digitais, muitos empreendedores contábeis acreditaram na oportunidade e desenvolveram serviços em plataformas digitais pode maximizar a captação de novos clientes (Valle, 2020). Porém, a partir da pandemia da COVID-19, os profissionais da contabilidade tiveram de aderir às pressas às novas tecnologias, sem preparação e estrutura adequada. Todavia, apesar das dificuldades de adaptação, a comunicação virtual e atendimento remoto transformou a prática contábil e acelerou a adesão das tecnologias de digitalização, e da modernização do setor contábil (Abreu; Santos; Espejo, 2024).

## 2.2 PROCESSO EMPREENDEDOR NA TRAJETÓRIA DE SOBREVIVÊNCIA E SUCESSO EMPREENDEDOR

O processo empreendedor de sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros (início, consolidação e crescimento), é impactado pelas motivações, competências, redes de sustentação e recursos necessários, explicados nas seguintes dimensões: (i) **motivação** para início negócio e crescimento geração de valor (inovação) na abordagem motivacional e ecológica; (ii) **Competências ecológicas** - desafio, experiência e aprendizagem ecológica organizacional na abordagem ecológica e do capital humano na abordagem de Bourdieu; (iii) **Competências do capital humano, cultural e simbólico** na abordagem de Bourdieu (1988); (iv) **Redes de sustentação** dos recursos de capital social na abordagem de Bourdieu (1988); e (v) **Recursos do capital financeiro** na abordagem de Bourdieu (1988).

### 2.2.1 Integração teórica da pesquisa do processo empreendedor e da reputação no empreendedorismo contábil

O mercado de serviços profissionais é baseado em relacionamentos, e na confiança gerada entre os empreendedores contábeis e os seus clientes, e para tanto leva em consideração a qualidade do trabalho, mas sobretudo o alto padrão moral e ético (Mitchell; Harvey, 2014, Harvey; Mitchell, 2015). Para tanto, faz-se necessário a consideração dos fundamentos éticos no estudo do processo empreendedor rumo à sobrevivência e sucesso das organizações contábeis, cuja proposta é tratada na obra *Ética a Nicômaco* de Aristóteles (1985), e que leve em consideração os riscos éticos à reputação dos empreendedores Hägg (2024).

Em virtude de inúmeros escândalos pelo mundo, envolvendo empreendedores famosos com comportamentos éticos questionáveis, e que colocaram em risco o futuro das empresas, Hägg (2024) propõe estudos empíricos, teóricos e contextuais, para diretrizes para futuras pesquisas sobre a padronização da natureza ética do empreendedorismo, e que relacionem a intenção empreendedora aos resultados e oportunidades, e com impacto social.

### 2.2.2 Processo empreendedor no empreendedorismo contábil

No intuito de estudar a criação de empreendimentos até a consolidação do negócio, de forma a fornecer fundamentos sólidos para o sucesso empreendedor Gibb e Ritchie (1982) propôs o estudo do processo empreendedor desde a geração da ideia. O processo empreendedor envolvido na criação de novos negócios pode ser dividido nas seguintes etapas: incubação da ideia, início do negócio e consolidação inicial (Kantis; Ishida, Komori, 2002, Basic; Souza, 2008). Essas etapas, para serem percorridas, precisam da ação sistêmica de distintos fatores: motivacionais, competências, redes de sustentação e recursos financeiros (McClelland 1961, Kantis et al, 2002). Entretanto, levando-se em consideração a reputação para o mercado do empreendedorismo contábil, o presente estudo leva em consideração a lente teórica da Eudaimonia, conforme Hägg (2024) e como apontado no Quadro 5.

Quadro 5: Proposta de pesquisa sobre responsabilidade empreendedora (RA)

Proposta para pesquisa de empreendedorismo ético	Enfoques da presente dissertação sobre a Eudaimonia e o empreendedorismo contábil
(i) <b>Empíricos</b> - estudos qualitativos e quantitativos para gerar uma integração entre ética e empreendedorismo	O presente estudo qualitativo e quantitativo integra as abordagens do sucesso empreendedor à identificação do sucesso gerado pela Eudaimonia.
(ii) <b>Teórico</b> - Desenvolver a ligação teórica entre a ética e o empreendedorismo que levem em conta a incerteza e os riscos inerente enfrentada pelos empreendedores, e não apenas as oportunidades de sucesso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lente teórica do sucesso e sobrevivência</b> (1) abordagem motivacional; (2) recursos do capital social, econômico, cultural e humano (Bourdieu) (3) Aprendizado e experiência na abordagem ecológica do empreendedorismo.</li> <li>• <b>Lente teórico da Eudamonia:</b> fundamento filosófico para a realização das potencialidades, e que leva em consideração a ética</li> </ul>
(iii) <b>Contextual:</b> Desenvolver modelos que leve em consideração os diferentes contextos e níveis de responsabilidade	A presente pesquisa identifica os impactos da Eudaimonia na sobrevivência e sucesso na trajetória, ou seja, em diferentes contextos do processo empreendedor no Brasil

Fonte: Hägg (2024)

Já o quadro 6 apresenta o processo empreendedor, da preparação à consolidação dos negócios.

Quadro 6: Processo empreendedor da preparação até a consolidação do negócio

Trajectoria	Lente teórica da Eudaimonia	Agrupamento dos recursos	Lente teórica	Sucesso e sobrevivência
<b>(1) Antes do início</b>	-Potencialidades -Propósitos -Motivação Eudemônica	Motivação para estudar Competências Redes de sustentação	-Orientação empreendedora Capital cultural, humano, social e financeiro (Bourdieu)	-Realização do sonho da formatura e habilitação no CRC.
<b>a(2) Início à consolidação</b>	Motivação Eudemônica	Motivação para início do negócio	-Multimotivacional empreendedorismo (Douglas, Shepherd, Venugopal, 2021)	-Realização do sonho de iniciar o negócio
	<b>Competências:</b> - -Conhecimento teórico; -Conhecimento prático	Competências (formação, experiência)	capital humano de Bourdieu; ecológica (nascimento de empresas, aprendizado e experiência)	<b>Sucesso</b> reunir os recursos para iniciar o negócio <b>Sobrevivência</b> -Eficácia no acesso dos recursos do ambiente; - Adaptação e experiência; - Não desistência
	Relacionamentos	Redes de sustentação	capital social de Bourdieu. (suporte, mentorias, sociedades e parcerias)	
	Propósitos Eudaimonia e precarização.	Recursos financeiros	capital financeiro, e social de Bourdieu.	
<b>Crescimento e consolidação</b>	Motivação Eudemônicas para crescimento e inovação. (Aristóteles, 1985, Achterberg, Vriens, 2010)	Motivação para crescimento e inovação (Douglas, Shepherd, Venugopal, 2021)	Abordagem motivacional do empreendedorismo (Douglas, Shepherd, Venugopal, 2021)	Realização do sonho de crescimento desejado
	<b>Competências:</b> "Agir Bem, e cada vez melhor" (Aristóteles, 1985, Achterberg, Vriens, 2010)	Redes de sustentação e competências inovação e expansão	- Competências para inovação - Capital social de Bourdieu de ponte do mercado; - Ecológica sobre a juventude de empresas;	<b>Sucesso</b> - Gerar ou captar os recursos para crescimento do negócio <b>Sobrevivência</b> - Excelência no uso dos recursos do ambiente; - Adaptação e experiência; - Não desistência
Novos desafios e continuidade	Motivação Eudemônica Competências	Motivação para realização de novos desafios e novos negócios	Abordagem motivacional do empreendedorismo na perspectiva multimotivacional	Realização do sonho de realização dos novos desafios

Fonte: elaborado pelo autor

## 2.2.2 Definições de empreendedorismo e processo empreendedor

As principais definições do empreendedorismo em geral também aplicáveis ao empreendedorismo de serviços profissionais, inclusive o empreendedorismo contábil, contém relações com o processo empreendedor para o início do negócio: (i) motivação para realizar o sonho (Malach-Pines, 2000; Fillion, 1999, p. 19); (ii) motivação para fundar organizações (Gartner, 1988; Kets; De Vries, 1996); (iii) motivação para assumir riscos (Malach-Pines, 2000; Fillion, 1999, p. 19); (iii) motivação para a inovação (Schumpeter, 1935; Fillion, 1999, p. 19).

Em virtude da decisão de empreendedor, o empreendedor buscará reunir as competências e recursos necessários para o início do negócio: (i) competências para aprender e realizar o sonho (Fillion, 1999, p. 19); (ii) competência para reconhecer a oportunidade e implementá-las (Elia; Margherita; Passiante, 2020); (iii) competência para aplicar as inovações (Schumpeter, 1935).

Quadro 7: Categorias de definições do empreendedorismo em geral e contábil

Etapa do processo empreendedor	Ênfase	Empreendedorismo geral
(1) Motivação	Os empreendedores contábeis são motivados pelo aprendizado	<b>Oportunidades de aprendizado:</b> Profissionais valorizam as oportunidades de aprendizado. (Fosstenlökken; Løwendahl; Revang, 2003; Maister, 1993; Teece, 2003).
(1) Motivação	Os empreendedores contábeis são motivados pelo desafio	<b>Atividades desafiadoras</b> são importantes na motivação e retenção de pessoal. (Alvesson, 2004; Skjolsvik <i>at.al.</i> , 2007).
(1) Motivação	Os empreendedores contábeis são motivados pela autonomia e lealdade à profissão	<b>Autonomia:</b> os profissionais prezam pela sua autonomia (Lorsch; Tierney, 2002; Maister, 1993; Skjolsvik <i>at.al.</i> , 2007). <b>Lealdade dos profissionais à sua profissão</b> ou conhecimento ao invés de sua organização. (Freidson, 2001).
(1) Motivação	Atitude de iniciativa de fundar organizações:	<i>Um empreendedor é quem funda organizações.</i> (Gartner, 1988). (Kets; De Vries, 1996).
(1) Motivação	Atitude de assumir riscos, e realizar sonhos:	<i>Um empreendedor é quem assume os riscos do negócio e realiza sonhos.</i> (Malach-Pines, 2000). <b>No empreendedorismo contábil não se assume riscos a reputação:</b> A reputação é usada pelos clientes para avaliar a qualidade da PSF (Harvey; Mitchell, 2015)
(1) Motivação	Atitude de assumir riscos, e implementar a inovação	<i>Um empreendedor é quem assume os riscos do negócio de implementar a inovação.</i> (Fillion, 1999, p. 19).
(2) competências	Competência para imaginar e realizar visões	<i>Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões</i> (Fillion, 1999, p. 19).

(2) competências	<b>Competência de reconhecimento de oportunidades:</b>	<i>Um empreendedor é quem reconhece as oportunidades.</i> (Elia; Margherita; Passiante, 2020).
(2) competências	<b>Competência de aprendizado:</b>	<i>Um empreendedor é quem é capaz de aprender</i> (Filion, 1999, p. 19).
(2) competências	<b>Competência de exploração tecnológica:</b>	<i>Um empreendedor é quem explora comercialmente as invenções tecnológicas, ou as aplica no desenvolvimento de novos produtos ou serviços.”</i> (Schumpeter, 1935).

Fonte: elaborado pelo autor.

## 2.3 DIMENSÕES MOTIVACIONAIS DO SUCESSO E SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA

As pesquisas anteriores sobre motivação para empreender, na perspectiva bidimensional têm ênfase na motivação econômica de oportunidade e empreendedorismo por necessidade. Entretanto, as pesquisas recentes propõem abordagem multidimensional considerando-se além dos fatores exógenos econômicos, também as motivações exógenas não econômicas e fatores intrínsecos (Murnieks; Klotz, Shepherd; 2019). Portanto, a partir de 2019, as pesquisas do GEM “*Global Entrepreneurship Monitor*”, passaram a considerar as seguintes questões motivacionais: (i) Para fazer diferença no mundo; (ii) Para ganhar a vida porque os empregos são escassos; (iv) Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta; e (iv) Para continuar uma tradição familiar.

### 2.3.1 Contextualização da abordagem motivacional de empreender

Os estudos motivacionais foram abordados em 1943 por Maslow sobre a MHN – Motivação da Hierarquia das necessidades, estando as necessidades básicas na base da pirâmide, e no topo da pirâmide a necessidade de realização pessoal. A partir destes conceitos foram realizados muitos estudos empíricos sobre o empreendedorismo de necessidade, e sobre a motivação de necessidade de realização de McClelland (1963).

### 2.3.1.1 Abordagem motivacional de Maslow - Teoria da motivação da hierarquia das necessidades

A teoria da motivação humana" foi publicada em 1943 na revista “*Psychological Review*”, e tem similaridades com a hierarquia da felicidade na abordagem da “Eudaimonia” por Aristóteles. Na perspectiva motivacional de Maslow as pessoas as pessoas que estão na base da pirâmide são motivadas para satisfazer prioritariamente suas necessidades básicas de subsistência, de forma que as demais motivações se tornam inexistentes ou secundárias. Nesse sentido, a pessoa só será motivada para atender à necessidade de realização, após satisfazer às necessidades de segurança e saúde, necessidade de afetividade e pertencimento e necessidade de reconhecimento (De Carvalho, 1991, Norman *et al*, 2024).

Quadro 8 – Comparação da Hierarquia das necessidades de Maslow com a filosofia da felicidade aristotélica

Hierarquia das necessidades de Maslow		Hierarquia da felicidade “Eudaimonia” de Aristóteles	
Realização Pessoal- criatividade, talento	<b>Motivação principal para suprir as necessidades de realização:</b> se satisfeitas as demais necessidades	<b>Bens essenciais:</b> virtudes morais e racionais	<b>Bens essenciais para a felicidade</b>
Estima - Reconhecimento, estima	Motivação principal para suprir necessidades de reconhecimento.	<b>Bens exteriores:</b> Honra	<b>Bens complementares para a felicidade</b>
Social – amor e pertencimento Amor, amizade	Motivação principal para suprir necessidades de afeto e pertencimento.	<b>Bens exteriores:</b> Amigos	
Necessidades de segurança e saúde	Motivação principal para suprir necessidades de segurança e saúde.	<b>Bens do corpo:</b> saúde e beleza	
Necessidades físicas: Comer bem, água, abrigo e descanso	<b>Motivação principal para suprir necessidades fisiológicas:</b> se a necessidade fisiológica não for satisfeita, as demais tornam-se inexistentes ou secundárias.	Bens do corpo: saúde	

Fonte: elaborado pelo autor conforme (Campbel, 2024, Hobuss, 2007)

A importância da filosofia aristotélica para a civilização ocidental é inegável, tanto que o foco na lógica, razão e observação forneceu as bases para o desenvolvimento do método científico (Norman, 2024). Entretanto, trata-se de uma filosofia antiga que influenciou campos diferentes da ciência, fazendo-se necessário a devida contextualização, para atender aos objetivos desta pesquisa.

### 2.3.1.2 Motivações econômicas - empreendedorismo por necessidade (base da pirâmide) e oportunidade

Na perspectiva bidimensional, com ênfase nos principais aspectos econômicos e institucionais do empreendedorismo de oportunidade e por necessidade (Quadro 9). As diferenças nas condições sociais, institucionais e econômicas entre as regiões e países produzem uma propensão de cada região ou país para a fundação (ou não) de determinadas formas de organizações (Lomi, 1995; Stuart; Sorenson, 2003).

Quadro 9- Aspectos econômicos e institucionais do empreendedorismo

<b>Autores</b>	<b>Oportunidade:</b>	<b>Necessidade:</b>
<b>Aspectos empresariais</b> (Block; Wagner, 2010)	Mais lucrativo	Menos lucrativo
<b>Inovação</b> Nassif, Ghobril e Do Amaral, (2009)	Inovação, ou seja, novos produtos, processos, ou serviços, abertura de novos mercados, e novos conceitos	São motivados pela falta de renda ou desemprego.
<b>Motivação do Capital Humano</b> (Nassif, Ghobril e Do Amaral, 2009)	São motivados quando estão tratando de novos produtos, processos, ou serviços, abertura de novos mercados, e novos conceitos	São motivados pela falta de renda ou desemprego
<b>Diferenciação</b> (Block <i>et al.</i> , 2015)	Liderança em diferenciação	Liderança em custos
<b>Aspectos econômicos</b> (Amit, 1995)	<b>São mais bem sucedidos no negócio</b>	<b>São menos bem sucedidos no negócio</b>
Bergmann e Stemberg (2007) Brünjes e Diez (2013) Sahasranamam e Sud (2016)	Aumenta em países de renda elevada (Alemanha).	Aumenta em países de baixa renda (Vietnã).
Brünjes e Diez (2013)	Aumenta em regiões rurais, para pessoas que conseguiram emprego remunerado não agrário. (Vietnã)	Aumenta para pessoas em situação de pobreza (Vietnã).
Bergmann e Stemberg (2007) Deli (2011) Sahasranamam e Sud (2016)	Associação negativa no <u>desemprego</u>	Aumenta com o desemprego.
Fairlie e Fossen (2017)	Aumenta com o crescimento econômico	Aumenta com o desemprego.
Nikolaev, Boudreaux e Palich (2018)	Aumenta em países com maior renda líquida / hab. (PIB per capto)	Aumenta em países com pior renda líquida / hab. (PIB per capto).
<b>Ambiente Institucional nacional e regional</b>		
Fuentelsaz <i>et. al.</i> (2015)	É beneficiado na melhoria do ambiente institucional	É reduzido na melhoria do ambiente institucional.
Amorós <i>et. al.</i> (2019)	Governos ruins prejudicam o empreendedorismo por oportunidade.	Governos ruins favorecem o empreendedorismo por necessidade.

Fonte: elaborado pelo autor.

Pelo contrário, os empreendedores menos bem-sucedidos e menos lucrativos são os empreendedores de necessidade, pois são impulsionados pelo desemprego e falta de renda (Nassif; Ghobril; Do Amaral, 2009), preferem a liderança em custos (Block *et. al.*, 2015).

Enquanto, o empreendedorismo por oportunidade está relacionado ao “crescimento econômico”, o empreendedorismo por necessidade está relacionado ao “desemprego” (Bergmann; Stemberg, 2007; Deli, 2011; Fairlie; Fossen, 2017; Sahasranamam; Sud, 2016); baixo rendimento líquido por habitante (PIB/percepto) (Bergmann; Stemberg, 2007; Brünjes; Diez, 2013; Nikolaev; Boudreaux; Palich, 2018; Sahasranamam; Sud, 2016); situações de vulnerabilidade e miséria (Brünjes; Diez, 2013).

No entendimento de Vann Praag (2003) a motivação econômica do empreendedor para abrir o negócio tem influência significativa na propensão ao sucesso ou ao fracasso empresarial. Nesse sentido, as chances de sucesso e sobrevivência são muito maiores do jovem bem-preparado que faz a escolha pelo empreendedorismo motivado pelas boas oportunidades, enquanto ainda estava empregado (Quadro 9). Pelo contrário, são significativamente menos bem sucedidos os jovens empreendedores que abrem a empresa enquanto estavam desempregados, ou com dificuldades financeiras.

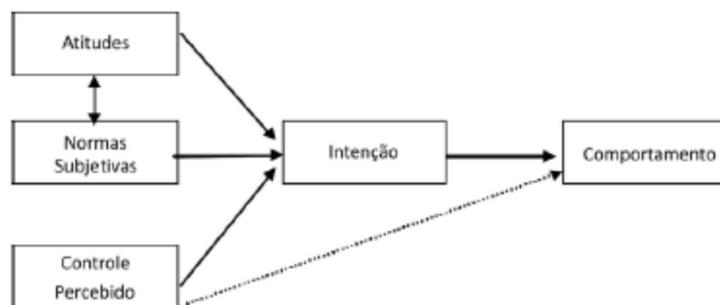
#### 2.3.1.3 Motivação não econômicas – necessidade de realização (topo da pirâmide)

O pioneiro estudo motivacional de McClelland (1963) concluiu que a alta motivação por necessidade de realização é identificada em ocupantes de posições comerciais e empreendedoras.

#### **2.3.2 Motivação e processo empreendedor – (TCP) Teoria do Comportamento Planejado**

A TCP teoria do comportamento planejado (Ajzen, 1991) explica que o comportamento empreendedor tem origem nas percepções do empreendedor assimiladas internamente (normas internas) e motivações influenciadas pela família, amigos e colegas. Nesse sentido, o grau de controle comportamental depende de a capacidade de cada empreendedor assimilar os estímulos e convertê-las em atitudes empreendedoras para iniciar o negócio.

Figura 1: TCP - Teoria do comportamento planejado



Fonte: Ajzen (1991)

No contexto das organizações baseadas no conhecimento profissional, o empreendedorismo contábil é motivado pelos valores da classe profissional contábil, e para tanto precisam se sentir seguros quanto ao conhecimento profissional nas suas decisões de empreender.

Quadro 10- Disposição motivacional no empreendedorismo baseado no conhecimento profissional

<b>Oportunidades de aprendizado:</b> Profissionais valorizam as oportunidades de aprendizado. (Fosstenløkken; Løwendahl; Revang, 2003; Maister, 1993; Teece, 2003).
<b>Atividades desafiadoras</b> são importantes na motivação e retenção de pessoal. (Alvesson, 2004; Skjolsvik <i>at.al.</i> , 2007).
<b>Autonomia:</b> os profissionais prezam pela sua autonomia (Lorsch; Tierney, 2002; Maister, 1993; Skjolsvik <i>at.al.</i> , 2007).
<b>Lealdade dos profissionais à sua profissão</b> ou conhecimento ao invés de sua organização. (Freidson, 2001).

Fonte: elaborado pelo autor

### 2.3.2.1 Motivações para o início do negócio – perspectiva multidimensional

Entretanto, os primeiros estudos motivacionais com implicações para a sobrevivência (ou falência) de empresas teve ênfase nas motivações econômicas por oportunidade e por necessidade Stephan, Hart e Drews (2015), e que são utilizadas nas pesquisas sobre empreendedorismo inclusive o GEM “*Global Entrepreneurship Monitor*”). Portanto, a partir dos novos estudos do empreendedorismo foram propostas abordagens multidimensionais considerando-se também lucro, impacto social e inovação (Douglas, Shepherd; Venugopal, 2021). Na proposta de Miniérks, Klotz e Shepherd (2019), devem-se considerar os fatores exógenos econômicos e não econômicos e fatores intrínsecos ao empreendedor. Isto posto, a partir de 2019 o GEM “*Global Entrepreneurship Monitor*” considera novos fatores motivacionais.

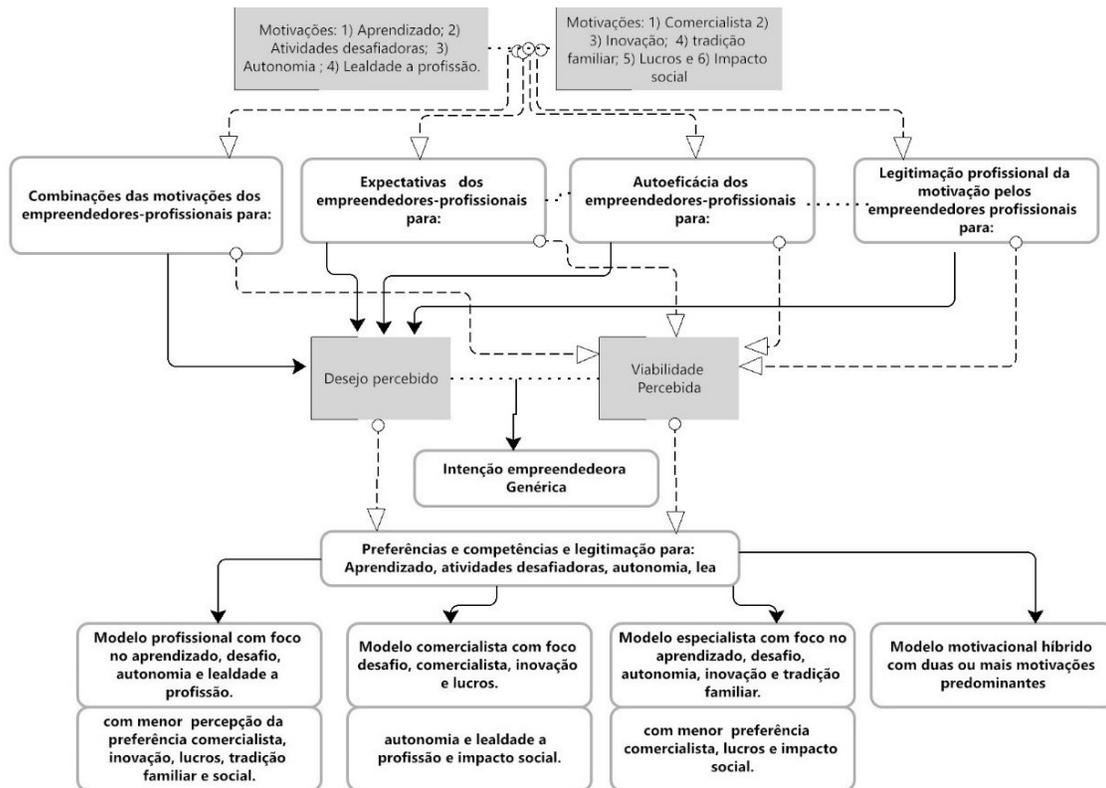
Quadro 11- Motivação multidimensional

<b>Motivações empreendedoras de realização, crescimento e inovação</b>
<b>Empreendedorismo de oportunidade</b> , conforme Quadro 13 (Stephan; Hart; Drews, 2015; Vann Praag, 2003).
<b>Realização, desafio, experiência e aprendizagem, cap. 2.5.3 - desafio, experiência, aprendizagem – e - sobrevivência:</b> motivação relacionada à necessidade de realização de trabalho desafiador e de responsabilidade significativa, e de aprender com as experiências. (Munieks, Klotz, Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Crescimento cap. 2.5.2 geração de valor e crescimento empresarial:</b> motivação relacionada a ambição de crescimento profissional. (Munieks; Klotz; Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Inovação, cap. 2.5.2 geração de valor e crescimento empresarial:</b> (Douglas; Shepherd; Venugopal, 2021; Munieks; Klotz; Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Sucesso comercial e financeiro:</b> valorização dos retornos financeiros. (Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Motivações de necessidades</b>
<b>Empreendedorismo necessidade:</b> demissão do emprego anterior Quadro 13 (Stephan; Hart; Drews, 2015; Vann Praag, 2003).
<b>Motivações de bem-estar</b>
<b>Empreendedorismo necessidade – situações precárias:</b> motivação relacionada a insatisfação com o emprego anterior, e possui aspectos de empreendedorismo de necessidade. (Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Independência e autonomia, equilíbrio entre trabalho e família:</b> motivação relacionada a valorização do controle sobre da vida profissional, incluindo o tempo, decisões importantes e flexibilidade de horário para atividades familiares e de lazer (Bhatta, <i>at al.</i> 2024 Munieks; Klotz; Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Segurança financeira:</b> manter o padrão de vida familiar (Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Motivações de identidade profissional, familiar, comunitária e social</b>
<b>Reconhecimento e pertencimento à profissão – orgulho da profissão:</b> motivação relacionada ao status social e ao desejo de reconhecimento do trabalho como empreendedor-profissional, pelos colegas de profissão, amigos e família. (Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Família e papéis:</b> motivação relacionado ao interesse de seguir a tradição familiar (Munieks; Klotz; Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015).
<b>Motivações comunitárias e sociais, ou impacto social:</b> motivação relacionada ao desejo de contribuir com a sociedade com o empreendedorismo social, ou filantropia. (Douglas; Shepherd; Venugopal, 2021; Stephan; Hart; Drews, 2015).

Fonte: elaborado pelo autor

Portanto, a “motivação para abrir um negócio” possuem múltiplas abordagens na literatura além da econômicas, considerando-se também as motivações sociais e motivações pessoais dos empreendedores. A partir do modelo de Douglas, Shepherd e Venugopal (2021) considera-se as combinações das motivações de lucro, impacto social e inovação, que geram a intenção empreendedora. Por fim, as empresas podem apresentar ênfase no lucro, impacto social ou inovação, dentre outras combinações. Para contextualização do modelo para as empresas de serviços profissionais foram incluídas as motivações aprendizado, atividades desafiadoras, autonomia e lealdade a profissão, e também comercialista e motivação, levando-se em consideração a legitimação.

Figura 2: Modelo conceitual de motivação empreendedora de empresas de serviços profissionais



Fonte: elaborado pelo autor conforme Douglas, Shepherd e Venugopal (2021) e Quadro 5.

Na proposta de modelo de motivações de Stephan, Hart e Drews (2015) incluem-se (Quadro 11): os (i) os aspectos econômicos de (oportunidade e necessidade, segurança de rendimento e sucesso financeiro e insatisfação com o emprego anterior, análogo ao empreendedorismo por necessidade; (ii) motivações sociais de reconhecimento e pertencimento, e família e papéis, relacionados à seguir a tradição empreendedora família, e motivações comunitárias e sociais voltados para o empreendedorismo social; (iii) motivações relacionadas às atividades profissionais: independência e autonomia, crescimento; e de Realização, desafio e aprendizagem.

### 2.3.2.2 Motivação para crescimento e inovação no empreendedorismo contábil

Os estudos motivacionais econômicos do empreendedorismo concebem a inovação como motivação instrumental para ajudar os empreendedores a melhorar o resultado de suas empresas, sobretudo na fase do crescimento (Nambisam *et al.* 2019, Schumpeter, 1934).

No contexto das empresas de serviços profissionais a inovação possui as seguintes particularidades: (i) depende de conhecimento novo ou melhorado para criação de valor (Gardner *et al.*, 2008); (ii) do conhecimento baseado na prática (Dougherty, 2004); e (iii) é necessário obter legitimidade para implantar os projetos de inovação, logo os projetos de inovação envolve vários agentes, além do profissional, o cliente e o agente de legitimação; (iv) a inovação em serviços resulta em mudança na estrutura sistemas e práticas organizacionais (Barrat; Hinnings, 2015; Dougherty, 2004; Empson; Chapman, 2006). Portanto, a motivação da inovação e as motivações ligadas à identidade profissional são indissociáveis, e para tanto as motivações autonomia e lealdade dos profissionais a profissão, não pode ser divergente da motivação de inovação, pois de outra forma a inovação não ocorre por problemas de legitimação.

Quadro 12: Empreendedorismo de Serviços Profissionais

<b>(1) Prestação de serviços como local de inovação</b>
(i) O conhecimento especializado baseado na prática, está no centro da criação de valor para novos serviços (Barrat; Hinnings, 2015; Dougherty; Takacs, 2004); (ii) A inovação nas empresas de serviços profissionais é realizada em contexto regulatório formal (Barrat; Hinnings, 2015; Swan; Newell, 1995;)
<b>Gestão do Conhecimento:</b> (Empson, 2001).
(I) A profissão contábil teve de expandir para os negócios digitais para evitar declínio (Barrat; Hinnings, 2015, Gendron; Barrett, 2004)
<b>Interação da equipe e clientes:</b> Desenvolvimento de ideias inovadoras através da interação com colegas e clientes (Barrat; Hinnings, 2015; Calisto; Sarkar, 2016; Fosstenlokken <i>et al.</i> , 2003; Heusinkveld; Benders, 2002; Pioner <i>et al.</i> , 2023; Reihlen; Werr, 2015; Skjolsvik <i>at.al.</i> , 2007).
Sistemas de recompensa na geração de novos negócios (Reihlen; Werr, 2015).
<b>(2) Relacionamentos pessoais e reputação</b>
A reputação é usada pelos clientes para avaliar a qualidade da PSF (Harvey; Mitchell, 2015)
As redes oferecem melhora na reputação, que levava a recomendação. (Gilmore; Carson, 1999; Menelec; Jones, 2015)
<b>Papel fundamental</b>
Criação de novas oportunidades e negócios (Aldrich; Ruef, 2006): Maioria dos novos negócios é de clientes existentes (Glückler; Armbrüster, 2003; Maister, 1993).
<b>Diversificação dos serviços Necessidades dos clientes</b>
<b>Relações com os clientes:</b> Principal motivador de diversificação nas empresas de contabilidade, jurídicas e consultoria de gestão (Hanlon, 2004).
Atender às necessidades específicas dos clientes (Greiner; Malernee, 2005).
<b>(3) Marketing e linguagem comercial e aprendizado.</b>
Pequenas empresas - não têm linguagem comercial e Marketing adequado à comunicação dos valores. (Menelec; Jones, 2015; Sweeney; Soutar, Mccoll-Kennedy, 2011).

Percepção negativa Gilmore; Carson, 1999; Kotler; Connor, 1977), e ausência de estratégias comerciais e de Marketing nas PSFs em geral (Menelec; Jones, 2015)
Nas organizações contábeis de elite, a capacidade comercial é decisiva par se tornar sócio. (Downar; Ernstberger; Koch, 2020)

Fonte: elaborado pelo autor

O desenvolvimento de serviços inovadores e que geram valor para os clientes é um impulsionador de receitas e essenciais para a maior lucratividade (Quadro 13). Nesse sentido, além da (i) quantidade de serviços desenvolvidos, (ii) e da carteira de clientes, o sucesso e a sobrevivência também depende de geração de caixa, ou seja, deve cobrir os custos da inovação, e proporcionar melhores ganhos sobre a inovação, e que podem ser medidos pelo: (iii) lucro/ cliente, (iv) faturamento/ cliente.

Quadro 13- Fatores de inovação explicativos da sobrevivência

Fatores	Descrição	Classificação
Motivação de inovação	A motivação de inovação gera intenção empreendedora, e a intenção gera a atitude empreendedora.	Resposta Sim: é um indicativo de perfil empreendedor. Resposta Não: é um indicativo de perfil profissional preponderante.
Lucro/cliente	Valor do lucro dividido pela quantidade de clientes	<b>Generalista:</b> O lucro/cliente satisfatório pode representar a inovação em custos
Faturamento / cliente	Valor do faturamento dividido pela quantidade de clientes	Maior o faturamento por cliente
Quantidade de clientes	Número de clientes	Tamanho da organização
Quantidade de serviços	-O generalista é associado ao empreendedorismo por necessidade, e de baixa inovação. -a alta diversificação está relacionada à baixa lucratividade. -a diversificação pode envolver política de retenção de clientes.	<b>Generalista:</b> Satisfatório se o faturamento/cliente e lucro/cliente for satisfatório para o sócio. <b>Nicho:</b> 1) Insatisfatório se a alta diversificação não estiver relacionada à retenção de clientes.; 2) o faturamento/cliente e lucro/cliente for satisfatório para o sócio.
Custo do capital humano/cliente	O capital humano inovador é essencial para a lucratividade.	Faturamento/cliente satisfatório e Lucro por cliente insatisfatório satisfatório, pode representar baixa produtividade ou de inovação do capital humano/cliente.

Fonte: elaborado pelo autor, conforme Downar, Ernstberger e Koch, 2020 e Quadro 12.

Nesse sentido, no enfoque dos estudos motivacionais do empreendedorismo de serviços profissionais, no Quadro 5, da definição do empreendedorismo profissional, os profissionais-empreendedores valorizam: (i) as oportunidades de aprendizado (abordada no cap. 2.5.3 Motivação, experiência e sobrevivência), (ii) atividades desafiadoras; (iii) autonomia e independência, e (iv) lealdade dos profissionais à sua profissão.

Já no enfoque dos estudos ecológicos organizacionais as que demonstram maior chance de sobrevivência são as empresas inovadoras. Nesse sentido, alguns aspectos devem ser levados em conta: (i) tamanho e porte: desde da entrada no mercado, os empreendedores inovadores tem maior chance de produzir serviços valorizados, e de alcançar porte razoável desde da fundação; (ii) o capital humano está relacionado à longevidade no setor de serviços (Conceição; Saraiva; Fochezatto, 2017); (iii) de redução da obsolescência, na medida que a capacidade de inovação mantém a capacidade de criação de valor nas empresas de serviços profissionais (Kindström; Kowalkowski; Sandberg, 2012; Bello *et al.*, 2015).

### 2.3.2.3 Motivações para saída (desistência do negócio)

Segundo Stephan, Hart e Drews (2015) o empreendedor pode ser motivado a desistir pela oportunidade de negócio ou emprego mais atraente. No que se refere à motivação para persistir em um negócio de baixo rendimento depende do volume investido, das experiências anteriores de sucesso ou fracasso, e da acessibilidade aos recursos.

## 2.4 DIMENSÕES DOS RECURSOS E COMPETÊNCIAS PARA EMPREENDER

No enfoque da literatura sociológica, ecológica e econômica das organizações no Cap. 2.4.1, e Cap. 2.5.1 a 2.5.4) os fatores ecológicos da adaptação, experiência e resiliência são explicativos do sucesso e sobrevivência da organização. Nesse sentido, o aprendizado adaptativo do empreendedor a partir do padrão de semelhança entre os sucessos e fracassos, e da experiência adquirida e da resiliência adaptativa do empreendedor e da organização aumentam as chances de sucesso e sobrevivência organizacional.

Também, a literatura sociológica de Bourdieu sobre os recursos de capital (humano, social, financeiro, cultural e simbólico) é aplicável a teoria das organizações e fundamenta os fatores explicativos da sobrevivência empresarial (ver cap. 2.4.2, e do Cap. 2.5.5 a 2.5.8). Logo, na teoria bourdiesiana, entende-se que as maiores chances de sucesso e sobrevivência dependem da posse destes recursos (Bourdieu, 1988).

### 2.4.1 Abordagem de Bourdieu do capital social, humano, cultural e simbólico

A abordagem bourdieusiana traz ferramentas fundamentais para os estudos das profissões, na medida em que reconhece o papel fundamental da cultura e do conhecimento na estruturação das classes profissionais (Townley, 2014). A “classe”, neste caso, a “classe profissional” é um conjunto de agentes que ocupam posições similares no espaço social, e estão sujeitos às condições semelhantes, com grande possibilidade de ter interesses em comum. Entretanto, nestas mesmas classes profissionais existem microcosmos sociais denominados “Campos”, neste caso “campos Profissionais” que ocupam espaços sociais separados com muitas diferenciações entre si, e inclusive “subcampos profissionais” (Bourdieu, 1988; Townley, 2014). Os campos são definidos pelos recursos do capital: humano, social, financeiro, cultura e simbólico econômica, social e cultural, e não apenas econômica e financeira (Bourdieu, 1986; Townley, 2014).

Nos “espaços sociais”, neste caso “espaços sociais profissionais” em que o empreendedor atua, existem muitas diferenciações em relação ao porte empresarial dos clientes, que podem ser grandes, médias e pequenas empresas, ou de nicho, conforme o ambiente ecológico organizacional (Quadro 12). Por exemplo, as grandes firmas de contabilidade e auditoria, predominam na atuação em espaços sociais das grandes empresas (Alvesson; Robertson, 2006; Bühlmann, 2023; Burris, 2004). Também tem características especializadas, os nichos de mercado de setores específicos de relevância econômica “o agrobusiness”, educação, dentre outras. Por fim há o espaço social das pequenas empresas, que também se diferenciam muito entre si. Nestes mesmos espaços sociais, também existem os subcampos, por exemplo na contabilidade (contabilidade geral, contabilidade de custos, contabilidade tributária auditoria e controle); enquanto nos espaços sociais de pequenas empresas, os empreendedores reclamam da estrutura, preço e acesso a serviços (GEM, 2010, 2022).

A divisão por campos e subcampos, na perspectiva bourdieusiana descreve que cada campo possui uma estrutura de “*habitus*” primários (sociais) e secundários (necessidades biológicas), que fornece os mecanismos para interpretar e agir neste campo que integram as experiências ao longo da vida destes redutos sociais. No entanto, apesar das diferenças subjetivas entre indivíduos, existem experiências em

comum em cada classe profissional e seus diferentes perfis sociais (gênero, etnia, sexo e religião) que passa a compor o “*habitus* da classe”. Assim, a prática é produto das relações de (*habitus* / Capital) e campo. (Bourdieu, 1984; Matton, 2008, 2014).

As evidências empíricas têm comprovado que os recursos do capital humano (Cap.2.5.5), capital social (Cap.2.5.6), financeiro e geração de caixa (Cap.2.5.6) e cultural e simbólico (Cap.2.5.8) estão relacionados a maiores chances de sobrevivência empresarial e empreendedorismo de oportunidade (Quadro 13 e 14). De outra forma, os ambientes nacionais desfavoráveis e com predominância de problemas econômicos estão relacionados ao desemprego e condições de vida precárias do empreendedor (Quadro 40, 41, 42 e 43).

#### 2.4.1.1 Conhecimento profissional (capital cultural e simbólico)

Os recursos de capital cultural exigem recursos financeiros exigem recursos financeiros, e se divide em capital cultural institucionalizado, objetivado e incorporado: (i) o caso do capital cultural institucionalizado (formação acadêmica e aprovação no CFC) são exigidos para a atividade contábil e (ii) o capital cultural objetivado envolve aquisição de bens culturais.

Quadro 14- Formas de capital cultural

<b>Forma de Capital</b>	<b>Descrição</b>	<b>Conversão do capital financeiro</b>
Capital cultural incorporado	- O capital cultural incorporado é representativo da “riqueza econômica” e reconhecida no <i>habitus</i> do possuidor.	- Não pode ser trocado instantaneamente em operação comercial, mas depende de assimilação duradoura no corpo e mente e interiorizada no decorrer da vida.
Capital cultural objetivado	Capital cultural objetivado em bens culturais (livros, obras de arte, instrumentos).,	- A apropriação de bens culturais na forma objetivada, pressupõe além do capital financeiro pressupõe e cultura dos pais.
Capital Cultural institucionalizado	Capital cultural na forma de qualificações acadêmicas, concedidos por instituição de ensino	- Não pode ser trocado instantaneamente em operação comercial, mas pressupõe capital financeiro para custear (famílias, instituições ou governo)

Fonte: elaborado pelo autor conforme Bourdieu (1986).

Enquanto, o capital cultural objetivado, pode ser adquirido a qualquer tempo, através de livros, qualificações e bens culturais, o capital cultural institucionalizado depende de anos de estudos, e diploma concedido por instituição de ensino de diferentes padrões e preços, e reconhecidos por sua entidade de classe. De outra forma, o capital cultural incorporado, só pode ser absorvido por assimilação cultural

no decorrer da vida, e reconhecida no seu “*habitus*”, e para tanto restrito a poucas pessoas, e representam diferenciais no acesso a grandes empresas.

#### .2.4.1.2 Relacionamentos (capital social)

O capital social tem sido definido como um meio de acesso aos recursos de produção através do envolvimento em redes (*network*) (Lin, 2001; Putnan, 2000; Lee; Tusemann, 2013). O capital social familiar ou relacionamentos (*network*) dos pais) pode ser complementado pelo capital social de fora da família. O capital social surge do relacionamento entre as pessoas, e que facilitam as atividades. Nesse sentido, da mesma forma que o capital físico e o capital humano, ele também pode gerar aumento da produtividade. Assim, os grupos com maior nível de confiança, possuem maior capacidade de realização, do que aqueles que não possuem (Coleman, 1988).

O capital social de vínculo (Quadro 15) está associado aos relacionamentos que compartilham características semelhantes, e status social similar (Coleman, 1988).

Quadro 15- Classificação de capital social

Classificação de capital social	Relacionamentos	Autores
Capital social de vínculo	Família, amigos, vizinhos, conhecidos, colegas de trabalho, colegas de faculdade	Woolcock e Narayan (2000)
Capital social de Ponte	Líderes de mercado, políticas e culturais	Brown e Konrad (2001) Burt <i>et al.</i> , (2000) Lee e Tusemann (2013) Papas e Wooldridge (2007).

Fonte: elaborado pelo autor, conforme Papas e Wooldridge (2007), Lee e Tusemann (2013).

Porquanto, os vínculos são construídos a partir de relacionamentos com a família, amigos, vizinhos, conhecidos, colegas de trabalho, colegas de faculdade, em que se desenvolvem interesses comuns e reciprocidade (Woolcock; Narayan, 2000). As interações sociais com os vínculos sociais favorecem o ambiente de apoio necessário ao empreendedor, tanto no acesso, quanto na busca das melhores oportunidades (Davidsson; Honig, 2003; Liñán; Santos, 2007). No entanto, são os relacionamentos de ponte (Quadro 15) que favorecem o acesso aos recursos inovadores que proporciona mobilidade na carreira (Brown; Konrad, 2001; Burt *et al.*, 2000; Lee; Tusemann, 2013; Papas; Wooldridge, 2007).

Na categorização pelo volume de capital, Swart, Hansen e Kinnie (2015) categoriza o volume de capital em: (i) empreendedorismo - redes com conexões

frouxas em que os atores dependem de contato direto e conhecimento detalhado uns dos outros para criar confiança e (II) institucional - redes densas, e fortemente acopladas e confiança que é desenvolvida por meio de normas institucionais.

O mercado contábil, é baseado em relacionamentos pessoais e na reputação (Gluckler; Ambruster, 2003; Hanlon, 2004). Nesse sentido, as redes pessoais dos empreendedores desempenham papel fundamental na criação de novas oportunidades e negócios (Aldrich, Ruef, 2006). Assim, o capital social de ponte pode permitir ou restringir a criação e a exploração de novos negócios (Brown; Konrad, 2001; Burt *et al.*, 2000; Lee; Tuselmann, 2013; Papas; Wooldridge, 2007).

Para tanto no empreendedorismo de serviços profissionais, o relacionamento com os clientes é uma base de apoio importante para expandir para outras regiões, e novas áreas (Reihlen; Werr, 2014). O capital social explicativo do sucesso das empresas de serviços profissionais (Quadro 16), depende de quanto maior for o (i) volume de capital da ponte (líderes mercados, políticos e culturais) (Lee; Tuselmann, 2013); (ii) do tamanho da rede de conexões que ele pode mobilizar (Swart; Hansen; Kinnie, 2015); e (iii) dos recursos do capital humano, intelectual e financeiro que as redes mobilizam.

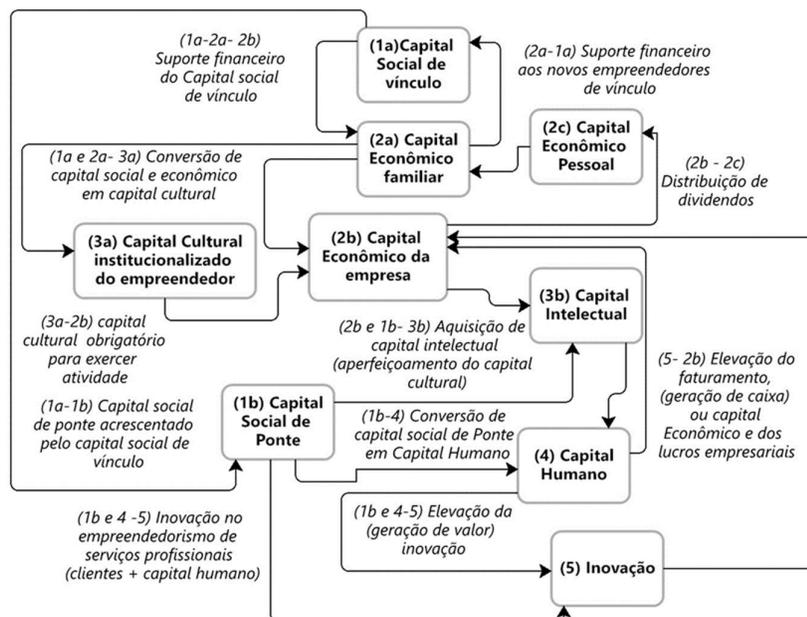
Quadro 16- Capital social de ligação e de ponte na criação de capital humano, intelectual e financeiro

<b>Capital Social na criação de:</b>
<b>Capital Humano:</b>
O capital social de ligação é fonte de apoio empático e motivacional (Jenssen; Grave, 2002; Lee; Tuselmann, 2013).
Senso de pertencimento (Walker; Kogut; Shan, 1997).
Compartilhamento de conhecimento (Wilkesmann, 2009).
Geração de comprometimento (Postmes; Tanis; De Witt, 2001)
Reputação (Gluckler; Ambruster, 2003; Hanlon, 2004; Harvey; Mitchell, 2015).
<b>Capital intelectual</b>
O capital social facilita a criação de novo capital intelectual (Nahapiet; Ghoshal, 1998).
Os relacionamentos de ponte, favorecem o acesso à novas recursos intelectuais que proporciona mobilidade na carreira (Brown; Konrad; 2001; Burt <i>et al.</i> , 2000; Lee; Tuselmann, 2013; Papas; Wooldridge, 2007).
Profissionais de curso superior tem mais acessos de ponte (Tuselmann, 2013)
<b>Capital financeiro</b>
O capital social de ligação favorece o suporte financeiro inicial (Jenssen; Greve, 2002; Lee; Tuselmann, 2013).
Vantagem competitiva na Inovação (Nehapiet; Ghoshal, 1998).
Base de apoio para expansão e criação de novos negócios (Aldrich; Ruef, 2006)

Fonte: elaborado pelo autor conforme Swart, Hansen e Kinnie (2015) e Broschak (2015).

A figura 3 aponta um diagrama com a sequência de conversão de capitais.

Figura 3: conversão de capital



Fonte: elaborado pelo autor

### 2.4.1.3 Competências do capital humano

Os estudos anteriores têm apresentado evidências de relação entre o capital humano e sucesso nas empresas de serviços profissionais (Bello *et al*, 2015; Unger, 2011). O capital humano ajuda os sócios a executarem tarefas e identificar oportunidades; está relacionado ao planejamento e estratégia e pode compensar a falta de capital financeiro (Unger, 2011). Já a orientação empreendedora do capital humano tem relação entre a inovação e sucesso financeiro (Bello *et al.*, 2015). Dessa forma, as empresas de serviços profissionais (PSF) são caracterizadas pelo conhecimento especializado de seu capital humano (Empson, 2007) e pela aplicação personalizada do conhecimento especializado aos problemas dos clientes (Stewart, 2018).

O capital humano também envolve as habilidades e conhecimentos dos profissionais, que aumentam as possibilidades de produção e bem-estar pessoal, social e econômico (Marteleto; Silva, 2004). Desta forma, o capital humano é produzido pelo aprendizado das pessoas que geram habilidades e competências,

tornando-as mais capazes de gerar mudanças (Coleman, 1988). Assim, o principal ativo gerador de valor nas empresas de serviços profissionais é o capital humano profissional (Stewart, 2018). Da mesma forma que o capital físico (máquinas e equipamentos) podem aumentar a produtividade, também o capital humano (Becker, 1964; Schultz, 1961).

O sucesso no empreendedorismo depende de qualificações do empreendedor, tal como a capacidade de tomada de decisão, perseverança e conhecimento do mundo dos negócios em que vai atuar, e boa sorte. Entretanto, o principal fator de sucesso e sobrevivência empreendedor é a capacidade de gerar valor na empresa (Van Praag, 2003). No caso das empresas de serviços profissionais, o sucesso depende de conhecimento e habilidades): (i) gerencial e estratégico (tomada de decisões e alinhamento estratégico; (ii) especialista; (iii) comercialista; (iv) inovador (Quadro 22). Nesse sentido, nas PSFs, existem elementos das três formas de carreiras (burocráticas, profissionais e empreendedoras) trabalhando juntas ou concorrentes.

Enquanto o empreendedor comercial, precisa de recursos materiais e financeiros, o empreendedor de serviços profissional - o especialista - precisa da formação administrativa exigida pelo mercado, e da mesma forma os contadores (Reihlen; Werr, 2014). A principal característica do empreendedorismo de serviços profissionais que diferencia das demais formas de empreendedorismo são os conhecimentos e formação exigidos na sua atividade. O desempenho e o sucesso de uma empresa de prestação de serviços dependem da especialização em conhecimento (Ibarra, 1999; Swart; Hansen; Kinnie, 2015; Stewart, 2018).

Os aspectos econômico-financeiros precisam ser levados em consideração nas decisões estratégicas de entrada no negócio, e nas mudanças organizacionais em busca de inovação para desenvolvimento de serviços de maior competitividade. O quadro 17 apresenta as práticas de gestão de recursos humanos e de desempenho.

Quadro 17- Práticas de gestão de recursos humanos e de desempenho

Práticas de gestão de RH	Orientado para o conhecimento especializado	Orientado para a eficiência
Tipo de empreendedor de serviços profissionais	Tradicional	Neoclássico
Recursos	autenticidade, orientado para idosos	orientado para jovens

Treinamento e desenvolvimento	Coaching e mentoring treinamento em geral	Treinamento específico da empresa ou no local de trabalho
Gerenciamento de desempenho	Crescer par manter	Retenção de sênior
Recompensa	específico da profissão	Metas específicas da empresa

Fonte: Swart, Hansen e Kinnie (2015).

Portanto, o planejamento da gestão de pessoal deve ser definido a partir da estratégia escolhida, e (i) orientado para o conhecimento especializado, ou (ii) orientado para a eficiência. Os estudos anteriores têm apresentado evidências de relação entre o capital humano e sucesso (Unger, 2011).

Os principais fatores que explicam a sobrevivência empresarial relacionada ao capital humano estão ligados à composição satisfatória do capital humano para o perfil e porte da empresa, incluindo-se pessoas operacionais e especialistas (Quadro 18): (i) gerencial operacional e estratégico; (ii) especialistas; profissionais operacionais; Profissionais inovadores, Profissionais comercialistas Profissionais em aprendizado. Também são fatores impactantes, o tempo médio de estudo das pessoas, e os investimentos em capital intelectual.

Quadro 18- Fatores explicativos da sobrevivência empresarial relativas ao capital humano

Indicadores	Descrição	Autores
Capital Humano	gerencial operacional e estratégico	Somaya e Mawdsley (2015) Swart, Hansen e Kinnie (2015)
	profissionais especialistas	Malhota e Morris (2009) Suddaby e Muzio (2014) Zardkoohi (2011)
	profissionais operacionais	Swart, Hansen e Kinnie (2015)
	Profissionais inovadores	Nassif, Ghobril e Do Amaral, (2009)
	Profissionais comercialistas	Kotler e Connor (1977) Huddart e Liang (2005).
	Profissionais em aprendizado	Swart, Hansen e Kinnie (2015)
Resultados	número de anos acumulados de estudo	Nehru, Swanson e Dubey (1993)
Qualidade	índices de qualidade do investimento	Hansson (2008)
Custos	custos de investimentos	Kendrick (1976)
Renda	Retornos de investimento	Costa <i>et. al.</i> (2022)

Fonte: elaborado pelo autor.

Os estudos anteriores atestam que resultado do capital humano pelos anos acumulados de estudo (Nehru; Swanson; Dubey, 1993), qualidade (Hansson, 2008) é

compensado pelos custos investidos e convertidos em retornos para o capital humano (Kendrick, 1976; Costa *et. al.*, 2022).

#### 2.4.1.4 Recursos financeiros (capital financeiro)

Os estudos empíricos têm comprovado que os empreendedores mais bem-sucedidos e lucrativos são os empreendedores de oportunidade, pois são mais arrojados e preferem os caminhos mais lucrativos (Quadro 39). Então, optam pela inovação (Nassif; Ghobril; Do Amaral, 2009), e a liderança pela diferenciação (Block *et. al.*, 2015). Assim, os empreendedores por oportunidade são mais bem sucedidos (Amit, 1995), e conseguem maior lucratividade (Block; Wagner, 2010).

O sucesso econômico e financeiro está relacionado à: (i) geração de valor (inovação) na criação de serviços valorizados; (ii) geração de receitas que pode ser incrementado através de Marketing específico (Quadro 20) de forma a prover o capital financeiro necessário para custear o capital humano inovador, e gerar os lucros necessários para remunerar os sócios com nível satisfatório de bem-estar. De outra forma, o empreendedorismo de necessidade está relacionado à baixa lucratividade (Quadro 39), e por conseguinte a geração de receita insuficiente está relacionada ao sofrimento psíquico e por conseguinte da precarização do empreendedor (Quadro 40).

As empresas de serviços profissionais possuem baixos requisitos de capital financeiro (Von Nordenflycht, 2009). Entretanto, a geração de capital humano exige investimentos financeiros individuais, familiares, organizacionais e da sociedade para a formação e treinamentos (Kwon; Dae-Bong, 2009).

O suporte financeiro das famílias é relevante para o sucesso do futuro profissional, pois a posse de capital financeiro permite a conversão em bens culturais durante a vida, e formação de capital cultural e formação profissional nas instituições mais privilegiadas. Na concepção de Rahman Khan (2012) as famílias e instituições de elite possuem acesso desproporcional aos recursos de capital (financeiro, cultural, político e de conhecimento) que lhes garante vantagens de controle e distribuição destes recursos. O quadro 19 apresenta os fatores de conversão de capital financeiro em capital intelectual e cultural.

Quadro 19- Fatores de conversão de capital financeiro em capital intelectual e cultural

<b>Aprendizado</b>	<b>Antes da fundação da empresa</b>	<b>Após a fundação da empresa</b>
(Capital intelectual)	<b>Formação: Conhecimentos gerais</b> 1) os pais investem na formação de seus filhos; 2) Os investimentos dos governos e sociedade na educação melhora a produtividade no trabalho (Lucas, 1988; Kwon; Dae-Bong; 2009).	<b>Conhecimentos específicos:</b> investimento em ativo intangível (intelectual) e que gera valor para a organização
<b>Fatores</b>	- N° de anos de estudo - Qualidade do ensino - Faixa de renda dos pais - Suporte financeiro dos pais	- Investimentos em cursos e treinamentos (valores ou percentuais)

Fonte: elaborado pelo autor.

O marketing proposto para os empreendedores de serviços profissionais consiste na geração de novas receitas, captação de novos clientes e retenção de clientes (Quadro 20). Neste intuito, é comum as empresas de serviços profissionais exigirem de novos sócios a fidelização e captação de novos clientes (Downar; Ernstberger; Koch, 2020; Kotler; Connor, 1976).

Quadro 20- Geração de caixa e Marketing de Serviços Profissionais

<b>Entrada de novos sócios</b>	<b>Sucesso comercial</b>	<b>Fracasso comercial</b>	<b>Entrada do novo sócio</b>
Geração de novas receitas	o sucesso e crescimento, depende da captação de novos clientes e retenção de clientes	O fracasso comercial consiste na geração de receitas insuficientes para manutenção da renda dos sócios.	Sucesso: suficiente para manutenção da renda por sócio Fracasso: insuficiente para manutenção da renda por sócio
captação de novos clientes			
retenção de clientes			
Lucro/ sócio	manutenção ou elevação da renda por sócio	redução da renda do sócio	

Fonte: elaborado conforme Downar, Ernstberger e Koch (2020), Kotler e Connor (1976).

De acordo com estudo do SEBRAE (2010), 45,1% das empresas que faliram foram motivadas por problemas financeiros (falta de recursos financeiros e vendas e lucros insuficientes). Desta forma, a geração de receitas é primordial para a sobrevivência das empresas em geral.

## 2.4.2 Abordagem ecológica do empreendedorismo

O economista Alfred Marshal (1892) afirmou que o empreendedor depende de habilidades gerais e especializadas, recursos e sorte. Pelo contrário, Hannan e Freeman (1977) afirma que os gerentes bem-sucedidos são capazes de proteger suas organizações das ameaças do ambiente, e de realizar as mudanças necessárias na estrutura organizacional. Nesse sentido, a abordagem ecológica econômica e

organizacional estuda os fatores de crescimento, longevidade e mortalidade, a partir dos padrões ambientais das organizações. As empresas de serviços profissionais podem possuir características adaptativas ao ambiente na qual estão inseridas, podendo ser mais favoráveis à estrutura generalista (atendimento à diversidade de serviços com maior restrição de recursos), ou aos especialistas, com maior abundância de recursos (Quadro 21).

Quadro 21- Características ecológicas organizacionais estruturais e adaptativas ao ambiente

<b>Adaptabilidade ao ambiente</b>
<b>Teoria do isomorfismo (práticas semelhantes):</b> Os contextos ambientais das organizações encontram-se em equilíbrio, e assim as estruturas das organizações tem tendência a se adaptar às demandas do ambiente. (Hawley, 1968).
<b>Teoria do nicho</b> O nicho é definido como espaço com recursos necessários para que uma organização supere as outras, com níveis de recursos suficientes para a reprodução e sobrevivência (Hannan; Freeman, 1977).
<b>Estrutura generalista versus especialista</b>
<b>Estrutura generalista:</b> ambientes instáveis; - Dependência de variedade de recursos e excesso de capacidade, impõe custos aos generalistas; - as situações de incerteza e instabilidade são favoráveis para os generalistas. <b>Adaptação ecológica ideal:</b> - o generalismo é ideal quando as demandas dos ambientes não são muito diferentes. - Quando o ambiente muda rapidamente com demandas muito diferentes, o custo do generalismo é alto (Hannan; Freeman, 1977).
<b>Estrutura especializada:</b> ambientes estáveis - em situações de estabilidade os generalistas serão superados pelos especialistas <b>Adaptação ecológica ideal:</b> o especialista é ideal quando as demandas dos ambientes são muito diferenciadas. (Hannan; Freeman, 1977).

Fonte: elaborado pelo autor conforme Baum e Shipilov (2006).

#### 2.4.2.1 Competências - experiência ecológica dos empreendedores contábeis

A experiência dos profissionais e de ambientes competitivos proporciona ao empreendedor e sua organização aprendizado que reduz as chances de fracasso (Quadro 21). Porquanto, os estudos anteriores apresentam evidências sobre o papel aprendizagem ecológica operacional e competitiva das organizações no aumento das chances de sobrevivência:

- (i) Experiência operacional da população: a chance de fracasso de uma organização diminui em função da experiência operacional da sua população, e com a evolução da aprendizagem (Baum; Ingram, 1998; Baum; Shipilov, 2006; Ingram; Baum, 1997);
- (ii) Experiência ecológica competitiva da população: a chance de fracasso de uma organização diminui em função do histórico de resultados competitivos da sua

população (por exemplo, insucessos), e da evolução da experiência competitiva da população (Baum; Shipilov, 2006; Ingram; Baum, 1997);

(III) A experiência empreendedora combinada com a paixão empreendedora, é um indicador mais potente do que investidor anjo (Murnieks *et al.* 2015).

As experiências dos gestores e pessoal operacional em grandes empresas, e experiências específicas da empresa, ou do setor onde atua, favorecem a aprendizagem dos empreendedores da contabilidade (Quadro).

Quadro 22- Fatores de experiência e aprendizagem ecológica organizacional

<b>Capital humano</b>	<b>Experiência profissional adaptativa</b>
Gestores operacionais e estratégicos	Experiência de ambientes competitivos
Pessoal operacional	Experiência operacional

Fonte: elaborado pelo autor.

A superação do desafio de sobrevivência dos primeiros anos de fundação é uma vitória ecológica, conforme o Quadro 15, porém não é definitiva, pois as evidências empíricas dos estudos ecológicos têm comprovado que os recursos se esgotam com a idade, aumentando-se os riscos de fracasso. Por fim, o desafio da velhice se refere à riscos de obsolescência e de atritos internos aumentam.

#### 2.4.2.2 Competências de adaptabilidade ao ambiente de mercado dos empreendedores contábeis

No que se refere a empresas nascentes, as evidências empíricas dos estudos ecológicos organizacionais demonstram que quanto menor o porte da empresa ao nascer, menor é a chance de sobrevivência (Freeman; Carrol; Hannan, 1983; Stinchcombe, 1965), comprovando-se que o tamanho da organização influencia taxas de sobrevivência.

Quadro 23- Fatores ecológicos organizacionais da longevidade e da mortalidade de empresas

<b>Variáveis</b>	<b>Principais previsões</b>
	<b>Tamanho da empresa</b>
Nº de funcionários	<b>Desafio do porte:</b> 1) propensão das grandes organizações de Sucesso as taxas de fracasso diminuem com o tamanho das organizações, o que protege as organizações de ameaças à sobrevivência. 2) propensão das pequenas organizações de Fracasso (dificuldades para levantar capital, recrutar força de trabalho (capital humano) lidar com os custos administrativos de adequação às regras governamentais (Aldrich; Auster, 1986).
porte	A partir de revisão de literatura sobre sobrevivência empresarial identificou-se as principais variáveis (Donato; Pinho; Valente Junior, 2011).

Atividade econômica	As firmas que nascem maiores tem mais chance de sobreviver (Carvalho; Fonseca; 2011).
Setor e Porte	A partir de pesquisa com dados da RAIS de 1995 e dezembro de 1997, os autores apresentaram evidências de que quanto menor o porte e a idade do estabelecimento, menor é a expectativa de vida (Najberg; Puga; Oliveira, 2000).
<b>Idade da empresa</b>	
	<p><b>Desafio da juventude:</b> As taxas de fracasso aumentam com a idade, até que os recursos se esgotem, e a seguir, diminuem com a idade.</p> <p><b>Desafio da Velhice - risco de obsolescência:</b> as taxas de falha aumentam com a idade, na medida que reduz a adequação ao ambiente.</p> <p><b>Desafio da velhice:</b> as taxas de falha aumentam com a idade, pois o atrito interno, os precedentes e acordos políticos se acumulam, impedindo a ação, e o desempenho confiável (Baum; Ingram, 1998; Bruderl; Schussler, 1990; Carvalho, Fonseca, 2011; Fishman; Levinthal, 1991; Ingram; Baum, 1997).</p>
Inovação	<b>Obsolescência:</b> A capacidade de inovação, sustenta a capacidade de criação de valor nas empresas de serviços profissionais. (Kindström; Kowalkowski; Sandberg, 2012).
Capital Humano	O capital humano é um fator relevante para a longevidade das empresas no Ceará, especialmente comércio e Serviços. (Conceição; Saraiva; Fochezatto, 2017).

Fonte: elaborado pelo autor.

#### 2.4.2.3 Competências de sobrevivência e continuidade do negócio

As classificações de dependência de idade têm abordagem na literatura do empreendedorismo GEM (2022), e abordagem demográfica de empresas IBGE (2022):

- (i) empreendedor nascente (maior que 3 meses): aquele empreendedor que tem ativamente dedicado recursos para iniciar o negócio, mas o negócio ainda não pagou salários ou remuneração (inclusive para si mesmo) por um período maior do que três meses;
- (ii) empreendedor novo (entre 3 meses e 3,5 anos): empreendedor que iniciou e está administrando um negócio que já vem pagando salários há mais de 3 meses, mas por menos de 42 meses (3,5 anos);
- (iii) empreendedor estabelecido (superior à 3,5 anos): empreendedor que iniciou e está administrando um negócio que já vem pagando salários ou remuneração há mais de 42 meses (3,5 anos);

Na abordagem demográfica de empresas (IBGE, 2017) são adotadas as seguintes classificações de idade, para efeito de análise da mortalidade e longevidade das empresas: (i) empresas novas, registrados no ano, (ii) empresas sobreviventes, que permaneceram ativas no ano; e (iii) empresas gazelas, ou empresas com crescimento rápido que aumentam as contratações em 20% a cada ano, alcançando dez funcionários até 8 anos.

De acordo com Vaan Praag (2003) a sobrevivência do negócio é medida pelo tempo que o empreendedor evita a saída compulsória do empreendimento (Quadro 24).

Quadro 24- Fatores relacionados à saída de um negócio

Determinantes do	Empreendedorismo	Motivação	Duração do negócio
Sucesso, sobrevivência do negócio	de oportunidade	<b>Saída voluntária:</b> falta de motivação para continuar no negócio	Maior o tempo que o empreendedor evitar a saída compulsória, mais bem sucedido será o negócio
Fracasso no negócio	de necessidade	<b>Saída compulsória:</b> falta de viabilidade financeira para continuar o negócio	Menor o tempo que o empreendedor evitar a saída compulsória.

Fonte: Elaborado pelo autor conforme Vann Praag (2003).

Para tanto, os principais fatores de mortalidade e longevidade são o (i) tamanho da empresa (Quadro 23), que pode ser medido pelo número de funcionários; e (ii) idade da empresa, que pode ser medido pelo tempo (TED, EBD) do GEM (2022) e outras medidas demográficas de empresas do IBGE:

Quadro 25- Fatores de mortalidade e longevidade de empresas

Fatores	Descrição	Aumenta chances de:
Tamanho da empresa (Quadro15)	“Quanto menor pior”	Mortalidade
	“Quanto maior pior”	Longevidade
Idade da empresa (Quadro15)	“Quanto menor pior”	Mortalidade
	“Quanto maior pior”	Longevidade

Fonte: elaborado pelo autor.

## 2.5 A EUDAIMONIA E OS IMPACTOS NA TRAJETÓRIA DE SOBREVIVÊNCIA E SUCESSO EMPREENDEDOR

As dimensões da Eudamonia e os impactos na trajetória do empreendedorismo contábil são: (1) “*eudaimonia*” - e propósitos de uma vida realizada<sup>1</sup>; (2) “*eudaimonia*” - incertezas do julgamento profissional – e ética<sup>2</sup>; (3) “*eudaimonia*” - conhecimento profissional “*phrónesis*”<sup>3</sup>- e - prudência; (4) “*eudamonia*”- habilidades profissionais “*téchne*”<sup>4</sup> – e produção; (5) “*eudaimonia*” - relacionamentos profissionais<sup>5</sup> e inovação;

<sup>1</sup> O empreendedor feliz, é feliz com propósitos de sua natureza

<sup>2</sup> O empreendedor feliz, é feliz em caminho mais seguro e ético

<sup>3</sup> O empreendedor feliz, é feliz praticando os conhecimentos e a prudência de sua natureza

<sup>4</sup> O empreendedor feliz, é feliz praticando suas habilidades naturais para a eficiência da produção

<sup>5</sup> O empreendedor feliz, é feliz no relacionamento profissional inovador

(6) “*eudaimonia*” versus precarização e bem estar<sup>6</sup>; (7) “*eudaimonia*” – revisão – hábitos e aprendizagem <sup>7</sup>.

Quadro 26- Dimensões da Eudamonia no sucesso e sobrevivência no empreendedorismo contábil

<b>Dimensões dos impactos da Eudamonia</b>	<b>Dimensões do sucesso e sobrevivência do empreendedor contábil no processo empreendedor</b>
<b>Motivações Eudemônicas</b> (1) “ <i>eudaimonia</i> ” - e propósitos de uma vida realizada	(1) Motivações para empreender
<b>Competências</b> (2) “ <i>eudaimonia</i> ” - incertezas do julgamento profissional – e ética; (3) “ <i>eudaimonia</i> ” - conhecimento profissional “ <i>phrónesis</i> ” e - prudência; (4) “ <i>eudamonia</i> ”- habilidades profissionais “ <i>téchne</i> ” – e produção; (5) “ <i>eudaimonia</i> ” – revisão – hábitos e aprendizagem	<b>Competências</b> (2) Capital Humano (3) Capital cultural e simbólico (4) Aprendizagem e experiência ecológica
<b>Recursos de sustentação</b> (6) “ <i>eudaimonia</i> ” - relacionamentos profissionais e inovação	<b>Recursos de sustentação</b> (5) Capital Social
Recursos financeiros e motivação de bem estar (7) “ <i>eudaimonia</i> ” versus precarização e bem estar	(6) Capital financeiro

No contexto histórico da Grécia antiga, as “organizações profissionais” por exemplo da medicina, arquitetura, agrimensura, belas artes e comércio, eram baseadas nas habilidades práticas “*techné*” e consistiam em organizações familiares que dominavam o conhecimento da profissão e ensinava de geração a geração (Oliveira, 2012). Na concepção aristotélica da natureza “*physis*” os seres humanos são compreendidos como parte de uma comunidade (*polis*) e não apenas na perspectiva individual do empreendedor (Knoll, 2014).

Nesse sentido o conceito de indivíduo tal como conhecemos hoje (posterior à Aristóteles) é uma realidade do fim do feudalismo (sec. XI e XII) na Europa, no qual as famílias foram separadas pela guerra e as estruturas sociais estavam se desfazendo (Solomon, 2014). No advento do capitalismo, no intuito de racionalidade e eficiência o atual conceito de tecnologia pode ser assim representado (ciência + técnica = tecnologia) (Oliveira, 2012). Entretanto, as atuais empresas de serviços profissionais, ainda possuem características predominantemente artesanais, e para tanto criam serviços personalizados para os seus clientes, e em ambiente em que tudo

<sup>6</sup>O empreendedor feliz, é feliz superando a precariedade do momento em que está.

<sup>7</sup>O empreendedor feliz, é feliz (i) revisando os propósitos e significados de sua atuação; (ii) praticando e aprendendo de forma mais virtuosa.

acontece através da interação dos profissionais e clientes (Stewart, 2018; Suddaby; Muzio, 2014).

### 2.5.1 Definição e abordagens conceituais da Eudaimonia

A Eudaimonia tem significado similar ao conceito de “necessidade de realização” de Maslow. No que se refere aos conceitos sobre Eudaimonia, as opiniões dos filósofos se dividem entre as posições: 1) dominantes, que considera Eudaimonia apenas as virtudes morais e intelectuais; 2) exclusivas, que considera também as condições de bem-estar (saúde física e mental); e 3) reconciliadores, que utilizam o método da autossuficiência dos “bens da alma”. A Eudaimonia diferencia-se dos atuais conceitos sobre bem-estar, considerando-se que são bens complementares da Eudaimonia, embora não sejam garantidores da Eudaimonia (Hobbus 2007).

#### 2.5.1.1 Definição de “Eudaimonia”

“Toda a arte, e toda indagação, assim como toda ação e todo propósito, visam a algum bem; por isto foi dito acertadamente que o bem é aquilo a que todas as coisas visam”. (...). Mas como há muitas atividades, artes e ciências, suas finalidades também são muitas, a finalidade da medicina é a saúde, a da estratégia, a vitória, a da economia é a riqueza (Aristóteles, 1985, p.17).

A palavra “*eudaimonia*” utilizada por Aristóteles (1985) na Obra “*Ética a Nicômaco*” é composta do prefixo adjetivo “eu” (bem; bom) e o substantivo “*daimon*” (espírito sobrenatural; divindade menor). Nesse sentido, significa literalmente “bom espírito” ou “bom deus”, o que conferia ao possuidor a “boa sorte” e o “favor dos deuses”, o que equivalia à chave para a felicidade na Grécia antiga. Em termos coloquiais, o possuidor da “*eudaimonia*” era um afortunado ou sortudo (Gåvertsson,2013).

Na concepção de Achterbergh e Vriens (2010), a partir da compreensão das capacidades humanas “*dynamus*” e do desenvolvimento das excelências (virtudes), a felicidade “*eudaimonia*” aristotélica é o “bem maior para o ser humano”, ou seja, “viver uma vida realizada”. Para tanto, o viver uma vida significativa “*eudaimonia*” implica em (1) aprimorar as nossas capacidades humanas “*dynamus*” em excelências (virtudes); e (2) praticá-las da melhor forma possível.

### 2.5.1.2 Comparação da motivação aristotélica da Eudaimonia com a teoria motivacional de Maslow

A importância da filosofia aristotélica para a civilização ocidental é inegável, tanto que o foco na lógica, razão e observação forneceu as bases para o desenvolvimento do método científico (Campbel, 2024), e também dos códigos de ética dos contadores (CFC, 2019), e para as atuais práticas de governança corporativa (Camargo, 2024).

No conceito de “necessidade de realização pessoal” de Abraham Maslow, a motivação de um indivíduo é um processo psicológico, no qual as motivações não atendidas motivam o comportamento do indivíduo (Shoemaker; Smith, 2014). Nesta concepção, para passar ao nível mais alto da pirâmide de necessidade de realização pessoal, o indivíduo é motivado a satisfazer prioritariamente as necessidades físicas, de segurança e saúde, de afeto e pertencimento e reconhecimento (Campbel, 2024).

Na descrição de necessidade de realização do topo da pirâmide, Abraham Maslow explica que a autorrealização é a motivação para “se tornar tudo o que alguém é capaz de ser”, e que estas pessoas autorrealizadas são racionais e conseguem suportar a pressão do mundo dos negócios para tomar decisões éticas (Shoemaker; Smith, 2014). Vê-se a influência de Aristóteles no conceito de Maslow, haja visto que Aristóteles acreditava que a maioria das coisas que buscamos não são o objetivo final em si mesmas, mas sim uma maneira de chegar a algo maior, considerando-se que o sistema aristotélico é fundamentado nos princípios da virtude e da Eudaimonia. (Norman, 1991).

Quadro 27: Comparação dos critérios de autossuficiência da Eudaimonia e teoria motivacional de Maslow

<b>Hierarquia da Eudaimonia</b>	<b>NHM- Motivação da hierarquia da necessidade de Maslow</b>	
<b>Bens essenciais:</b> virtudes morais e racionais	(5º) Realização Pessoal- criatividade, talento	<b>Motivação principal para suprir as necessidades de realização:</b> se satisfeitas as demais necessidades
<b>Bens complementares:</b> Bens exteriores: honra	(3º) Estima - Reconhecimento	Motivação principal para suprir necessidades de reconhecimento.
<b>Bens exteriores:</b> amigos e relacionamentos	(3º) Social – amor e pertencimento	Motivação principal para suprir necessidades de afeto e pertencimento.
<b>Bens do corpo:</b> saúde física e mental	(2º) Segurança – segurança e saúde	Motivação principal para suprir necessidades de segurança e saúde.
<b>Bens do corpo:</b> saúde física	(1º) Necessidades	<b>Motivação principal para suprir necessidades fisiológicas:</b> se a necessidade fisiológica não for

	fisiológicas: Comer bem, água, abrigo e descanso	satisfeita, as demais tornam-se inexistentes ou secundárias.
--	---	--

Fonte: elaborado pelo autor conforme (Campbel, 2024, Hobbus, 2007)

Na proposição de Hobbus (2007) estabelece que os “bens da alma” são garantidores da Eudaimonia.

### 2.5.1.3 Conceitos da “Eudaimonia” Aristotélica

Na interpretação do conceito de “*eudaimonia*”, ou “bem supremo” de acordo com a obra “*Ética a Nicômaco de Aristóteles*”, Hardie (1965) apresenta a existência de dois conceitos diferentes e contraditórios (dominante e inclusivo), dos quais derivam as múltiplas interpretações de felicidade “Eudaimonia” Na defesa do conceito dominante, (Quadro 28) Heinaman (1988) sob o argumento da autossuficiência<sup>8</sup>, sustenta que a Eudaimonia perfeita é composta apenas da contemplação e da ação moral, sendo a contemplação superior à ação moral.

Quadro 28- Fundamentos filosóficos de felicidade “Eudaimonia”

<b>Interpretação</b>	<b>Fundamentos de felicidade (Eudaimonia) - Hardie</b>	<b>Fundamentos</b>	<b>Defensores</b>
dominante	O bem (ou fim) supremo seria um bem que exclui todos os demais bens, a saber, a filosofia, a vida da sabedoria teórica, a vida contemplativa.	Completude e autossuficiência	Heinaman (1988) Gasser-Wingate (2020)
Inclusiva	a felicidade (eudaimonia) é o bem supremo, porém não excludente, ou seja, “ele seria um bem constituído de outros bens, no sentido em que o indivíduo <u>procuraria alcançar seus objetivos mais importantes, seus desejos, do melhor modo possível, ordenando-os de maneira harmoniosa</u>	Ergonomia “função própria”	Ackrill (1980) Roche (1988)
reconciliadora	admitem a interpretação inclusiva, porém sustentam que a contradição é apenas aparente.	Ergonomia + autossuficiência	Hobbus (2007) Adamos (2018)

Fonte: elaborado pelo autor.

<sup>8</sup> O termo autossuficiência se refere à independência dos bens da alma (contemplação e ações morais) atender às condições da “*eudamonia*” perfeita. Na opinião de Heinamon (1988) a interpretação inclusiva exigiria possuir todas as virtudes para ser feliz, e assim só os ricos atenderiam certas virtudes, por exemplo a magnificência.

Enquanto, na defesa do conceito inclusivo de felicidade, em discordância de que a “*eudaimonia*” perfeita refere-se exclusivamente à contemplação, de forma a excluir todas as demais virtudes, Ackrill, (1980) define o “*érgon*” como a atividade da alma em consonância com a razão, e não discordante das virtudes morais, e Rocher (1988) acrescenta “não fora da razão”, pelos fundamentos a seguir<sup>9</sup>: (a) vida ativa de um elemento que possui a razão; (b) parte racional que obedece à razão – e – parte racional que possui a razão e pensa (c) a vida racional, por definição é uma atividade da alma “*kata logon*”.

Em suma, na definição de Roche (1988) de “*érgon*” não se admite no conceito aristotélico a existência da racionalidade teórica dissociada da racionalidade prática (Hobbus, 2007).

Pelo contrário, em posição reconciliadora, Hobuss (2007) e Adamos (2018) sustentam que a contradição na conceituação de Eudaimonia é apenas aparente, considerando-se que o conceito aristotélico de “*ergon*” dos seres humanos como uma atividade da alma de acordo com a razão “*kata logon*” é consistente em relação ao critério da autossuficiência “*autarkia*”.

#### 2.5.1.4 Diferenças do conceito de “Eudaimonia” de bem-estar.

Nesse sentido, Gomes (2015) explica que a abordagem da felicidade de Aristóteles na obra “*Ética a Nicômaco*” é ética, ou seja, não é meramente “bem-estar” psicológico, mas consiste numa atividade da alma consoante à virtude.

No entendimento de Solomon (2004) a felicidade “*eudaimonia*” aristotélica é holística e abrangente. Nesse sentido, o objetivo de vida não pode separar o pessoal do empreendedorismo ou o dever do prazer pessoal, o que consiste em exercer as atividades com diligência e responsabilidade, e não discordantes das virtudes morais<sup>10</sup>, e por conseguinte conduz a ser o tipo de pessoa que se quer ser, e a ter uma vida boa e feliz - “*eudaimonia*”.

---

<sup>9</sup> Roche (1988) elabora a argumentação levando em consideração as características exclusivas do homem em relação aos animais e seres inanimados

<sup>10</sup> É condição para a Eudaimonia, de que a atividade da alma (*ergon*) esteja em consonância com a razão, e não discordante das virtudes morais (ACKRILL, 1980). A excelência das virtudes morais consiste no meio termo (WEST, 2017)

A felicidade “*eudaimonia*” tem entendimentos diferentes no que se refere à hierarquia das virtudes, se dividindo nas seguintes interpretações: (i) interpretação conceitual dominante, no sentido de que só as virtudes das almas são suficientes, (ii) a interpretação conceitual inclusiva, no sentido de que todas as virtudes são necessárias, inclusive os bens do corpo e bens exteriores, e (iii) a interpretação conceitual reconciliadora, que defende que a contradição é apenas aparente. Assim, torna-se necessário a análise do critério da autossuficiência (Quadro 30), para que todos os elementos das virtudes aristotélicas sejam atendidos.

Todavia, o conceito de felicidade “*Eudaimonia*” tratado neste estudo difere da abordagem hedônica. Enquanto, o bem-estar na abordagem hedônica, ou bem-estar subjetivo, é associado à saúde mental e significa avaliações positivas ou negativas das pessoas sobre suas condições de vida (Annas, 2004; Pantaleão; Veiga, 2017; Wiklund, 2019), obtenção do prazer ou prevenir a dor (Ryan; Deci, 2001). Na perspectiva da psicologia a “*hedonia*” está relacionada ao prazer imediato, enquanto a “*Eudaimonia*” se refere ao propósito e realização (Huta, 2013; Pantaleão; Vega, 2017; Ryan; Deci, 2001). Entretanto, Blaine J. Fowers (2016) explica que muitas das apropriações do termo “*Eudaimonia*” nos estudos psicológicos são incondizentes com a filosofia aristotélica na “*Ética a Nicômaco*”, e discute o necessário embasamento dos estudos sobre o assunto na filosofia de Aristóteles.

## 2.5.2 Eudaimonia e propósito de uma vida realizada

1094a Toda arte e toda indagação, assim como toda ação e todo propósito, visam a algum bem; por isto foi dito acertadamente que o bem é aquilo a que todas as coisas visam. (Aristóteles, 1985, p.17).

1097a. Voltemos agora ao bem que estamos procurando, e vejamos qual a sua natureza. Em uma atividade ou arte (...). Se há, portanto, um fim visado em tudo que fazemos, este fim é o bem atingível pela atividade, e se há mais de um, estes são os bens atingíveis pela atividade. (...) Portanto, se há somente um bem final, este será o que estamos procurando (...). Chamamos aquilo que é mais digno de ser perseguido (...), e, portanto, chamamos absolutamente final aquilo que é sempre desejável em si, e nunca por causa de algo mais (grifos meus). (Aristóteles, 1985, p. 23)

No que concerne ao “Bem maior para homem”, Aristóteles faz distinção entre o que fazemos em prol de outras coisas, das que fazemos com um “fim em si mesmas”.

Nesse sentido, as ações praticadas sem motivação elevada não representam um “Bem maior” pois foram praticadas por causa do “fim que elas proporcionam”: (i) as riquezas não têm um “fim em si mesmos”, pois representa apenas um meio, (ii) a vida de prazeres pode nos fazer escravos das emoções e desejos; (iii) honra somente se formos honrados. Entretanto, para Aristóteles, o “viver uma vida realizada” é viver da melhor forma possível a vida que temos, na medida das capacidades racionais <sup>11</sup> e de desejo <sup>12</sup> (Achterbergh; Vriens, 2010).

### 2.5.2.1 Fatores da Eudaimonia conforme os critérios da autossuficiência das virtudes

Na visão inclusiva de “*Eudaimonia*”, a partir do critério da “autossuficiência”, a vida se torna “digna de escolha e sem nada” (Knoll, 2022). Os bens da alma “*psiquê*” são considerados fundamentais para a felicidade “*eudaimonia*”, embora os demais bens do corpo e bens exteriores sejam também necessários. Assim, na ausência de bens da alma não há felicidade “*eudaimonia*”, e na sua hipossuficiência pode afirmar que há pouca felicidade “*eudaimonia*” (Hobbus, 2007).

Quadro 29- Definição de autossuficiência dos bens Eudemônicos

Hierarquia	Critério da autossuficiência	Classe de Bens eudamônicos	
Bens perfeitos mais elevados	Indispensáveis e garantem a “ <i>eudamonia</i> ”	(A) Bens da Alma	a. virtudes teóricas: no caso a conhecimento científico= <b>T</b>
			b. virtude própria: composta das virtudes morais + prudência = <b>P</b>
Bens menos elevados	Necessários de complementação	(C) Bens do Corpo	Saúde + Beleza
		(E) Bens exteriores	Amigos + riqueza + poder político

Fonte: elaborado pelo autor conforme Hobbus (2007).

Na explicação do modelo de autossuficiência da alma, ou seja, da autodeterminação, a *eudaimonia* é composta de partes, divididas em classes: bens da alma (BA), bens do corpo (BC) e bens exteriores (BE), sendo na concepção de atividade ou função “*ergon*” dos seres humanos como uma atividade da alma de acordo com a razão “*kata logon*” é consistente em relação ao critério da autossuficiência “*autarkia*” (Hobuss, 2007; Adamos, 2018). Nesse sentido, a felicidade

<sup>11</sup> Entende-se a razão por capacidade para se conhecer a verdade. Rocher (1988) a parte racional da alma “*psique*” obedece à razão.

<sup>12</sup> Disposição para desejar o que é bom. É condição para a Eudaimonia, de que a atividade da alma “*ergon*” esteja em consonância com a razão, e não discordante das virtudes morais (ACKRILL, 1980)

“*eudaimonia*” ou florescimento humano depende da concepção do ser humano como ser vivo datado de linguagem e razão “*zôon logon echon*” (Knool, 2022).

Por fim, comprovando o critério de autossuficiência, na forma demonstrada por Hobbus (2007), não restringiriam aos menos providos de recursos materiais ou sociais<sup>13</sup>, de atingir às condições indispensáveis para a felicidade “*eudaimonia*”.

Nesta representação, Hobbus (2007) pondera que os bens estão agrupados por classes em ordem hierárquica, sendo os bens da alma (A) são causas próprias da “*eudaimonia*”, para tanto autossuficientes. De outra forma, os bens do corpo (C) e bens exteriores (E) exercem papel secundário, então não são autossuficientes por si mesmos. Nesse sentido para satisfazer a interpretação inclusiva pode ser feita das seguintes formas:

$$1e = \{\text{sabedoria teórica} + \text{virtude própria} + C + E\}$$

$$2e = \{\text{virtude própria} + C + E\}$$

Neste exemplo, (1e) é mais completo e autossuficiente do que (2e), pois possui o “conhecimento científico”, sendo assim a mais importante atividade humana. Nesse sentido, em termos teóricos, tanto a (1e), quanto a (2e) satisfazem o critério da autossuficiência para se ter uma vida feliz “*eudaimonia*”, pois possuem bens da alma (A) em seu conjunto, que assim são considerados bens garantidos da felicidade “*eudaimonia*” (Hobuss, 2007; Gomes, 2015). Assim, a fundamentação da função (ergonomia) é fundamental para as explicações teleológicas das relações de poder entre as pessoas, e seus propósitos e objetivos. Para a sustentação da visão inclusiva de Eudaimonia, o critério da autossuficiência também é essencial (Knoll, 2022).

#### 2.5.2.2 Propósitos e funções/atividades “*ergon*” – “pessoa certa na função certa”

Para atender os objetivos virtuosos, faz-se necessário a compreensão das funcionalidades da alma “*ergon*”, conforme descrito no modelo de autossuficiência, considerando-se a ergonomia. Enquanto a parte irracional “possui a intenção certa”, a parte racional-calculista possui a capacidade de identificar, analisar e deliberar com

---

<sup>13</sup> Heinamon (1988) questionou a incoerência da interpretação puramente exclusivista, pois assim exigiria possuir todas as virtudes para ser feliz, e assim só os ricos atenderiam certas virtudes, por exemplo a magnificência.

prudência, enquanto na parte racional-teórica possui as evidências, porém não delibera.

Quadro 30- Virtudes da alma humana

Parte da alma humana	Parte irracional		Parte racional (psiquê)	
	Vegetativa	Desiderativa	Calculativa	Teórica
Função “ <i>ergon</i> ” Atividades da alma	<b>“possui a razão, mas não de maneira completa”</b>		atividades da alma em conformidade com a razão, e possuindo a razão	
		<b>“obedece a intenção”</b> guia-se pela razão intuitiva	<b>“obedece a razão”</b> . guiar-se pela prática	<b>“possui a razão”</b> guiar-se pelas evidências
Disposições virtuosas da alma		<b>“possui a intenção certa”</b>	<b>“possui a capacidade de analisar, discernir e deliberar”</b>	<b>“possui as evidências”</b>
	reprodução, nutrição e crescimento	Virtudes éticas “ <i>areté</i> ”	- Habilidades profissionais “ <i>téchne</i> ” - Conhecimento técnico profissional “ <i>phronesis</i> ”	- Entendimento “ <i>nous</i> ” - Conhecimento científico “ <i>episteme</i> ” - conhecimento filosófico “ <i>sofia</i> ”
Profissionais			especialistas técnico-práticos	especialistas técnico-científicos

Fonte: elaborado pelo autor conforme (Achterbergh, Vriens, 2010; Hobbus, 2007).

As empresas de serviços profissionais são baseadas no conhecimento, e criam serviços personalizados para os seus clientes, em um ambiente que tudo acontece através da interação dos profissionais e clientes (Stewart, 2018; Suddaby; Muzio, 2014). Na atividade profissional, a sabedoria prática “*phronesis*” tem maior atenção, pois está associado ao “fazer” ou “*know how*”, e envolve a capacidade de análise e decisão. Entretanto, há de se considerar os meios apropriados (éticos) para que ação seja virtuosa (West, 2017).

Desta forma, as empresas de serviços de serviços profissionais, necessitam de profissionais com funções muito distintas: (ii) os profissionais especialistas possuem maior conhecimento técnico científico “*episteme*”, (iii) gerentes e analistas operacionais e estratégicos estão na linha de frente da deliberação, e são os profissionais dos quais se requer o conhecimento técnico profissional “*phronesis*” para avaliar as situações e decidir com prudência; (iv) os profissionais com habilidades técnicas reúnem todo o conhecimento (técnico e científico) para aplicar na prática.

As atividades das empresas de serviços profissionais necessitam capital humano diversificado contendo membros com expertises diferenciadas e

complementares, e que trabalhem de forma colaborativa e harmônica, no intuito comum de crescimento do empreendedor contábil.

Quadro 31- Atividades funções “*ergon*” dos empreendedores contábeis

Sócios e gerentes	Funções “ <i>ergon</i> ”
Funções deliberativas	gerentes estratégicos e operacionais
Funções especialistas	profissionais estratégicos com alto conhecimento prático e teórico
Funções inovadores	profissionais ligados ao desenvolvimento de novos serviços
Funções comercialistas	profissionais ligados à prospecção de novos clientes e fidelização dos atuais clientes

Fonte: elaborado pelo autor conforme Cap. 2.5.5, capital humano.

### 2.5.2.3 Fatores de propósitos (objetivos) virtuosos para se ter uma vida realizada

No que se refere ao exercício do empreendedor contábil, a felicidade “*eudamonia*” do empreendedor de uma vida realizada e significativa, depende da atuação profissional, movidas por decisões, desejos e interesses e decisões racionais e morais (Quadro 35): (1) escolha profissional motivada por vocação natural, e não por outras razões; (2) interesse de aprender e crescer na profissão; (3) exercer a função/atividade certa; (4) exercer a função/atividade no lugar certo; (4) exercer a função/atividade com interesse de cooperar e contribuir para o êxito de sua organização e de seus clientes (Achterbergh; Vriens, 2010).

Quadro 32- Fatores relacionados ao propósito de uma vida realizada do empreendedor de serviços profissionais e seus sócios.

Fatores
1- Escolha profissional motivada por vocação natural (desejo e razão)
2- Interesse de aprendizado e crescimento (desejo e razão)
3- Exercício da “função/atividade certa”: (desejo e razão)
4- Exercício na atividade “no lugar certo” (desejo e razão)
5- Interesse de cooperação e contribuição profissional (desejo e razão)

Fonte: elaborado pelo autor, conforme Achterbergh e Vriens (2010).

### 2.5.3 “*Eudamonia*”, incertezas do julgamento profissional – e ética

Na primeira dimensão da Eudaimonia “saber o que se quer ser” (objetivos), e com a maior motivação (desejo) é um primeiro passo importante no rumo da felicidade “*eudaimonia*”. Entretanto, as outra pergunta refere-se à forma, ou seja, “o que fazer”

quando se há incertezas envolvidas na escolha, e a segunda pergunta refere-se à “liberdade” para se fazer o certo, e por fim “fazer o que é o certo” (ético).

As respostas aristotélicas e dos códigos de ética para esta pergunta envolvem: (i) a intensão certa (ética) (cap. 2.7.2.1); (ii) a busca do “jeito certo” equilibrado e moderado para se fazer o certo (item 2.7.2.2), e por fim, (iii) a autonomia profissional para “se fazer o certo (item 2.7.2.3).

#### 2.5.3.1 Contexto da ética no empreendedorismo contábil

A partir da teoria motivacional de Maslow sobre a prevalência das necessidades fisiológicas, o julgamento ético do auditor é desafiador, pois é o cliente quem paga os honorários, pois a possibilidade de perder o cliente que paga os honorários, pode colocar em risco a segurança dos honorários do auditor. Da mesma forma, os contadores da área tributário são pressionados para deduzir despesas não permitidas pela legislação (Smith, 2008). Nestas situações, o contador fica em um dilema entre dois princípios éticos, o de satisfazer as necessidades de sua família, ou os seus valores éticos, e comprometer também sua reputação (Normal, 1991)

As empresas de serviços profissionais tradicionais possuem princípios e valores de sua identidade de classe, e inclusive regulação da concorrência (Hinings; Muzio; Broschak, 2015). Todavia, o empreendedor de orientação comercialista preza pelo interesse do cliente e se preocupa com a geração de caixa da empresa (Hanlon, 1988). Portanto, empresas de serviços profissionais lidam com a pressão e questão conflitantes, pois as empresas também necessitam da geração de caixa, conforme.

Quadro 33-Autonomia e Ética profissional versus marketing profissional

<b>Autonomia</b>
O profissional pratica sua profissão de forma independente do interesse próprio e do interesse privado do cliente
O estado regulador delegou ao órgão profissional a jurisdição sobre regras e condições de associação da profissão
<b>Pressões comerciais enfrentados pelos profissionais</b>
Os profissionais podem estar sujeitos à pressões que tem implicações para a tomada de decisões éticas.
Maior o poder econômico dos clientes, maior é o desafio à autonomia profissional.
A mudança para o profissionalismo comercialista implica que os profissionais com esta orientação têm tendência de simpatizar com os objetivos do cliente (Hanlon, 1998)
<b>Responsabilidade civil – Proteção de ilegalidades – Abuso governamental</b>

Fonte: Gunz, Gunz e Dinovitzer (2015).

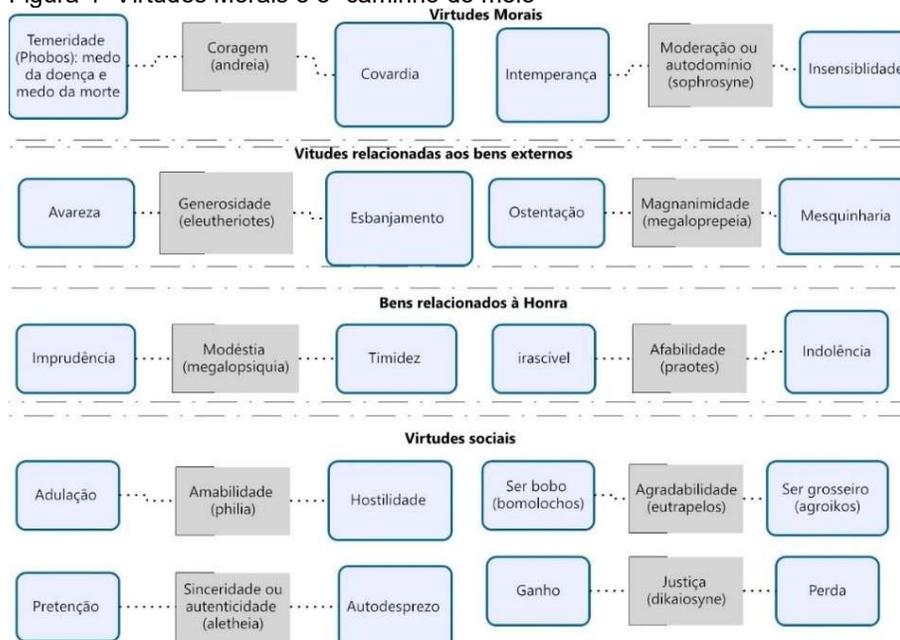
No art. 11, 12, 13 e 15 do Código de ética profissional do contador (CFC, 2019) possuem orientações e restrições semelhantes, conforme (i) propaganda e

publicidade, e recomendações de discrição e moderação nos anúncios, e (ii) proibição da concorrência desleal, (iii) proibição da mercantilização e aviltamento de honorários.

### 2.5.3.2 A “intenção certa” para uma decisão virtuosa

Na proposição de West (2017) dos princípios aristotélicos para aplicação à ética profissional contábil o “bem maior” para o contador é o mesmo para qualquer outro ser humano – “*Eudaimonia*” (florescimento / Felicidade/Realização) caracterizando por uma vida com diversas virtudes de caráter e de inteligência. Na obra “*Ética a Nicômaco*”, Aristóteles aborda as virtudes morais relacionadas à várias situações, no entanto a excelência ética (fazer o que é certo) está no “caminho do meio” (Figura 4).

Figura 4- Virtudes Morais e o “caminho do meio”



Fonte: elaborado pelo autor conforme Silva (2018), Hennig (2016) e Serafim (2020).

Porquanto, a “intenção certa” é o primeiro passo para deliberação ética, levando-se em consideração as circunstâncias envolvidas no julgamento profissional, evitando-se o rigor excessivo no cumprimento das normas e regulamentos, conforme o código de ética da contabilidade: “100.2 Esta Norma estabelece a estrutura conceitual que o profissional da contabilidade deve aplicar para: (...) O profissional da contabilidade deve usar julgamento profissional ao aplicar essa estrutura conceitual” (CFC, 2019). No sentido aristotélico, a coragem está no meio termo entre o medo e a covardia, e a moderação, está entre a intemperança e na insensibilidade (Figura 4). Entretanto, não há um caminho virtuoso na falta ou no excesso, mas no “caminho do meio”.

### 2.5.3.3 O “jeito certo” para um julgamento profissional equilibrado

O comportamento autônomo dos profissionais é esperado pelos clientes e pela sociedade, dos quais se aguarda a lucidez e firmeza em seus julgamentos profissionais e orientações.

Quadro 34- Julgamento profissional do contador e princípios éticos

<b>Julgamento profissional ético</b>	<b>Princípio da objetividade</b>
100.2 (a) <u>identificar ameaças</u> ao cumprimento dos princípios éticos; b) <u>avaliar a importância</u> das ameaças identificadas; e (c) aplicar salvaguardas, quando necessário, para eliminar as ameaças ou reduzi-las a um nível aceitável..	120.1 O princípio da objetividade impõe a todos os profissionais da contabilidade a obrigação de <u>não comprometer seu julgamento profissional</u> ou do negócio em decorrência de comportamento tendencioso, conflito de interesse ou influência indevida de outros.
<b>Salvaguarda, ou “caminho do meio”</b>	<b>Princípio da integridade</b>
As salvaguardas são necessárias quando o profissional (...) <u>avalia que as ameaças não estão em nível em que <b>um terceiro com experiência, conhecimento e bom senso</b></u> concluiria, ponderando todos os fatos e circunstâncias (...) disponíveis, que o cumprimento dos princípios éticos não está comprometido	O princípio de integridade impõe a todos os profissionais da contabilidade a obrigação de serem <u>diretos e honestos</u> em todos os relacionamentos profissionais e comerciais. Integridade <u>implica, também, negociação justa e veracidade</u>

Fonte: elaborado pelo autor, conforme do código de ética CFC (2019).

Da mesma forma, o código de ética do contador orienta de que o profissional deve identificar e avaliar as ameaças, e aplicar salvaguardas, ou seja, buscar o “caminho do meio de acordo com o bom senso. A doutrina aristotélica da mediedade “*mesotês*” é de principal interesse da filosofia prática de Aristóteles, na medida que visa um meio entre o excesso e a falta (Figura 4).

A atitude virtuosa além de observar o ‘meio’, consiste na determinação da mediedade levando em circunstâncias da ação, e momento oportuno, do qual é necessário: (a) ter conhecimento do que se faz; (b) a livre escolha da atitude moral, e por motivação virtuosa; (c) a firme disposição na execução do ato Hobbus (2008).

Quadro 35- Condicionantes da mediedade

<b>Condicionantes da “salvaguarda” ou mediedade</b>
<b>(a) é necessário ter conhecimento do que se faz, ou seja, “objetividade”:</b> o profissional deve ter conhecimento prévio das circunstâncias que envolvem “o julgamento profissional”, e em que implica na forma pelo qual o profissional deve agir. Assim, o profissional poderá planejar a forma e o momento adequado para o “julgamento profissional ético”
<b>(b) é necessário a livre escolha da atitude moral, e por motivação virtuosa, ou seja, “integridade”:</b> o profissional tem melhores condições de deliberação “julgamento profissional” de forma livre de pressões, após avaliação racional as circunstâncias envolvidas na situação, e da forma virtuosa e prudente da ação.
<b>(c) é necessário a firme disposição no execução do ato:</b> a partir do momento em que o profissional tem clareza das ações que precisam ser feitas

Fonte: adaptado pelo autor, conforme Hobbus (2008).

A abordagem da ética de negócios começa da dicotomia de o que importa é a virtude e a integridade pessoal (Solomon, 2004). Nas diferenças formas de excelência (ou virtudes) enfatizadas na ética aristotélica, a excelência técnica “*phronesis*”, dentre outras formas de inteligência, e excelência (de caráter), são de especial importância para a profissão contábil, e estão presentes, no que se refere à dever, responsabilidades e obrigações das normas contábeis do IFAC (West, 2017).

#### 2.5.3.4 Autonomia profissional para “o que deve ser feito”

O conceito de autonomia profissional no empreendedorismo contábil, implica em que o profissional pratique sua profissão de forma independente de interesses próprios e de terceiros (inclusive o cliente), nos quais há uma responsabilidade técnica envolvida no trabalho dos quais se exige julgamento profissional cuidadoso (Quadro 36 e 37), mas também uma responsabilidade social. Nesse sentido, a sociedade espera que o contador mantenha uma impessoalidade mesmo quando implique em algum interesse pessoal do profissional. Portanto, não basta que os profissionais “saibam o que é o certo”, mas faz-se necessário que eles possuam a autonomia para fazer o que é o certo (Gunz; Gunz; Dinovitzer, 2015).

#### 2.5.3.5 Fatores relacionados à incerteza do julgamento profissional

Na prática, os profissionais (operacionais, gerentes e especialistas) dependem da eficiência operacional e de governança para que a ética aconteça:

- 1- O profissional operacional depende da orientação e decisão dos colegas gerentes e especialistas, pois não possuem autoridade para deliberar (gerentes);
- 2- Os gerentes possuem capacidade para analisar, e a autoridade para deliberar, mas não possui o conhecimento científico do especialista;
- 3- O especialista tem o conhecimento técnico científico de que os gerentes precisam para decidir, mas nada acontece se o gerente não decide, e o profissional operacional “não faz”.

Assim, dispondo dos recursos e da colaboração dos colegas e clientes, o profissional precisa tomar todas as atitudes para se fazer o certo, e ter firmeza para

agir sem aceitar pressões (Ryff, 1989)<sup>14</sup>. Entretanto, as prerrogativas do profissional também precisam ser respeitadas:

- 1- “Fazer o que é certo - equilíbrio, moderação e “justa medida”;
- 2- “do jeito certo” - Avaliar a forma certa para se fazer o que é certo e no momento certo;
- 3- “autonomia para se fazer o que é certo” - O profissional necessita de liberdade, no limite das suas atribuições para se fazer o que é certo.

#### **2.5.4 *Eudaimonia* - conhecimento profissional “*phronesis*” - prudência**

No contexto das organizações contábeis, o conhecimento especializado é descrito com o ativo mais importante em uma empresa de serviços profissionais, que são essencialmente organizações baseadas no conhecimento (Stewart, 2018; Suddaby; Muzio, 2014). Logo, as empresas de serviços profissionais dependem do “conhecimento técnico especializado” do empreendedor de serviços profissionais e de seu capital humano para atingir o sucesso e sobrevivência (Ibarra, 1999; Swart, Hansen Kinnie, 2015; Stewart, 2018). Para tanto, as organizações contábeis precisam de contadores conhecedores da prática contábil, para fazer as análises e julgamentos profissionais de forma ética, proporcionando maior qualidade e confiabilidade às demonstrações contábeis.

A partir da análise da autossuficiência (cap. 2.7.1.1) entende-se que os “bens da alma” são suficientes para a felicidade “*eudaimonia*”. No que se refere aos “bens da alma” se referem às virtudes intelectuais encontradas na parte racional da alma (i) conhecimento prático, ou prudência “*phrónesis*”; (ii) conhecimento científico ‘*epistéme*’; (iii) saber filosófico “*sophía*”, iv) arte “*téchne*” e inteligência “*nous*” (Merigueti, 2019).

---

<sup>14</sup> Pontuação alta: é autônomo e independente; capaz de resistir às pressões sociais para pensar e agir de determinadas maneiras; regula o comportamento internamente; avalia a si mesmo de acordo com padrões pessoais.

Pontuação baixa - Preocupa-se com as expectativas e avaliações de outros; confia nos julgamentos dos outros para tomar decisões importantes; se adapta às pressões sociais para pensar e agir de determinada maneira. (Ryff, 1989)

O “discernimento” *“phronesis”*, forma de “conhecimento prático ou sabedoria prática” consiste em discernir do geral (conhecimento científico) para o particular, exigindo assim conhecimento técnico científico *“episteme”* (Massingham, 2019). No entendimento de conhecimento quanto ciência, Aristóteles entende que possui quatro causas (relação entre realidade, fala e escrita). Assim, o cientista é aquele que conhece os princípios e as causas finais do cosmos e da natureza *“physis”*.

No entendimento aristotélico o conhecimento prático e as virtudes morais devem andar juntos, para tanto não ser entendido isolado das outras virtudes (Eikeland, 2006), e para tanto envolverá excelência de inteligência (virtude intelectual) e excelência de caráter (virtudes éticas), e são estes valores que determinam o senso de *“Eudaimonia”* profissional (Eikeland, 2006; West, 2017, 2023). No entanto, as virtudes éticas consistem no equilíbrio “meio termo” e não no extremismo (Hobuss, 2008; West, 2017).

A partir da literatura, as principais competências essenciais para o empreendedor contábil estão relacionadas aos conhecimentos práticos *“phronesis”* e prudência, (Quadro 36).

Quadro 36- Competências dos conhecimentos práticos “phronesis”

<b>Conhecimento prático “phronesis”</b>
Conhecimento + sabedoria prática, + prudência (Higgs, 2012; Massingham, 2019; Noel, 1997).
unir o conhecimento à prática, do geral para o particular (Higgs, 2012; Massingham, 2019).
percepção particularidades envolvendo contextos e situações reais (Noel, 1997; Sison; Serafim, 2020; Ferrero, 2015).
disposição para julgamento e deliberação (Eikeland, 2006; Higgs, 2012; Massingham, 2019; Serafim, 2020).
atos que exigem prudência e sabedoria prática <sup>15</sup> (Correio, 2017; Serafim, 2020; Sison; Ferrero, 2015).
atos de deliberação e compreensão das finalidades (Noel, 1997).
<i>Análise, Interpretação<sup>16</sup> e hermenêutica<sup>17</sup></i> (Gadamer, 1960; Noel, 1997; Serafim, 2020).
<i>Aprendizado, investigação e pesquisa</i> (Eikeland, 2006).

Fonte: elaborado pelo autor.

Considerando-se as questões levantadas no (item 2.7.2) *“eudaimonia”* e incertezas do julgamento profissional”, trata-se de profissionais essenciais para as organizações contábeis, pois possuem a prudência, discernimento, firmeza e integridade para orientar os profissionais e gestores em julgamentos profissionais e

<sup>15</sup> Aristóteles liga o conceito de *“phronesis”* à *“sofrosyne”* ou temperança, ou seja bom senso, e assim se exige excelência de caráter (Correio, 2017)

<sup>16</sup> Conhecimento analítico e interpretativo *“kritika”*, de comparar e julgar sobre a melhor decisão

<sup>17</sup> Filosofia prática

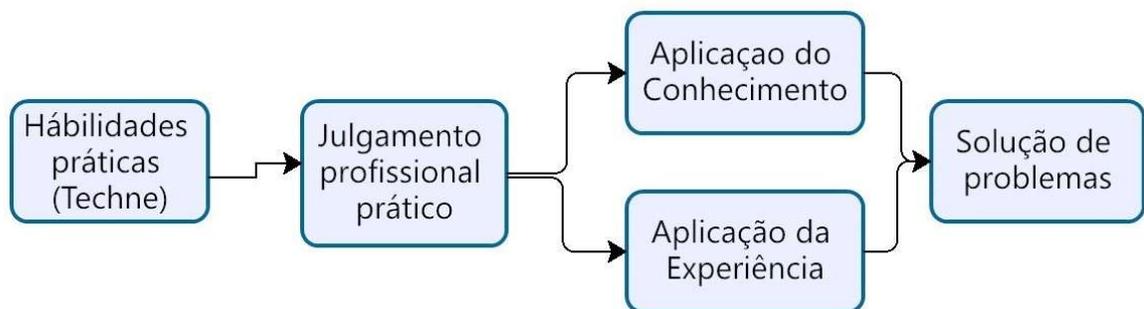
decisões éticas, evitando-se assim riscos de reputação que comprometem a sobrevivência das empresas.

### 2.5.5 *Eudaimonia* - habilidades profissionais “*téchne*” – e- produção

1094a Toda arte e toda indagação, assim como toda ação e todo propósito, visam a algum bem; por isto foi dito acertadamente que o bem é aquilo a que todas as coisas visam. (Aristóteles, 1985, p. 17).

A “*techné*” é um conhecimento sobre produzir coisas e pode ser ensinada e aprendida (capacidade para produzir), assim como a “*episteme*” (conhecimento científico), enquanto a “*phronesis*” é o conhecimento para agir em concordância com o “*ethos*” (capacidade de agir). No caso da “*techné*” há um distanciamento entre o profissional e o produto (ou serviço), no entanto, na “*phronesis*” é um modo de agir do profissional incorporado e com exercício da prudência (De Matos, 2012).

Figura 5- Dimensões das habilidades prática “*techne*” para solução de problemas



Fonte: elaborado pelo autor conforme (MASSINGHAM, 2019).

Vê-se na demonstração da habilidade prática “*téchne*” na Figura 5, que o profissional dotado de inteligência fluida e habilidade, toma a decisão e aplica os seus conhecimentos e suas experiências para a solução de problemas (Massingham, 2019), de forma a prover operacionalidade na produção (De Matos, 2012).

Na abordagem aristotélica, a “habilidade prática” “*téchne*” forma de “conhecimento prático” que representa a soma os conhecimentos que usamos no dia a dia, dos quais se incluem o conhecimento técnico científico (*episteme*) e os conhecimentos aprendidos com a experiência da prática profissional incorporada e de forma fluida, denominada julgamento deliberativo profissional. A maior parte das atividades cotidianas envolvem conhecimento (processual, artístico, ético e proposicional), e raciocínio (julgamento, sabedoria, metacognição e intuição). (Massingham, 2019). A habilidade prática “*téchne*” é indispensável para a

operacionalização da produção dos serviços com eficiência, e que podem fazer um bom trabalho gerencial, de inovação ou comercial. Nesse sentido, tanto a “*phronesis*”, quanto a “*téchne*” são conhecimentos práticos e complementares e que podem funcionar bem juntos. Os principais fatores de “Eudaimonia” das habilidades práticas do empreendedor contábil: prover operacionalidade e capacidade de produção para a empresa de serviços profissionais (De Mattos, 2012; Massingham, 2019).

### **2.5.6 “Eudaimonia” - relacionamentos profissionais - e - inovação**

1097a. Uma conclusão idêntica parece resultar da noção de que a felicidade é auto-suficiente. Quando falamos em auto-suficiente não queremos aludir àquilo que é suficiente apenas para um homem isolado, para alguém que leva uma vida solitária, mas também para seus pais, filhos, esposa e, em geral, para seus amigos e concidadãos, pois o homem é por natureza um animal social (Aristóteles, 1985, p. 23).

O mercado de serviços profissionais é baseado em relacionais pessoais e reputação (Glucker; Ambruster, 2003; Hanlon, 2004). Nesse sentido os relacionamentos profissionais são imprescindíveis para o sucesso das empresas, conforme já abordado sobre o capital social (Bourdieu, 1988). Entretanto, as questões envolvendo geração de valor e geração de caixa envolvem questões críticas de risco reputação, e que nas empresas de serviços profissionais (contadores) se requer profissionais prudentes envolvidos, e de operacionalidade e produção, dos quais é indispensável a presença de profissionais práticos. Nesse sentido, os as redes e relacionamentos (capital social) entre contatos do setor, de colegas sócios, profissionais e clientes, são excelentes recursos sociais, para tanto exige-se conhecimento e criatividade para operacionalizar a inovação e geração de caixa (Massingham, 2019).

Na literatura existente, constam evidências de elevação das chances de sucesso e sobrevivência dos empreendedores de serviços profissionais através de: (i) geração de valor, os processos de inovação ocorrem em ambiente de relacionamento (empresa de serviços profissionais e clientes); (ii) geração de caixa - o relacionamento com os clientes para as relações comerciais, por intermédio da indicação de novos clientes.

Quadro 37- Problematizações das virtudes necessárias para o relacionamento profissional

<b>Problematizações do propósito e de funções/atividades</b>
<b>Propósitos:</b> O empreender e sua organização tem interesse de colaborar com o sucesso de sua organização e colaborar com os seus colegas e clientes?
<b>Funções/Atividades:</b> O empreendedor possui sócios e gerentes no exercício de funções deliberativas (gerenciais e estratégicas), especialistas, inovação e comercialistas?
<b>Problematizações dos relacionamentos com clientes</b>
1 - O empreendedor relaciona com o cliente?
2 - O empreendedorismo tem habilidade política e comercial?
3 - O empreendedorismo de aprendizado com o cliente
<b>Virtude requeridas</b>
<b>Virtude prática e virtude teórica</b> (Figura 3): o conhecimento (prático e teórico) são essenciais nas interações sociais diárias e nos relacionamentos profissionais com fim feliz (Eudemônico)
<b>Agir bem:</b> depende de unir a sabedoria prática e sabedoria moral (eupraxia) para melhor agir.
<b>Hábitos:</b> depende dos hábitos para alcançar experiência

Fonte: elaborado pelo autor.

Nesse intuito, faz-se necessário envolvimento e relacionamentos da empresa (capital social) e de seus profissionais (capital humano) (Bourdieu, 1988) com suas experiências adaptativas, sobretudo nas funções estratégicas que envolvem gerentes estratégicos e operacionais, especialistas, comercialistas.

#### 2.5.6.1 Conhecimento prático “*phrónesis*” para relacionamentos

O conhecimento prático “*phrónesis*” (Figura 3) envolve as dimensões cognitivas e afetivas, nos quais a virtude intelectual (racional) está presente nas duas, no intuito de atingir um fim “*Eudemônico*” consciente e racional. No que se refere à dimensão cognitiva<sup>18</sup> (Figura 6), envolve apenas a dimensão comportamental (virtude intelectual)<sup>19</sup> ou seja o conhecimento organizacional e prático para as interações sociais do dia a dia. No que se refere à dimensão afetiva<sup>20</sup> (Figura 3), por sua vez tem duas dimensões (i) moral e relacional (virtude ética)<sup>21</sup> e a emocional (virtude intelectual)<sup>22</sup>, ou seja, do conhecimento emocional baseado na intuição, instinto e experiência no propósito de ter relacionamentos éticos e duradouros, por exemplo o

<sup>18</sup> A dimensão cognitiva é “saber como”, ou “*know how*”. Assim é possível que os profissionais possuam os valores corretos, mas não sabe como alcançar na prática (Van De Vem; Johnson, 2006).

<sup>19</sup> Em termos coloquiais é o conhecimento organizacional para se resolver problemas do dia a dia, ou seja, a capacidade de colocar em ação o comportamento mais adequado (Rowley, 2006).

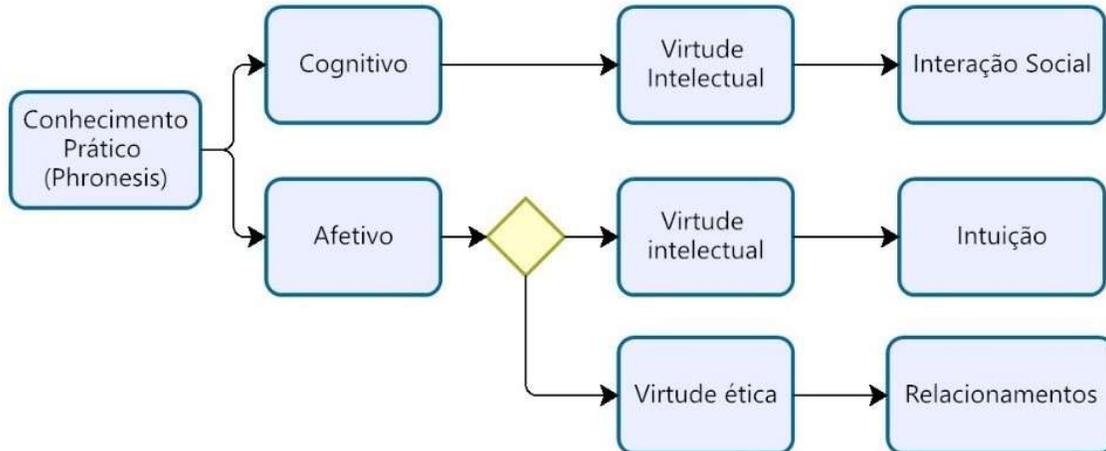
<sup>20</sup> A dimensão afetiva é “saber o porquê”, para tanto envolve mais do que motivação (vontade) (Van De Vem, Johnson, 2006) e envolve um fim elevado “*eudaimonia*”, não se considerando apenas ganhos pessoais (Ellet, 2012).

<sup>21</sup> A virtude ética tem aspectos morais e relacionais. No aspecto moral, a sabedoria ética nos negócios e profissões envolve a busca e ponderação sobre as evidências, ou seja, seguir os códigos de ética com clareza racional (Massingham, 2019), e relacionais.

<sup>22</sup> É entendida como uma forma de inteligência emocional, ou seja, a capacidade de controlar as reações emocionais nas interações sociais (Salowey; Mayer, 1990).

relacionamento entre colegas profissionais e clientes abordados por Reihlen e Werr (2015) e Pioner *et al.* (2023).

Figura 6- Dimensões do conhecimento prático “*phronesis*” para relacionamentos

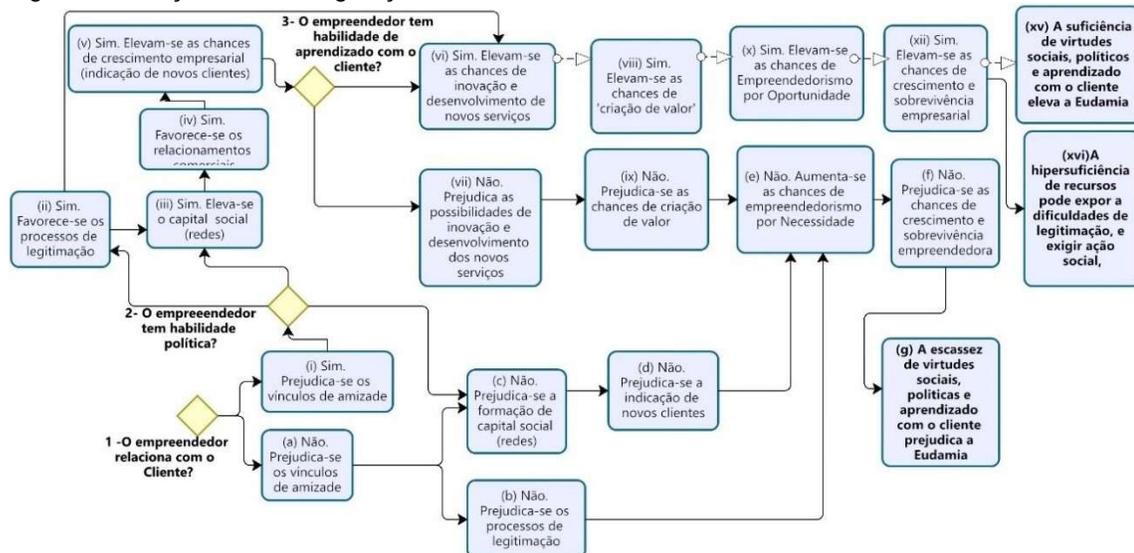


Fonte: adaptado pelo autor conforme Massingham (2019).

### 2.5.6.2 Operacionalização do relacionamento profissional com clientes

A Figura 7 demonstra o processo de geração de valor e caixa a partir dos relacionamentos com os clientes.

Figura 7- Geração de valor e geração de caixa através dos relacionamentos



Fonte: elaborado pelo autor de acordo com o Quadro 7.

Na representação da geração de valor e geração de caixa através dos relacionamentos na Figura 7, demonstra as atividades de relacionamentos no

processo de geração de valor (inovação) e caixa, dos quais eleva as chances de crescimento e de sobrevivência empresarial.

Quadro 38- Relacionamentos com os clientes

<b>Relacionamentos positivos</b>	<b>Relacionamentos ausentes ou negativos</b>
<b>1 - O empreendedor relaciona com o cliente?</b>	
O relacionamento do contato do empreendedor com o cliente é um passo importante para a criação de amizade, e por conseguinte a criação de capital social (relacionamentos).	A falta de relacionamento satisfatório com o o cliente desfavorece a criação de amizade, e por conseguinte prejudica a criação de capital social (relacionamentos), e desta forma inviabiliza a indicação de novos clientes, aumentando-se as chances de empreendedorismo de necessidade e insuficiência.
<b>2 - O empreendedor tem habilidade política?</b>	
O relacionamento com o cliente é favorece os processos de legitimação junto aos colegas e clientes envolvidos na inovação. Assim, contribui para aumentar as chances de inovação e desenvolvimento de novos serviços.	O relacionamento com o cliente é favorece os processos de legitimação junto aos colegas e clientes envolvidos na inovação. Assim, contribui para aumentar as chances de inovação e desenvolvimento de novos serviços.
<b>3-O empreender tem habilidade de aprendizado com o cliente?</b>	
a prática de aprendizado aumenta as chances de criação de valor, e por conseguinte aumentam-se as chances de empreendedorismo	a prática de aprendizado aumenta as chances de criação de valor, e por conseguinte aumentam-se as chances de empreendedorismo de oportunidade, e das chances de crescimento e sobrevivência empreendedora.

Fonte: elaborado pelo autor.

Os fatores de Eudaimonia para a empresa de serviços profissionais relativos aos relacionamentos profissionais são: (I) a suficiência de profissionais com perfil prudente envolvidos nas questões de geração de valor e caixa, reduzem o risco a reputação, e assim eleva a Eudaimonia da empresa. Pelo contrário a insuficiência piora a felicidade “eudaimonia” da empresa; (ii) a suficiência de profissionais com perfil prático e habilidoso envolvidos nas questões de geração de valor e caixa, aumentam as chances de criação e operacionalidade, e assim eleva a Eudaimonia da empresa. Pelo contrário a insuficiência piora a “eudaimonia” da empresa; (iii) a suficiência de (1) “amizade do empreendedor com o cliente”; (2) habilidade política de legitimação; (3) capacidade de aprendizado com o cliente) elevam as chances de geração de valor, (iv) De outra forma, não havendo a geração de valor são prejudicadas as chances de geração recursos necessários: (1) “amizade do empreendedor com o cliente”; (2) habilidade política de legitimação; (3) capacidade de aprendizado com o cliente) reduz as chances de geração de valor, e assim as chances de recursos necessários à completude. Pelo contrário, a insuficiência piora a felicidade “eudaimonia” da empresa.

### 2.5.7 “Eudaimonia” versus sobrevivência precária

A literatura apresenta evidências relacionadas à “não precarização” envolvendo aspectos importantes da Eudaimonia (Quadro 41): (i) propósito de vida (bens da alma), (ii) saúde física e emocional (bens do corpo, e (iii) bens exteriores (lazer e vida familiar).

Quadro 39- Evidências de sobrevivência de sucesso da “não precariedade”

<b>Propósito de vida</b>
A saúde mental é relacionada ao propósito e significado da vida (Ryff, 2018).
<b>Qualidade de vida</b>
O bem-estar é importante para os empreendedores. Eles tomam decisões financeiramente dispendiosas para protegê-lo e usam isso como parâmetro para medir seu sucesso (Shepherd; Wiklund; Haynie, 2009; Wach et. al., 2016).
<b>Saúde física e emocional</b>
O bem-estar psicológico e a saúde emocional de um indivíduo têm uma influência significativa na sua capacidade de ser bem sucedido como empresário (Sehgal, 2023).
os empreendedores são mais inovadores, persistentes e produtivos quando o seu bem-estar é respeitado (Stephan, 2018)
<b>Empreendedorismo por oportunidade (qualidade de vida e saúde física e mental)</b>
Estão mais satisfeitos com sua situação profissional, estão mais otimistas, e geram rendas maiores. (Bogenhold; Klinglmair, 2015).
Os empreendedores de oportunidade relatam maior satisfação familiar e de saúde do que os empreendedores de necessidade, mas ambos os tipos relatam igual insatisfação com a falta de tempo de lazer (Binder; Coad, 2016; Johansson Sevã et. al., 2016).
Os recursos do capital financeiro, humano e social influencia positivamente a saúde dos empreendedores (Blakely; Lochner; Kawachi, 2002; Veenstra, 2001; Veenstra et. al., 2005).

Fonte: elaborado pelo autor.

Achterbergh e Vriens (2010) apresentam na sua obra “Organizations Social Systems Conducting Experiments” na parte três de título “Poor and Rich Survival” o modelo organizacional da sobrevivência precária (cap. 9 do livro) quanto modelo oposto das virtudes aristotélicas, baseado na obra seminal de Foucault (1987) “Vigiar e Punir”<sup>23</sup> dos quais não devem ser seguidos: (i) medo como fator motivacional; (ii) condicionamento do comportamento das pessoas; (ii) meios de controles abusivos e cruéis. A seguir, os autores apresentam no (cap. 10) “Rumo à sobrevivência rica: Aristóteles”, baseados nos princípios aristotélicos como modelo de felicidade para uma vida realizada. Neste mesmo sentido, a autora Ryff (2018) em seu artigo sobre a felicidade “eudaimonia” dos empreendedores pondera que para melhor compreensão dos empreendedores virtuosos.

<sup>23</sup> De acordo com Foucault, as disciplinas são métodos de controle meticuloso das operações do corpo para assegurar a sujeição, e assim impor a relação docilidade-utilidade a vigilância hierárquica e aplicações de normas baseadas no medo

Na literatura sobre o assunto da precarização dos empreendedores e profissionais (contadores, tem apresentado os seguintes resultados:

**a) Sobrecarga, estresse e “Burnout”:** Os estudos anteriores comprovam altas taxas de depressão, abuso de álcool e suicídio entre contadores (Blosnich *et al.*, 2024; Stack; Bowman, 2023; Zimmermann, *et al.*, 2023). Dentre os principais fatores que contribuem com o suicídio destaca-se a depressão, *Burnout* e a falta de sentido da vida (Silva *et al.* 2015). **(i) Contadores:** sobrecarga de horas excessivas com obrigações acessórias do fisco (Cardoso; De Souza; Almeida, 2016); a auditoria que vem sendo identificada como a mais estressante (Hasin; Omar, 2007), haja vista, os auditores que trabalham com altas demandas são propensos a experimentar sintomas de estresse e doenças similares (Spillane, 1987). Em determinados períodos, auditores chegam a ter jornadas médias de trabalho superiores a 10 horas diárias, e assim sofrem com estresses comuns decorrentes de limite de tempo, limite de recursos humanos, riscos de responsabilidade, dentre outros (Yan; Xie, 2016). O estresse ocupacional tem influência no ceticismo dos auditores independentes, lança-se luz a uma possível influência destes na qualidade da auditoria (Haveroth; Da Cunha, 2023).

**c) Ambientes institucionais nacionais de instabilidade econômica:** A precarização do empreendedor contábil relacionada ao ambiente nacional e regional <sup>24</sup>; (ii) menor empregabilidade de salários melhores, no caso dos contadores; (iii) maior mortalidade de empresas de grupos social vulneráveis (mulheres e negros), no caso de contadores (cap. 2.5.2.2).

Quadro 40- Fatores relacionados ao empreendedorismo por necessidade

<b>Empreendedorismo por Necessidades (financeiras)</b>
Estão mais insatisfeitos com sua situação profissional, estão menos otimistas, e geram rendas menores (Bogenhold; Klinglmair, 2015).
<b>Alto nível de insatisfação com o emprego</b> pode motivar o empreendedorismo por necessidade (Amit; Muller, 1995; Gilad; Levine, 1986).
Pode ocorrer quando os <u>salários e benefícios do emprego diminuem</u> (Dawson; Henley, 2012).
Os autônomos da Estados Unidos preferem ganhar menos até 35% do que trabalho remunerado, em troca de <u>benefícios não pecuniários</u> . Ex “ser o próprio chefe” (Hamilton, 2000).
fugir das opressivas condições precárias de trabalho, em busca de maior autonomia (Oliveira; Moita; Braz De Aquino, 2016).

Fonte: elaborado pelo autor.

<sup>24</sup>Relacionados ao empreendedorismo por necessidade: baixos salários ou remunerações (Campbell; Price, 2016; Mckay, 2012; Rodgers, 1989; Vosko, 2010); desvantagem econômica (Gauffin, 2020) ou renda insuficiente (Jaydarifard *et al.*, 2023).

O bem-estar empresarial é associado à satisfação com a atividade empreendedora, e de outra forma, a precarização é associada à insatisfação (Nisa *et al.*, 2023; Sehgal, 2023; Thangamayan *et al.*, 2023). Embora os empreendedores de sucesso sejam lembrados pelas suas realizações, os problemas dos negócios podem prejudicar o seu bem-estar mental e emocional, e afetar a sua capacidade de aproveitar a vida (Sehgal, 2023; Thangamayan *et al.*, 2023).

Quadro 41- Consequências precarizantes da geração de caixa insuficiente

<b>Desempenho ruim:</b> pode influenciar a estabilidade emocional do empreendedor (Hsu; Shinnar; Andersen, 2019; Jenkins; Wikund; Brundin, 2014; Nisa <i>et al.</i> , 2023; White; Gupta, 2020).
o mau desempenho é um dos fatores que mais motiva o arrependimento do negócio e considerar a saída (desistência) do negócio (Hsu; Shinnar; Andersen, 2019; White; Gupta, 2020).
O estresse afeta a vida privada do empreendedor (White; Gupta, 2020).
<b>Precarização:</b> O desempenho ruim pode estar relacionado à precarização do empreendedor. A insatisfação empresarial pode gerar sofrimento psíquico e prejudicar o bem estar mental e emocional do empreendedor. (Nisa <i>et al.</i> , 2023; Sehgal, 2023; Thangamayan <i>et al.</i> , 2023).

Fonte: elaborado pelo autor.

A (falta de desejo/ desmotivação) podem estar relacionadas à sobrevivência precária em razão de fatores internos e externos (empresa de serviços profissionais, clientes ou governo) (Quadro 42 e 43). Haja vista, são condições que podem degradar as condições de vida e saúde do empreendedor e colegas, de forma a causar (falta de desejo/ desmotivação), relacionadas às seguintes razões:

Problemas relacionados à sociedade:

- Problemas financeiros precarizantes: (i) relações contratuais inseguras<sup>25</sup>; (ii) baixa remuneração do sócio, considerando-se que não atende às suas necessidades básicas; (iii) discordância da forma de distribuição dos lucros;
- Exercício de funções precarizantes: (a) estar acima ou abaixo do potencial (capacidades e experiências); (b) exercer funções penosas e desqualificantes; (c) sobrecarga e excesso de trabalho; (d) exercer funções em desacordo com os princípios e valores éticos do empreendedor;

Problemas relacionados ao ambiente interno:

<sup>25</sup> Baixos níveis de controle do empregado sobre salários, horas e condições de trabalho (Campbell; Price, 2016; Enriquez, 1997; Linhart, 2009, 2014; Rodgers, 1989; Vosko, 2010), alta insegurança no emprego - incerteza sobre permanência do emprego, alta rotatividade (Campbell; Price, 2016; Hirata, 2015; Jaydarifard *et al.*, 2023; Kallemborg, 2009; Rodgers, 1989; Van Vuureen, 1990; Vosko, 2010; Wilson; Ebert, 2013).

- Ambientes tóxicos e abusivos<sup>26</sup>: (a) ambientes de trabalho tóxicos; (b) situações de abusos e discriminação de colegas, sócios ou clientes, e (c) problemas de relacionamentos;

Problemas relacionados à saúde física e mental do empreendedor: (a) presença de doenças físicas relacionados ao trabalho; (b) cansaço físico e mental, (b) presença de sofrimento psíquico relacionado ao trabalho (stress, depressão, burnout, síndrome do pânico, ou outro).

Problemas relacionados ao ambiente nacional ou regional:

- Ambientes nacionais e regionais inseguros: Problemas financeiros precarizantes: empreendedorismo motivados por questões de necessidades financeiras (empreendedorismo de necessidade) ligadas à (a) falta de emprego; (b) má formação educacional;(c) grupos minoritários<sup>27</sup>

- Exigências precarizantes e abuso governamental: (a) cumprimento de atividades penosas por exigência legal abusiva<sup>28</sup>; (b) exigências legais que torne insegura a atividade profissional; (c) exigências legais que comprometem financeiramente a atividade profissional.

## **2.5.8 “Eudaimonia”, revisão - hábitos e aprendizado**

As pesquisas anteriores apresentam perspectivas diferentes sobre sucesso e fracasso relacionados ao contexto e experiência dos empreendedores mais velhos e empreendedores habituais que empreenderam mais de uma vez, em relação aos empreendedores mais jovens que empreenderam apenas uma vez. Visto que, os empreendedores mais jovens valorizam mais os resultados financeiros e visão puramente racionalista em sua visão de sucesso, enquanto os mais velhos

---

<sup>26</sup> **Invisibilidade** (AMARAL *et al.*, 2023), **subalternização e desumanização** (Amaral *et al.*, 2023; Silva; Henrique Galeto; Karoline Batista, 2022).

<sup>27</sup> Grupos vulneráveis (Mckay, 2012): Gênero (C. Young, 2010; Hirata, 2005; Zanforlin; Lyra, 2023); Orientação Sexual (Amaral *et al.*, 2023; Idade (Silva; Henrique Galeto; Karoline Batista, 2022) Minorias raciais (Lima, 2023), e imigrantes (Zanforlin; Lyra, 2023).

<sup>28</sup> **Panóptico tributário brasileiro – Leviatã Fiscal**: controle cibernético invasivos (Ribeiro, 2012) quantidades abusivas de obrigações acessórias para o fisco, que tomam demasiado tempo dos contadores, que deveria ser dedicado para as empresas que os remunera (Cardoso; De Souza; Almeida, 2016).

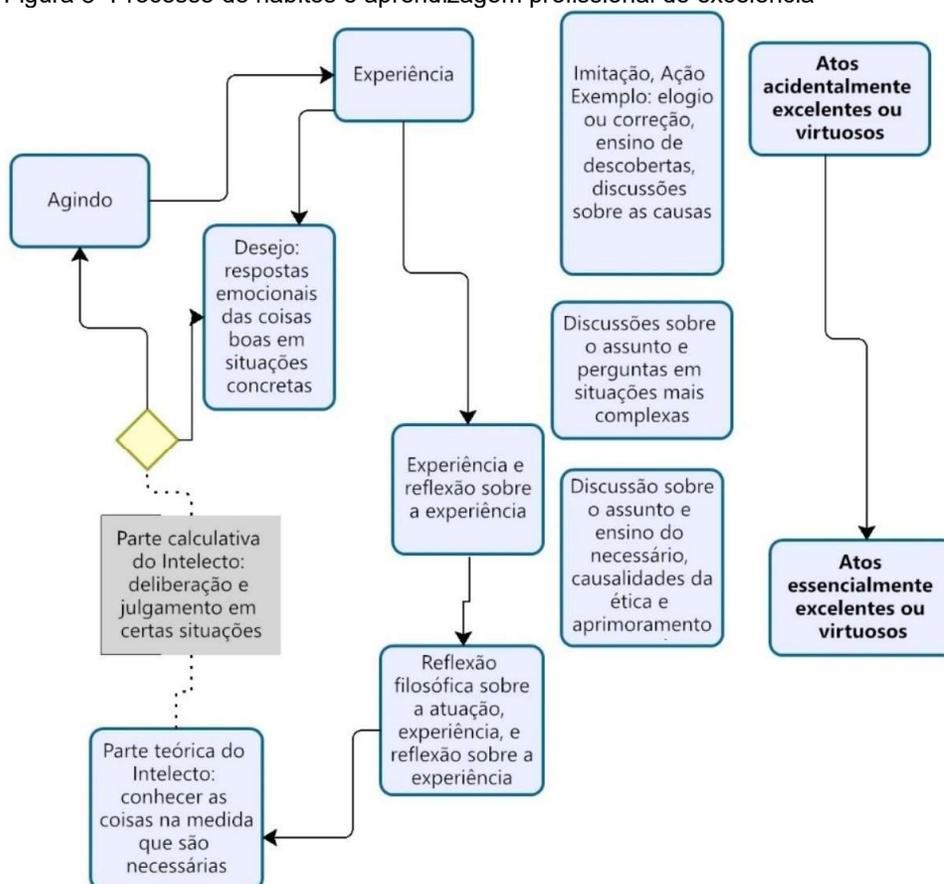
consideram como sucesso a realização dos seus projetos, o equilíbrio entre família e trabalho e envolvimento de sua organização (Amarante; Goraieb; Machado, 2014; Machado *et al.*, 2008). Nesse sentido, a abordagem ecológica das organizações apresenta evidências no sentido de que a experiência dos empreendedores eleva as chances de sobrevivência. Comparando-se as perspectivas dos empreendedores mais velhos e habitais são mais consistentes com a felicidade “*eudaimonia*”, no sentido de realização dos objetivos dos projetos de sua natureza (cap. 2.7.). Destarte, o próprio Aristóteles (1985) afirma que a felicidade “*eudaimonia*” também depende de maturidade no exercício de sua atividade:

1100 a É natural, então, que não qualifiquemos os bois e cavalos ou quaisquer outros animais de felizes, pois nenhum deles é capaz de participar de tal atividade. Por esta razão as crianças também não podem ser consideradas felizes, pois não são capazes daquela atividade devido à sua pouca idade; quando se diz que as crianças são felizes, trata-se de um bom augúrio diante das esperanças que depositamos nelas para o futuro. A felicidade, como dissemos, pressupõe não somente excelência perfeita, mas também uma existência completa (Aristóteles, 1985, p. 28).

Na perspectiva aristotélica, a “*eudaimonia*” envolve desenvolvimento de hábitos e aprendizado durante a vida, e processos de reflexão sobre as experiências vividas (cap. 2.7.7.1). Dependendo do momento e do caminho percorrido (Figura 5) pode-se alcançar os objetivos exitosos e virtuosos ou experiências de precariedade (cap. 2.7.7.2), dos quais se cabe reflexão e aprendizado.

Na perspectiva aristotélica, o desenvolvimento das potencialidades relacionadas a partir da prática/exercício “*eupraxia*”, ou seja, o desenvolvimento de virtudes morais e conhecimento prático “*phronesis*”, exigem processos de habituação. No processo de habituação e aprendizagem para a felicidade “*eudaimonia*”, na figura 8, envolve-se o uso do conhecimento teórico e intelectual na medida que a ocasião necessita, e para tanto, ação ou respostas emocionais quando a situação exigir, e toda esta vivência acrescenta experiência de vida ao profissional.

Figura 8- Processo de hábitos e aprendizagem profissional de excelência



Fonte: adaptado de Achterbergh e Vriens (2010).

Entretanto, a vivência do dia a dia pode passar despercebidas se não houver reflexão periódica sobre as experiências vividas. O aprendizado de vida evolui a partir das reflexões precisam ser experiências vividas (Achterbergh; Vriens, 2010). No entanto, as experiências aprendidas precisam ser incorporadas à prática profissional. Na concepção aristotélica, a virtude de “agir bem” consiste em agir bem a partir da própria consciência de se agir bem. Pelo contrário se a pessoa age bem sem motivação interna, trata-se apenas de atos virtuosos por acidentes. Para tanto, a virtude consiste em agir bem a partir da consciência e das experiências vividas. Ainda de acordo com Achterbergh e Vriens (2010), os fatores de habituação, aprendizado e agir bem do empreendedor, ao buscarem atingir o objetivo de ser feliz, a “*eudaimonia*” dependerá da (i) idade e contexto vivido pelo empreendedor (Amarante; Goraieb; Machado, 2014); (ii) capacidade de aprendizado do empreendedor, e (iii) capacidade de agir bem.

Quadro 42- Fatores de habituação, aprendizado e “agir bem” do empreendedor

<p><b>1- Idade e contexto vivido pelo empreendedor</b></p>
<p>2- <b>Da capacidade de aprendizado do empreendedor:</b> Quanto mais aprendizado, maior a contribuição para a “<i>eudainomia</i>”.</p> <p>- As experiências vividas pela organização que possibilitaram aprendizado são convergentes com a felicidade eudemônica. Pelo contrário não será Eudaimonia.</p> <p>-A persistência é importante. Entretanto, se na reflexão o empreendedor entende que aquela atividade não lhe é natural, e percebe que não gosta da profissão, cabe avaliar a mudança de profissão ou de atuação. Pelo contrário não será Eudemonia.</p>
<p>3- <b>Da capacidade de “agir bem” do empreendedor:</b> Quanto mais aplicação do aprendizado, maior a contribuição para a “<i>eudainomia</i>”.</p> <p>- Mais a organização coloca em ação os aprendizados, mais será convergente com a <i>Eudaimonia</i>. Pelo contrário não será <i>Eudaimonia</i>.</p> <p>-Mais importante que refletir é agir a partir das lições aprendidas. Nesse sentido, o empreendedor que mudou de carreira e encontrou sentido na atual ocupação de empreendedor contábil são duplamente virtuosos, pois envolveu a coragem da mudança, e o sucesso na nova carreira. Pelo contrário, a insistência em carreira dos quais o profissional não gosta, não é convergente com a felicidade eudemônica.</p>

Fonte: elaborado pelo autor, conforme Amarante, Goraieb e Machado (2014), Achterbergh e Vriens (2010).

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS / METODOLOGIA

No intuito de atender ao objetivo geral de identificar os impactos da Eudamonia na trajetória de sucesso e sobrevivência de empreendedores contábeis no Brasil, foi utilizada a metodologia quali quantitativa conforme os fundamentos teóricos da ética, e, do sucesso e sobrevivência na abordagem do capital social, humano, cultural e financeiro (Bourdieu, 1988) e na abordagem ecológica da sobrevivência organizacional: (1) na abordagem qualitativa foram feitas 14 entrevistas com empreendedores contábeis brasileiros, e a análise de conteúdo, utilizando-se a metodologia do Cap. 3.2, a seguir; (2) na abordagem quantitativa foram realizados testes estatísticos para construção de modelos de regressão linear múltiplo para explicar o sucesso e a sobrevivência, na forma da metodologia do Cap. 3.1 a seguir, utilizando-se dados do Exame Nacional do Curso Superior ENADE no período de 2006 a 2021, dados de desempenho do empreendedorismo dos relatórios da “*Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*” e dados econômicos do (BANCO MUNDIAL).

Considerando-se que a trajetória do empreendedor contábil no Brasil envolve contextos temporais e geográficos diferentes, foi usada metodologia do corte longitudinal para determinação dos períodos de análise da trajetória empreendedora. O levantamento longitudinal é indicado em situações de variações no tempo, no qual faz-se necessário a investigação por tempo maior para identificar as causalidades do fenômeno (Bell; Bryman; Harley, 2019).

### 3.1 METODOLOGIA QUANTITATIVA DA SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA

A metodologia quantitativa foi utilizada para explicar o sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis, conforme os pressupostos da abordagem ecológica da sobrevivência organizacional, e do Capital Social, humano, cultural e financeiro (Bourdieu, 1988). Nesse sentido, foi utilizada a metodologia do coorte longitudinal para permitir comparar dados socioeconômicos de várias gerações, durante todo o período desde que o exame do Enade foi instituído no Brasil, ou seja, 2006 a 2021.

Nesse sentido, com o intuito de identificar os fatores determinantes da sobrevivência de organizações contábeis, foram feitos testes e análises dos dados quantitativos da sobrevivência de empresas, com dados da RAIS – Relatório Anual de Informação Social (cap. 3.1.2), e dados socioeconômicos dos concluintes graduados em ciências contábeis de 2006 a 2022, publicados pelo Ministério da Educação (cap. 3.1.3), e indicadores econômicos do Banco Mundial, e dados do GEM.

Portanto, não se faz necessário definir a amostra, pois foram utilizados os dados publicados pelos órgãos oficiais, em sua integralidade, conforme descrição do ENADE na Tabela 2 e Cap. 3.1.2.2, a seguir. Para tanto, a pesquisa quantitativa utilizou-se de informações socioeconômicas dos concluintes do Curso de Ciências Contábeis graduados no período de 2006 a 2021, de forma a acrescentar evidências explicativas da sobrevivência empreendedora, ao presente estudo sobre os impactos da Eudaimonia no sucesso e sobrevivência empreendedora contábil.

#### 3.1.1 Processo de coleta dos dados

Para proceder a análise quantitativa, foram coletados dados socioeconômicos no site do Banco Mundial, e dos seguintes documentos do período de 2006 a 2022: (i) Relatório Anual do GEM; e (ii) Relatório anual de informação social – RAIS, sendo publicados no site do Ministério do Trabalho do período de 2006 a 2022, considerando-se sobreviventes as empresas que enviaram a RAIS POSITIVA.

A coleta de dados quantitativos foi feita nas seguintes etapas (Quadro 43): i) coleta dos dados; ii) preparação dos dados; iii) testes e validações e iv) análises e discussão; (v) conclusão.

Quadro 43: Processo de coleta de dados e construção dos modelos de regressão linear múltipla

1º Coleta dos dados	Fontes
A- Coleta dos dados e descrição da variável dependente da sobrevivência de empresas “% Empresas ativas”, conforme Cap. 3.2	RAIS Positiva (Ministério do trabalho)

B- Coleta dos dados e descrição das variáveis explicativas da sobrevivência de empresas:	
- Motivacionais relacionados à normas e culturas nacionais e Capital social, humano, cultural e financeiro (Bourdieu, 1988);	Enade (MEC)
- Condições que afetam o empreendedorismo	GEM
- econômicas (Banco Mundial) e de mercado – profissionais (OAB/CFC), e empreendedores (GEM)	Banco Mundial, OAB, CFC e GEM
2º Elaboração da planilha de teste	Instrumento
- Elaboração de planilha dos dados coletados	Excel
3º Teste e validação	SSPP – versão 26

Fonte: elaborado pelo autor

### 3.1.2 Processo de preparação dos dados

Na preparação de planilha dos dados das variáveis determinantes e explicativas da sobrevivência de empresas do período de 2006 a 2021, para testes, validação no programa SPSS e análise: (i) dados da variável determinante da sobrevivência de organizações contábeis informadas na RAIS das organizações contábeis, e acessíveis no site do Ministério do Trabalho (Cap. 3.1.2.1); (ii) dados das variáveis socioeconômicas da população de alunos concluintes do curso de Ciências Contábeis participantes da avaliação do Enade (MEC) (Cap. 3.1.3). (iii) dados das variáveis explicativas de sobrevivência empreendedora – indicadores econômicos foram coletados do site do Banco Mundial e dos indicadores de capacidade de empreender foram coletados do site do GEM (Cap. 3.1.4), a seguir.

#### 3.1.2.1 Processo de preparação dos dados das variáveis determinantes da sobrevivência de empresas

Na abordagem de Fochezatto e Céspedes (2023) em consonância com a metodologia do IBGE, a taxa de sobrevivência considera o tempo em que um empreendimento permanece ativo desde que foi registrado como parte do estoque de estabelecimentos no início de um período. A taxa de sobrevivência (TSEt) é o número de estabelecimentos que permanece ativo ao longo de um período de tempo em relação ao estoque de estabelecimentos existente no início do período. Esta taxa pode ser calculada da seguinte forma:

$$TSEt = 100 - TMEt$$

$$TSEt = 100 - \left( \frac{MEt}{EEt} \cdot 100 \right)$$

A taxa de mortalidade (saída) representa os estabelecimentos que não estão ativos ano corrente ( $MEt$ ) mas que estavam ativos no ano anterior. Para um determinado ano  $t$ , a taxa de saída ( $TMEt$ ), é dada pela fórmula a seguir:

Onde:

$TSEt$  = Taxa de Sobrevivência

$TMEt$  = Taxa de mortalidade de empresas

$MEt$  = número de estabelecimentos que não estão ativos no ano corrente, mas que estavam ativos no ano anterior. Representa os estabelecimentos mortos no ano  $t$ .

$EEt$  = é o número de estabelecimentos ativos no ano  $t$ .

Considerando-se o intuito de explicar a sobrevivência empreendedores contábeis, foram feitas as seguintes definições: (i) Empreendimentos contábeis sobreviventes considera-se as empresas que mantiveram a operação durante todo o ano e enviaram a “RAIS positiva”, (ii) Empreendimentos contábeis desistentes, mesmo que temporariamente, foram consideradas as empresas que não paralisaram as operações durante o ano, conforme Quadro 44.

Quadro 44: Informações de sobrevivência de empresas na RAIS

<b>Informações sociais</b>	<b>Descrição</b>
Rais (positiva <sup>29</sup> e negativa)	Representa a totalidade das empresas brasileiras com operação (RAIS Positiva) e sem operação (RAIS NEGATIVA)
Rais Negativa	A RAIS negativa, representa declaração de empresas que não possuem operação durante o ano, e para tanto descontinuou o negócio durante aquele ano.
Rais Positiva	A RAIS positiva, representa a declaração de informações sociais de empresas que possuíram operação durante o ano.

Fonte: Ministério do Trabalho (2006) a (2021)

Pode-se afirmar que a RAIS NEGATIVA das organizações contábeis é representativa da paralização das atividades por dois motivos: (i) obrigatoriedade de declarar a RAIS negativa no caso de paralização das atividades, nos termos do Manual de Orientação da RAIS- Relatório Anual de Informações Sociais; (ii) os sócios de serviços são definidos como segurados obrigatórios pela Previdência Social, nos termos da Solução de Consulta Cosit nº 228, de 16 de outubro de 2023.

<sup>29</sup> A RAIS positiva referem-se á empreendedores que tiveram operação durante e ano, e enviaram as informações das movimentações de admissões e desligamentos de trabalhadores no período.

A RAIS é obrigatória para todas as empresas ativas durante o ano, e a “RAIS negativa” é determinada na situação de não possuir empregados, ou manter as atividades paralisadas durante o ano é determinada no Manual de Orientação da RAIS- Relatório Anual de Informações Sociais:

## 2. Quem deve declarar

a) inscritos no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas - CNPJ com ou sem empregados – **o estabelecimento que não possuiu empregados ou manteve suas atividades paralisadas durante o ano-base está obrigado a entregar a RAIS Negativa;**

3. Quem deve ser relacionado – Todos os trabalhadores que não foram declarados ou declarados erroneamente, em anos anteriores na RAIS no período hábil.

**4. Quem não deve ser relacionado** a) diretores sem vínculo empregatício para os quais não é recolhido FGTS; b) autônomos; c) eventuais; d) ocupantes de cargos eletivos (governadores, deputados, prefeitos, vereadores, conselheiro tutelar, etc.), a partir da data da posse, desde que não tenham feito opção pelos vencimentos do órgão de origem.

a) Preparação dos planilha de dados das variáveis da sobrevivência de organizações contábeis – RAIS do período de 2006 a 2021

Na preparação da planilha dos dados, no formato “Excel” para teste e análise de modelo explicativo da sobrevivência de organizações contábeis (Quadro 43), foram coletados dados da variável dependente “% de empresas ativas (sobreviventes)”, e que se buscou explicar (Cap. 3.1.2.1), e dados das variáveis explicativas da sobrevivência de empresas (Cap. 3.1.3 e 3.1.4). Os dados da planilha de testes de análise de sobrevivência de empresas, foram utilizados para os testes e validações e dos modelos de regressão múltipla, e apresentados os resultados (Cap. 4.3).

b) Preparação de planilha de dados das variáveis socioeconômicas da população de alunos concluintes de Ciências Contábeis participantes avaliação do ENADE de 2006 a 2021

A participação dos concluintes na prova do ENADE é elevada, e superior à 80% na maioria dos anos (Tabela 2). A partir das informações metodológicas (MEC) o Ministério da Educação escolheu a amostragem estratificada com seleção aleatória simples de cada estrato, sendo que os cursos correspondem aos estratos, e os alunos às unidades da seleção, para determinação da nota final. Para tanto, adotou-se critérios suficientes para probabilística ou aleatória (Fávero; Belfiori, 2022).

Tabela 2: Descrição dos concluintes do curso de Ciências Contábeis - ENADE - e - Nº de Cursos

Anos	População	Presentes	% de presença
2006	29.498	19.040	64,5%
2009	35.351	31.960	90,4%
2012	57.248	47.373	82,7%
2015	65.283	55.171	84,5%
2018	62.650	52.857	84,4%
2021	67.656	46.355	68,5%

Fonte: elaborado pelo autor

Na preparação de planilha dos dados no formato “Excel” para testes validação e análise, os dados das variáveis explicativas da sobrevivência de empresas (Tabela 45), foram utilizados os dados socioeconômicos dos alunos concluintes graduados Ciências Contábeis do período de 2006 a 2021 contidos nas seguintes publicações do MEC/INEP (i) Relatório síntese da área de Direito do Exame Nacional de desempenho dos Estudantes-ENADE, publicados de 3 em 3 anos, e a (ii) Sinopse estatística da educação Superior.

Quadro 45: Relatórios de avaliação do ensino superior no Brasil

Relatórios oficiais da educação	Informações de concluintes graduados do curso de Ciências Contábeis
(i) Relatório síntese da área de Direito do Exame Nacional de desempenho dos Estudantes-ENADE	(i) sexo, (ii) idade, (iii) cor ou raça, (iv) renda familiar, (v) situação financeira e sustento da família, (vi) escolaridade do pai, (vii) escolaridade da mãe, (viii) Nota média do curso no Enade
(ii) Sinopse estatística da educação Superior.	(i) nº de cursos de Ciências Contábeis; (ii) quantidade de concluintes graduados

FONTE: MEC/INEP

### 3.1.3 Construção e validação dos modelos de regressão explicativos da sobrevivência de empresas

Os dados coletados de acordo com processo de coleta descrito no Quadro 43 do Cap. 3.1.1, e na sequência foram preparados os dados em planilha no formato “Excel” de acordo, na validação e testes do modelo de regressão linear múltipla explicativos do sucesso e sobrevivência das organizações contábeis.

Para explicar a variável determinante “% de empresas ativas (sobreviventes)” de empreendedores contábeis do período de 2006 a 2021, foram elaboradas as hipóteses explicativas (Quadro 46), utilizando-se os dados ENADE dos alunos graduados em Ciências Contábeis de 2006 a 2021: (i) gênero e raça; (ii) nível educacional (escola cursada no nível médio); (iii) escolaridade dos pais dos alunos; e (iv) situação financeira dos alunos. Na elaboração das hipóteses foram considerados

os fundamentos da literatura na abordagem ecológica da sobrevivência de empresas, na abordagem do capital social, humano e financeiro (Bourdieu, 1988) e normas culturais do empreendedorismo (GEM, 2023), conforme Quadro 46 a seguir.

Quadro 46: Descrição das variáveis explicativas da sobrevivência de empresas - características socioeconômicas dos alunos concluintes do curso de Ciências Contábeis

<b>(1) Variáveis explicativas (gênero) normas culturais (GEM, 2023) e capital humano (Bourdieu, 1988)</b>
<b>Sexo:</b> (1) Masculino; e (2) Feminino.
<b>Hipóteses:</b> H1 – dificuldades para empreender por razão de gênero (mulheres), normas e cultura desfavorável ao empreendedorismo feminino (Caldana, Sacramento & Pimenta, 2023). H2 – empreendedorismo masculino, reduz as chances de desistência
<b>(2) Variáveis explicativas (cor ou raça) normas culturais (GEM, 2023) e capital social (Bourdieu, 1988)</b>
<b>Cor ou raça</b> (1) Branca; (2) Preta; (3) Amarela; (4) Parda; (5) Indígena; e (6) Não quero declarar.
<b>Hipóteses:</b> H3 – dificuldades para empreender por razão de cor ou raça (pretos e pardos), normas e cultura e acesso a recursos (Caldana, Sacramento & Pimenta, 2023). H4 – empreendedores brancos possuem acesso a mais recursos, reduz as chances de desistência
<b>(3) Variáveis explicativas nível educacional: Capital cultural, social, humano, financeiro (Bourdieu, 1988)</b>
<b>Tipo de escola cursada no Ensino Médio:</b> Ensino público: (1) Todo em escola pública; e (2) A maior parte em escola pública. Ensino privado (particular): (1) Todo em escola privada; e (2) A maior parte em escola privada. no ensino exterior: (1) Todo no exterior; e (2) A maior no exterior.
<b>Grau de escolaridade do pai e da mãe:</b> 1) nenhuma; (2) Ensino Fundamental: 1.º ao 5.º ano; (3) Ensino Fundamental: 6.º ao 9.º ano; (4) Ensino Médio; (5) Ensino Superior – Graduação; e (6) Pós-graduação.
<b>Hipóteses:</b> H5 – Aumento de escolaridade de melhor qualidade de ensino média e escolaridade dos pais (Capital cultural, social e humano), financeiro reduz as chances da mortalidade de empresas; H6 – redução de escolaridade de melhor qualidade no ensino médio, e escolaridade dos pais (Capital cultural, social e humano), financeiro reduz as chances da mortalidade de empresas.
<b>(4) Variáveis explicativas - renda e situação financeira - Capital Financeiro e social (Bourdieu, 1988).</b>
<b>Renda mensal familiar:</b> (1) até 1,5 SM; (2) de 1,5 a 3 SM; (3) 4 a 4,5 SM; (4) 6 a 10 SM; (5) 10 a 30 SM; e (6) acima de 30 SM.
<b>Hipóteses:</b> H7 – Aumento da renda familiar (capital financeiro e social) aumentam as chances da sobrevivência de empresas., H8 – Redução da renda familiar (capital financeiro e social) reduz as chances da sobrevivência de empresas.
<b>Situação financeira da família: não tem renda, com suporte financeiro:</b> (1) Não tenho renda e meus gastos são financiados por programas governamentais; (2) Não tenho renda e meus gastos são financiados pela minha família ou por outras pessoas). <b>tem renda com suporte financeiro</b> (1) Tenho renda, mas recebo ajuda da família ou de outras pessoas para financiar meus gastos; <b>tem renda, sem suporte financeiro</b> (2) Tenho renda e não preciso de ajuda para financiar meus gastos; (3) Tenho renda e contribuo com o sustento da família; e (4) Sou o principal responsável pelo sustento da família.
<b>Hipóteses:</b> H9 – Aumento de alunos que não tem renda e que “possuem suporte financeiro” ou redução dos alunos que tem renda “sem suporte financeira”, ou seja a suficiência do suporte financeiro aumenta as chances da sobrevivência de empresas., H10 – Redução de alunos que não tem renda e que “possuem suporte financeiro” ou redução dos alunos que tem renda “sem suporte financeira”, ou seja, a falta de suporte financeiro reduz as chances da sobrevivência de empresas

Fonte: elaborado pelo autor.

As hipóteses de fatores explicativos da sobrevivência de empresas relacionados à fatores econômicos e de mercado (Quadro 47 a seguir), foram elaboradas a partir de indicadores da “*Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*”, e do

Banco Mundial: espera-se o aumento da sobrevivência de organização contábeis, relacionados a (1) melhoria dos indicadores de burocracia e impostos (H11), com a TTE – Taxa Total do Empreendedorismo H13; (2) renda per capita (H15). Porém, espera-se a redução da sobrevivência de contábeis, acaso o modelo apresente relação com (1) a redução dos indicadores de burocracia e impostos (H12), e (2) relação com o desemprego (H14), ou seja, empreendedorismo de necessidade.

Quadro 47: Descrição das variáveis que mensuram os fatores econômicos e de mercado, e hipóteses

Indicadores	Descrição	Hipóteses
<b>Variáveis explicativas da sobrevivência – competitividade do mercado</b>		
(1) Burocracia e impostos	trata da regulamentação, da burocracia e custos envolvidos. (avaliação de 0 a 5, quanto maior melhor).	<b>Hipótese:</b> H11 – melhores condições para empreender reduz as chances de mortalidade de empresas; H12 – piores condições para empreender eleva as chances de mortalidade de empresas.
<b>Variáveis explicativas da sobrevivência – mercado potencial – empreendedorismo de oportunidade</b>		
(2) TTE – Taxa Total de Empreendedorismo	Percentual da totalidade dos negócios, tanto em estágio inicial (TEA) e negócios estabelecidos (EBO).	H13- relação com o mercado empreendedor TTE, reduz as chances de mortalidade
<b>Variáveis explicativas da sobrevivência – empreendedorismo por necessidade - Banco Mundial</b>		
(3) Desemprego, homens (%)	Desemprego refere-se à parcela da força de trabalho que está sem trabalho, mas disponível e procurando emprego. (% da força de trabalho masculina) (estimativa modelada da OIT).	H14 Relação com o desemprego eleva as chances de mortalidade
<b>Variáveis explicativas da sobrevivência – empreendedorismo por oportunidade Banco Mundial</b>		
(4) PIB per capita (US\$ correntes)	Renda líquida interna por habitante, em dólar corrente	H15 Relação com a renda per capita reduz as chances de mortalidade

Fonte: elaborado pelo autor

### 3.1.5 Metodologia de análise dos dados

A regressão linear múltipla é um método estatístico de análise de dados quantitativos, que permite a análise das variáveis explicativas das variáveis determinantes. Nesse sentido, as variáveis explicativas  $X_{1i}$  e  $X_{2i}$  permitem a explicação de variável dependente quantitativa Y. Logo, os modelos estatísticos construídos a partir da regressão permitem a identificação de eventuais causas das variações da variável dependente Y, de acordo com as variações das variáveis explicativas X (Fávero; Belfiori, 2022), de acordo com a equação:

$$Y_i = \alpha + \beta_1 \dots X_{1i} + \beta_2 \dots X_{2i} + \dots + \beta_k \dots X_{ki} + \pi_i$$

Onde:

$\alpha$  valor esperado de Y quando todas as variáveis independentes forem nulas;

$\beta_1$  variação esperada em Y dado a variação unitária em  $X_{1i}$ , mantendo-se constantes todas as demais variáveis independentes;

$\beta_k$  variação esperada em Y dado a variação unitária em  $X_{ki}$ , mantendo-se constantes todas as demais variáveis independentes;

$\pi_i$  é o erro não explicado pelo modelo, também conhecido como resíduo;

### 3.1.6 Testes e validações do modelo de sobrevivência empreendedora contábil

Nos testes e validações da regressão múltipla linear para a explicação da sobrevivência de organizações contábeis, foi utilizado software SPSS, fazendo-se a inserção dos dados pelo método “Stepwise” no qual a inclusão ou remoção das variáveis são feitas a cada etapa. Para a escolha dos modelos foram considerados os seguintes pressupostos (Fávero; Belfiori, 2022): (1) distribuição normal dos resíduos - teste Shapiro-Wilk (valores maiores que 0,05); (2) não existam correlações elevadas entre as variáveis explicativas - VIF - variance Inflation Factor (menores que 5), e Tolerance (maiores que 0,10); (3) ausência de dados outliers - não possuam variação residual (maiores que 3 de desvio padrão, ou menores que -3 de desvio padrão); (4) não apresentem violações de heterocedasticidade, para tanto os resíduos não apresentem correlação com qualquer variável x; (4) os resíduos não sejam aleatórios e independentes - Teste de Durbin-Watson (maiores que 1 e menores que 3).

## 3.2 PESQUISA QUALITATIVA DA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA CONTÁBIL

As entrevistas em profundidade foram feitas na metodologia de amostragem (cap. 3.2.1) e de coleta (cap. 3.2.2) e estruturadas para análise de conteúdo pelo método Gioia (2013), conforme o Cap. 3.2.4 e 3.2.5), a seguir.

### 3.2.1 Metodologia de amostragem

Considerando-se que a trajetória da carreira do empreendedor contábil no Brasil envolve contextos temporais e geográficos diferentes. Na escolha dos períodos envolvidos na trajetória empreendedora contábil foi utilizada a metodologia do coorte longitudinal, de forma a permitir a análise da trajetória empreendedora completa, nos

seguintes contextos: (i) descoberta das potencialidades (contexto familiar); (ii) aprendizado teórico profissional (contexto da faculdade); (iii) aprendizado prático profissional (contexto do ambiente de trabalho); (iv) início do negócio (contexto da criação do empreendimento contábil); (v) crescimento do negócio (contexto do crescimento do empreendimento contábil); (vi) novas oportunidades e mudanças (contexto de novas atuações empreendedoras em nichos diferentes, ou outros tipos de negócios e empreendedorismo social); (vii) legado e motivações de saída (contexto da sucessão e aposentadoria do empreendedor).

No intuito, de aprofundamento dos temas, foi escolhido o método de entrevistas em profundidade abrangendo-se perguntas sobre toda a trajetória da carreira empreendedora contábil desde o interesse pela profissão. Na escolha dos entrevistados, escolheu-se a metodologia de amostragem não probabilística por julgamento, em virtude da dificuldade de operacionalizar entrevistas em nível nacional através de amostragem aleatória. Logo, utilizou-se critério pelo motivo de acessibilidade para selecionar os sujeitos da pesquisa através da rede de relacionamentos. De acordo com Fávero e Belfiori (2022) a metodologia de amostragem não aleatória é empregada pela simplicidade ou impossibilidade de se obter amostrar probabilísticas. Porém, a metodologia não probabilística requer conhecimento da população, segundo critérios do julgador (Fávero; Belfiori, 2022). Para tanto, adotou-se os seguintes critérios:

**1) Empresas novas e estabelecidas:** para atender aos objetivos da pesquisa de explicar a sobrevivência de empresas foi necessário possuir dados suficientes de empreendedores novos e estabelecidos: 1) novos e nascentes (inferior a 3,5 anos de fundação); 2) e empreendedores estabelecidos (superior a 3,5 anos de fundação).

**2) Regiões:** no intuito de abrangência nacional, de acordo com os dados do CFC (2024) faz-se necessário selecionar metade das entrevistas dos estados do sul, sudeste, e metade das entrevistas dos estados do norte e nordeste.

### **3.2.2 Instrumento de coleta**

No intuito de aprofundamento nas temáticas da pesquisa, foram realizadas 14 entrevistas em profundidade com empreendedores da contabilidade (Quadro 48), sob o critério de determinação da amostragem por julgamento.

Quadro 48- Instrumentos de coleta

Instrumentos	Empreendedores da contabilidade	Aplicativos de coleta
Entrevistas em profundidade	14	Google Meets (gravação de áudio) Taq Tic (transcrição simultânea

Fonte: elaborado pelo autor.

Para viabilizar a coleta de entrevistas em profundidade foi utilizado a ferramenta Google Meets para a gravação das entrevistas por teleconferência, e para a transcrição simultânea foi utilizado o aplicativo Taq Tic.

### 3.2.3 Características da amostra

Para atender aos objetivos de abrangência nacional, a composição da amostra possui sete empreendedores contábeis do Sudeste: sendo dois empreendedores do Rio de Janeiro capital, e um da baixada fluminense, Minas Gerais, capital e interior), e sete empreendedores contábeis do norte e nordeste (ver Quadro 49).

Quadro 49: Informações da gravação e transcrição das entrevistas

Codinome do entrevistado	Instrumento	Fonte	Registro	Duração em minutos	Transcrição
1- Rodrigo, de Belo Horizonte (MG)	Google meet 20/07 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	59	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
2 – Álvaro, RJ, capital	Google meet 21/07 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	50	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
3 - Solange, MG, interior.	Google meet 22/07 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	71	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
4- Mariana, MG, interior.	Google meet 24/07 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	54	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
5- Sara, PB – João Pessoa	Google meet 24/07 – 19:05	Bola de neve – indicado por amiga advogada da Paraíba	Transcrição simultânea e gravação do áudio	70	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
6- Ariovaldo BA - interior	Google meet 29/07 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	56	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
7 - LuizaPB – João Pessoa	Google meet 29/07 – 19:05	Bola de neve – indicado por amiga	Transcrição simultânea e	92	Transcrição literal da

			gravação do áudio		entrevista, com anonimato
8- Paulo, PB – João Pessoa	Google meet 29/07 – 19:05	Bola de neve – indicado por amiga	Transcrição simultânea e gravação do áudio	70	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
9- João PA – interior e	Google meet 29/07 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	70	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
10 – Joana PA – interior	Google meet 29/07 – 19:05	Bola de neve – indicado por João	Transcrição simultânea e gravação do áudio	70	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
11 – Marta, RJ – baixada fluminense	Google meet 02/08 – 19:05	Bola de neve – indicado por amigo	Transcrição simultânea e gravação do áudio	92	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
12- Wilson, MG – Belo Horizonte	Google meet 02/08 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	70	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
13 - Francisco RJ – Rio de Janeiro	Google meet 02/08 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	81	Transcrição literal da entrevista, com anonimato
14 – Antônio, PA – Belém	Google meet 13/08 – 19:05	Contato do pesquisador	Transcrição simultânea e gravação do áudio	175	Transcrição literal da entrevista, com anonimato

Fonte: elaborado pelo autor

A amostra abrange 14 contadores, conforme perfis descritos no quadro 50.

Quadro 50: Descrição dos empreendedores contábeis entrevistados

<b>Codinome do entrevistado</b>	<b>Tempo de fundação</b>	<b>Origem</b>	<b>Estado, sede e atuação</b>
1 – Marta, contadora e presidente de associação de classe	(negócio estabelecido + de 50 anos)	Mulher, contadora, emigrada do Sergipe, e presidente de associação da classe	RJ – Baixada fluminense
2– Antônio, contador, perito e consultor	(negócio estabelecido + de 50 anos)	Homem, contador, perito, consultor	PA – Belém e perícia em âmbito nacional
3- Wilson, contador com foco em multinacionais e consultor	(negócio estabelecido + de 40 anos)	Homem, contador, emigrado do interior de minas, ajudou a família	MG – Belo Horizonte
4 - Francisco contador, perito e professor	(negócio estabelecido + de 20 anos)	Homem, contador, perito, administrador e professor	RJ – Rio de Janeiro
5 Luiza, contadora e advogada, e conselheira do CRC	(estabelecido + de 18 anos)	Mulher, contadora, advogada, esposa e sócia de contador,	PB – João Pessoa e interior
6- Paulo, contador, auditoria e processos, diretor de sindicato	(negócio estabelecido + de 15 anos)	Homem, contador e auditor, inovador, passou por problemas sérios	PB – João Pessoa

7- Geraldo, contador, especializado de Folha de Pagamento, parceria e generalista	(estabelecido + 15 anos)	Homem, pardo, arrimo de família, pai pedreiro, mãe faxineira	MG – Belo Horizonte e São Paulo, Pará e Bahia
8- João contador, especialidade tributária, e nicho grandes produtores rurais	(novo em ascensão)	Homem, pais com pouca condição, emigrado do Tocantins	PA – Interior e Tocantins, Maranhão e Rio Grande do Norte
9 Solange, contadora, nicho de laticínios, mentoria e influencer	(negócio novo, 2 anos)	Mulher, esposa e sócia de contador, influencer, trabalhou em suporte (TI)	MG - Interior
10 Mariana	(negócio novo, 4 anos)	Mulher, esposa de empreendedor	MG - Interior
11 Sara, contadora e diretora de	(negócio estabelecido)	Mulher, filha de contadores, diretora de associação	PB – João Pessoa e interior
12 Álvaro, contador parceiro em escritório de contabilidade, e	(negócio novo+ 2 anos)	Homem, foi empreendedor ramo pizzaria	RJ - Capital
13 Arioaldo contador funcionário e empreendedor	(autônomo novo em horas vagas)	Homem, contador empregado, empreendedor pizzaria e contabilidade (autônomo)	BA - Interior
14 – Joana contadora	parceria recente (nova)	Mulher, sócia do João, emigrada do Tocantins, Fase do desafio	PA – Interior e Tocantins, Maranhão e Rio Grande do Norte

Fonte: elaborado pelo autor

Em termos sociodemográficos, portanto, a amostra dos entrevistados possui as seguintes características (quadro 51):

Quadro 51: Características da amostra de empreendedores contábeis

Características da amostra	% (num.)
<b>Gênero</b>	
Homens	57% (8)
Mulheres	43% (7)
<b>Regiões</b>	
Norte / Nordeste	50% (7)
Sudeste	50% (7)
<b>Estados</b>	
PA- Belém	(1)
PA- Interior	(2)
PB – João Pessoa	(3)
RJ – Rio de Janeiro	(2)
RJ – Baixada fluminense	(1)
MG – Belo Horizonte	(2)
MG – Interior	(2)
<b>Atuação empreendedora</b>	
Contadores	100% (14)
Especialistas de nicho	
Auditor contábil	(1)
Perito contábil	(2)
Contadores	(11)
<b>Representantes da classe contábil</b>	
Conselheira do CRC	(1)

Diretor de sindicato contábil	(2)
Presidente de associação contábil	(1)
<b>Formas de sociedades</b>	
Autônomos	(3)
Escritórios de contabilidade	(11)
Influenciadores digitais	(2)
<b>Famílias e papéis</b>	
Sociedades de casais	(3)
Sociedades com colegas de faculdade	(1)
Parcerias de emigrantes	(1)
<b>Atuação mista</b>	
Contador, perito e professor	(1)
Contador e outros empreendimentos	(2)

Fonte: elaborado pelo autor

No Brasil há 1,9 milhões de profissionais contadores, e 142 mil organizações contábeis (CFC, 2024), e representam parte significativa de empresas de serviços profissionais no Brasil de acordo com GEM (2022). O resumo das 14 entrevistas foram elaborados com o auxílio do programa Atlas TI (Quadro 52), a seguir.

Quadro 52: Resumo das Entrevistas em Profundidade

<p>1 - Entrevista com Paulo, contabilista em João Pessoa, sobre sua trajetória profissional, mudanças na contabilidade ao longo do tempo e sua empresa contábil digital. Ele destaca a importância da experiência e conhecimento na profissão, apesar da crescente influência da inteligência artificial, e como sua empresa adotou a metodologia da contabilidade digital, valorizando a qualidade de vida de seus colaboradores. Além disso, ele compartilha sua experiência em lidar com sobrecarga de trabalho e como descentralizar e delegar tarefas o ajudou a ter mais tempo para a família e para diversão. Paulo também destaca a importância do contato pessoal com o cliente e como orientações podem gerar mudanças positivas em um negócio.</p>
<p>2 A entrevista com Joana fala sobre sua carreira como empreendedora na contabilidade, desde que iniciou durante a pandemia, em 2021. Ela tem interesse em especializar-se em auditoria e fiscal, para alcançar independência financeira e ajudar sua família. Como mulher em um ambiente predominantemente masculino, Joana destaca a importância da transparência, honestidade e equilíbrio entre prazos e qualidade de trabalho. Ela também fala sobre sua paixão por processos de abertura de empresas e alterações contratuais, assim como sua frustração com pessoas que não demonstram esforço em aprender. Joana ainda busca por novos desafios em sua carreira.</p>
<p>3 - Francisco, discutem sobre suas experiências na área contábil e os desafios enfrentados por pequenas e médias empresas no planejamento e controle. Francisco fala sobre sua transição da Embratel para a contabilidade e como descobriu um nicho de mercado fazendo perícia em processos trabalhistas. Ele destaca a importância da ética nas atividades contábeis e da atualização constante. Disley comenta sobre sua pesquisa de mestrado em planejamento tributário e a dificuldade de conciliar trabalho e estudos. Eles enfatizam a importância do planejamento e da formação contínua para garantir o sucesso a longo prazo na área contábil.</p>
<p>4 - Wilson, contador, fala sobre sua carreira na contabilidade desde seus 13 anos de idade até a criação de sua própria empresa de contabilidade e consultoria em 1996. Ele destaca a importância do investimento em conhecimento e treinamento, da ética e conduta profissional, da relação de confiança com clientes e da atualização constante com a legislação tributária. Ferreira enfatiza também a função social da contabilidade e a importância de ajudar os outros, assim como foi ajudado em sua carreira.</p>
<p>5 - Álvaro é um contador que critica a falta de foco em conhecimento técnico na área contábil, em detrimento da tecnologia. Ele busca desenvolver o conhecimento em outras áreas e dedica seu tempo livre para se qualificar. Álvaro tem sua própria empresa de contabilidade, mas não tem uma carteira de clientes suficiente para se dedicar 100% ao seu escritório. Ele ressalta que muitos profissionais estão trabalhando mecanicamente e não procuram entender tecnicamente sua profissão, tornando-se reféns da tecnologia. Fora da contabilidade, Álvaro gosta de praticar esportes</p>

<p>e passar tempo com a família e os amigos. Ele e a esposa são sócios na contabilidade e o objetivo de vida deles é ter o próprio negócio, que lhes permita conciliar trabalho, saúde e lazer com a família.</p>
<p>6 - Sara, é uma contadora que trabalha principalmente na área comercial da empresa familiar, mas lida com questões contábeis também. Ela escolheu contabilidade depois de conhecer contadores e após uma experiência no empreendedorismo na faculdade. Sara enfatiza a importância da ética no trabalho, mas destaca os desafios do mercado, como preços baixos e a desvalorização dos serviços contábeis. Ela acredita que a profissão é desgastante e teme o aumento de casos de contadores presos no futuro. Sara está cursando Direito para complementar sua carreira em Contabilidade ou mudar de carreira. Fora do trabalho, ela gosta de viajar e passar tempo com a família.</p>
<p>7 - Antônio, um contador com mais de 50 anos de experiência, fala sobre sua carreira na contabilidade, destacando a importância da integridade e responsabilidade na profissão. Ele fala sobre a evolução da legislação contábil e o desenvolvimento da tecnologia na área, enfatizando a importância da cultura geral na contabilidade. Antônio também destaca a importância do registro correto das informações financeiras e como a ilusão pode levar a empresa à falência. Ele discute questões relacionadas ao cadastro nacional de peritos, especialização na contabilidade e a importância da experiência na profissão. A entrevista também aborda a importância da contabilidade na prevenção de erros e problemas éticos e profissionais em empresas e condomínios.</p>
<p>8 - Ariovaldo é um empreendedor na área de contabilidade e dono de uma pizzaria na região do interior da Bahia. Ele enfatiza a importância do planejamento financeiro e do marketing na conquista de novos clientes. Além disso, ele fala sobre a importância de ter múltiplas fontes de renda e diversificar seus negócios. Ariovaldo é uma pessoa transparente e honesta e prefere trabalhar com clientes que estão dispostos a fazer o certo. Ele e Disley discutem sobre os desafios enfrentados pelos contadores e como é importante estar atualizado e trabalhar de maneira transparente e limpa. No geral, Ariovaldo é apaixonado por sua profissão e dedica tempo para a pizzaria e enfrentar os desafios de ser um empreendedor de sucesso.</p>
<p>9 Luiza é uma contadora e advogada que possui um escritório em João Pessoa há 21 anos. O escritório oferece serviços de contabilidade, fiscal e departamento pessoal para diversos setores, incluindo o terceiro setor. Serrano destaca a importância do atendimento personalizado e acessível aos clientes, além do conhecimento em outras áreas como o direito empresarial e tributário. Ela também comenta sobre a necessidade de uma formação especializada e ética profissional para a valorização da classe contábil. Serrano acredita que a sobrecarga de trabalho é um problema na classe, mas que não é sua realidade atual. Ela ainda participa do conselho e dá palestras para contribuir com a melhoria da classe.</p>
<p>10 A entrevista é com Solange, uma contadora que trabalha com contabilidade estratégica e destaca a importância do aprendizado prático na área contábil. Ela comenta sobre a demanda por informações contábeis pelo governo e como isso ajuda as empresas a tomar decisões mais eficientes. Solange ressalta a importância do relacionamento com o cliente e a entrega de um serviço de qualidade. Ela é especializada em assessoria contábil para laticínios e tem como objetivo treinar outros contadores nessa área. Solange valoriza a ajuda de contatos experientes e se sente realizada vendo outros profissionais crescerem através de sua orientação.</p>
<p>11 Mariana é uma contadora que se formou em 2015 pela PUC Minas e abriu sua própria empresa em 2017. Ela trabalha principalmente na área de tributação de laticínios e tem atraído novos clientes por meio de indicações e boca a boca. Mariana enfrentou situações difíceis de preconceito por ser uma mulher em uma profissão dominada por homens, mas conseguiu superar e ganhar mais credibilidade no mercado. Ela incentiva outras mulheres a enfrentarem as barreiras e acreditarem em si mesmas para atingirem sucesso profissional. Mariana destaca a importância da prática e do conhecimento de leis e regulamentações para realizar o trabalho com eficiência. Ela planeja estudar mais e abrir um escritório especializado em Simples Nacional no futuro. Se ela ganhasse muito dinheiro, ela aplicaria parte dele em empreendimentos e ficaria na diretoria de sua vida, mas ainda cuidaria de sua contabilidade.</p>
<p>12 A entrevista é com Marta, contadora, presidente de associação contábil, que destaca a dificuldade da profissão devido à legislação deficiente e às exigências diárias, mas ressalta a importância da ética e da transparência na atividade contábil. Ela também comenta sobre a falta de remuneração pelos trabalhos realizados ao governo federal, estadual e municipal. Maria é uma contadora com muita experiência na área e defensora da valorização da profissão de contabilidade, acreditando que a contabilidade é uma profissão que traz orgulho e não deve ser vista apenas como um gerador de boletos. Ela enfatiza a importância do conhecimento e da tecnologia para facilitar o trabalho, mas destaca que a credibilidade e ética são fundamentais na profissão contábil. Além disso, ela compartilha como sua fé a ajudou a superar dificuldades em sua vida pessoal e profissional.</p>

13 João é um contador no interior do Pará, especializado em contabilidade tributária e planejamento tributário para produtores rurais. Ele destaca a importância de estar atualizado com as mudanças na legislação, como a nova instrução normativa da Receita Federal que exige que os produtores rurais importem arquivos de livros caixa digitais se ultrapassarem uma receita superior a R\$ 4.800.000,00. Fora do trabalho, João compartilha seus conhecimentos e colabora com as questões de aposentadoria. Ele está expandindo seu negócio com a abertura de uma filial em Eldorado. João acredita que é importante ter objetivos e trabalhar com dedicação para alcançar o sucesso. A conversa entre destaca um projeto contábil bem-sucedido com um produtor rural de Piçarra.

Fonte: elaborado pelo autor conforme análise no aplicativo Atlas TI

### 3.2.4 Estrutura Da Entrevistas

As entrevistas em profundidade foram estruturadas de acordo com as dimensões da sobrevivência empreendedora e da felicidade “*eudaimonia*” e pretendeu responder à seguinte pergunta de pesquisa: *Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso e sobrevivência do empreendedor contábil?*

Quadro 53- Estrutura das entrevistas em profundidade

<b>Impactos da Eudaimonia na trajetória de sucesso e sobrevivência empreendedora</b>	
<b>Motivações e objetivos</b>	
<b>Sucesso e sobrevivência empreendedora</b>	<b>Eudaimonia empreendedora</b>
(1) Motivação para empreender - Faz-se necessário que a motivação gere a atitude empreendedora	(1) Eudaimonia e propósito de uma vida realizada (ergon) - Objetivos com fim em si mesmo, e não em prol de outras coisas.
<b>Recursos necessários</b>	
(2) Conhecimento profissional (capital humano, cultural e simbólico)	(2) Eudaimonia – conhecimento profissional
(3) Relacionamentos profissionais (capital social)	(3) Eudaimonia – e – ética (agir virtuoso)
(4) Aprendizagem e Experiência ecológica	(4) Eudaimonia – revisão – hábitos e aprendizagem – e – agir bem

Fonte: elaborado pelo autor.

Nesse sentido, os pressupostos do sucesso e sobrevivência empreendedora para análise de conteúdo na metodologia Gioia (2013) tem as seguintes dimensões: (i) motivação, na lente teórica motivacional; (ii) Capital humano, cultural e simbólico (Bourdieu, 1988) (recursos e competências); (iii) relacionamentos profissionais (redes de sustentação); e Aprendizagem e experiência profissional (abordagem ecológica empreendedora).

### 3.2.5 Estrutura da Codificação

A identificação dos impactos da Eudaimonia na trajetória de sucesso e sobrevivência do empreendedor contábil foi feita em duas etapas na metodologia Gioia (2013) de análise de conteúdo, a seguir. Para tanto, considerou-se trajetória

empreendedora (I) o início do negócio (ii) o crescimento e consolidação do negócio e (III) as novas oportunidades de negócio (atuais):

1º - Descrição do processo empreendedor contábil e identificação do impacto das disposições motivacionais, e das competências e recursos do capital social, humano, cultural e financeira (Bourdieu, 1988), aprendizagem e experiência na abordagem ecológica (competências e recursos) no sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis (Quadro 54) a seguir.

Quadro 54: Pressupostos do sucesso e sobrevivência empreendedora

<b>Eudaimonia</b>	<b>Trajatória de sucesso</b>
Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso na dimensão da motivação?	Motivação
Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso na dimensão dos relacionamentos?	Relacionamentos: capital social
Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso na dimensão do capital cultural e simbólico?	Capital cultural e simbólico
Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso na dimensão do capital humano?	capital humano
Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso na dimensão do capital financeiro?	capital financeiro
<b>Qual o impacto da Eudaimonia na trajetória de sucesso na dimensão da adaptabilidade ecológica?</b>	<b>Trajatória de sobrevivência</b>

Fonte: elaborado pelo autor

2º - Identificação dos impactos da Eudaimonia sob a lente teórica da filosofia aristotélica no sucesso e sobrevivência empreendedora. Assim considerados, a partir da identificação na etapa 1ª (anterior), no qual foram analisados os pressupostos de sucesso e sobrevivência empreendedora. Para proceder a análise de conteúdo na metodologia Gioia (2013) a codificação da 3ª Classe do modelo nas duas etapas de identificação, seguindo-se a seguinte estrutura do quadro 55, a seguir.

Quadro 55: Estrutura de codificação das entrevistas no método Gioia - Dimensões teóricas

<b>(3ª Classe) Dimensão teórica</b>	<b>(3ª Classe) Dimensão teórica</b>	<b>Pressupostos do Sucesso</b>	<b>Pressupostas da Sobrevivência</b>	<b>Achados</b>
<b>Eudaimonia</b>	<b>Sucesso e sobrevivência</b>			
<b>Bens da Alma (essenciais)</b>	<b>Dimensões</b>			
- Virtudes morais	-(A1) Motivação	- Motivação eleva as chances de sucesso	- Motivação eleva as chances de sobrevivência	(1-2-3)
- Habilidade de relacionar com pessoas	-(A2) - Motivação Capital Social - Amizade de ponte e vínculo familiar	- Relacionamentos de ponte eleva as chances de sucesso;	- Relacionamentos de ponte eleva as chances de sobrevivência	(5)

*Amizade é virtude social (bens complementares)				
- Virtudes intelectuais	- (B Conhecimento - competências	- Competências eleva as chances de sucesso;	- Aprendizado eleva as chances de sobrevivência;	(4)
- Virtudes intelectuais	- (C) Habilidade/ Experiência - competências	- Experiência eleva as chances de sucesso	- Experiência eleva as chances de sobrevivência;	(4)
- Virtudes morais	- Eudaimonia e ética	- Motivação eleva as chances de sucesso	- Motivação eleva as chances de sobrevivência	(1-2-3)
- Habilidade de relacionar com pessoas *Amizade é virtude social (bens complementares)	- Capital Social - Amizade de ponte e vínculo familiar	- Relacionamentos de ponte eleva as chances de sucesso;	- Relacionamentos de ponte eleva as chances de sobrevivência	(5)
- Habilidade de administrar recursos *Riquezas (bens complementares)	- Capital Financeiro: Recursos de subsistência	- Bem-estar eleva as chances de sucesso - Precarização eleva as chances de desistência	- Bem-estar eleva as chances de sucesso; - Precarização eleva as chances de desistência	(6)
- Saúde física e mental são bens complementares	- Bem-estar - Saúde física e mental	Bem-estar aumenta as chances de sucesso	- Bem-estar aumenta as chances - Precarização eleva as chances de desistência	
<b>Bens complementares</b>				
- Amizade (virtude social)	Outras amizades	Bem-estar aumenta as chances de sucesso	- Bem-estar aumenta as chances	
- Riqueza e Honra	- Bem-estar - Satisfação	Bem-estar aumenta as chances de sucesso	- Bem-estar aumenta as chances	

Fonte: elaborado pelo autor

#### 4 ANÁLISE DOS IMPACTOS DA EUDAIMONIA NA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA CONTÁBIL DE SUCESSO E SOBREVIVÊNCIA

A análise de conteúdo das entrevistas está estruturada da seguinte forma: (i) no Cap. 4.2 – contexto socioeconômico do empreendedorismo contábil brasileiro; (ii) Cap. 4.3 – Análise de conteúdo dos impactos da Eudaimonia na trajetória empreendedora contábil de sucesso e sobrevivência.

## 4.2 CONTEXTO SOCIOECONÔMICO DO EMPREENDEDORISMO CONTÁBIL BRASILEIRO

A simplificação tributária da Lei do Simples Nacional em 2002, teve alto impacto no aumento do número de empreendedores no Brasil (Tabela 3), com impacto para a demanda de contratação dos serviços de contadores. Nesse sentido, o número de empresas optantes do Simples Nacional aumentou 364% no período de 2006 a 2017, passando de 2,5 milhões em 2006 para 11,6 milhões em 2017 (DATASEBRAE, 2017). Vê-se na Tabela 3 abaixo, que os empreendedores de baixa renda (inferior à 3 salários-mínimos) representam 57% em 2021, portanto trata-se de uma demanda de serviços de empreendedores de baixa renda.

Tabela 3: Variáveis do contexto de mercado das atividades de serviços contábeis

Variáveis	2006	2009	2012	2015	2018	2021
Renda dos empreendedores iniciais						
Menos de 3 salários-mínimos	51	40,0	48,0	61,0	60,8	57,0
Indicadores de condições para empreender (GEM)						
1) Burocracia e impostos	2,30	2,45	2,7	2,55	2,42	2,34
2) TTE – Taxa total de empreendedorismo	23,4	26,9	30,2	39,3	38	30,4

Fonte: elaborado pelo autor conforme dados do GEM

O perfil socioeconômico das famílias dos alunos concluintes (formandos) em ciências contábeis, e que participaram da avaliação do ENADE: são de pertencentes à famílias empobrecidas de baixa renda (72,6%) dos formandos são de famílias com renda de até 4,5 salários mínimos, filhos de pais sem curso superior (84,5%) e mães sem curso superior (80,6%). Vê-se que a maioria dos formandos dos concluintes são de mulheres (55,2%), de maioria branca (53,5%), que estudaram no ensino médio em escola pública (82,8%), com preponderância de alunos trabalharam durante os estudos (90,4%), sendo que (61%) não recebeu ajuda dos pais nem do governo para custear os seus estudos, e apenas 29,4% recebem suporte financeiro dos pais.

Tabela 4: Variáveis socioeconômicas dos concluintes do curso de Ciências Contábeis

Descrição	2006	2009	2012	2015	2018	2021	
Nº de cursos	811	902,00	860	1035	1101	1242	
Sexo	Homem	45,4	44,2	41	38,9	41	44,8
	Mulher	54,6	55,8	59	61,1	59	55,2
Cor ou Raça	Brancos	66,7	64,1	59,7	55	49,6	53,5
	Pardos	25,8	27,1	31	34,8	37,2	35,1
	Pretos	4,5	6,4	7	8,1	8,9	7,8
	Outras	3,0	2,4	2,3	2,1	4,4	1,5
Ensino médio privado	26,4	23,1	18,1	15,4	15,5	17,2	

Tipo de escola ensino médio	Ensino médio publico	73,6	76,9	81,9	84,6	84,5	82,8
Grau de escolaridade dos pais	Pai sem curso superior	86,9	87,9	87,8	88,5	85,1	84,5
	Pai com curso superior	12,4	12,1	12,2	11,6	15	15,4
	Mãe sem curso superior	88	86,7	86	86,7	85,1	80,6
	Mãe com cursos superior	12	13,3	14	13,3	15	19,4
Renda mensal familiar	Renda até 4,5SM	46,1	50,3	56,4	64	74,3	72,6
	Renda acima 4,5SM	53,9	49,7	43,6	36	25,7	27,4
Situação financeira da família	com suporte financeiro, não tem renda	7	8,1	7,5	12	17,1	9,5
	sem suporte financeiro, com renda	78,3	80,6	82,4	76,7	74	82,3
	Sem suporte financeiro, responsável pelo sustento familiar	14,4	11,3	10,2	11,2	9,1	8,1

Fonte: elaborado pelo autor, conforme Enade/MEC

Comparando-se o perfil socioeconômico dos concluintes do curso de ciências contábeis, com o perfil dos empreendedores em geral (Tabela 3), vê-se que possuem semelhanças no que se refere à baixa renda.

Na análise horizontal da evolução das informações de 2006 a 2021, vê-se aumentou o percentual de alunos das famílias de classe social mais baixa: (i) aumentou 26,5% dos alunos com renda familiar de até 4,5 salários-mínimos; (ii) aumentou negros pardos e indígenas (12,6%), e que estudaram o ensino médio público, maior parte (9,2%). Entretanto, apesar das famílias dos concluintes pertencerem a famílias com pais sem curso superior. Na análise horizontal da evolução das informações de 2006 a 2021, vê-se que aumentou o percentual de graduados filhos de pais e mães com ensino médio a (13,3%), enquanto o percentual de graduados filhos de pais c/ ensino fundamental reduziu 13,3% e mães c/ ensino fundamental reduziu (20,3%), o que representa elevação do capital cultural, das famílias com pais que concluíram o nível médio.

#### **4.2.1 Comparação do contexto familiar dos entrevistados com a análise socioeconômica**

A maioria de famílias assalariadas entrevistadas tem origem de famílias de baixa renda e de baixa escolaridade, e portanto possuíam baixas condições de fornecer suporte financeiro para o ensino superior, e de acesso a redes de sociabilidades para indicar clientes, conforme se vê no item Quadro 55 que (i) 61% não recebeu ajuda dos pais nem do governo para custear os seus estudos (ii) (72,6%) dos formandos são de famílias com renda de até 4,5 salários mínimos, filhos de pais sem curso superior (84,5%) e mães sem curso superior (80,6%).

Quadro 56: Contexto social dos entrevistados

<b>Contexto familiar e apoio</b>	<b>Citações</b>
<p><u>Famílias assalariadas:</u></p> <p><b>Pai pedreiro, mãe doméstica</b></p> <p>Pai peão de fábrica, mãe dona de casa</p> <p><b>Pai bancário</b></p> <p><b>Mãe datilógrafa</b></p>	<p><b>14:00 Geraldo:</b> Bem, entendi! A minha faculdade, na verdade eu sou de uma família bem simples, né? <u>Meu pai pedreiro, minha mãe doméstica.</u></p> <p><b>01:27:52 Luiza</b> <u>Meu pai era peão de Fábrica, de chão de fábrica, meu pai. E minha mãe dona de casa.</u></p> <p><b>6:15 Antônio:</b> a primeira vez que eu entrei nele foi com meu pai, e vi o escriturário.</p> <p><b>05:38 Paulo:</b> fiz e <u>minha mãe era professora da datilografia certificada</u> e lá em casa, tinha máquina de datilografia.</p>
<p>Pais e sócios contadores</p> <p>Irmão de contador</p> <p>Pai e sócio advogado</p>	<p><b>02:03 Sara:</b>Então... Ehh... meus pais são contadores</p> <p><b>02:52 Wilson:</b> Disley, eu comecei com meu irmão, com 13 anos de idade, tinha um escritório de contabilidade em Itanhomi.</p> <p><b>Francisco:</b> Porque, o meu sócio quem é eu 90%, meu pai com 10% que é advogado, mas eu tocava. Entendeu, o negócio?</p>
<p><u>Famílias de empreendedores</u></p> <p>Pai empreendedor</p> <p>Pai empreendedor de construção</p> <p>Apoio familiar</p>	<p><b>12:33 Solange:</b> Sim, para poder entrar na faculdade, meu pai me incentivou muito. Meu pai era empreendedor, sabe?</p> <p><b>16:59 Joana:</b> Sim, tanto no escritório, quanto fora que antes quando meus pais eram empreendedores.</p> <p><b>18:09 Joana:</b> Sim! Sim! Uns dos maiores incentivadores</p>

Fonte: elaborado pelo autor

#### 4.2.2 Alinhamento teórico das potencialidades e disposições motivacionais no contexto familiar

O empreendedorismo (contábil) de serviços profissionais em geral é baseado em “conhecimento”, e para tanto a principal competência do futuro empreendedor para iniciar e consolidar seu futuro negócio. Na abordagem ética de Aristóteles, Eudaimonia é um processo que começa com (i) a compreensão da finalidade virtuosa de uma profissão, e que é uma atividade boa para ser seguida (motivação Eudemônica); (ii) descoberta das potencialidades (virtudes intelectuais) necessárias, e que no empreendedorismo denominamos “competências empreendedoras”, e (iii) decidir o caminho a ser seguido, ou seja, o propósito de realização Eudemônica, e para tanto depende de disposição motivacional “para ser o melhor que se pode ser”, o que depende de disposição motivacional e esforço para aprender, conforme Quadro 44.

Quadro 57: Comparação de disposições motivacionais da Eudaimonia e do Empreendedorismo e competências

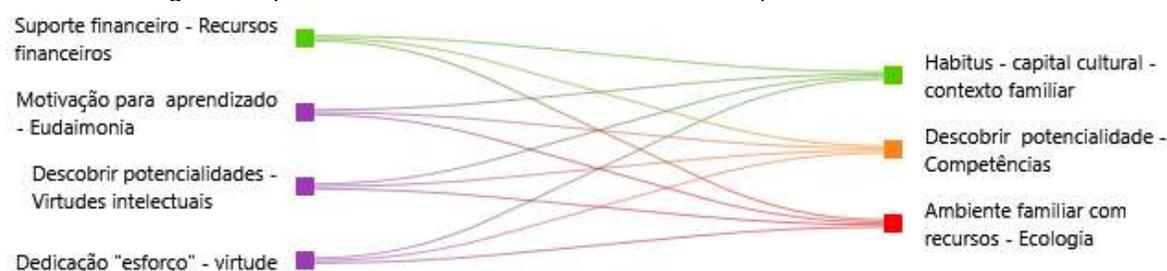
<b>Motivação empreendedora:</b> descoberta das oportunidades do negócio.
--

<p><b>Motivação Eudemônica (compreensão da finalidade virtuosa da atividade “Atividades virtuosas com fim em si mesma):</b> descoberta das finalidades virtuosas das atividades, conforme Aristóteles (1985): “1094 a 1. <i>Toda arte e toda indagação, assim como toda ação e todo propósito, visam a algum bem; (...) a finalidade da medicina é a saúde, a da construção naval é a nau, a da estratégia é a vitória, a da economia é a riqueza</i>”.</p>
<p><b>Descoberta de competências empreendedoras:</b> no processo empreendedor, o empreendedor precisa reunir as competências requeridas para o início do negócio</p> <p><b>Descoberta de potencialidades Eudemônicas:</b> Descoberta das potencialidades racionais (virtudes intelectuais) possíveis através de aprendizado e esforço conforme Aristóteles (1985): “1099 b 9. <i>Sob este prisma a felicidade também pode ser muito difundida, pois quem quer não seja deficiente quanto à sua potencialidade para a excelência tem aspirações a atingi-la mediante um certo tipo de aprendizado e esforço</i>”.</p>
<p><b>Visão do negócio:</b> na visão o empreendedor pode pretender a “realização do sonho”</p> <p><b>Missão do negócio:</b> na perspectiva de Maslow, o empreendedor buscará antes atender as suas necessidades relacionadas à subsistência (alimentos), e bem-estar-estar (saúde física e mental).</p> <p><b>Propósito de realização Eudemônica: a</b> Felicidade pressupõe a “necessidade de realização” da criança ou aprendiz. conforme Aristóteles (1985): “1100 a <i>É natural, então, que não qualifiquemos os bois e cavalos ou quaisquer outros animais de felizes, pois nenhum deles é capaz de participar de tal atividade. Por esta razão as crianças também não podem ser consideradas felizes, pois não são capazes daquela atividade devido à sua pouca idade; quando se diz que as crianças são felizes, trata-se de um bom augúrio diante das esperanças que depositamos nelas para o futuro. A felicidade, como dissemos, pressupõe não somente excelência perfeita, mas também uma existência completa (Aristóteles, 1985, p. 28)</i>”.</p>

Fonte: elaborado pelo autor

A partir dos relatos dos entrevistados, identifica-se que o descobrimento de potencialidades (virtudes morais) – Eudaimonia (cor roxa), e equivalente ao descobrimento de potencialidade competências (cor laranja), ocorreu em diferentes situações nos contextos familiares (quadro 58):

Quadro 58 - Diagrama impactos da Eudaimonias - descobrimento de potencialidades



Fonte: elaborado pelo autor

No que se refere ao processo empreendedor, ou seja, da reunião dos recursos para o futuro empreender aprender, a proposição aristotélica de Eudaimonia tem convergência com a literatura sobre empreendedorismo, sobretudo no que se refere à descoberta das potencialidades (cor laranja), mas que dependerá da disposição motivacional para aprender e buscar os recursos (cor azul).

No contexto da época de Aristóteles, as principais profissões de prestígio da época eram denominadas “*Techne*”, porém eram restritas à famílias que dominavam o conhecimento prático e a tecnologia necessária para o exercício da profissão (Exemplo, medicina e agrimensura), e para tanto não era acessível para todos. Nesse sentido, converge com o conceito de “*habitus*” de Bourdieu (1988) na medida que pertenciam ao mesmo núcleo familiar e profissional.

#### 4.3 RESULTADOS DA ANÁLISE DE CONTEÚDO

A análise de conteúdo das entrevistas está estruturada da seguinte forma: (i) no Cap. 4.3.1 – resultados do impacto da “Eudaimonia na trajetória do sucesso no início do negócio na abordagem motivacional; (ii) Cap. 4.3.2 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor.

##### **4.3.1 Resultados dos impactos da “Eudaimonia” na trajetória de sucesso no início do negócio, na abordagem motivacional**

Quais os impactos da “Eudaimonia” na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor, no início do negócio, na abordagem motivacional?

1º Identifica-se as disposições motivacionais que impactaram o sucesso do início do negócio, a partir da lente teórica motivacional (cap. 4.3.1.1, a seguir);

2º Identifica-se os impactos da Eudaimonia nas disposições motivacionais, e para tanto impactaram o sucesso do início do negócio, a partir da lente teórica motivacional (cap. cap. 4.3.1.2);

3º Identifica-se os impactos da Eudaimonia nas disposições motivacionais sociais e institucionais e que impactaram o sucesso – após a consolidação do negócio (cap. cap. 4.3.1.3).

#### 4.3.1.1 Análise dos impactos das disposições motivacionais na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor, no início do negócio

Quais os impactos das disposições motivacionais na trajetória de sucesso empreendedor no início do negócio?

Identifica-se a partir da lente teórica motivacional (familiares, oportunidade e necessidade) 3ª classe do Quadro 59 pelo método Gioia (2018) que as disposições motivacionais que impactaram o sucesso no início do negócio foram:

- A motivação familiar (1ª classe) tem duas formas no empreendedorismo contábil brasileiro (2ª classe) (i) motivação familiar (negócio estabelecido, escritório dos pais); e (ii) motivação familiar e institucional (casais empreendedores contábeis); relacionado ao interesse de seguir a tradição familiar (Munieks; Klotz; Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015).
- A **motivação de crescimento** (1ª classe) tem duas formas no empreendedorismo contábil brasileiro (2ª classe) (i) Motivação de oportunidade de mercado e crescimento, relacionados a ambição de crescimento profissional e geração de valor (Munieks; Klotz; Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015); (ii) Motivação de oportunidade e identidade de classe (colegas contadores), e para tanto motivação relacionada ao status social e ao desejo de reconhecimento do trabalho como empreendedor-profissional, pelos colegas de profissão, amigos e família. (Stephan; Hart; Drews, 2015).
- **A motivação de necessidade** (1ª classe) também tem duas formas no empreendedorismo contábil brasileiro (2ª classe): (1) demissão do trabalho, (Stephan; Hart; Drews, 2015; Vann Praag, 2003); e (ii) melhorar a renda (arrimo de família) possui aspectos de empreendedorismo de necessidade. (Stephan; Hart; Drews, 2015).

Quadro 59: Disposições motivacionais no Empreendedorismo Contábil brasileiro

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
Motivação familiar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Motivação familiar e <u>institucional</u> (pais);</li> </ul>	<p><b>Sara:</b> Ehh. meus pais são contadores.</p> <p><b>Luiza:</b> Tenho a minha filha, já estamos na segunda geração.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Motivação familiar e <u>institucional</u> (casais)</li> </ul>	<p><b>Solange</b> E nisso o meu marido que é contador, ai eu falei com ele e falei assim: “vamos montar um escritório”!</p> <p><b>Álvaro:</b> minha sócia, também é minha esposa, o nosso objetivo de vida é esse: <u>é virar o nosso próprio negócio.</u></p> <p><b>Luiza:</b> Eu e o meu sócio ... que é o meu esposo... e nós estávamos na universidade. foi assim que nós começamos!</p> <p><b>Maria:</b> meu marido que era da Receita Federal falou assim: “porque você não monta o seu escritório!”</p>
Motivação de oportunidade e crescimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Motivação de oportunidade e identidade com a classe contábil.</li> </ul>	<p><b>Wilson:</b> os auditores me falavam; “tem empresas que não tem esse cuidado que você tem esses papeis de trabalho, podemos te indicar!”. <b>Geraldo:</b> O colega Wilson! Quando mostrei o projeto... “foi onde ele me deu a mão, e falou .. vai dar certo, e eu tenho três clientes para você!”.</p> <p><b>Paulo:</b> Então, passei 13 anos nessa indústria, eu disse: “eu vou montar o meu escritório” Aí um colega me chamou para fazer uma sociedade.</p> <p><b>Ariovaldo:</b> Tô me firmando! Executo, serviço terceirizado, ele é muito bem elogiado, já consolidado com as pessoas, mas não tem volume que eu almejo.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Motivação de oportunidade (mercado)</li> </ul>	<p><b>João:</b> Um parceiro <u>que abriu portas para mim</u>, sócio de indústria, é a pessoa que me “deu oportunidade para aparecer no cenário”.</p> <p><b>Mariana:</b> Era funcionária, eu abri a empresa foi me virada de chave onde eu vi que o setor é um setor vasto, né, um setor que tem muita demanda.</p> <p><b>Antônio:</b> <u>A contabilidade era a alma das empresas ali.</u> “Seria mais produtivo continuar coletando castanha, ou ir para o ciclo da madeira?”</p> <p><b>Ariovaldo:</b> Tem a outra parte que faço, no ramo de pizzeria. A gente vê relação com a parte de escritório, a gente vê uma certa dificuldade.</p>
Motivação de necessidade	Motivação de necessidade e familiar (demissão)	<p><b>Francisco:</b> <u>Eu fui demitido, tinha um escritório com meu pai.</u> Então, falei: “pai, o senhor fica aqui, eu fico aqui eu vou tocar meu nome!”.</p>

	Motivação de necessidade (melhorar condições financeiras)	<b>Geraldo:</b> A gente por ser homem arrimo da família, <u>busca crescimento</u> , Chega o ponto que não cresce! Me desligaram, e fiz meu escritório.
--	---	--

Fonte: elaborado pelo autor, conforme entrevistas em profundidade

No que se refere às disposições motivacionais no contexto do empreendedorismo contábil brasileiro:

- **Motivação de oportunidade e identidade com a classe contábil (i)**  
Oportunidades de parcerias ou sociedades com colegas são oportunidades de sociedades e (ii) oportunidades de apoio de colegas experientes e com acesso a nichos.
- **Oportunidade (momento) x necessidade (arrimo de família):** o empreendedor **Geraldo** aproveitou a oportunidade do contato para empreender. Porém sempre teve a disposição motivacional de “crescer para suprir as necessidades da família (arrimo)”. Nesse sentido, corrobora com Ariovaldo, se sente realizado tão-somente por ser o único da família a formar na faculdade. Nesse sentido, corrobora com Maslow de que os empreendedores buscarão realizar inicialmente as necessidades básicas (1943).
- **Necessidade (momento) X oportunidade (futuro):** De fato, o Francisco começou a empreender logo que foi demitido. Entretanto, o empreender já havia comprado uma sala, e percebia o empreendedorismo contábil como “oportunidade para realizar no futuro”.

Os achados da pesquisa corroboram com a literatura, considerando-se as pesquisas já realizadas relacionadas à seguir:

- (i) motivação de oportunidade e crescimento (Munieks, Klotz, Shepherd, 2019; Stephan; Hart; Drews, 2015);
- (ii) empreendedorismo necessidade, por demissão do emprego anterior (Stephan; Hart; Drews, 2015; Vann Praag, 2003);
- (iii) (i) empreendedorismo por necessidade, saída do emprego por más condições de trabalho (Stephan; Hart; Drews, 2015).

#### 4.3.1.2 Resultado dos impactos da “Eudamonia” nas disposições motivacionais na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor no início do negócio

Quais os impactos da “Eudamonia” na sobrevivência e sucesso empreendedor no início do negócio, na abordagem motivacional?

Identifica-se a partir da lente teórica da filosofia aristotélica (Virtudes morais e intelectuais) 3ª classe do Quadro 60 pelo método Gioia (2013) que que impactaram o sucesso as disposições motivacionais no início do negócio foram:

Quadro 60: Disposições motivacionais no Empreendedorismo Contábil brasileiro

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
Impacto da Eudaimonia (virtudes morais e intelectuais) no <u>início de empreendedorismo familiar</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amizade “relacionamentos familiares”</li> <li>• Coragem para aceitar o apoio familiar</li> </ul>	<p><b>Sara:</b> Ehh.. meus pais são contadores.  <b>Luiza:</b> Tenho a minha filha, já estamos na segunda geração</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amizade “relacionamentos com colegas cônjuges”</li> <li>• Coragem motivar o cônjuge para a sociedade;</li> <li>• Coragem para aceitar o desafio do cônjuge de entrar na sociedade ou parceria.</li> </ul>	<p><b>Solange</b> E nisso o meu marido que é contador, ai eu falei com ele e falei assim: “vamos montar um escritório!”  <b>Álvaro:</b> minha sócia, também é minha esposa, o nosso objetivo de vida é esse: <u>é virar o nosso próprio negócio.</u>  <b>Luiza:</b> Eu e o meu sócio ... que é o meu esposo... e nós estávamos na universidade. foi assim que nós começamos!  <b>Maria:</b> meu marido que era da Receita Federal falou assim: “porque você não monta o seu escritório!”</p>
Impacto da Eudaimonia (virtudes morais e intelectuais) no <u>início de empreendedorismo familiar de oportunidade e crescimento</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amizade “relacionamentos com colegas contadores”</li> <li>• Coragem para buscar a sociedade ou parceria;</li> <li>• Coragem para aceitar o desafio de entrar na sociedade ou parceria.</li> </ul>	<p><b>Wilson:</b> os auditores me falavam; “tem empresas que não tem esse cuidado que você tem esses papéis de trabalho, podemos te indicar!”  <b>Geraldo:</b> O colega Wilson! Quando mostrei o projeto... “foi onde ele me deu a mão, e falou .. vai dar certo, e eu tenho três clientes para você!”  <b>Paulo:</b> Então, passei 13 anos nessa indústria, eu disse: “eu vou montar o meu escritório” Ai um colega me chamou para fazer uma sociedade.  <b>Ariovaldo:</b> Tô me firmando! Executo, serviço terceirizado, ele é muito bem elogiado, já consolidado com as pessoas, mas não tem volume que eu almejo.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amizade “relacionamentos de ponte do mercado)</li> <li>• Coragem para buscar o apoio</li> <li>• Coragem para aceitar o apoio</li> </ul>	<p><b>João:</b> Um parceiro que <u>abriu portas para mim</u>, sócio de indústria, é a pessoa que me “deu oportunidade para aparecer no cenário”,.  <b>Mariana:</b> Era funcionária, eu abri a empresa foi me virada de chave onde eu vi que o setor é um setor vasto, né, um setor que tem muita demanda.</p>

		<p><b>Antônio:</b> <u>A contabilidade era a alma das empresas ali.</u> “Seria mais produtivo continuar coletando castanha, ou ir para o ciclo da madeira?”</p> <p><b>Arioaldo:</b> Tem a outra parte que faço, no ramo de pizzaria. A gente vê relação com a parte de escritório, a gente vê uma certa dificuldade.</p>
Impacto da Eudaimonia (virtudes morais e intelectuais) no início de empreendedorismo de necessidade	- Coragem para iniciar - Amizade “relacionamentos familiares”	<p><b>Francisco:</b> <u>Eu fui demitido, tinha um escritório com meu pai.</u> Então, falei: “pai, o senhor fica aqui, eu fico aqui eu vou tocar meu nome!”</p>
	- Amizade “com colegas contadores” - Coragem para aceitar o desafio;	<p><b>Geraldo:</b> <u>A gente por ser homem arrimo da família, busca crescimento,</u> chega ao ponto que não cresce! Me desligaram, e fiz meu escritório.</p>

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

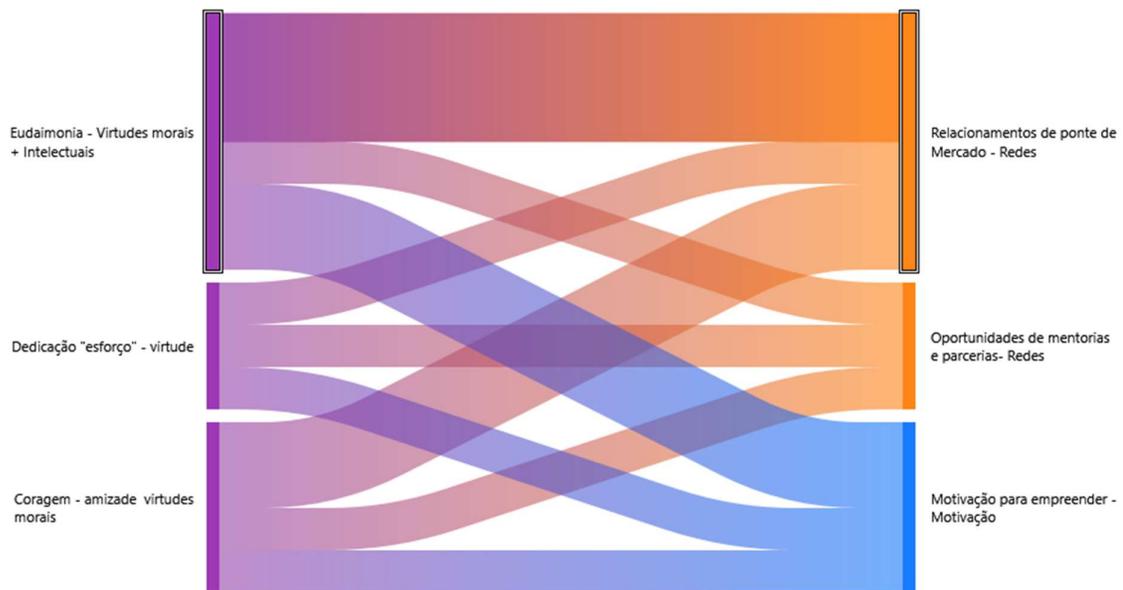
Vê-se nos achados sobre as disposições motivacionais para o início do negócio envolveu amizades que foram fundamentais para o sucesso do início do negócio: (i) motivação familiar (amizades na família); (i) motivação de oportunidade de mercado (amizades com empresários de nicho); (i) motivação de oportunidade de identidade de classe (amizades entre colegas contadores). Entretanto, a “coragem” do empreendedor contábil iniciante (2ª dimensão) foi essencial no processo de conversão destas amizades em (i) apoio das redes de mercado, (ii) sociedades e parceiras estratégicas. A coragem foi fundamental tanto na busca do apoio (empreendedor João e Geraldo que procurou o apoio do colega, quanto da aceitação do desafio (Paulo aceitou o convite do colega).

Neste momento de início de negócio, a atividade de relacionamentos profissionais, familiares e de mercado exerceu um protagonismo e essencialidade para o sucesso do início do empreendimento. No enfoque aristotélico, o relacionamento profissional e de mercado mostra-se uma atividade profissional (ergon) no qual se aplicam virtudes morais e intelectuais, de forma que seja iniciada a trajetória empreendedora de sucesso.

Neste contexto a boa reputação dos empreendedores iniciantes nos seus relacionamentos envolveu amizade e esforço (virtude moral) até aquele momento, e que proporcionou a oportunidade de empreender naquele momento. Nestes termos, os achados desta pesquisa corrobora com os estudos sobre o capital social e o papel da reputação no processo da início do negócio. O mercado contábil, é baseado em relacionamentos pessoais e reputação (Gluckler; Ambruster, 2003; Hanlon, 2004).

Nesse sentido, as redes pessoais dos empreendedores desempenham papel fundamental na criação de novas oportunidades e negócios (Aldrich, Ruef, 2006). A reputação é usada pelos clientes para avaliar a qualidade da PSF (Harvey; Mitchell, 2015). Também as redes oferecem melhora na reputação, que levava a recomendação. (Gilmore; Carson, 1999; Menelec; Jones, 2015), na medida que capital social de ponte (Quadro 24) pode permitir ou restringir a criação e a exploração de novos negócios (Brown; Konrad, 2001; Burt *et al.*, 2000; Lee; Tuselmann, 2013; Papas; Wooldridge, 2007).

Figura 9: Impactos da Eudaimonia nas disposições motivacionais no início do negócio



Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

Ilustra-se na Figura 9, os impactos da Eudaimonia no sucesso e sobrevivência do empreendedor no início do negócio, no que se refere aos fatores ligados às disposições motivacionais, motivação para empreender (cor azul). Vê-se no lado esquerdo (cor roxo) que as atividades de relacionamentos profissionais, que pela abordagem aristotélica está relacionada às virtudes sociais ligadas à “amizade”, dentre as quais as principais é a autenticidade ou sinceridade (*aletheia*), a agradabilidade (*eutrapelos*) e a amabilidade (*philia*) mostraram relacionados à motivação para empreender – no início do negócio (cor azul), e dos quais foram imprescindíveis para o acesso às redes de sustentação dos atuais relacionamentos

de ponte do mercado- Redes (cor laranja) e das oportunidades de mentorias parcerias – redes (cor laranja) com colegas da classe contábil.

Vê-se no lado esquerda (cor roxo) que a “coragem”, virtude moral e bem essencial para a Eudaimonia conforme Hobbus (2007) é um atributo comprovado nos estudos motivacionais de empreendedorismo desde McClelland (1963) e com papel importante na atitude empreendedora necessária a decisão de iniciar o negócio. Neste diagrama 2, a coragem é necessária tanto no relacionamento com as redes de ponte do mercado, e das redes de mentorias e parcerias (cor laranja).

#### 4.3.1.3 Análise da trajetória de empreendedores contábeis de motivação social e institucional

Quais os impactos da “*Eudamonia*” na sobrevivência e sucesso empreendedor na abordagem motivacional social e institucional?

Identifica-se a partir da lente teórica na abordagem multimotivacional, (i) reconhecimento e pertencimento à profissão – orgulho da profissão: motivação relacionada ao desejo de relacionamento social e assistência aos colegas de profissão (Stephan; Hart; Drews, 2015), e (ii) motivações comunitárias e sociais, ou impacto social - relacionadas ao desejo de contribuir com a sociedade (Douglas; Shepherd; Venugopal, 2021; Stephan; Hart; Drews, 2015). A partir dos achados da pesquisa, motivação social e institucional 3ª classe do Quadro 61 pelo método Gioia (2013) impactaram o sucesso e sobrevivência empreendedora no contexto social e institucional. Considerando-se que há empreendedores com necessidade de realização mais ampla, e cujo sucesso envolve também “melhorar as condições de vida dos colegas contadores”: (1) a empreendedora Luiza atua de forma voluntária como conselheira do CRC, e desenvolveu habilidade de falar em público e apresentar palestras; (2) Marta aposentada, dedica o tempo para encorajar jovens e orientar contadores da baixada fluminense para obter êxito em suas carreiras, e organizações de eventos; (3) Francisco, já aposentado na universidade federal, atua em aulas voluntárias na Associação de peritos, e conduz seu projeto de doutorado para “fechar com chave de ouro” e escrever novas obras da literatura contábil; (4) João, do interior do Pará, cidade sem faculdade, para formar pessoal para seu escritório ele dá

oportunidade de trabalho e auxílio para custear a faculdade para pessoas da região sem formação mas que tem interesse de estudar contabilidade.

Quadro 61: Motivações sociais e institucionais no empreendedorismo contábil  
Fonte: elaborado pelo autor

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
Motivação social e institucional	Presidente de associação contábil	<b>Marta:</b> Então é isso na associação, por que que eu fui escolhida. Eu penso por que eles entraram em consenso. eles não viram a minha vida pregressa.
	Conselheira no conselho de classe	<b>Luiza:</b> Você passa a aparecer mais, ninguém chegou aqui "eu vim porque eu soube que Luiza era conselheira..."
	Aulas voluntárias para o curso de peritos	<b>Francisco:</b> eu sou membro lá da associação de peritos ajudo dando aula lá que eu não ganhei nada. Dou algumas palestras. Enfim isso também me satisfaz,
	Bolsas para jovens de Piçarra estudar	<b>João</b> Todos que não são formados em contabilidade, o escritório custeia, né, a mensalidade. Eu quero todos formados na área Contábil

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

Os empreendedores com forte vínculo de pertencimento à classe contábil, e interesse na mudança e melhoria das condições de vida e de trabalho dos colegas contadores, além dos seus escritórios, também atuam em cargos diretivos de instituições contábeis brasileiras de forma voluntária (1) O empreendedor contábil Paulo da Paraíba, tem história de vida de superação ao adoecimento e do projeto inovador com visão de "Bem Estar" e "qualidade de vida", e atua na direção de sindicato contábil; (2) A empreendedora contábil Sara da Paraíba, possui grande interesse também pelos relacionamentos institucionais, desde a Empresas Junior, e atua na diretoria de sindicato contábil;

- (1) O empreendedora contábil Luiza, advogada com boa reputação na comunidade, atua de forma voluntária como conselheira do CRC, e desenvolveu habilidade de falar em público e apresentar palestras:

58:22 Luiza: isso 58:24 Entrevistador: de qualquer forma. O que que você tem visto de assim? Que lá né? As questões disciplinares chegam para vocês e isso daí não é legal, né? Porque eu nem vejo que isso aí é geral. A gente na verdade, nós somos eu vejo que nós somos muito respeitados, né? Qualquer que a juíza não quero eu quero conversar com o contador. Eu quero ouvir dele que nós temos credibilidade.

**01:29:06 Entrevistador:** É, e isso é uma... essa sua atuação seria para contribuir de fato com a melhoria da classe, não é? Porque você já tem relativamente uma situação boa, são coisas que tomam tempo.

**01:29:24:** Toma tempo mesmo...é porque como eu já disse, né? Quando eu não participava eu observava assim amigos que participavam e dizia "Ichi como é que esse povo se envolve nessas coisas não tem o que fazer não?" mas durante muito tempo também não podia né? Eu tinha que trabalhar eu tinha que eu tenho que trabalhar eu trabalhava tem que estar no escritório. Enfim, mas hoje como a... digamos o dia a dia é mais tranquilo eu tenho tempo de ajudar, né? E passei a ajudar, fui convidada e fui né, me revelei sobre outros aspectos e me convidaram para dar palestra. Eu nunca tinha feito isso na minha vida e fiz e gostei então.... você se realiza também, né, quando você começa a fazer outras coisas as pessoas enxergam em você possibilidades. Isso foi bom para mim também e é realmente para ajudar porque você não ganha nada.

**01:30:30 Entrevistador:** Os clientes percebem na verdade a sua imagem a sua reputação melhorou de ter essas atribuições.

**01:30:36 Luiza:** Você passa a aparecer mais, mas, até agora não tive nenhum retorno não. Ninguém chegou aqui "eu vim porque eu soube que Luiza era conselheira..." Então eu não vi isso ainda não, mas claro que você aparece lá, mas você aparece muito mais entre os seus pares. Entendeu você num...

Os empreendedores que além do forte vínculo de pertencimento à classe contábil, tem um sentimento de legado à classe contábil: (1) Marta, contadora com mais de 75 anos de experiência, já aposentada, dedica o tempo para encorajar jovens e orientar contadores da baixada fluminense para obter êxito em suas carreiras, e organizações de eventos:

01:13:44 Marta: Então é isso na associação, por que que eu fui escolhida? Eu penso por que eles entraram em consenso. que deveria ser Maria José São uns 120 Associados 120. Eu fui eleita por unanimidade. Mas você acha que eles não viram a minha vida pregressa? Eles viram a minha vida. É claro que eles viram eles viram minhas atitudes nos eventos nos seminários nas conversões minhas participações minhas palavras. Não foi só pela prioridade que a idade é um peso que vai ajudar porque tem maior credibilidade sabe se vestir sabe andar sabe falar não foi só por isso não foi só pelo meu conhecimento técnico, não foi só por isso.

28:14 Marta: A maioria desanimados desvalorizados se sentem. Assim pessoas que estão ali só pelo dinheiro. Mas eu sinto que muitos não amam ser contador que tem uma diferença eles não amam seu contador vou te dar um exemplo eu como presidente das contas da Associação dos contabilistas, nós fazemos eventos aqui em Nova Iguaçu. Em parceria com vocês como você conhece aquela vocês como conhecem

35:02 Marta Eu comprei um carro é a empresa comprou um carro e comprou a prazo e comprou a prestação. Como é que eu vou lançar esse carro eu falo assim. Você tem? um plano de contas aí ele fala plano de contas ou é plano de contas você precisa ter um plano de contas no seu sistema até tem um plano de conta um simples, mas tem. Você sabe o que é ativo sabe eu já peguei contador não sabia o que era ativo passivo.

29:50 Maria: Eu continuo com pro software o fórum tecnológico sempre foi muito bom a parte tecnológica. Nós levamos os parceiros a ALTER DATA levamos a LM informática, levamos a certa saúde que é da clínica, então nós temos parceiros, nós conquistamos isso com o nosso trabalho, tá? Desenvolvemos parcerias ou empresas além de tecnológica essa de saúde

essa nossa empresa que nós trabalhamos com ela, chama sete saúde, então todos têm um boxzinho para demonstrar o seu trabalho.

01:09:13 Marta: Eu consigo transmitir os meus valores. Com o meu trabalho. Com as minhas respostas diante das situações que eles. Vem para mim. Através disso que eu consigo. O que a pessoa tem que ser de verdade não falar e não fazer não funciona, tem que fazer falar, falar e fazer. empregar é isso que é ética no seu dia a dia. Ética não é só uma vez na vida é que todos são todos os dias

(2) Francisco, já aposentado na universidade federal, atua em aulas voluntárias na Associação de peritos, e conduz seu projeto de doutorado para “fechar com chave de ouro” e escrever novas obras da literatura contábil:

30:56 Francisco: A constitui uma carteira e hoje quando eu dou aula às vezes né para os alunos lá no laboratório. Contador você tem mercado que você tem que ser capacitar e para esse mercado, ele é competitivo e tem oportunidade. Entendeu? Agora você tem que estar qualificado para poder entender? Ganhar uma fatia desse mercado. Então com isso. Constituir meu meu escritório, né? E eu tentei fazer algumas que eu sou assim muito inovador, quer dizer os meus funcionários, eu tentei trazer para serem meu só.

01:18:42 Francisco: E eu tô fazendo esse doutorado dentro desse contexto todo entendeu? Dando aula não parei de fazer minhas coisas diminuir Claro a experiência. Tô perdendo no mercado, mas faz parte do ônibus, né da Escolha que você faz depois eu vou retomar. Mas e continua no mercado eu sou membro lá da associação de peritos ajuda enrolado uma aula lá que eu não ganhei nada. Dou algumas palestras. Enfim isso também me satisfaz, porque eu tenho isso como uma realização também, entendeu? Bom

#### **4.3.2 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso empreendedor**

Identifica-se a partir da lente teórica ecológica do empreendedorismo (Hannan; Freeman, 1977); (2) Capital Humano (Bourdieu, 1988, Backer, 1964) e Capital Social (Swart, Hansen; Kinnie, 2015) 3ª classe do Quadro 58 pelo método Gioia (2013), os seguintes grupos de empreendedores:

Cap. 4.3.2.1 - mercado generalista – Início de empreendedores (sociedades) - Início de empreendedores (autônomos), equivalem aos empreendedores de motivação de oportunidade (identidade de classe) 3ª classe do Quadro 46 pelo método Gioia;

Cap. 4.3.2.2 - mercado generalista - Início de empreendedores (sociedades familiares) - Início de empreendedores (autônomos), equivalem aos empreendedores de motivação de familiar (pais e casais) 3ª classe do Quadro 46 pelo método Gioia;

- Cap. 4.3.2.3- mercado de nicho – (1) Início e crescimento de empreendedores (autônomos ou sociedades) equivalem aos empreendedores com experiência de nicho e redes de ponte do mercado ou redes de ponte institucionais 3ª classe do Quadro 58 pelo método Gioia (2013); (1) crescimento e novas perspectivas de empreendedores que iniciaram no mercado generalista (Cap. 4.3.2.1 e 4.3.2.2, mas que obtiveram os meios de entrar no mercado de nicho na fase do crescimento.

Quadro 62: Início dos empreendedores no mercado generalista e nicho

Temas de 3ª Ordem	Mercado generalista	Mercado de Nicho
(1) Recursos do ambiente (Hannan; Freeman, 1977)	em ambientes instáveis: depende de variedade de recursos	Espaço com recursos necessários (Hanna; Freeman, 1977)
(2) Capital humano	Capital humano geral (Becker, 1964)	Capital humano específico (Becker, 1964)
(3) Capital social (Swart, Hansen; Kinnie, 2015)	Relacionamento de ponte no mercado generalista - Redes com conexões frouxas depende do contato direto para gerar confiança (empreendedores)	-Relacionamento de ponte no mercado de nicho - Redes fortes com confiança gerada por regras institucionais
<b>Início dos empreendedores</b>	Mercado generalista	Mercado de Nicho
motivação de oportunidade (identidade de classe).	- Início de empreendedores (sociedades)	- Início de empreendedores (autônomos ou sociedades) com experiência de nicho e redes de ponte do mercado ou redes de ponte institucionais
motivação familiar (pais e casais)	- Início de empreendedores (sociedades familiares)	
<b>Crescimento dos empreendedores</b>	Continuação no mercado generalista	Agregação de clientes do mercado de nicho
(3) Capital social (Swart, Hansen; Kinnie, 2015)		-Relacionamento de ponte no mercado de nicho
(2) Capital humano		- Necessidade de Capital humano específico (Becker, 1964)

Fonte: elaborado pelo autor

As análises de conteúdo, partindo-se da literatura, permitiram descrever o processo empreendedor contábil brasileiro, e identificar as principais diferenças do mercado generalista para o mercado de nicho que corroboram com a literatura (Quadro 62), e também identificar diferenças não corroboradas pela literatura ou não explicada devidamente. Partindo-se da abordagem ecológica das organizações, a principal diferença refere-se recursos e estabilidade do ambiente: (1) o ambiente de nicho possui mais recursos, e estabilidade que o ambiente generalista: (2) os relacionamentos de ponte são eficazes nos ambientes de nicho e generalista.

#### 4.3.2.1 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso (sociedades de contadores generalistas)

Quais os impactos das redes de sustentação (relacionamentos, capital social), competências (experiência e capital humano) e recursos financeiros (capital financeiro no início do negócio de (sociedades de contadores)?

Divisão contextual do processo empreendedor do início do empreendedorismo, conforme e proposição de Hang: (1º) Fase 1 – competências para empreender (formação e aprendizado prático; (2º) Fase 2- início do negócio (informal); e (3º) Fase 3- início do negócio (formal) fusão das carteiras de clientes e formalização da sociedade.

Identifica-se na divisão contextual Fase 1 – competências para empreender (formação e aprendizado prático (1) competências (experiência sob a lente teórica da abordagem ecológica do empreendedorismo, e capital humano, Bourdieu, 1988); (2) Recursos financeiros sob a lente teórica do capital financeiro e capital social Bourdieu (1988).

Identifica-se na divisão contextual Fase 2- início do negócio (informal): (1) competências (experiência sob a lente teórica da abordagem ecológica do empreendedorismo, e capital humano, Bourdieu, 1988); (2) Recursos financeiros sob a lente teórica do capital financeiro e capital social Bourdieu (1988).

Identifica-se na divisão contextual Fase 3- início do negócio (formal) fusão das carteiras de clientes e formalização da sociedade: (1) competências (experiência sob a lente teórica da abordagem ecológica do empreendedorismo, e capital humano, Bourdieu, 1988); (2) Recursos financeiros sob a lente teórica do capital financeiro e capital social Bourdieu (1988).

Identifica-se na divisão contextual Fase 4- início do negócio (formal) fusão das carteiras de clientes e formalização da sociedade: (1) competências (experiência sob a lente teórica da abordagem ecológica do empreendedorismo, e capital humano, Bourdieu, 1988); (2) Recursos financeiros sob a lente teórica do capital financeiro e capital social Bourdieu (1988).

Quadro 63: Formação de organização contábil generalista - colegas contadores

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
<b>Competências para empreender:</b> formação e aprendizado prático – Fase 1		
<b>Competências:</b> Conhecimento Experiência prática	A1- Experiência completa em indústrias	<b>Paulo:</b> Aí me deu uma estrutura boa: "tô preparado para sair. ..." eu tinha essa experiência, <u>passei 13 anos nessa indústria</u> <b>Ariovaldo:</b> <u>Fui dar início a faculdade aos 22 anos. Então assim me sinto bastante realizado. Eu consegui um emprego em empresa consolidada.</u>
	A2- Experiência em legalização, área fiscal e contábil (faltando DP)	<b>Geraldo:</b> <u>E.. adquiri as experiências necessárias dentro desse escritório: "legalização de empresas, área fiscal, contábil. eu não tinha total ciência, era o departamento pessoal.!"</u>
	A1 Competências, formação técnica em contabilidade e contadora	<b>Maria:</b> Fiz técnica de contabilidade me formei em 1972. <b>Maria:</b> E fui fazer contabilidade aí que eu fiz em vídeo de distância, e vim para o Rio de Janeiro.
	A3- Experiência quase completa em escritório de contabilidade	<b>João:</b> Aí nesse período aí, que eu trabalhei <u>9 anos na contabilidade, eu já tinha</u> um projeto de abrir um escritório de contabilidade. <b>Joana</b> Quando eu vim para Piçarra foi em 2020, bem na pandemia. Mandeí o currículo para o João e comecei a trabalhar. <b>Ariovaldo:</b> <b>Eu</b> me identifiquei com a área porque já tinha tido uma vivência lá atrás quando eu tinha os meus 14 16 anos um pai de um amigo meu
<b>Recursos financeiros / Redes familiares</b>	<b>B1 Recursos familiares:</b> custeio dos estudos com trabalho assalariado	<b>Gerado:</b> Eu sou de uma família simples. Meu pai pedreiro, minha mãe doméstica. Então, eu entrei em faculdade particular, e trabalhei para pagar. <b>João:</b> Eu iniciei o curso de contabilidade na Faculdade Católica do Estado do Tocantins, em Palmas. <b>João:</b> Eu saí de casa com 12 anos de idade, meu pai nunca pagou a mensalidade, e nem a minha mãe. Toda vida foi eu que custeei.
	<b>B2 Suporte familiar:</b> a mãe emprestava o dinheiro	<b>Geraldo:</b> minha mãe tinha o dinheiro que ela recebia da faxina, ela me emprestava. Pagava a faculdade no quarto de último útil
	<b>B3 Apoio empático: pais empreendedores</b>	<b>Joana:</b> meus pais... foram os que se sentiram mais felizes, quando eu fui ver o meu o meu nome lá na na Estadual do Tocantins! Me apoiaram muito!
	<b>B4 Recursos financeiros:</b> - - custeio dos estudos com bolsa do Enem	<b>Ariovaldo:</b> E daí com o resultado do ENEM também eu adquirir até uma bolsa que me ajudou e incentivou muito com o estudo
	<b>B5 Recursos financeiros:</b>	<b>Joana:</b> <u>Eu iniciei em 2019 na Estadual do Tocantins.</u> E desde lá, eu fui pegando gosto, e fui encarar os desafios.

	- Universidade pública	
<b>Início de negócio (ainda no trabalho) – Fase 2 - informal</b>		
<b>Competências / Experiência/ Geração de renda</b>	C1 Recursos financeiros • Formação da carteira ainda no trabalho • Geração de renda	<b>Paulo:</b> Aí um colega me chamou para fazer uma sociedade, <u>isso em 2007. (...). Eu já tinha quatro clientes que eu fazia em casa</u> <b>Geraldo:</b> Aí foi onde ele veio com cinco empresas, mais duas que foi um cliente antigo ....
	C2 Recursos financeiros insuficientes para entrar no mercado	<b>Ariovaldo:</b> a gente enfrenta uma dificuldade porque o cliente que hoje ele já está com o escritório há três quatro anos ele se sente confortável sair.
<b>Início do negócio- fechamento de sociedade</b> (fusão de negócios informais) <b>Fase 3: formalização</b>		
<b>Competências: Capital humano Experiência</b>	<b>D1 Competências</b> - Fusão de competências	<b>Geraldo:</b> o Joel <u>tinha um vasto conhecimento na área de Departamento de pessoal</u> A gente trabalhou junto como parceria.
	<b>D2 Competências</b> - Capital humano – parceira com a funcionária Joana	<b>João:</b> trabalhei 9 anos na contabilidade, eu já tinha um projeto de abrir um escritório de contabilidade. E assim que abrimos o escritório de contabilidade <b>Joana</b> fui me apaixonando na época pelo curso. Quando eu vim para Piçarra foi em 2020, bem naquele período da pandemia.
	<b>D3 Competências</b> - Capital humano – Tinha conhecimento do trabalho	<b>Marta:</b> eu sabia das responsabilidades e não tinha financeiro, mas não pensava ter escritório não Era um sonho meu marido. Vamos começar a ter filho.
<b>Recursos financeiros / Redes (colegas contadores)</b>	<b>E1 Recursos financeiros dos novos sócios:</b> - Fusão de carteiras de clientes	<b>Paulo:</b> Aí um colega me chamou para fazer uma sociedade, <u>Eu já tinha quatro clientes que eu fazia em casa, quando eu tinha tempo e ele tinha três clientes... a gente juntou fizemos 7 clientes.</u> <b>Geraldo:</b> Aí foi onde ele veio com cinco empresas, três que o Wilson levou..., mais duas que foi um cliente antigo.
	<b>E2 Recursos financeiros / Redes (colegas):</b> - Indicações	<b>Geraldo:</b> Aí foi onde ele veio com cinco empresas, <u>três que o Wilson levou</u> <b>JOÃO:</b> Em torno de 90% dos clientes vieram <u>por omissão de obrigação acessória e pagamentos de imposto em duplicidade</u>
	<b>E3 Recursos financeiros:</b> “prédio alugado”	<b>João:</b> Primeiro passo que eu fiz, quando eu iniciei o escritório num prédio alugado: “eu fiz um planejamento!”.
	<b>E4 Recursos financeiros /</b> Montagem do escritório	<b>Marta:</b> Sabia das responsabilidades e não tinha financeiro. Ele falou vamos ter escritório, aí eu fiz o escritório dentro de um quarto na minha casa.
	<b>E4 Suporte familiar</b> (marido da receita federal)	<b>Marta:</b> Quando eu me casei que meu marido que era da Receita Federal falou assim: “porque você não monta o seu escritório!”
<b>Recursos financeiros / Precarização/ Motivação de saída</b>	<b>F1 Problemas financeiros/</b> - Perda de poder aquisitivo - Dificuldades	<b>Geraldo:</b> O, meu investimento inicial, não tinha, porque estava pagando a faculdade. Sai de um salário razoável para arriscar e tive redução significativa.

	F2 Problemas financeiros/ Suporte financeiro familiar	<b>João:</b> Meu pai, minha mãe que me deram um apoio financeiro, quando a família está “ombreada” com você, você não tem que pensar em desistir.
	F3 Problemas financeiros/ motivação de saída  Sobrecarga	<b>Geraldo:</b> Eu fui na fui à fé! Montar e ter que comer daquele negócio, é muito difícil. O cara tem que ter “sangue no olho” pra conseguir senão ele larga!” <b>Geraldo:</b> Eu trazia serviço pra casa, e às vezes eu trabalhava sábado e domingo, para outro escritório. Eu tinha que pegar a parte terceirizada.
<b>Novas perspectivas – Fase 4</b>		
Sobrevivência e sucesso empreendedor (início e dedicação 100% ao negócio)	G1 Sucesso no início do negócio dedicação 100%	Os empreendedores contábeis Paulo da Paraíba, Geraldo de Minas Gerais e João e Joana do Pará tiveram êxito para constituir o negócio, conforme <b>Fase 3: formalização</b>
	Dedicação parcial ao negócio: G2 Falta de redes de ponte	<b>Ariovaldo:</b> A gente enfrenta uma dificuldade porque o cliente que hoje ele já está com o escritório há três quatro anos ele se sente confortável para ele sair.
	G3 Insuficiência de recursos financeiros:	<b>Ariovaldo:</b> Eu pretendo dedicar firmemente daqui alguns meses quando eu tiver uma carteira de clientes que eu consiga me manter.

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

No contexto brasileiro, Lazzarini (2011) explica que impera no Brasil um “capitalismo de laços”, onde os relacionamentos de compadrio (vínculos) são muito mais efetivos para criar oportunidades de negócio baseados em laços de amizade e compadrio, e que sobrepõe até mesmo à padrão institucional de acessos, e da boa governança estabelecidos no capitalismo americano e europeu. Neste contexto, os relacionamentos de vínculo e de ponte são igualmente baseados no compadrio, e nos “laços de confiança” (Bourdieu, 1988).

No caso da profissão contábil, trata-se de uma profissão cujo mercado é baseado na reputação, e que para tanto a confiança é imprescindível, e mais desejável que o alto nível técnico. Para, tanto no contexto brasileiro, até os jovens alunos mais pobres com características de amabilidade, esforço e dedicação ao conhecimento contábil, e facilidade de construir relacionamentos de confiança, de fato é um “capital social” e “ético” que se mostrou eficaz na criação de sociedades de empreendedores contábeis (Quadro 58). Para tanto, neste contexto de grandes instabilidades e pobreza, os jovens contadores brasileiros da classe média e mais baixas, com menor acessibilidade à aristocracia empresarial brasileira, mas que construíram laços de vínculos de amizade efetivos no “ambiente de trabalho” e na “faculdade” tiveram êxito na obtenção de recursos (indicação de clientes), e parcerias estratégicas para construir sociedades com colegas contadores. Haja vista, o empreendedorismo de

serviços profissionais é baseado no “conhecimento”, e que para tanto requer capital humano profissional para prestar os serviços contábeis, e no qual os recursos financeiros não são os recursos mais importantes para operação.

No que se refere a competências (experiência e capital humano) e recursos financeiros (capital financeiro redes de sustentação (relacionamentos, capital social), no contexto do empreendedorismo brasileiro:

- **Fase 1 – Competências para empreender (formação e aprendizado prático):** Competências profissionais complementares

**Experiência profissional/**

**Suporte financeiro:** (I) o empreendedor Arioaldo da Bahia estudou com bolsa, com boa nota no ENEM, de família muito pobre, conseguiu um bom emprego em indústria na região; (ii) a empreendedora Joana do Pará estudou em universidade pública e tinha apoio dos pais empreendedores; (iii) os empreendedores Geraldo de Belo Horizonte e João do Pará pagavam a faculdade com a renda de trabalho assalariado na área contábil; (iv) o empreendedor Gerald de Belo Horizonte, conseguia pagar na data certa com dinheiro emprestado de mãe faxineira.

**Pagamento da faculdade com o próprio trabalho assalariado (pais sem condições financeiras na época):** (i)

Enquanto, o empreendedor Paulo já tinha ampla experiência em indústria, o empreendedor Geraldo ainda não tinha experiência em folha de pagamento.

Os empreendedores João do Pará, e Marta da baixada fluminense começaram o negócio como (sociedades unipessoais ou autônomos). Entretanto, possuíam redes familiares para suporte financeiro: 1) O empreendedor contábil João do Pará teve o suporte financeiro dos pais; 2) A empreendedora contábil Marta do Rio de Janeiro teve incentivo do marido, auditor da receita federal. Para tanto, trata-se de situação muito diferente do empreendedor Geraldo do cap. que não teve suporte financeiro, e era arrimo de família.

- **Fase 2 – informal: Início de negócio (ainda no trabalho) –** Os achados da pesquisa demonstram que a maioria dos empreendedores contábeis começam a empreender no mercado generalista, começou de forma informal enquanto ainda trabalhavam com vínculo empregatício: (i) os empreendedores contábeis Paulo da Paraíba e Geraldo de Belo Horizonte atendiam clientes em casa; (ii)

o empreendedor Ariovaldo da Bahia começou a “formar sua carteira clientes”, mas ainda não tem volume suficiente para se manter.

- **Fase 3: formalização Início do negócio-**

**a) fechamento de sociedade (fusão de negócios informais):** os empreendedores Paulo da Paraíba e Geraldo de Belo Horizonte encontram sócios que possibilitam o início do negócio com dedicação exclusiva, pedindo demissão do emprego antigo, e foram impactantes na decisão os seguintes fatos: **1) Competência – Experiência prática**, o empreendedor Geraldo não tinha experiência em folha de pagamento, enquanto o parceiro Joel tinha grande experiência em folha de pagamentos; **2) Fusão de carteiras de clientes:** os empreendedores Paulo da Paraíba e Geraldo de Minas já tinha clientes enquanto eram funcionários, e que se somaram aos novos sócios do escritório; **3) Indicação de relacionamento de ponte institucional (contador influente):** indicou suas próprias empresas prestadoras de serviço de contabilidade de que era sócio; **4) Recursos financeiros / estrutura (falta de suporte financeiro):** o empreendedor Geraldo de Belo Horizonte teve dificuldades para fazer o investimento para montar o escritório, é arrimo de família e os pais são de famílias muito pobres que não tinha condições de ajuda-lo no suporte financeiro; **4) Problemas financeiros / Geração de renda extra:** o empreendedor Geraldo teve redução de renda na entrada do empreendedorismo, e por este motivo fez parcerias de terceirização de serviços com colegas para conseguir pagar suas contas; **5) Sobrecarga de trabalho:** o empreendedor teve de trabalhar à noite e fins de semana para pagar as contas; **6) Motivo de saída:** o empreendedor Geraldo revela que pensou em desistir devido às dificuldades financeiras.

**b) abertura de sociedade unipessoal ou autônomo (sem sócios):** **1) competência prática:** o empreendedor João do Pará já possuía 9 anos de experiência em indústria **2) Indicação de relacionamento de ponte do mercado:** João do Pará teve apoio de sócio de indústria e grande produtor rural comerciante de gado da região; **3) Recursos financeiros/ estrutura:** o empreendedor João do Pará alugou uma sala, e dificuldades no início e relata que teve apoio dos pais neste momento difícil, mas que não pensou em desistir; **4) Recursos financeiros / estrutura:** a empreendedora Maria da baixada fluminense

começou o negócio no quarto da casa, e alugou um escritório, e depois na garagem após a morte do marido; **5) Oportunidades identificadas:** o empreendedor João do Pará foi procurado por muitos comerciantes com tributos recolhidos em duplicidade, haja vista os impostos antecipados não eram considerados na apuração; **6) Competência – Capital Humano / Parceria com funcionária:** João do Pará teve dificuldades para formar equipe de profissionais na cidade que não tem faculdade, e para suprir a equipe fez proposta de parceria com a empreendedora Joana, que aceitou o desafio.

Os achados da pesquisa corroboram com a teoria ecológica do empreendedorismo acerca do ambiente generalista em ambientes instáveis, e que para tanto depende de variedade de recursos e impõe custos (Hannan; Freeman, 1977). Neste caso, os empreendedores contábeis, Paulo da Paraíba, e Geraldo de Belo Horizonte que atendem aos empreendedores de micro e pequenas empresas precisam atender à área contábil, folha de pagamento, área fiscal e legalização, no qual apenas um profissional autônomo não consegue atender sozinho. Neste caso, temos uma necessidade de capital humano para fazer todo o atendimento necessário (Bourdieu, 1988). Entretanto, tratando-se de profissionais com poucos recursos financeiros, a estratégia para entrar no mercado generalista é “juntar as competências profissionais”, e “somar as carteiras de clientes” de forma a gerar um caixa suficiente.

Portanto, vê-se que se trata de um fenômeno muito peculiar do Brasil de criação de empresas de contabilidade, no qual o empreendedor trabalhava 8 horas no emprego, e fazia os atendimentos de algumas “micro e pequenas empresas” à noite, ou no fim de semana. Também peculiar a “fusão de negócio informal” e acesso às redes (familiares, amigos e colegas contadores) para receber novas indicações para possibilitar o início da organização contábil. De fato, na literatura consta a prática bastante comum nas organizações contábeis de impor condições relacionadas à captação e manutenção de clientes “formação de carteira de clientes mínima) para não prejudicar os dividendos mínimos dos empreendedores (Downar; Ernsterger; Kock, 2020).

No caso, do empreendedor Paulo da Paraíba, ele atendia grupo de empresas de nicho, e tinha bons salários, então não relatou dificuldade financeira. Porém, o empreendedor Geraldo, revelou que teve redução na renda de subsistência de sua

família. Em virtude dos problemas financeiros, fez parcerias para trabalhar nos fins de semana para conseguir pagar as contas, de forma que se sentiu sobrecarregado ao ponto de pensar em desistir do negócio. Para tanto, corrobora com a literatura de que o mau desempenho nos negócios afeta emocionalmente ao empreendedor e motiva a desistência (Hsu; Shinar; Andersen, 2019; White; Gupta, 2020).

No que se refere às competências (experiência e capital humano) e recursos financeiros (capital financeiro redes de sustentação (relacionamentos, capital social), no contexto do empreendedorismo brasileiro:

- **Fase 1 – Competências para empreender (formação e aprendizado prático):** Os empreendedores João do Pará, e Maria da baixada fluminense começaram o negócio como (sociedades unipessoais ou autônomos). Entretanto, possuíam redes familiares para suporte financeiro: 1) João teve o suporte financeiro dos pais; 2) Maria teve incentivo do marido, auditor da receita federal. Para tanto, trata-se de situação muito diferente do empreendedor Geraldo do cap. que não teve suporte financeiro, e era arrimo de família.
- **Fase 2 – informal: Início de negócio (ainda no trabalho) –** Os achados da pesquisa demonstram que a maioria dos empreendedores contábeis começam a empreender de forma informal enquanto ainda trabalhavam com vínculo empregatício
- **Fase 3: formalização Início do negócio- fechamento de sociedade (fusão de negócios informais):** Nesta fase os empreendedores Paulo e Geraldo encontram sócios que possibilitam o início do negócio com dedicação exclusiva, pedindo demissão do emprego antigo, e foram impactantes na decisão os seguintes fatos: **1) Competência – Experiência prática**, o empreendedor Geraldo não tinha experiência em folha de pagamento, enquanto o parceiro Joel tinha grande experiência em folha de pagamentos; **2) Fusão de carteiras de clientes:** os empreendedores Paulo da Paraíba e Geraldo de Minas já tinha clientes enquanto eram funcionários, e que se somaram aos novos sócios do escritório; **3) Indicação de relacionamento de ponte institucional (contador influente):** indicou suas próprias empresas prestadoras de serviço de contabilidade de que era sócio; **4) Falta de suporte financeiro:** o sócio Geraldo era filho de famílias muito pobres que não tinha

condições de ajuda-lo no suporte financeiro; **4) Problemas financeiros:** o empreendedor Geraldo teve redução de renda na entrada do empreendedorismo, e por este motivo fez parcerias de terceirização de serviços com colegas para conseguir pagar suas contas; **5) Sobrecarga de trabalho:** o empreendedor teve de trabalhar à noite e fins de semana para pagar as contas; **6) Motivo de saída:** o empreendedor Geraldo revela que pensou em desistir devido às dificuldades financeiras.

Os achados da pesquisa corroboram com a teoria ecológica do empreendedorismo acerca do ambiente generalista em ambientes instáveis, e que para tanto depende de variedade de recursos e impõe custos (Hannan; Freeman, 1977). Neste caso, os empreendedores contábeis, Paulo da Paraíba, e Geraldo de Belo Horizonte que atendem aos empreendedores de micro e pequenas empresas precisam atender à área contábil, folha de pagamento, área fiscal e legalização, no qual apenas um profissional autônomo não consegue atender sozinho. Neste caso, temos uma necessidade de capital humano para fazer todo o atendimento necessário (Bourdieu, 1988). Entretanto, tratando-se de profissionais com poucos recursos financeiros, a estratégia para entrar no mercado generalista é “juntar as competências profissionais”, e “somar as carteiras de clientes” de forma a gerar um caixa suficiente.

#### 4.3.2.2 Análise dos impactos das redes de sustentação, competências e recursos financeiros na trajetória de sobrevivência e sucesso (sociedades familiares generalistas)

O fenômeno do casamento interclassistas nas faculdades de elite americanas, por membros da aristocracia empresarial americana, na perspectiva de Rahman Khan (2012) são arranjos sociais que possibilitam certo grau de intuito de fechamento social. Também explicado por Bourdieu (1988) na teoria do campo e “*Habitus*”, acesso a certos grupos sociais e profissionais possuem acesso restrito aos membros pertencentes ao grupo. Nesse sentido, o acesso às grandes oportunidades está restrito a grupos fechados da aristocracia que possuem todos os recursos para o sucesso.

No contexto brasileiro, Lazzarini (2011) explica que impera no Brasil um “capitalismo de laços”, onde os relacionamentos de compadrio (vínculos) são muito mais efetivos para criar oportunidades de negócio baseados em laços de amizade e

compadrio, e que sobrepõe até mesmo à padrão institucional de acessos, e da boa governança estabelecidos no capitalismo americano e europeu. Neste contexto, os relacionamentos de vínculo e de ponte são igualmente baseados no compadrio, e nos “laços de confiança” (Bourdieu, 1988). No caso da profissão contábil, trata-se de uma profissão cujo mercado é baseado na reputação, e que para tanto a confiança é imprescindível, e mais desejável que o alto nível técnico. Para, tanto no contexto brasileiro, até os jovens alunos mais pobres com características de amabilidade, e facilidade de construir relacionamentos de confiança, de fato é um “capital social” e “ético” que pode abrir as portas do mercado.

No caso brasileiro, a partir dos resultados desta pesquisa, no contexto de grandes instabilidades e pobreza, os jovens contadores brasileiros da classe média e mais baixas, com menor acessibilidade à aristocracia empresarial brasileira, mas que construíram laços de vínculos de amizade efetivos no “ambiente de trabalho” e na “faculdade” tiveram êxito na obtenção de recursos (indicação de clientes), e parcerias estratégicas para construir sociedades com colegas contadores. Haja vista, o empreendedorismo de serviços profissionais é baseado no “conhecimento”, e que para tanto requer capital humano profissional para prestar os serviços contábeis, e no qual os recursos financeiros não são os recursos mais importantes para operação.

Nesse sentido, no caso brasileiro, a adoção de estratégias similares às elites se mostrou efetiva para fortalecer relacionamentos de vínculo que propiciem a “entrada” no disputado mercado de contabilidade, restrito às pessoas da confiança dos empresários, e não pelo fechamento social, por estar fora dele. Na perspectiva de Bourdieu (1988) o menino pobre e o filho do governador apesar de estudar na mesma escola, eles não tem os mesmos recursos para alcançar o sucesso, de forma que as chances do filho do governador são muitos maiores.

- (i) presença de prática de casamentos interclassistas entre profissionais pertencentes à classe contábil. Na proposição sobre as práticas matrimoniais das famílias da elite americana, Khan (2012) é explicada pela manutenção do patrimônio. Porém, neste caso pode ser explicada pela busca comum dos sócios contadores casados na formação de patrimônio: unidos no casamento e na profissão;

Quadro 64: Formação de organização contábil familiar generalista – sócios cônjuges

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
<b>Competências para empreender: formação e aprendizado prático – Fase 1</b>		
<b>Competências:</b> Conhecimento Experiência prática	A1 Experiência com documentação contábil	<b>Francisco:</b> Então, eu passei ... <u>assim, por uma experiência enorme, nessa área de documentação!</u> vou fazer Ciências Contábeis!". <b>Francisco:</b> Mandei uma carta dizendo como é eu tinha escritório, então eu sabia fazer folha de pagamento, contabilidade, e conhecia tributos.
	A2 Experiência em folha de pagamento, contabilidade e tributos.	
	A3 Experiência de escritório	<b>Sara:</b> Quando eu comecei a faculdade, eu fui trabalhar com meu pai".
	A4 Experiência de docência	<b>Francisco:</b> "pô, vou trabalhar paralelo, eu sempre fui professor, e dava aula, tinha especialização recursos humanos!
	A5 Experiência de gestão de terceiro setor na empresa Junior	<b>Sara:</b> A empresa júnior trabalhava terceiro setor, e percebi que gostava de negociar. Meu pai, não tinha ninguém no comercial.
	A6 Experiência na rotina de escritório de contabilidade	<b>Luiza:</b> O meu sócio Orlando ... ele nasceu para ser contador. Então, ele trabalhou no escritório, e assumiu um cargo num banco.
	A7 Experiência da área fiscal em indústria e na rotina de escritório	<b>Álvaro:</b> trabalhei numa indústria como assistente fiscal. Conheci um contador lá muito bom, e que me ensinou aí 70% do que sei.
	A8 Experiência da área fiscal e contabilidade	<b>Marta:</b> "Eu nunca vou esquecer isso, a primeira vez que eu peguei em uma Nota Fiscal!" Funcionária de empresa com lucro real.
	<b>A9 Experiência:</b> suporte de empresa de Software de gestão	<b>Solange:</b> Como como eu tenho uma experiência muito grande parte de sistema também
<b>Recursos financeiros / Redes familiares</b>	<b>C1 Recursos familiares:</b> - - - custeio dos estudos com trabalho assalariado	<b>Luiza:</b> já era técnico em contabilidade. Ele fez a prova para tirar o registro, e nós começamos o escritório!
	<b>Recursos financeiros</b> - Pagamentos	<b>Francisco:</b> eu sempre paguei o meu CRA, o meu CRC, entendeu? Eu sempre paguei, né a minhas faculdades.
	<b>Recursos financeiros / Investimento do escritório</b>	<b>Francisco:</b> Eu tinha um escritório que eu comprei com meu pai e eu já tinha um projeto, né com escritório
	<b>Suporte familiar:</b> apoio empático dos pais empreendedores	<b>Solange:</b> meu pai me incentivou muito. Meu pai era empreendedor, sabe! Então, ele me incentivou a fazer contabilidade.
<b>Início de negócio (ainda no trabalho) – Fase 2 – renda do trabalho formal</b>		
<b>Competências / Experiência/ Geração de renda</b>	<b>Recursos financeiros / abordagem ecológica</b>	<b>Solange:</b> A empresa de software deu liberdade empreender: " <u>criei um serviço de assessoria contábil dentro desta empresa.</u>

	<p>• Formação da carteira ainda no trabalho</p> <p><b>Competências</b> - Complementar experiências necessárias (mentorias)</p> <p><b>Recursos financeiros / Subsistência</b> - Trabalho assalariado do sócio homem</p> <p><b>Recursos financeiros / Redes (colegas):</b> - Parceria – terceirização de serviços</p> <p>Recursos financeiros / Falta de rede de ponte - Indicação insuficiente</p> <p>Recursos financeiros / Redes: - Indicação de clientes</p> <p>Recursos financeiros / Despesas do escritório “Coworking” contábil</p>	<p><b>Luiza:</b> Estávamos na universidade. A gente namorava.. Ele <u>trabalhava num outro escritório que ajudou nesse processo de aprendizagem</u> Foi assim que nós começamos!</p> <p><b>Solange:</b> Antes você não tinha base nenhuma para poder sair da faculdade e montar um escritório. Entende?</p> <p><b>Solange:</b> E eu senti segurança porque <u>eu já tinha uma retaguarda boa, pessoas com quem eu poderia tirar dúvidas quando precisasse.</u></p> <p><b>Solange:</b> Você não aprende isso! Eu consegui porque eu tinha boas pessoas para poder estar perguntando para poder estar me ajudando.</p> <p><b>Luiza:</b> foi assim que nós começamos! <u>Então, ele trabalhou no escritório...</u> assim... ainda bem jovem... e precisou sair do escritório de contabilidade para assumir cargo num banco.</p> <p><b>Álvaro:</b> Negociei com o escritório que eu trabalharia lá, porém como PJ. Eu queria seguir essa carreira, não muito a assessoria contábil, mas a parte de consultoria tributária</p> <p><b>Álvaro:</b> minha sócia, também é minha esposa, o nosso objetivo de vida é esse: <u>é virar o nosso próprio negócio.</u></p> <p><b>Luiza:</b> Clientes ... os nossos primeiros clientes ... meu primeiro cliente foi minha sogra- e - um amigo que é advogado</p> <p><b>Luiza:</b> Éramos cinco amigos, alugávamos uma casa, cada um ocupava ali um cômodo, ou dois da casa como seu escritório.</p>
<b>Início do negócio- conclusão da sociedade familiar Fase 3: entrada do sócio familiar</b>		
Recursos financeiros / Redes (colegas contadores)	Competências / Capital Humano – entrada do sócio cônjuge	<p><b>Luiza:</b> No início o meu sócio... <u>trabalhou fora um tempo. Em 2003... a gente começou.... Em 2006... gente, já tava se dedicando totalmente</u></p> <p><b>Solange:</b> Isso depois que depois que o Marcelo conseguiu ir né, e atuar e ficar no escritório, aí é, a questão de indicação cresceu.</p>
	Competências / Capital Humano – entrada do sócio-familiar	<b>Francisco:</b> E eu ia me aposentar na estatal o mais interrompendo esse projeto. E eu montei o meu escritório de contabilidade. Comecei do zero a fazer a minha carteira de clientes.
	Competências / Capital Humano – entrada do sócio-familiar	<b>Sara:</b> Mas enfim. Pela empresa júnior, eu percebi que eu gostava muito de negociar. Daí eu fui para o comercial do escritório...
	Recursos financeiros – entrada do sócio-conjuge - Aumento da indicação de clientes	<b>Solange:</b> depois que o Marcelo conseguiu ir né, e atuar e ficar no escritório, aí é, a questão de relacionamento, e indicação cresceu.

	<b>Recursos financeiros – entrada do sócio-familiar</b> - Aumento da indicação de clientes	<b>Francisco:</b> constituí meu escritório, meu sócio quem é eu 90%, meu pai com 10% que é advogado, mas eu tocava. <b>Francisco</b> Comecei do zero. E comecei a fazer a minha carteira de entendeu? clientes
	<b>Recursos financeiros / Redes (colegas contadores):</b> - Indicação de clientes	<b>Francisco:</b> mandei carta a alguns amigos dizendo que tinha escritório: sabia folha de pagamento, contabilidade, e conhecia tributos. <b>Luiza:</b> <u>Em 2006... gente, já tava se dedicando totalmente ao escritório... não tinha outra fonte</u> <b>Luiza:</b> Nós éramos conhecidos na igreja aqui pelos padres. Então, a gente era as pessoas eles tinham como referência como contadores
	<b>Recursos financeiros</b> Aprimoramento do “Coworking” contábil	<b>Luiza</b> Surgiu o condomínio”.. com contadores, ajudou financeiramente! Passamos a ratear aluguel, água, luz, telefone fixo, o sistema
Sobrevivência e sucesso empreendedor (início e dedicação 100% ao negócio)	<b>Início e dedicação 100% ao negócio</b>	<b>Luiza:</b> foi assim que nós começamos! Então, ele trabalhou no escritório...
	<b>Dedicação parcial ao negócio</b>	<b>Álvaro:</b> Valéria Vieira, minha sócia, minha esposa, nosso objetivo: é virar nosso negócio, aonde consiga conciliar trabalho, e nossa vida

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

No que se refere às competências (experiência e capital humano) e recursos financeiros (capital financeiro redes de sustentação (relacionamentos, capital social), no contexto do empreendedorismo brasileiro:

- **Fase 1 – Competências para empreender (formação e aprendizado prático):** Competências profissionais complementares  
**Experiência profissional/ Gestão e área contábil / Apoio do pai advogado para futura sociedade:** 1) Francisco do Rio de Janeiro tinha experiência em documentação e conciliação contábil, Departamento de Pessoal e tributos;  
**Experiência profissional/ Escritório do pai e Empresa Junior :** 2) Sara teve experiência como contadora responsável da empresa júnior **Experiência profissional/ Indústria / Apoio empático do marido:** Maria teve Experiência na área fiscal e departamento de pessoal, e foi incentivada pelo marido auditor a empreender **Experiência profissional casal/ escritório de contabilidade/ outra atividade:** (i) o Orlando trabalhou em escritório de contabilidade para aprendizado prático, enquanto a esposa Luiza não tinha experiência prática quando começou a empreender. (i) o Marcelo trabalhou em escritório de contabilidade, enquanto a esposa Solange tinha experiência de consultora de

consultora de atendimento em sistema de gestão, e assessoria contábil, mas não tinha experiência em toda rotina contábil.

Competências/ Curso técnico em contabilidade: 1) Marta da baixada fluminense, fez Marta fez curso técnico em Sergipe, e o Orlando da Paraíba, fez o curso técnico antes da faculdade.

**Suporte financeiro – universidade pública:** (I) a empreendedora contábil Luiza, filha de pais operários e o marido Francisco, filho de pequenos empreendedores. Suporte financeiro – (i) Marta fez o curso de ciências jurídicas

**Pagamento da faculdade com o próprio trabalho assalariado (pais sem condições financeiras na época):** (i) Francisco do Rio de Janeiro sempre pagou pela faculdade

- **Fase 2 – Início do negócio (ainda no trabalho) 1) Assessoria contábil:** Solange começou a empreender na assessoria contábil na empresa de Gestão de TI, em que trabalhava, na época que o marido Marcelo trabalhava em escritório de contabilidade;

**2) Escritório de contabilidade de Luiza e Orlando:** A empreendedora Luiza iniciou o escritório, enquanto o marido Orlando continuou trabalhando para aprofundar no aprendizado (i) **Relacionamentos de vínculo (atuando como ponte):** receberam indicações de clientes empresas de familiares (pais do Orlando), e empresa de escritório de advocacia de amigos. Verifica-se que no empreendedorismo contábil, cada vínculo empreendedor com CNPJ torna-se um potencial cliente; (ii) **Estrutura:** começaram num “coworking contábil” improvisado, no qual vários contadores alugaram uma casa e compartilhavam o espaço e dividiam o aluguel; **3) Empresa Junior:** Solange além de assumir a diretoria da empresa Junior, também assumiu a contabilidade da “empresa junior”, porém como trabalho voluntário.

- **Fase 3: Início do negócio (dedicação integral dos sócios):**
  - a) **Entrada dos sócios-familiares Dedicação 100% dos sócios do casal 1) Escritório de contabilidade do casal Solange e Orlando,** Solange já prestava assessoria contábil, e convenceu ao marido para abrir o escritório de contabilidade; **2) Escritório de contabilidade de Luiza e Orlando - Dedicação 100%,** após 3 anos o sócio Orlando teve condições de dedicar

100% ao negócio; **3) Competências – capital humano / mentorias:** o casal Luiza e Orlando tiveram a ajuda de casais contadores para tirar dúvidas, e também Solange teve orientações de contadores experiências das indústrias que atendia; **4) Relacionamentos de Ponte:** com a entrada do Marcelo aumentou a indicação de novos clientes

- b) Início antecipado do escritório de contabilidade do Francisco e pai advogado:** Francisco empreendedor contábil do Rio de Janeiro, após ser demitido de estatal, antecipou o projeto de abrir o escritório de contabilidade com o pai na sala de escritório já comprada para este fim;
- c) Início Escritório de contabilidade de Marta / incentivada pelo marido auditor da Receita Federal,** Maria, já contadora experiente foi convencida pelo marido auditor da Receita Federal abrir um escritório de contabilidade, improvisado em um quarto da casa;
- d) Retorno da Filha Sara ao escritório de contabilidade do pai:** Sara com experiência já com experiência de Gestão e contadora de empresa do terceiro setor “empresa júnior”, retornou ao escritório do pai com experiência de gestão e habilidade para relacionamentos com clientes.

#### **4.3.3 Análise e discussão do processo empreendedor**

Quais os impactos da “Eudaimonia” na trajetória (ou processo empreendedor) de sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros?

Identifica-se através da análise de conteúdo, método Gioia (2013) que houve diferenças no processo empreendedor entre empreendedores generalistas e de nicho (ii) análise e discussão generalista – início do negócio; (cap. 4.3.3.1), (iii) análise e discussão de nicho, incluindo também os empreendedores que entraram no mercado de nicho (cap. 4.3.3.2).

##### **4.3.3.1 Análise e discussão do processo empreendedor generalista**

- Identificar os recursos e competências necessários para o início, consolidação e continuidade do negócio;

A partir dos achados da pesquisa identifica-se que os empreendedores que iniciaram o negócio no ambiente do mercado generalista identificam-se que os

empreendedores que conseguiram reunir as competências e apoios para empreender, tiveram êxito para iniciar o negócio:

- (1) competências para empreender (formação e experiência prática sob a lente teórica da abordagem ecológica do empreendedorismo, e capital humano (Bourdieu, 1988);
- (2) Redes de sustentação na capital social Bourdieu (1988).

Todavia, no que se refere aos Recursos financeiros sob a lente teórica do capital financeiro (Bourdieu, 1988) fazia-se necessário que o empreendedor possuir recursos financeiros para empreendedor, ou conseguiu-los a partir dos relacionamentos. Nesse sentido, apenas o empreendedor João do Pará afirmou que pôde contar com o suporte financeiro dos pais, e em todos os casos houve estratégia para “geração de receita” e sobrevivência através da renda gerada.

Verifica-se que o empreendedor Ariovaldo da Bahia, e o casal de empreendedores Álvaro e Valéria que ainda não conseguiram dedicar 100%, ainda não conseguiram as redes de ponte para conseguir elevar a carteira de clientes. Também não possuem redes de vínculo que possam suportá-los na virada do negócio. Nestes termos, corrobora com a literatura de capital humano (Bourdieu, 1988) e com a abordagem ecológica do empreendedorismo.

Os achados da pesquisa confirmam contextos característicos do empreendedorismo de necessidade. Para tanto corrobora com os estudos sobre o ambiente nacional brasileiro, bastante caracterizado pelas constantes instabilidades financeiras e que tem impacto na geração de empreendedorismo por necessidade (Bergman; Stenberg, 2007; Brünjes; Diez; 2013; Sahasranamam; Sud, 2016). Nesse sentido, os empreendedores avaliavam muito antes de começar a empreender. No caso do empreendedor Geraldo que tem mais coragem, ele reuniu os recursos e começou o negócio mesmo significando renda muito menor, e tendo que fazer um sacrifício maior para virar o negócio.

Entretanto, verifica-se padrão muito peculiar no processo empreendedor dos empreendedores contábeis brasileiros (Quadro 62): (i) Formação e experiência profissional; (ii) Início informal com dedicação parcial (fase 2)– o empreendedor contábil brasileiro começa o negócio, enquanto ainda está trabalhando, e para tanto se dedica parcialmente ao negócio, ou seja, somente no final de semana e à noite, e

(iii) Início com dedicação integral – o empreendedor consegue um sócio (familiar ou não familiar), e só neste momento o empreendedor se sente seguro para iniciar o negócio e pedir a demissão do emprego.

Quadro 65: Contextos de início no mercado generalista

Contexto	Dedicação ao negócio
<i>Fase 1</i>	<i>Formação e experiência profissional</i>
<i>Fase 2</i>	<i>Faltava experiência em todos os serviços, e recursos para criar a estrutura e começar o negócio</i>
Início de negócio informal	Dedicação parcial (à noite e em fins de semana)
<i>Fase 3</i>	- <i>Entrada de sócio (familiar e não familiar)</i> - <i>Fusão de carteiras de clientes e complementação de competências</i>
Início de negócio (dedicação integral)	Dedicação 100% ao negócio

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

Identifica-se no processo empreendedor contábil brasileiro um padrão de comportamento de avaliação de riscos muito presente em todos os empreendedores pesquisados que entraram no mercado generalista, possui bastante similaridade com a abordagem “*effectual*” de Sarasvathy (2001) no qual as escolhas dos empreendedores são tomadas a partir da avaliação dos efeitos possíveis a partir dos meios disponíveis em cada contexto as decisões para empreender. Vê-se no Quadro 64 que o modelo “*effectual*”, agrega informações para compreensão deste processo empreendedor.

No processo empreendedor contábil brasileiro, no mercado generalista envolve aspectos “*effectuais*”, haja vista os contextos sociais de instabilidade financeira e pobreza estão presentes nos achados da pesquisa. Porém, envolve aspectos “não *effectuais*”, considerando-se que o empreendedorismo contábil tem é caracterizado pelo contexto formal regulatório, e de elevado vínculo institucional entre os empreendedores contábeis.

Neste processo empreendedor contábil brasileiro, conforme (Quadro 64) as estratégias de empreender foram tomadas a partir dos meios disponíveis no momento (i) enquanto estavam no trabalho (fase 2 Quadro 62), os empreendedores articulam as redes e começam a atender clientes em casa. Porém, não possuíam todo conhecimento de todos os processos, e não tinham recursos para obter o capital humano, e para tanto as perdas aceitáveis neste contexto era apenas os recursos necessários para a sobrevivência; (ii) Logo que encontram um sócio familiar ou não

(fase 3 Quadro 67), os empreendedores fazem a estratégia de fusão de suas carteiras profissionais e redes de acesso de forma a gerar renda suficiente para os empreendedores.

Quadro 66: Aspectos “*Effectuais*” do processo empreendedor contábil brasileiro - no ambiente generalista

<b>Pressupostos</b>	<b>Geração de Caixa Carteira de clientes – Redes de apoio (Bourdieu, 1988)</b>	<b>Experiência profissional – competência (Bourdieu, 1988)</b>	<b>Recursos para o mercado generalista</b>
<b>Aspectos “<i>effectuais</i>” – Ambiente nacional brasileiro de incerteza, pobreza e medo de passar necessidades financeiras</b>			
Começo pelos meios	- Início da carteira ainda no emprego; - Início com as indicações de clientes possíveis das redes	- Início com as experiências profissionais que possui - Início com o acesso a mão de obra possível	- Iniciar o negócio com a estrutura que possui. Ex: quarto, garagem, compartilhado
<b>Princípio das perdas aceitáveis</b>	- Atender a condições da própria subsistência; - Temor de necessidades financeiras	- atender em condições mínimas de não prejudicar reputação.	- Estrutura que possua acesso (com ou sem suporte) que tenha condições de pagar
- Estabelecimento de relações estratégicas ...	- Início da carteira ainda no emprego; - Construir relacionamentos estratégicos;	- Aprendizado de todas as áreas possíveis para atender ao escritório	- Planejar a estrutura mínima de operação.
<i>Começar o negócio quando</i>	- Houver condições de subsistência	- Houver condições de prestar o serviço	- Houver estrutura mínima para operar
Estabelecimento de relações estratégicas (sociedades)	- Acesso a redes e “carteira de clientes” que possibilite as condições de subsistência	- Habilidades que complementam o atendimento os serviços necessários	acesso a recursos para montar o escritório
<i>Começar o negócio quando encontrar um sócio com...</i>	- Houver condições de subsistência	- Houver condições de prestar o serviço	- Houver estrutura mínima para operar
<b>Aspectos “<i>não effectuais</i>” – Empreendedorismo de serviços profissionais contábeis</b>			
Ambiente profissional formal regulatório, e de elevado vínculo institucional da classe	- Redes altamente acopladas entre colegas da classe contábil.	Mercado da confiança: Formação regulada e reconhecida socialmente	- Maior facilidade para confiar fundar sociedade com colegas, sujeitas a controle ético
Elevado vínculo de empreendedores familiares	- Alto pertencimento e de apoio de redes familiares	-	

Fonte: elaborado pelo autor conforme Sarasvathy (2001) Fisher (2012) Faia, Rosa e Machado (2014)

Dentre os empreendedores pesquisados o empreendedor Ariovaldo da Bahia, explica muito bem a sua estratégia de consolidar sua carteira de clientes, e explica que ainda não tem volume suficiente de clientes para iniciar o negócio, ou seja, o

Ariovaldo da Bahia espera ter condições de viver com as receitas geradas pelo novo empreendimento:

Ariovaldo 13:56 Eu pretendo fazer isso, e dedicar firmemente daqui alguns meses quando estiver mais consolidado...Quando a coisa tiver eu tiver uma carteira de clientes que eu olho e falo, não aqui eu me vejo tranquilo, eu consigo me manter e não tem necessidade de outra fonte. No momento ainda não tenho essa visão é tudo tudo novo, eu tô me firmando executo e assim o serviço emprestado, ele é muito bem elogiado, seria muito já consolidada com as pessoas que estão fazendo esse serviço para gente, **mas ainda não tem um volume de cliente que eu almejo, né?** Eu tenho um número que eu amei que ainda não cheguei lá então particular lá nesse número aí

Da mesma forma, os empreendedores familiares, o casal Álvaro e Valéria, explicam que tem uma visão é “conciliar o trabalho e a vida”. Porém, no momento possuem poucos clientes. Então, na avaliação deles, ainda não é o momento de desfazer a parceria com o escritório de contabilidade que atendem, para dedicar 100% ao seu negócio:

47:33 Álvaro: Minha expectativa hoje é justamente isso, conforme eu te falei, a Valéria Vieira, que é a minha sócia né, que também tá comigo nessa. Que também já trabalha na área tributária, ela além de ser minha sócia, também é minha esposa, e hoje a nossa expectativa de vida, o nosso objetivo de vida é esse: é virar o nosso próprio negócio, onde a gente consiga conciliar trabalho, e nossa vida.

13:35 Álvaro Santos: Então? No momento é assim... eu ainda tô começando né? No caso, tenho - eu - e - mais um, mais uma pessoa que tá trabalhando comigo, né ... que é a Valéria, que também atua na área tributária. Mas assim... eu tô ainda com meus clientes microempresa. Entendeu

#### 4.3.3.2 Análise e discussão do processo empreendedor de nicho

A partir dos achados da pesquisa identifica-se que os empreendedores que iniciaram o negócio no ambiente do mercado nicho identificam-se que os empreendedores que conseguiram reunir as competências e apoios para empreender, tiveram êxito para iniciar o negócio: (1) competências para empreender (formação e experiência prática sob a lente teórica da abordagem ecológica do empreendedorismo, e capital humano (Bourdieu, 1988); (2) Redes de sustentação na capital social Bourdieu (1988) (2) Recursos financeiros sob a lente teórica do capital financeiro (Bourdieu, 1988) fazia-se necessário que o empreendedor possuir recursos financeiros para empreendedor, ou conseguiu-los a partir dos relacionamentos. Nesse sentido, apenas o empreendedor João do Pará afirmou que pôde contar com o suporte financeiro dos pais, e em todos os casos houve estratégia para “geração de receita” e sobrevivência através da renda gerada.

No caso do ambiente de nicho, os relacionamentos de ponte do mercado demonstraram-se decisivos, com diferenças entre ambientes empresariais:

**1) Competências – experiência:** o empreendedor Wilson possuía grande experiência em empresas de grande porte, e que corrobora com a literatura, no qual os gestores contábeis tem oportunidades em grandes empresas; **2) Relacionamentos de ponte e institucional - em empresas de grande porte da indústria automobilística,** as oportunidades para entrada depende da expertise demonstrada pelos empreendedores, e seu grande conhecimento, no qual a decisão da contratação seguiu avaliações das grandes firmas de auditoria, e aprovação da alta administração destas empresas. Nesse sentido, a acessibilidade à indicações por colegas auditores possuem alto rigor para indicação, inclusive no sentido de assegurar alto rigor técnico e ético nas demonstrações contábeis (Quadro), o que corrobora com a literatura no sentido de o capital social institucional tem fundamentos de padrão normativos, diferente o padrão de capitalismo de vínculos que se verificou nas micro e pequenas empresas; **3) Recursos financeiros:** os bons honorários pagos em grandes empresas permitiram ao empreendedor contábil Wilson de Belo Horizonte, maior facilidade para montar a estrutura exigida pela grande empresa, inclusive equipe interna a disposição da grande empresa; **4) Experiência de gestão contábil / Capital Humano** – a vantagem do orçamento permite ao empreendedor contábil a contratação e formação de equipe de excelência, exigindo-se do gestor contábil a boa gestão de pessoas e do conhecimento, e os resultados de alto padrão dos serviços contábeis para atendimento de acionistas firmas de auditoria, e acionistas externos;

**A) Ambiente de nicho de médias empresas:** de mostraram-se um “oceano azul” de oportunidades, cujo ambiente ecológico possuem recursos, e grande demanda para profissionais especializados e inovadores, porém não possuem a alta dificuldade de entrada no mercado das grandes empresas, e com realidade de honorários melhores conforme casos

**B) Competências – experiência:** o conhecimento especializado específico do nicho foi suficiente para entrada no mercado: inicialmente como consultoria tributária autônoma, e posteriormente como empreendedora contábil de serviços contábeis para médias indústrias; **C) Recursos financeiros:** a empreendedora conseguiu negociar bons contratos que possibilitou melhor qualidade de vida; **D) Recursos**

**financeiros / estrutura:** a empreendedora montou escritório em casa, com estrutura para atendimentos por teleconferência, não exigindo grandes gastos para montar o escritório, e neste caso o atendimento ao cliente industrial é feito em visitas presenciais

**Relacionamentos de ponte e institucional - indústrias de nicho de médio porte,:**

1) o empreendedor contábil Antônio do Pará, construiu relacionamentos em instituições financeiras, e em momento de grande crescimento no Estado do Pará “ciclo da castanha do Pará e da madeira” possibilitou acesso à empresas de nicho da região, em época que existia poucos profissionais habilitados no Brasil; 2) a empreendedora contábil Mariana, que possui experiência e especialidade na área tributária, com expertise em planejamento tributário, e conhecimento especializado para o aproveitamento dos incentivos fiscais brasileiros, não precisou estrutura com funcionários para atender às várias áreas

Quadro 67: Formação de organização contábil nicho- colegas contadores

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
<b>Competências para empreender: formação e aprendizado prático – Fase 1</b>		
<b>Competências:</b> Conhecimento Experiência prática	<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiência em indústria e banco</li> <li>Experiência em escritório de contabilidade</li> </ul>	<p><b>Antônio:</b> Fizemos levantamento dos estoques da cooperativa encerrando passivos. Fu fui convidado a trabalhar no cadastro do banco, e <u>tinha passado no vestibular de contabilidade.</u></p> <p><b>Antônio :</b> Ele era técnico contabilidade e o que eu aprendi na universidade fomos adaptando a contabilidade já ao que eu tava aprendendo</p>
<b>Início de negócio (ainda no trabalho) – Fase 2 - consultoria</b>		
<b>Competências / Experiência/ Geração de renda</b>	<p><b>Recursos financeiros / abordagem ecológica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Formação da carteira ainda no trabalho</li> <li>Geração de renda</li> </ul>	<p><b>Wilson:</b> os auditores me falavam; “tem empresas onde estamos que não tem esse cuidado que você tem esses papéis de trabalho, podemos te indicar!”.</p> <p><b>Mariana:</b> <u>Era funcionária</u> e aí 2018 foi a virada de chave minto 2017, né?</p> <p><b>Mariana:</b> <u>mantive alguns alguns clientes prestando apenas consultoria terceirizando o serviço do contador</u></p>
<b>Início do negócio- fechamento de sociedade (fusão de negócios informais) Fase 3: formalização</b>		

<b>Competências:</b> Capital humano <b>Experiência</b>	<b>Competências</b> - Formalização	<b>Mariana:</b> Era funcionária e aí 2017 foi a virada de chave, <u>Um setor que tem muita demanda.</u> E aí você deixa de ser uma pessoa para ser uma empresa, <b>Mariana:</b> Porém com a minha empresa aberta após <u>eu abrir empresa conforme eu tinha dito por indicação,</u> né?
	<b>Competências :</b> capital humano	<b>Wilson:</b> Eu trabalhava nessa empresa Grande. até que um dia eu resolvi montar essa empresa que eu trabalho até hoje em 1996. a contabilidade
<b>Empreendedores generalistas que entraram também no mercado de nicho (sociedades)</b>		
<b>Redes de sustentabilidade</b>	<b>Relacionamentos de ponte do Mercado:</b>	<b>Paulo</b> E poucos meses esses sete virou 14., hoje já tá fazendo 17 anos de escritório cheguei a ter 120 clientes em média, cheguei a ter 12 colaboradores
	<b>Relacionamentos de ponte do Mercado:</b>	<b>João:</b> Foi acontecendo através de indicações..um produtor rural, que mexe com compra e venda de gados: “são as pessoas que me incentivou
<b>Competências: experiência e capital humano</b>	<b>Competência:</b> Expertise grandes produtores rurais	<b>João:</b> temos mais de 600 clientes produtor rural que auferem uma receita superior a 56 mil/mes. É obrigatório o livro caixa digital.
	<b>Competência:</b> Entrada no nicho Perícia contábil	<b>Francisco:</b> Então, é aí comecei a fazer perícia, e, na época não é como hoje que você tem um Novo Código de Processo Civil e a Lei nº 13105/2015.
	<b>Capital Humano</b>	<b>João:</b> <u>Esses sete colaboradores eu resolvi valorizar a mão-de-obra local e “dar condição”.</u> E, todos que não são formados, o escritório custeia a mensalidade.
	<b>Competências:</b> Aprendizado da empresa júnior	<b>Sara:</b> Até porque a empresa júnior trabalhava muito com o terceiro setor. Que não eram setor que a gente trabalhava muito na assessoria contábil.
<b>Redes de sustentação</b>	<b>Relacionamentos de ponte do Mercado:</b>	<b>Luiza:</b> Serviços, Comércio, pequenas Indústrias, Indústria de Alimentação, Engenharia de Cachaça, Agronegócio. A gente atua no centro-oeste
	<b>Experiência</b>	<b>Marta:</b> Eu tô nessa empresa 25 anos, nunca fiz uma folha com erro! Nunca bateu um fiscal na porta deles! Nunca apareceu um fiscal lá! Isso é credibilidade!
<b>Novas perspectivas</b>		
Expectativas de sobrevivência e sucesso atuais.	Wilson planeja formar novas equipes para grandes empresas	<b>Wilson:</b> Comecei a criar comecei a fazer estrutura de funcionários, eu tenho funcionários hoje tem mais de 20 anos que trabalha comigo. Esse foi o meu que eu fui ajudado por essas pessoas foi criado.
	<b>Expansão na região de eldorado dos carajás</b>	<b>João:</b> A Joana que vai assumir a filial lá em Eldorado, eu vou passar em Eldorado 10 dias por mês E a nossa equipe hoje é uma equipe toda voltada para contato. <b>Joana:</b> É uma oportunidade e eu tenho meus pais, meus objetivos. O projeto de lá é muito bom e a gente vê a carência da região. vai melhorar o financeiro.
	Continuidade do projeto de mentoria	<b>Solange:</b> meu principal trabalho é treinar o contador da empresa para ele conseguir fazer esse trabalho!

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

### **Fase 3: Crescimento do negócio-**

- a) acesso aos mercados de nichos com melhores honorários: 1) relacionamento de ponte do mercado / identificação de oportunidade:** Os empreendedores contábeis João e Joana do Pará identificaram nicho de mercado não atendido de grandes produtores rurais (faturamento superior à 4,8 milhões/ano) e obrigados a enviar o Livro Caixa Digital, também identificou oportunidades de grandes reduções da contribuição previdenciária fazendo-se o recolhimento pela folha de pagamento ao invés de incidência sobre a produção rural, **2) relacionamento de ponte institucional (colega influente) / identificação de oportunidade:** O empreendedor contábil Geraldo de Minas recebeu indicação de indústrias de médio porte para atendimento contábil, e que gerou oportunidades de terceirização de folha de pagamento de médias indústrias; **3) Expansão do negócio/ relacionamento com clientes:** O empreendedor Paulo e o sócio expandiram rapidamente e aumentaram o tamanho da empresa; **4) Sobrecarga e adoecimento:** o empreendedor Paulo adoeceu de tal forma que pensou em desistir;
- b) acesso aos mercados de nichos com melhores honorários: 1) relacionamento de ponte do mercado / identificação de oportunidade:** O casal Luiza e Orlando começou a atender à várias empresas de nicho: hotéis

### **Fase 4: Novas perspectivas**

- a) Realização profissional:** o empreendedor Geraldo de Belo Horizonte, se sente realizado de formar equipe capaz, e que pode dedicar tempo aos clientes, e que não precisou de enviar “obrigações acessórias” dos clientes, e pode também dedicar tempo à obra, empreendimento imobiliário de construção de casas e apartamentos.
- b) Projeto inovador:** após a experiência de adoecimento Paulo estruturou projeto inovador da “contabilidade digital”, e que consiste em treinamento e mentoria para jovens empreendedores fazerem o seu trabalho de suas próprias casas. Relata que pode tirar férias e curtir o motociclismo.
- c) Liderança regional:** o empreendedor João do Pará tem meta de liderança do setor contábil nos municípios vizinhos que envolve o estado do Pará, Tocantins

e Maranhão. Nesse sentido, a empreendedora Joana aceitou o desafio de liderar o escritório de Eldorado de Carajás.

- d) Entrada nas atividades institucionais de apoio/ mentoria:** a empreendedora Maria já é aposentada, mas não parou de trabalhar por amor à profissão, e para ajudar outros colegas. Maria emigrante do Nordeste tem uma história de vida e boa oratória, e ajudou a refundar a entidade de 47 anos que havia parado. Sente-se realizada em poder ajudar jovens contadores da baixada fluminense. Apesar reconhecer que os honorários não são bons, e que apesar de muita especialização e mestrado, mas que se sente realizada com o seu trabalho.
- e) Realização profissional:** o empreendedor Geraldo de Belo Horizonte, se sente realizado de formar equipe capaz, e que pode dedicar tempo aos clientes, e que não precisou de enviar “obrigações acessórias” dos clientes, e pode também dedicar tempo à obra, empreendimento imobiliário de construção de casas e apartamentos.

#### **4.3.4 Análise e discussão dos impactos da Eudaimonia na sobrevivência e sucesso empreendedor contábil**

Finalmente a pergunta da pesquisa: quais os impactos da “Eudaimonia” na trajetória empreendedora de sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros?

No objetivo principal de identificar os impactos da Eudaimonia, na abordagem aristotélica “Atividades com fim em si mesma” (teleologia), na busca de “ser a melhor pessoa que se puder ser” no desempenho da potencialidade humana, a presente pesquisa na qual foram entrevistados 14 empreendedores contábeis brasileiros, contém evidências sobre o efeito da “Eudaimonia”, ou a sua “falta” e “limitações” que a prejudicam a sobrevivência e sucesso do empreendedor em sua trajetória. Apesar do termo pouco usual, a “Eudaimonia” tem o mesmo sentido de Maslow da necessidade de realização no topo da pirâmide, estando na base da pirâmide as necessidades fisiológicas, tão conhecidas nos estudos do empreendedorismo por necessidade.

A motivação, ou “desejo” é imprescindível para que a “Eudaimonia” aconteça. Faz-se necessário sobretudo, que o empreendedor aprecie profundamente a sua

“atividade” para este “esforço” atinja o seu fim. Nesse sentido, a “Eudaimonia” é uma atividade e um processo, e que envolve complementos “Bens do Corpo”, ou seja, “saúde física e mental”, e “bens exteriores, ou seja, bens materiais e honra.

Nesse sentido, esta proposta segue a proposta de (Hägg, 2024) para trabalhos futuros, no qual propõe trabalho empírico teórico e quantitativo para integrar fundamentos éticos (neste caso teleológico), e não apenas deontológico (do dever de fazer) aos pressupostos do sucesso, da oportunidade do processo empreendedor, porém levando-se em consideração os riscos do negócio, na forma “phronesis” da prudência, e do meio termo na tomada de decisões.

Quadro 68: Análise dos impactos da Eudaimonia no sucesso

Hierarquia das necessidades de Maslow		Hierarquia da felicidade “Eudaimonia” de Aristóteles		Proposta (Hägg, 2024)
Realização Pessoal-criatividade, talento	<b>Motivação principal para suprir as necessidades de realização:</b>	<b>Bens essenciais:</b> virtudes morais e racionais	<b>Bens essenciais para a felicidade</b>	(i) <b>Empíricos</b> - estudos qualitativos e quantitativos para gerar uma integração entre ética e empreendedorismo (ii) Desenvolver a <b>ligação teórica entre a ética e o empreendedorismo</b> que levem em consideração as <b>oportunidades de sucesso e os riscos;</b> (iii) <b>Contextual:</b> Desenvolver modelos que leve em consideração os diferentes contextos Bens essenciais versus Bens complementares (Aristóteles, 1985)
Estima - Reconhecimento, estima	Motivação principal para suprir necessidades de reconhecimento.	<b>Bens exteriores:</b> Honra	<b>Bens complementares para a felicidade</b>	
Social – amor e pertencimento Amor, amizade	Motivação principal para suprir necessidades de pertencimento.	<b>Bens exteriores:</b> Amigos		
Necessidades de segurança e saúde	Motivação principal para suprir necessidades de segurança e saúde.	<b>Bens do corpo:</b> saúde e beleza		
Necessidades físicas: Comer bem, água, abrigo e descanso	<b>Motivação principal para suprir necessidades fisiológicas:</b>	Bens do corpo: saúde		

Fonte: elaborado pelo autor conforme Campbel (2024) Hobuss (2007)

A partir dos achados da pesquisa, identifica-se (i) a análise dos bens da Eudaimonia e os impactos no sucesso e na sobrevivência (cap. 4.3.4.1); (ii) a análise de fatores excludentes da Eudaimonia e impactos para a sobrevivência e sucesso empreendedor (cap. 4.3.4.2); (iii) a análise de fatores limitantes da Eudaimonia e impactos para a sobrevivência e sucesso empreendedor (cap. 4.3.4.3).

#### 4.3.4.1 Análise dos fatores essenciais da Eudaimonia e impactos no sucesso e sobrevivência empreendedora

Quais são os fatores essenciais da Eudaimonia que impactaram a sobrevivência e sucesso empreendedor?

Identifica-se a partir da lente teórica da filosofia aristotélica pelo método Gioia (2013) que as disposições motivacionais que impactaram o sucesso no início do negócio foram:

- O **propósito ou objetivo** (telos) (1ª classe) no qual está o objetivo da Eudaimonia - o propósito da Eudaimonia está relacionado à realização do potencial do ser humano. Nesse sentido, as potencialidades (2ª classe) dos empreendedores contábeis são identificadas nos relatos dos empreendedores ainda na infância e adolescência: (i) preferência pelos números ainda na infância; (ii) interesse pela contabilidade e (ii) facilidade com os cálculos.
- **Fatores essenciais da Eudaimonia**, conforme Hobbes (2007) na (1ª classe) **Atividades virtuosas com fim em si mesmo** – na teleologia aristotélica a plena realização do ser humano “felicidade” acontece na realização de atividades (ergon) nos quais se pratica as virtudes (morais e intelectuais), entretanto com o fim em si mesmo, ou seja, são atividades realizadas a partir do “desejo” ou motivação, ou simples cumprimento de dever. A partir dos relatos dos empreendedores contábeis identifica-se as seguintes atividades profissionais Eudemônicas (2ª classe): (i) -Atividades de elaboração das demonstrações contábeis; (ii) -Atividades de apuração de tributos e consultoria tributária; (iii) realização dos profissionais com sua vida e sua profissão; (iv) prática das virtudes (dedicação e esforço, credibilidade e transparência).

Os impactos identificados na carreira dos profissionais (sobrevivência e sucesso profissional e pessoal (1ª classe) a partir dos relatos os profissionais se sentem felizes e satisfeitos com o êxito em suas carreiras e o resultado de seu trabalho.

A saúde mental é relacionada ao propósito e significado da vida (Ryff, 2018).

Quadro 69: Fatores essenciais da Eudaimonia no empreendedorismo contábil

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
<p><b>Eudaimonia e Propósito-</b> Realização das potencialidades</p>	<p><u>Potencialidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preferência pelos números</li> <li>• Interesse pela profissão contábil</li> <li>• Habilidade nos cálculos</li> </ul>	<p><b>Antônio:</b> “incógnita no meio de seis números”. Para nós era um mistério. Nós achamos lindo aquilo, não entendi como alguns pode não achar!</p> <p><b>Antônio:</b> Entrei no banco com o pai, vi o escriturário numa mesa com uma prancheta inclinada, e naquele imenso livro ele lançava o diário.</p> <p><b>Maria:</b> Como eu gostava de números foi uma série problemas familiares, eu era filha que ajudava com os números.</p> <p><b>Wilson:</b> Disley, eu comecei com meu irmão, com 13 anos de idade, tinha um escritório</p>
<p><b>Fatores essenciais da eudaimonia</b></p>	<p><b>“Fazer o bem”</b> <b>Atividades virtuosas com fim em si mesmo</b> -Atividades de elaboração das demonstrações contábeis</p>	<p><b>Wilson:</b> Eu gosto muito de fazer na parte fiscal! <u>Eu gosto também de fazer um Fluxo de caixa indireto, aquele é bonito demais!</u></p> <p><b>Geraldo:</b> Eu gosto mesmo é apresentar resultado .. <u>é muito gratificante quando você pega empresa do zero.</u></p> <p><b>Sara:</b> Mas aí eu gosto de fechar o balanço.. hoje em dia <u>quando já tá tudo digitado... e eu só preciso ajustar</u></p>
	<p>-Atividades de apuração de tributos e consultoria tributária</p>	<p><b>Mariana:</b> Acho que quem me conhece quem me conhece fala.; <u>“nossa seus olhos brilham quando você fala da área tributária!”</u>.</p> <p><b>Mariana:</b> Então eu faço por amor eu faço porque eu gosto! Eu amo muito minha profissão! Eu me encontrei sucesso no que eu faço!</p> <p><b>Wilson:</b> Eu gosto de tá calculando o imposto de renda, e os resultados, você vai distribuir para o governo, dentro da regra, e deitar e dormir!</p> <p><b>Mariana:</b> É uma parte que eu tenho que ler, e entender o Código Tributário Eu abro a lei do estado, aí eu abro aquelas 200 páginas, com 200 mil informações, aí eu acho aquilo máximo!</p>
	<p>Valores empreendedores Dedicação</p>	<p><b>João:</b> Você só cresce, se você <u>tiver dedicação</u> ! Você tem que olhar para o resultado!</p> <p><b>Joana:</b> Na parte Eu particularmente para mim, eu gosto muito de <u>organizar..</u></p>
	<p><b>Valores éticos</b> (dedicação e organização)</p>	<p><b>João:</b> Você só cresce, se você <u>tiver dedicação</u> ! Você tem que olhar para o resultado!</p> <p><b>Joana:</b> Na parte Eu particularmente para mim, eu gosto muito de <u>organizar..</u></p>

	<p><b>Valores éticos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Credibilidade e confiança</li> <li>• Honestidade e transparência</li> </ul>	<p><b>Luiza:</b> É assim... contador é uma profissão contábil é uma profissão diretamente ligada a confiança.</p> <p><b>Wilson:</b> <u>se passa uma confiança para a empresa, quando tá bem feito. Entendeu?</u></p> <p><b>Marta:</b> Além de que eu te falei do conhecimento, a “credibilidade.”</p> <p><b>Joana:</b> Então, eu acredito muito na transparência e na honestidade!</p> <p><b>Wilson:</b> Aqui são pessoas honestas, e que não tentam fazer falcaturia!</p> <p><b>Maria:</b> É a ética para mim, ela está em primeiro lugar na vida do profissional da contabilidade. É preciso ter ética!</p>
<b>Sobrevivência e sucesso empreendedor</b>	<i>Realizada profissionalmente pelas oportunidades abertas pela profissão contábil!</i>	<p><b>Luiza:</b> Me considero realizada profissionalmente! A contabilidade me deu oportunidades: “porquê... não nasci em berço de ouro. Meu pai era peão de fábrica. A gente conseguiu uma vida confortável.</p>
		<p><b>Wilson:</b> Não faria nada diferente, porque não tinha nada! Não tinha ninguém para me ajudar. Eu saí para trabalhar, e fiquei 15 dias na República.</p>
	<i>Muito realizado pelas boas condições de vida conquistada!</i>	<p><b>Geraldo:</b> Eu me sinto realizado! Eu abri a sala, e agradei a Deus. Que bacana, saber, que tenho uma condição para minha esposa, e para minha filha, e ajudar meus pais.</p>
	Muito feliz, e muito realizada! “	<p><b>Solange:</b> Eu estou muito realizada, e agora com as redes sociais, está completando. Conseguir ajudar outras pessoas é melhor.</p>
	<b>Muito feliz em poder trabalhar e cuidar da família!</b>	<p><b>Mariana:</b> Eu consigo cuidar dos meus filhos e antes. Antes eu trabalhava sábado, domingo e feriado!</p>
	<i>Muito feliz com o trabalho no departamento de pessoal!</i>	<p><b>Marta:</b> Essa é a minha maior felicidade: “ela começa no departamento pessoal, quando eu fecho uma folha de pagamento.</p>
	<i>A felicidade no trabalho como se estivesse numa mesa de bar!</i>	<p><b>Antônio:</b> Quem não encontra a felicidade no seu trabalho, não pode ser feliz. Tô conversando contigo e tô tendo mesmo prazer, eu teria com amigo na mesa de bar.</p>
	<b>Bastante realizado!</b> <i>“foi o único a se formar de sua família, e está conseguindo realizar seus planos”.</i>	<p><b>Ariovaldo:</b> Então assim me sinto bastante realizado! fui o único a fazer a faculdade. Minha família nunca teve condição!</p> <p><b>Ariovaldo:</b> Tô realizado porque tô conseguindo a caminhar nessa busca. da Felicidade!</p>
	Felicidade é um processo <i>Tem projetos a realizar!</i>	<p><b>Paulo:</b> Me sinto uma pessoa realizada, mas tô criando novos projetos aí! Em processo... fecha o ciclo cria-se um novo: “projeto ele tem começo e fim!”</p>
	Feliz com tudo o que faz! <i>“falta concluir o projeto do doutorado!</i>	<p><b>Francisco:</b> Me sinto! Tenho que terminar esse doutorado para fechar esse ciclo, tô realizado por ter chegado nesse nível de felicidade,</p>
“Para tudo o que almeja, não”	<p><b>Álvaro:</b> Hoje tá dentro das expectativas do que eu vivo. Porém, não dentro daquilo que o almejo.</p>	

	<b>Não está totalmente realizado</b> “Falta a alcançar as metas de liderança na região”	<b>João:</b> É um processo Realizações, é quando você faz um planejamento, e você consegue, concluir esse projeto, e eu tô numa caminhada.. Então assim, se tô satisfeito? Não. Ainda não!
	<b>Ainda não... tem muitos projetos a realizar!</b>	<b>Joana:</b> Não! Não, ainda tem muita coisa para conseguir um terço do que eu ainda pretendo! <b>Joana:</b> Joana daqui 10 anos estabilizada podendo viajar à vontade... curtindo. Essa é a questão de estar à frente de um projeto grande.
	<b>Não está totalmente realizada</b> “Falta o curso de direito”	<b>Sara:</b> Me sinto.. e não sinto. Tanto.. que tô fazendo curso de direito pra ver se troco de área. Não diria que eu tô totalmente realizada não.

Fonte: elaborado pelo autor, conforme análise de conteúdo das entrevistas em profundidade.

#### 4.3.4.2 Análise dos fatores excludentes da Eudaimonia e impactos para a sobrevivência e sucesso do empreendedor

Quais são os fatores excludentes da Eudaimonia que impactaram a sobrevivência e sucesso empreendedor?

Identifica-se a partir da lente teórica da filosofia aristotélica pelo método Gioia (2018) que os vícios morais identificados a partir dos relatos dos empreendedores, sobre a conduta de colegas antiéticos foram identificados (i) falta de ambição ou covardia); ii) acomodação e preguiça; (iii) maledicência e injustiça; (iv) desonestidade / pressão de clientes desonestos (sonegação de impostos); (v) Imperícia ou negligência (pagamentos de tributos a maior) / legislação tributária ilegal e abusiva.

- **A- Falta de ambição “covardia”** - de acordo com Aristóteles a virtude reside no meio termo e na justa medida entre o excesso e a falta, ou seja, as virtudes da coragem (*Andreia*) está no meio termo entre a temeridade e a covardia;
- **B- acomodação “preguiça”, pressa, falta de profundidade (falta de autodomínio)**, também ou autodomínio ou moderação (*sophrosyne*) está no meio termo entre a intemperança e a insensibilidade (falta de autocontrole), dentre os vícios associados à intemperança, é a indisciplina, desordem, preguiça, despreocupação e a negligência;
- **C- Maledicência (injustiça)**, a justiça (*dikaiosyne*) está no meio termo entre o “ganho” e a “perda”, dentre as injustiças que impõe perdas está a calúnia, impostura e a mentira

- **D - Imperícia ou negligência (pagamentos de tributos a maior) / Legislação tributária ilegal - Fiscalidade predatória:** O empreendedor contábil João do Pará especialista da área tributária contou que vários clientes que o procuraram por omissões nas entregas de obrigações do governo (gera multa para o empresário), porém muitos o procuraram por pagamentos de tributos em duplicidade, isto porque os profissionais não estavam orientados a “deduzir” o tributo. a prática de impor cobrança antecipada de ICMS de produtos oriundos de outros estados. Entretanto, tais cobranças prejudiciais aos empreendedores da região, são feitas pela administração fazendária destes estados através de decretos ilegais dos governos estaduais (comum no Brasil inteiro) não é prevista legalmente em lei complementar (tema 456 do STF, abaixo). Entretanto, esta é uma prática arbitrária e abusiva da administração fazendária que obriga os comerciantes de outros estados a fazer “recolhimentos antecipados”, e que em muitos casos esta informação não chega ao contador que apura os tributos, gerando assim “cobrança em duplicidade”, de forma a subtrair recursos dos financeiros dos empreendedores.

**Tema 456 - Cobrança antecipada de ICMS no ingresso de mercadorias adquiridas em outro ente da federação.**

Recurso extraordinário em que se discute, à luz dos artigos 150, § 7º, e 155, § 2º, VII e VIII, da Constituição Federal, ofensa ao princípio da reserva legal quando da cobrança antecipada de ICMS, por meio de decreto, relativamente à diferença entre a alíquota interna do Estado de destino e a alíquota interestadual.

**Tese:**

A antecipação, sem substituição tributária, do pagamento do ICMS para momento anterior à ocorrência do fato gerador necessita de lei em sentido estrito. A substituição tributária progressiva do ICMS reclama previsão em lei complementar federal.

- **D - Fraude contábil / pressão de empresários desonestos (sonegação de Tributos / Perdas pelos valores éticos:** o empreendedor contábil Francisco do Rio de Janeiro contou que foi pressionado por empresários desonestos para continuar a fazer contabilizações fraudulentas para sonegar os seus impostos. Neste caso, o empreendedor Francisco do Rio de Janeiro preferiu perder várias clientes, do que cometer a fraude, o que representaria uma receita certa.

No que se refere **A- Falta de ambição “covardia” B- acomodação “preguiça”, pressa, falta de profundidade (falta de autodomínio)**, o empreendedor João conta teve rápido crescimento exatamente pela falta de profissionalismo de muitos profissionais da região “Todos vieram por omissão de obrigação acessória e tributação de imposto indevido, pagamentos de imposto em duplicidade, omissão de obrigação acessórias”.

As faltas éticas têm prejuízo para a reputação do empreendedor contábil. Para tanto, o risco à reputação para o contador tem consequências futuros. Na medida que a reputação é usada pelos clientes para avaliar a qualidade da PSF (Harvey; Mitchell, 2015). Também as redes ofereciam melhora na reputação, que levava a recomendação. (Gilmore; Carson, 1999; Menelec; Jones, 2015).

As pesquisas acerca da precarização sugerem que o desempenho ruim pode estar relacionado à precarização do empreendedor. Também as pesquisas sobre saúde mental afirmam que a insatisfação do empreendedor pode gerar sofrimento psíquico e prejudicar o bem-estar mental e emocional do empreendedor. (Nisa *et al.*, 2023; Sehgal, 2023; Thangamayan et al., 2023).

Quadro 70: Fatores excludentes da Eudaimonia

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
Ausência de bens da alma (virtudes)  Vícios sociais e morais	<b>A- Falta de ambição “covardia”</b>	<b>João:</b> maioria dos contribuintes hoje cometem erros por causa da contabilidade porque o profissional se acomodou e não visa crescimento do cliente. <b>Álvaro:</b> falta valorização no escritório de contabilidade. Hoje, o contador não pega a empresa para oferecer soluções. ele vai pro tudo ou nada! <b>Solange:</b> Eu acho que tem. Mas é por culpa do contador mesmo, que ele é. Se ele reclama muito, ele critica muito tudo o que o governo faz, em vez de tentar fazer uma intermediação e se valorizar. <b>Álvaro:</b> Os escritórios de contabilidade estão montando um setor de faturamento nos escritórios, emitindo nota fiscal. É algo que às vezes deixam muitos profissionais que tem faculdade limitado.
	<b>B- Falta de autocontrole (acomodação “preguiça”, pressa, falta de profundidade)</b>	<b>João:</b> o profissional contábil, ele não pode se acomodar ele tem que ter domínio da folha de pagamento. a escrita fiscal e contábil <b>João:</b> Muitas vezes a pessoa acomoda aí acomoda naquela Mesmice não tá querendo ali buscar não quer chegar para perto. <b>Antônio:</b> Hoje todo mundo vive com muita pressa. Porque sabe muita coisa, mas nada com profundidade

	<b>C- Maledicência (injustiça, ganho desonesto)</b>	<b>Luiza:</b> a gente já passou por situações de perder cliente para um outro porque vai cobrar menos e jogar lama no trabalho do outro.
	<b>D-Imperícia ou negligência</b>	<b>João:</b> Boa parte da nossa classe contábil tá acomodada. Estão naquela contabilidade atrasada. <u>omissão de obrigação, pagamentos de imposto em duplicidade.</u>
	<b>E-Fraudes contábeis (Sonegações de tributos) / pressão de clientes desonestos/ Perdas pelos valores éticos</b>	<b>Francisco:</b> Tinha pagamento, que não era da atividade: barco, caiaque, supermercado... <u>Ele jogava tudo lá para diminuir o lucro, e pagar menos imposto.</u> <b>Francisco</b> o outro contador já vinha distribuindo lucros: <u>"infelizmente o colega, né, ele vinha distribuindo lucro para você, mas não pode!"</u> <b>Francisco:</b> mais de 200, ela faturava 50 não pagava Eu fui lá e ela disse: "Eu te contratei, você tem que me dizer porque eu quero pagar menos tributo!"

Fonte: elaborado pelo autor

#### 4.3.4.3 Análise dos fatores limitantes da Eudaimonia e impactos para a sobrevivência e sucesso do empreendedor

Quais são os fatores limitantes da Eudaimonia que impactaram a sobrevivência e sucesso empreendedor?

Identifica-se a partir da lente teórica Eudaimonia 3ª classe do Quadro 46 pelo método Gioia (2018) que os aspectos limitantes que impactaram limitam o sucesso da Eudaimonia, e necessários de complementação, cuja insuficiência tem o efeito de reduzir a Eudaimonia concernentes aos bens do corpo (saúde física e mental) e bens exteriores (riqueza e honra), conforme Quadro 71.

Quadro 71: Análise dos fatores limitantes da Eudaimonia

3ª Classe Dimensão do agregado	2ª Classe	1ª Classe
Prejuízo aos Bens do corpo (saúde física e mental)	A) Sobrecarga de trabalho na época de consolidação do negócio	<b>Geraldo:</b> Eu trazia serviço pra casa, e trabalhava sábado e domingo, para outro escritório. <u>Porque... o financeiro era muito apertado.</u>
	B) Sobrecarga de trabalho em virtude da centralização das atividades	<b>Luiza:</b> Tem também essa pessoa que eu era, de centralizar de achar que só você sabe fazer então você vai abarcando tudo e se sobrecarregando. <b>Paulo:</b> Saiba dividir, converso direto com ele...saiba dividir o que é família, o que é trabalho, vida pessoal.
Bens do corpo (saúde física e mental)	C) legislação tributária confusa /	<b>Solange:</b> Igual a 'dirbe' é <u>uma obrigação nova aí tá tendo várias interpretações de vários formatos "você não sabe se você fez certo ou se fez errado".</u>

	desgaste físico e mental:	
Prejuízo aos Bens do corpo (saúde física e mental) Prejuízo aos Bens externos (bens materiais e honra)	D) Trabalhos penosos / Imposição de trabalho governamental não remunerado	<b>Francisco:</b> vocês, né, a Receita Federal tem um controle, porque nós fazemos. Senão vocês não teriam nada, e nós não somos remunerados!”  <b>Sara</b> Tentei cobrar os clientes pela entrega da obrigação. Foi uma tristeza. Um monte de cliente dizendo que não podia. É no mínimo triste!
Bens externos (bens materiais e honra) Bens do corpo (saúde física e mental)	E) Securitização / prejuízos financeiros / precarização:	<b>Rodrigo:</b> Uma das coisas mais chata que eu acho, é o que? Hoje, o <u>fisco... ele joga tudo pro contador</u> <b>Sara</b> <u>O problema, é que qualquer multa, tira o seu lucro. tira tudo. Te deixa sem dormir seguro tá ficando mais caro. seguro não tá querendo pagar multa... tá muito desgastante.</u>
Insuficiência de Bens externos (bens materiais e honra)	F) Desvalorização do profissional/ Baixos honorários	<b>Maria:</b> O contador trabalha muito! <u>O contador é muito exigido e “os honorários não dão - para se qualificar!”.</u> “Tenho mestrado e pós-graduação.!”  <b>Luiza:</b> eu tenho uma amiga muito íntima que é do interior, ela <u>cobra por determinada empresa é muito diferente do que o que eu cobro aqui</u>
Bens do corpo (saúde física e mental)	G) Bem-estar – conciliação do trabalho com a família:	<b>Solange:</b> É, hoje eu consigo conciliar bem isso, né? Viajo bem menos e consigo conciliar a parte da casa, dos filhos, festa, show. A gente aproveita!

Fonte: elaborado pelo autor

Verifica-se a partir dos relatos dos empreendedores contábeis brasileiros, os achados que conformam os prejuízos à Eudaimomia, na carência de complementação dos “Bens do Corpo”, ou seja, a saúde física e mental, e bens exteriores, ou seja, os bens materiais e honra (Hobbus, 2007; Aristóteles, 1985):

**(A) Sobrecarga de trabalho no início e na consolidação do negócio:** os achados da pesquisa comprovam que a insatisfação empresarial pode gerar sofrimento psíquico e prejudicar o bem-estar mental e emocional do empreendedor. (Nisa et al., 2023; Sehgal, 2023; Thangamayan et al., 2023); 2) no início do negócio, o empreendedor Geraldo relata que a sobrecarga de trabalho para pagar as contas, e 3) no crescimento do negócio, a empreendedora Solange relata sobrecarga em virtude de excesso de viagens:

#### Sobrecarga de trabalho – Início do negócio

47:49 **Geraldo:** Ô Disley... agora eu tô mais tranquilo! Em meados de 2012... 2013 eu trazia serviço pra casa, e às vezes eu trabalhava sábado e domingo,

para outro escritório. Para fazer a parte contábil, e gerava livro diário, e imprimia. Então, além do escritório, eu tinha que pegar a parte terceirizada de outro escritório para fazer a parte contábil. Porque... o financeiro era muito apertado.

#### Sobrecarga de trabalho – no crescimento

**44:03 Solange:** Assim eu trabalhei demais. Eu trabalhava assim dia e a noite, noite dia e madrugada. E aí até as pessoas falavam não eu queria que você trabalhasse menos, você tem que ter qualidade de vida, eu não tinha filho ainda eu ficava assim não, deixa eu gosto de entregar a parte de conferência de eu fazia de madrugada de dia eu fazia era muitas empresas. Então eu plantei boas sementes.

**(B) Empreendedorismo e Bem Estar / Busca de maior autonomia/ conciliação do trabalho com a família / Saúde mental** Os achados da pesquisa confirma a literatura no qual os autônomos da Estados Unidos preferem ganhar menos até 35% do que trabalho remunerado, em troca de benefícios não pecuniários. Ex “ser o próprio chefe” (Hamilton, 2000), e para fugir das opressivas condições precárias de trabalho, em busca de maior autonomia (Oliveira; Moita; Braz De Aquino, 2016):

#### **Sobrecarga de trabalho – Antes de abrir o negócio**

**38:44 Mariana:** Tava muito mal no meu casamento, porque quando você trabalha demais, você não tem tempo nem para o seu marido, quanto menos para os filhos.

### **C) Empreendedorismo e Bem-estar – conciliação do trabalho com a família - Saúde mental:**

Os achados da pesquisa corroboram com as pesquisas sobre (i) empreendedorismo por oportunidade e de Bem Estar (i) O bem-estar psicológico e a saúde emocional de um indivíduo têm uma influência significativa na sua capacidade de ser bem sucedido como empreendedor (SehgaL, 2023) (ii) os empreendedores são mais inovadores, persistentes e produtivos quando o seu bem-estar é respeitado (Stephan, 2018) Estão mais satisfeitos com sua situação profissional, estão mais otimistas, e geram rendas maiores. (Bogenhold; Klinglmair, 2015) (iii) Os autônomos da Estados Unidos preferem ganhar menos até 35% do que trabalho remunerado, em troca de benefícios não pecuniários. Ex “ser o próprio chefe” (Hamilton, 2000). (iv) fugir das opressivas condições precárias dos empreendedores de oportunidade relatam maior satisfação familiar e de saúde do que os empreendedores de necessidade, mas ambos os tipos relatam igual insatisfação com a falta de tempo de lazer (Binder; Coad, 2016; Johansson Sevä

et. al., 2016; trabalho em busca de maior autonomia (Oliveira; Moita; Braz De Aquino, 2016)

Identifica-se nos achados de pesquisa os relatos dos empreendedores contábeis relacionados ao Bem- Estar 1) **Tempo para a família** - A empreendedora Mariana expressa que se sente realizada com a autonomia proporcionada pelo empreendedorismo, pois consegue ajudar a família e trabalhar; 2) **Tempo para as festas** - A empreendedora Solange explica que conseguiu harmonizar a agenda e conciliar a vida, e atualmente consegue participar dos shows e festas que tanto aprecia; 3) **Motivação de desistência / Reviravolta:** Geraldo afirma que pensou em desistir em virtude da sobrecarga e problemas financeiros do início do negócio, mas tudo mudou com a entrada de novos negócios. a empreendedora Mariana relata a situação de sobrecarga de trabalho na época que era funcionária, mas que melhorou depois que começou a empreender

**44:03 Solange:** É, hoje eu consigo conciliar bem isso, né? Viajo bem menos e consigo conciliar a parte da casa, dos filhos, ter tempo para eles, né? Eles estão de férias e eu estou trabalhando de casa, então consigo fazer essa conciliação bem. Consigo ter tempo para os amigos, no final de semana, a gente gosta muito de festa aqui em casa. Então, estamos sempre em uma festa ou em um show. A gente aproveita bastante. Assim, a gente tem bastante tempo de lazer. Consegue conciliar bem o tempo de trabalho com o tempo com a família, os filhos e os amigos.

**38:44 Mariana:** Eu tenho dois filhos, né, um de três um de três um de cinco e então assim eu sou mãe a parte da manhã parte da noite leva eles para escola, então eu cuido toda da rotina, eu tenho ajudante na minha casa, mas assim mãe é mãe né? A mãe que gosta de guarda-roupa a mãe que gosta de deixar o lanchinho pronto, a mãe que gosta de cuidar da casa, né de fazer suas coisinhas e o que o que que eu me acho realizada é que o trabalho que eu desempenhei nesses anos todos.

Hoje trabalhar menos por causa do meu sucesso agora se eu tivesse molengado no começo da minha profissão e não tivesse né? Aberta a minha empresa tivesse plantado que eu queria hoje eu não daria colhendo hoje eu estaria trabalhando morrendo de trabalhar com dois filhos.

#### **D) Sobrecarga de trabalho / centralização das atividades / Prejuízos a saúde física e mental / Prejuízo ao desempenho do empreendedor:**

Os achados da pesquisa corroboram com as pesquisas sobre (I) saúde física e mental e desempenho empreendedor O bem-estar psicológico e a saúde emocional de um indivíduo têm uma influência significativa na sua capacidade de ser bem sucedido como empresário (SehgaL, 2023); (ii) os empreendedores são mais

inovadores, persistentes e produtivos quando o seu bem-estar é respeitado (Stephan, 2018) (iii) Estão mais satisfeitos com sua situação profissional, estão mais otimistas, e geram rendas maiores. (Bogenhold; Klinglmair, 2015) Os empreendedores de oportunidade relatam maior satisfação familiar e de saúde (Binder; Coad, 2016; Johansson Sevä et. al., 2016).

Identifica-se nos achados de pesquisa os relatos dos empreendedores contábeis relacionados ao Bem- Estar: **1) Sobrecarga, stress e adoecimento – centralização das atividades ou mente fechada** – os empreendedores contábeis Paulo e Luizada Paraíba e Geraldo de Minas Gerais, relatam que cometeram o erro de centralizar as atividades, e que resultou em sobrecarga e stress; **2) Stress / Enfarte:** Paulo da Paraíba explica que colega enfartou em decorrência do stress; **3) Mapa da Vida / Revisão / Trabalho extenuante:** o empreendedor Paulo da Paraíba refletiu na situação de sua vida, e que era “escravo do trabalho” e que não sabia “dizer não”; **4) Virada de Chave/ Realização:** os empreendedores Paulo da Paraíba e Geraldo de Belo Horizonte, revelam que a superação dos excessos de atividade foi uma “realização”, e que foi obtida através de planejamento e nova postura; **5) Bem Estar/ Amante de motociclismo e esportes radicais:**

1:06:02 Paulo: Foi quando foi quando eu descentrali... Quando eu decidi descentralizar, né, ou seja, eu recebi a demandas e eu achava que aquela demanda só eu conseguiria resolver. Não era nem porque eu não tinha confiança nas pessoas, é porque eu fui daquele cara de ser proativo, então achava que eu consegui resolver a vida de todo mundo então quando eu decidi descentralizar foi quando eu vi que eu tava adoecendo. Eu me senti que eu não era o super-homem era uma pessoa... precisava de... chorava e sorria... e dividia então eu comecei a delegar

**6:94 Luiza:** Tem também essa pessoa que eu era, de centralizar de achar que só você sabe fazer então você vai abarcando tudo e se sobrecarregando.

**6:92 Paulo:** Saiba dividir, converso direto com ele...saiba dividir o que é família, o que é trabalho, vida pessoal.

Porque eu fiz em 2015 um mapa da vida, e nesse mapa da vida tava 70% de trabalho, o resto... minha vida... minha saúde bagunçada, , eu disse “opa”... vou virar a chave!

Foi quando eu virei a chave em 2015, eu comecei a ter uma visão de saber de saber diversificar – e - saber o que eu quero, eu posso, eu preciso! E aprendi também a dizer não! Eu tinha aprendido dizer sim a tudo, todo mundo me pedia alguma coisa eu saía dizendo: Sim, sim e tomava todo meu tempo eu não consegui resolver a vida todo mundo, nem a dos outros, nem a minha. Então, o Paulo hoje é assim: “a pessoa que não é planejadora, porém tem pessoas ao meu lado e me ajudam a planejar e execução, quando as coisas não saem assim, tão rápido sem que haja dificuldades no percurso”.

**24:09 Geraldo:** Eu tinha muito a mente fechada, eu tentava abraçar tudo pra fazer..sabe!... Eu acho que ... esse ano mesmo é um ano que eu tô muito feliz, porque eu tô conseguindo delegar funções. Eu chego no escritório, às vezes tem determinada pendência no meu e-mail. a hora que eu chego... a pessoa já chega com a solução pronta, e o negócio resolvido, né! Isso é muito bacana. Eu até brinco, este ano eu não peguei “um sped contábil” prá fazer. Estão todos prontos, tudo conferido e todos os speds enviados. Graças a Deus! Em tempos passados eu ficava até tarde no escritório até 10 horas da noite, 11 horas para terminar todos os ECFs, que passava tudo pelas minhas mãos. Graças a Deus eu estou me libertando disto! Eu estou muito feliz com isto!

**6:92 Paulo:** porque nesse mundo contábil tenho colegas que já infartaram por estresse. Entendeu? Tenho um colega que tá passando pelo procedimento cirúrgico devido estresse causado pela contabilidade. Porque nesse mundo contábil tenho colegas que já infartaram por estresse.

1:26:22 Luiza: Eu reconheço assim... até nesse contato que eu tenho com outros profissionais através do Conselho que é um problema sério na classe, né? Essa sobrecarga de trabalho essa essa que adocece mesmo, né? Que adocece... mas aí cada um tem seus aspectos, muitas vezes é realmente o aspecto financeiro, você não tem ninguém, você não pode ter ninguém para lhe auxiliar você não pode pagar alguém um funcionário para lhe ajudar, tem isso. Tem também essa pessoa que eu era, de centralizar de achar que só você sabe fazer então você vai abarcando tudo e se sobrecarregando. Né? E aí adocece também, mas assim hoje aqui não é essa realidade, graças a Deus não é a nossa realidade nem enquanto, digamos, empresários contábeis e também não é a realidade do pessoal que trabalha com a gente.

**01:00:08 PAULO:** Sou pai de uma filha de 13 anos de idade, gosto muito de diversão, gosto de esporte, não gosto muito de esportes radicais, sou amante do motociclista. Tenho moto viajo, participo de competições... então tenho uma vida regularmente ativa, e sem dividir...o que é ele vive de família trabalho, vida pessoal

## **E) Panóptico tributário brasileiro / Leviatã Fiscal – Fiscalidade predatória / Excesso de obrigações acessórias / legislação tributária confusa / desgaste físico e mental:**

Os achados da pesquisa corroboram com as pesquisas sobre (I) controle cibernético invasivos (Ribeiro, 2012) quantidades abusivas de obrigações acessórias para o fisco, que tomam demasiado tempo dos contadores, que deveria ser dedicado para as empresas que os remunera (Cardoso; De Souza; Almeida, 2016):

- **Excesso de obrigações acessórias / legislação tributária confusa / desgaste físico e mental:** 1) As empreendedoras contábeis Solange de Minas Gerais e Sara da Paraíba explicam que há um excesso de obrigações da receita federal, e legislações tributárias confusas que prejudicam os seus trabalhos 2) Sofrimento psíquico - a empreendedora Sara explica o sofrimento psíquico com o excesso de obrigações; 3) tarefas abusivas

**01:02:18 Sara:** A época de DIRF... DIMED... DIMOB ... meu olho já ficou com tremedeira ... dormir bem é um negócio aleatório na vida. Em alguns momentos de entrega de obrigação. Sim ... já tiveram momentos que foram ... que prejudicaram minha saúde em si

**26:49 Sara:** acho que não tanto! Porque... é uma profissão muito desgastante. Mês passado veio a DIRB.... aleatoriamente ... retroativa. E a Receita Federal só deu mais prazo no dia do vencimento. Vem... sempre uma coisa nova ... um problema novo ...contratar a gente nas empresas

**26:12 Solange:** Uma das maiores dificuldades Igual a dirbe mesmo que é uma obrigação nova aí tá tendo várias interpretações de vários formatos de entrega, eu entreguei. Só que assim tá tendo muita polêmica, você não sabe se você fez certo ou se fez errado!

**37:40 Sara:** Unhn Humm! É isto que eu digo. que a gente é fiscalzinho da receita.

Ser contador para fazer balanço ... para conversar com cliente ... para trazer informação relevante. para ser contador! Mas, hoje em dia a gente é ... cachorrinho da receita. aí é desgastante ... e a receita não dá um real! Não dá uma isenção tributária! Não dá zorra nenhuma! Porque ... além de tudo ... a gente ainda tem que pagar uma fortuna para receita todo mês. Eu pago de simples uns R\$ 40.000 todo mês, eu não ganho R\$ 40.000 para mim. Se tiver multa, eu vou pagar pra receita também. Mas ela me leva para ficar.

**6:59 Rodrigo:** Olha! Eu já te falei eu sócio, né? Hoje eu brinco na parte fiscal “que é aquilo você falou... assim eu sou obrigado a pegar para ajudar a conferir para não ter problema, né. Então a parte fiscal hoje, é uma das coisas mais chata que eu acho dentro do meu escritório. Só que eu tenho outro sócio, que ele foca na parte fiscal. Então, por isso que eu falo que que é chato, mas eu tenho um suporte do outro lado que é o Marcos. Ele entra na parte fiscal, e ajuda nas demais áreas nossas lá, nas conferências. E também tem um outro rapaz que ajuda em todas as obrigações acessórias, que tem que enviar hoje pro fisco ... né

**(E) Panóptico tributário / Fiscalidade predatória / controle cibernético invasivos / Securitização / prejuízos financeiros / precarização** Os achados da pesquisa corroboram com as pesquisas sobre (I) (Ribeiro, 2012) quantidades abusivas de obrigações acessórias para o fisco, que tomam demasiado tempo dos contadores, que deveria ser dedicado para as empresas que os remunera (Cardoso; De Souza; Almeida, 2016) (ii) alta insegurança com a imposição de custos à atividade laboral (Campbell; Price, 2016; Hirata, 2015; Jaydarifard et al., 2023; Kallemborg, 2009; Rodgers, 1989; Van Vuureen, 1990; Vosko, 2010; Wilson; Ebert, 2013).

Identifica-se nos achados de pesquisa os relatos dos empreendedores contábeis relacionados :Securitização / prejuízos financeiros / precarização: 1) **Absorção dos riscos de multas:** 1) os empreendedores contábeis Maria do Rio de Janeiro e Sara da Paraíba a situação de risco de multas dos quais os contadores se

sujeitam; 2) **Insegurança e comprometimento da renda:** Sara explica que os prejuízos financeiros com multas comprometem a renda dos contadores 3) **Securitização – imposição de risco:** Sara explica que a atividade do contador está se tornando arriscada e onerada, e que o preço eleva a cada dia.

36:59 **Rodrigo:** Uma das coisas mais chata que eu acho, é o que? Hoje, o fisco... ele joga tudo pro contador

**Sara** Mais. o mercado está difícil de contratar a gente, os clientes, não estão querendo pagar direito. E. vamos dizer que agora eu tô ganhando 15 mil reais .. 10 mil reais... ah.. é um salário e legal. Eu não digo empresário contábil ganha pouco. Eu acho, que ganha um valor legal a maioria. O problema do empreendedorismo contábil, é que qualquer multa, tira o seu lucro. tira tudo. ti deixa sem dormir... seguro tá cada vez mais difícil, o seguro tá ficando mais caro. seguro não tá querendo pagar multa. Então. assim. Tem muito negócio desgastante. E a Receita Federal. Só botando no lombo.

51:22 **Maria:** Aí fiz este contato aí na necessidade, porque eu tava fazendo obrigada, mas me sentia mal! Porque eu tinha medo de errar, medo de errar e bater fiscal. O fiscal batendo na tua porta, tem que pagar multa, porque você como contador, meu contrato disse “se eu errar, eu tenho que pagar”. É assim que eu trabalho, “se eu errar, eu tenho que pagar”

- **Trabalhos penosos / Imposição de trabalho governamental não remunerado:**

36:59 **Rodrigo:** Uma das coisas mais chata que eu acho, é o que? Hoje, o fisco... ele joga tudo pro contador, a gente trabalha tanto, tanta declaração que tem que o contador fazer, e a gente não tem retorno, a gente não tem nenhum benefício disto. O contador hoje tem que pegar a escrituração fiscal, e conferir tudo mandar para o fiscal só ir lá e advertir se está ok ou não! Se tiver problema, o contador é penalizado com isso. Então... assim... é complicado a parte fiscal, eu realmente não gosto, e eu faço porque tá dentro do pacote. “É... mas fala o Rodrigo você gosta do fiscal?”. Não, não gosto! Eu não gosto por causa disto, é muita coisa, e a gente trabalha muito tempo pro governo, né. A empresa aqui a gente trabalha mais quem a gente tem que aprender.

45:28 **Francisco:** Para vocês, né, a Receita Federal terem um controle, porque senão vocês não teriam nada, e nós não somos remunerados!”. Entendeu? O estado tinha que remunerar! Então defini uma tese, (entendeu?), de um contador ter uma participação, só não defini o percentual, em cada empresa, de que ele ajudasse a preencher todas as obrigações.

**Sara** Eu tentei cobrar os clientes pela entrega da obrigação. Foi uma tristeza. um monte de cliente dizendo que não podia. que era errado. que a gente tinha que fazer tudo mesmo. Aí sabe ...dá um desânimo danado. isso daí! É uma desvalorização da receita. porque a receita tá fala. é uma obrigação do empresário. Parece que o empresário vai fazer isso daí? Enfim... É no mínimo triste

32:19 **Sara** :Demais! Eu acho que a vida tá ficando cada vez mais insalubre... que a deveria receber adicional de periculosidade. Porque é triste viu! E, o pior que assim não é culpa do empresário. porque pelo empresário ele nem teria contador. Mais... acaba sendo muito culpa do da Receita Federal. do Estado. da prefeitura. A prefeitura é o menor dos problemas, né? Apesar que tem algumas pequenas que dá um estresse do caramba... para conseguir fazer o portal, entender a legislação. enfim!

## (F) Desvalorização do profissional/ Baixos honorários:

Os achados da pesquisa comprovam que a insatisfação empresarial pode gerar sofrimento psíquico e prejudicar o bem-estar mental e emocional do empreendedor. (Nisa et al., 2023; Sehgal, 2023; Thangamayan et al., 2023).

1) Marta da baixada fluminense explica que os honorários dos contadores são baixos em relação ao desgaste, e que apesar de ter mestrado não é devidamente remunerada; Luiza da Paraíba conta que no interior os honorários são ainda mais baixos

**Maria:** O contador trabalha muito! O contador é muito exigido, e o salário ou honorário, no meu caso: “os honorários não dão - para você se qualificar!”. Por exemplo, como você que tá dentro no mercado: “eu tenho mestrado, eu tenho pós-graduação. Entendeu? Em Contabilidade pública e auditoria que também sou. Então a gente tem um significado! Na vida, nós não somos como deveríamos ser ... abraçados!

**01:03:30 Luiza:** Tá entendendo? São realidades que a gente precisa levar em consideração, eu tenho uma amiga muito íntima que é contadora no interior, então o quanto ela cobra por determinada empresa é muito diferente do que o que eu cobro aqui

## 4.4 ANÁLISE QUANTITATIVA DA SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA

Para a realização dos testes da regressão linear múltipla, foram utilizados os dados coletados de acordo com a metodologia (Cap. 3), das seguintes variáveis: (i) das variáveis determinantes da sobrevivência de organizações contábeis - organizações contábeis - ativas e inativas (RAIS)- % empresas ativas (Tabela 8); (ii) variáveis explicativas do contexto de mercado das atividades de serviços contábeis (Tabela 9) e as variáveis socioeconômicas dos concluintes do curso de Ciências Contábeis (Tabela 10).

Os testes dos modelos de regressão linear múltipla foram realizados no software SPSS, pela metodologia “stepwise”, conforme metodologia (cap. 3) e resultou nos seguintes resultados: (a) correlação de Pearson (Tabela 5), (b) validação do R,  $R^2$ ,  $R^2$  ajustado, e erro padrão dos modelos de regressão linear múltipla (Tabela 6), e (c) validação da constante B, erro, beta, Tolerance, Sig, VIF, Durbin Watson e Shapiro Wilk padrão dos modelos de regressão linear múltipla (Tabela 7),

Os resultados da pesquisa quantitativa demonstram que as explicações para a elevação das chances de sucesso do empreendedor estão relacionadas à melhoria no mercado de serviços profissionais contábeis com o aumento do número de clientes, aumentando-se a demanda pelos serviços contábeis pelas novas micro e pequenas empresas do simples nacional.

#### 4.4.1 Resultados

Apresenta-se os resultados da Correlação de Person (Tabela 5) e da validação dos preditores da linear múltipla (Tabela 6 e 7).

##### a) Resultados da Correlação de Pearsen

No período de 2006 a 2021, houve redução de 6,8% da variável dependente Empresas Ativas “sobreviventes” %, conforme Tabela 8, página 157. A partir da matriz de correlação de Person (Tabela 5) identifica-se correlação positiva muito forte do Ensino médio público (90,3%), correlação positiva forte “TTE-Taxa de empreendedorismo total (%)” (82,5%), e correlação positiva média de PIB per capita (US\$ atual) (79,4%) e burocracia e impostos (75,5%) e cor parda (73%). Entretanto, apresenta correlação muito forte negativa para Ensino médio privado % (90,3%), e correlação boa negativa para “Sem suporte financeiro, e responsável pelo sustento% (66,1%).

Tabela 5: Matriz de Correlação de Pearson – Organizações contábeis

Variáveis	Empresas Ativas %	Ensino médio publico	Ensino médio privado	Renda até 4,5SM	Cor Parda	Sem suporte, responsável	PIB per capita (US\$ atual)	TTE	Burocracia e impostos
Ativas %	1,000	0,903****	-0,903****	0,603*	0,73**	-0,661*	0,794**	0,825***	0,755**
Ensino médio publico	0,903****	1,000	-1,000	0,873***	0,949****	0,792**	0,523	0,908****	0,429
Ensino médio privado	-0,903****	-1,000	1,000	-0,873***	-0,96****	-0,792**	-0,523	-0,908****	-0,429
Renda até 4,5SM	0,603*	0,873***	-0,873***	1,000	0,96****	-0,859***	0,172	0,755**	-0,031
Cor parda	0,73**	0,960****	-0,960****	0,962****	1,00	-0,795**	0,326	0,897***	0,183
Sem suporte	-0,661*	-0,792**	0,792**	-0,859	-0,795**	1,00	-0,45	-0,527	-0,185
PIB per capita (US\$ atual)	0,794**	0,523	-0,523	0,172	0,283	-0,45	1,000	0,355	0,926****
TTE	0,825***	0,908****	-0,908****	0,755**	0,876***	-0,527	0,355	1,000	0,353

Burocracia e impostos	0,755**	0,429	-0,429	-0,031	0,139	0,185	0,926****	0,353	1,000
-----------------------	---------	-------	--------	--------	-------	-------	-----------	-------	-------

Fonte: elaborado pelo autor, conforme RAIS/Ministério do trabalho, Enade/MEC e Banco Mundial  
 \*Correlação Razoável (60-70)\*\*Correlação Média (70-80) \*\*\*Correlação Boa (80-90) \*\*\*\*Correlação muito boa

b) Resultados dos modelos de regressão linear múltipla - Validação do R, R<sup>2</sup>, R<sup>2</sup> ajustado, e erro padrão

A capacidade explicativa da variável dependente do modelo é analisada no R<sup>2</sup> da regressão, podendo variar de 0% a 100% para tanto os modelos 1 a 4 explicam variável dependente “Empresas ativas” (%): o modelo 1 explica 0,928%, o modelo 2 explica 95,8%, o modelo 3 explica 99,4% e o modelo 4 explica 99,9%. (Fávero; Belfiori, 2022).

Tabela 6: Validação do R, R<sup>2</sup>, R<sup>2</sup> ajustado, e erro padrão dos modelos de regressão linear múltipla

Modelos	Preditores	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> ajustado	Erro padrão
1	TTE – Taxa Total de Empreend. Impostos e burocracia	0,963	0,928	0,879	1,46046
2	Ensino Médio Privado PIB per capita (US\$ correntes)	0,979	0,958	0,930	1,1150
3	Homem Sem suporte, responsável Cor Parda	0,999	0,998	0,994	0,3320
4	Homem Sem suporte, responsável Renda acima de 4,5 SM	0,999	0,999	0,996	0,2500

Fonte: elaborado pelo autor, conforme RAIS/Ministério do trabalho, Enade/MEC e Banco Mundial

c) Resultados dos modelos de regressão linear múltipla – Validação da constante B, erro, beta, tolerance, sig, VIF, Durbin Watson e Shapiro Wilk

Os resultados dos testes apresentam os seguintes resultados (Tabela 7): (1) os resultados do teste Shapiro-Wilk apresentaram valores maiores que (0,05), sendo 0,751 no modelo 1; 0,204 no modelo 2; 0,539 no modelo 3 e 0,499 no modelo 4, para tanto os resíduos apresentam distribuição normal; (2) Não existem correlações elevadas entre as variáveis explicativas (matriz de correlação Tabela 5), VIF (variance Inflation Factor) menores que 5, sendo 1,142 no modelo 1; 1,376 no modelo 2; 1,893; 3,382 e 4,832 no modelo 3 e 1,209; 3,918 e 4,313 no modelo 4, e Tolerance maiores que 0,10, sendo 0,876 no modelo1; 0,727 no modelo 2; 0,528; 0,296 e 0,207 no modelo 3 e 0,827; 0,255 e 0,232; e 0,827; 0,255 e 0,232 no modelo 4; (3) ausência de dados outliers, considerando-se que na estatísticas dos resíduos não possuem

variação residual maiores que 3 de desvio padrão, ou menores que -3 de desvio padrão, sendo -1,452 (mínimo) e 1,185 (máximo) no modelo 1; -1,702 (mínimo) e 0,443 (máximo) no modelo 2; -1,751 (mínimo) e 0,855 (máximo) no modelo 3, e -1,746 (mínimo) e 0,855 (máximo) no modelo 4; (4) os plots gerados não apresentam violações de heterocedasticidade, para tanto os resíduos não apresentam correlação com qualquer variável x; (4) os resultados do Teste de Durbin-Watson são maiores que 1 e menores que 3, sendo 1,43 no modelo 1; 2,51 no modelo 2; 2,99 no modelo 3 e 3,11 no modelo 4, para tanto os resíduos não são aleatórios e independentes.

Tabela 7: Validação da constante B, erro, beta, tolerance, sig, VIF, Durbin Watson e Shapiro Wilk padrão dos modelos de regressão linear múltipla

Modelo	Coeficientes	B	Erro Padrão	Beta	Tolerance	Sig	VIF	Durbin-Watson	Shapiro-Wilk	
					(>0,10)	(<0,05)	(<5)	(>1) (<3)	>0,05	
1	Constante	11,175	10,996							
	TTE	0,432	0,112	0,638	0,876	0,031	1,142			
	Impostos e burocracia	15,204	4,762	0,530	0,876	0,050	1,142	1,43	0,751	
	Estatística dos Resíduos (>3) (<-3)	Mínimo	Erro valor previsto			-	1,452	Erro resíduo		-0,997
		Máximo	Erro valor previsto			1,185		Erro resíduo		-1,452
$Y_1 = 0,432 X_1 + 15,204 X_2 + 11,175$ Onde: $Y_1$ = % Empresas inativas (contadores) $X_1$ = TTE – Taxa Total de Empreendedorismo $X_2$ = Impostos e burocracia										
2	Constante	66,589	4,327							
	Ensino Médio privado	-0,629	0,131	-0,671	0,727	0,017	1,376			
	PIB per capita (US\$ correntes)	0,001	0,000	0,443	0,727	0,050	1,376	2,51	0,204	
	Estatística dos Resíduos (>3) (<-3)	Mínimo	Erro valor previsto			-	1,702	Erro resíduo		-0,829
		Máximo	Erro valor previsto			0,952		Erro resíduo		1,145
$Y_2 = -0,629 X_1 + 0,001 X_2 + 66,589$ Onde: $Y_2$ = % Empresas ativas (contadores) $X_1$ = Ensino médio privado $X_2$ = PIB per capita (US\$ correntes).										
3	Constante	152,787	6,056							
	Homem	-1,482	0,078	-0,920	0,528	0,003	1,893			
	Sem suporte, responsável	-1,462	0,125	-0,760	0,296	0,007	3,382			
	Cor Parda	0,375	0,070	-0,414	0,207	0,033	4,832	2,99	0,539	
	Estatística dos Resíduos (>3) (<-3)	Mínimo	Erro valor previsto			-	1,751	Erro resíduo		-1,009
Máximo		Erro valor previsto			0,855		Erro resíduo		0,638	
$Y_3 = -1,482 X_1 - 1,462 X_2 - 0,375 X_3 + 152,787$ Onde: $Y_2$ = % Empresas ativas (contadores) $X_1$ = Homem $X_2$ = Trabalho e sou o principal responsável pelo sustento $X_3$ = Cor Parda										
4	Constante	143,512	3,366							

Homem	-1,322	0,047	-0,821	0,827	0,001	1,209		
Sem suporte, principal responsável	-1,532	0,101	-0,797	0,255	0,004	3,918	3,11	0,499
Renda acima de 4,5 SM	-0,143	0,020	-0,397	0,232	0,019	4,313		
Estatística dos Resíduos (>3) (<-3)	Mínimo	Erro valor previsto			-	1,746	Erro resíduo	-1,000
	Máximo	Erro valor previsto			0,858		Erro resíduo	0,677
$Y_4 = -1,322 X_1 - 1,532 X_2 - 0,143 X_3 + 143,512$								
Onde: $Y_2$ = % Empresas ativas (contadores) $X_1$ = Homem $X_2$ = Trabalho e sou o principal responsável pelo sustento $X_3$ = Renda acima de 4,5 SM								

Fonte: elaborado pelo autor, conforme RAIS/Ministério do trabalho, Enade/MEC e Banco Mundial

#### 4.4.2 Análise e discussão dos Dados

No período de 2006 a 2021 o número total de organizações contábeis (ativas e inativas) aumentou 2,05 vezes, aumentando-se de 40.922 organizações contábeis em 2006 para 84.073 em 2021.

Analisando-se a sobrevivência de organizações contábeis (ativas e que enviaram RAIS positiva durante o ano), verifica-se que o número de empresas “ativas” aumentou 2,3 vezes, elevando-se o número de organizações contábeis (ativas e sobrevivências de 22.423 em 2006 para 51.799 em 2021. Nesse sentido a composição de organizações contábeis (ativas e sobreviventes) tiveram aumentos gradativos nesse mesmo período, de tal forma que resultou em aumento de 6,8% no percentual de empresas ativas, passando de 54,8% em 2006 para 61,6% em 2021.

Também, neste mesmo período, o percentual de cursos de ciências contábeis aumentou 77,5%, enquanto o percentual de concluintes aumentou 41,36% (Quadro 5, página).

No que se refere às mudanças macroeconômicas do período de 2006 a 2021 (Tabela 8), a seguir, também com elevações gradativas diretamente proporcional à sobrevivência de empresas contábeis (Quadro 72) destaca-se: (i) o PIB per capita aumentou 31,20% (BANCO MUNDIAL, 2024), o número de CNPJ aumentou 37,07%, (ii) também aumentou 7% a TTE- Taxa Total de Empreendedorismo que compreende o total de empreendedores iniciais e empreendedores estabelecidos, e também o número de empresas optantes do Simples Nacional aumentou 364%, passando de 2,5 milhões para 11,6 milhões (DATASEBRAE,2017).

Tabela 8: Sobrevivência de organizações contábeis -organizações contábeis - ativas e inativas (RAIS)

Variáveis	2006	2009	2012	2015	2018	2021
Inativas %	45,200	39,546	34,422	34,098	35,554	38,388
Ativas	54,8	60,5	65,6	65,9	64,4	61,6
Nº empresas Inativas	18.499	20.347	21.951	25.408	28.606	32.274
Nº empresas ativas	22.423	31.104	41.819	49.107	51.852	51.799
Nº total de empresas	40.922	51.451	63.770	74.515	80.458	84.073

Fonte: elaborado pelo autor, conforme dados da RAIS

#### 4.4.2.1 Análise dos modelos de regressão linear múltipla

No período de 2006 a 2021 aumentou-se 6,8% na sobrevivência de organizações de contabilidade (de 45,2% para 39,8%).

Quadro 72: Validação das hipóteses explicativas de mortalidade de empresas contábeis

Fatores	Hipóteses	Contadores
<b>Variável dependente - Empresas inativas (%)</b> Redução 6,8% (de 45,2% em 2006 para 38,38% em 2021) da mortalidade de empresas		
- PIB per capita (US\$ correntes) "aumentou 31,20%".	H15- relação com o (PIB) empreendedorismo de oportunidade, aumenta as chances de sobrevivência	Modelo 2 – confirma a hipótese H15
- TTE – Taxa Total de Empreendedorismo "aumentou 29,9% (de 23,4 para 30,4)	H13- relação com o TTE, empreendedorismo de oportunidade, aumenta as chances de sobrevivência	Modelo 1, confirma a hipótese H13
- Burocracia e impostos "aumento de 1,7% (de 2,3 para 2,34)"	H11- relação com melhores condições para empreender, aumenta as chances de sobrevivência de empresas	Modelo 1, confirma a hipótese H11
<b>Atividade com contexto econômico favorável</b>	H15, H13 e H11 (acima)- Atividades com contexto econômico mais favorável, aumenta as chances de sobrevivência de empresas	Modelo 1 e 2 confirma as hipóteses H15, H13 e H11 (redução de desistência)
-Homens% (redução) / Mulheres% (aumento) "determina a elevação da mortalidade"	H1- aumento mulheres, ou seja, redução de % homens, maior dificuldade cultural para empreender, maior chance de desistência.	Modelos 3, e 4 não confirmam as hipóteses H1
- Pardos % aumentou 76,8% (de 18,1% para 32%)	H3- pardos, menos recursos e maiores dificuldade cultural para empreender, maior chance de desistência.	Modelos 3 não confirma a hipóteses H3, logo não corrobora com a literatura.
- Renda acima de 4,5 SM reduziu 26,5% (de 53,9% para 27,4%)	H8 – redução da renda familiar, reduz as chances de sobrevivência de empresas	Modelos 4 não confirma a hipóteses H8, logo não corrobora com a literatura.
- Sem suporte, principal responsável: reduziu 6,3% (de 14,4% para 8,1%)	H9 – redução de alunos que tem renda "sem suporte financeiro",	Modelos 4 não confirma a hipóteses H9, logo não corrobora com a literatura.

	aumenta as chances de sobrevivência de empresas	
- <b>Ensino médio privado</b> – reduziu 9,2% (de 26,4% para 17,2%)	H6- redução da educação de maior qualidade, reduz as chances de sobrevivência de empresas	Modelo 2, não confirma a hipótese H6. logo não corrobora com a literatura.

Fonte: elaborado pelo autor, conforme RAIS/Ministério do trabalho, Enade/MEC e Banco Mundial

As hipóteses explicativas da elevação de sobrevivência de organizações contábeis que corroboraram com a literatura foram as seguintes: (H15) maior renda per capita, conforme modelo 2<sup>30</sup> renda per capita; (H13) aumento de clientes percentual da TTE- Taxa Total de empreendedorismo, e (H11) relação com a redução da burocracia e impostos, ou seja da melhoria das condições para empreendedor, conforme o modelo 1<sup>31</sup> e (H9) redução de alunos arrimos de família e “sem suporte financeiro” , ou seja, “trabalhavam como principais responsáveis pelo sustento”.

Todavia, as hipóteses H3, H6 e H8 dos modelos 2, 3 e 4 não corroboram com a literatura sobre o assunto, no qual esperava-se que fosse reduzir a sobrevivência de empresas contábeis, entretanto verificou-se o aumento de sobrevivência de empresas: na hipótese (H3) aumento de alunos de cor parda, esperava-se a redução de sobrevivência de empresas; (H8) redução de alunos de maior renda, esperava-se a redução na sobrevivência de empresas, e (H6) redução de graduados com ensino médio privado (capital cultural de menor qualidade), esperava-se a redução de sobrevivência de empresas, entretanto verificou-se no período o aumento na sobrevivência de empresas.

#### (a) Fatores do contexto do mercado

Vê-se na Tabela 9, a seguir, a seguinte evolução nos indicadores de empreendedores (GEM): (1) burocracia e impostos (aumento do indicador de 2,3 para 2,34) (2) TTE- Taxa Total de Empreendedorismo (aumento do indicador de 23,4 para 30,4). A seguir a evolução dos indicadores econômicos; (3) PIB per capita (US\$ atual) (aumento de US\$ 5.866,02 para US\$ 7.696,78) e (4) Desemprego, homens (%) (aumento de 7,39 para 10,67). Observa-se também que um aumento gradativo na formalização de empreendedores no Brasil no período de 2006 a 2021, e que ao final totaliza 7% de aumento da TTE- Taxa Total de Empreendedorismo, são posteriores

<sup>30</sup> -0,629 Ensino médio privado + 0,001 PIB per capita (US\$ correntes). + 66,589

<sup>31</sup> 0,432 TTE – Taxa Total de Empreendedorismo + 15,204 Impostos e burocracia + 11,175

ao movimento empreendedor no Brasil, e em especial da aprovação da Lei do Simples Nacional em 2002. Enquanto isso, neste mesmo período, houve aumento de 6,8% das organizações contábeis sobreviventes. Neste sentido, demonstra-se que a elevação do número de empreendedores incrementou o mercado de prestação de serviços contábeis para micro e pequenas empresas no Brasil.

Tabela 9: Variáveis do contexto de mercado das atividades de serviços contábeis

Variáveis	2006	2009	2012	2015	2018	2021
Indicadores de condições para empreender (GEM)						
1) Burocracia e impostos	2,30	2,45	2,7	2,55	2,42	2,34
2) TTE – Taxa total de empreendedorismo	23,4	26,9	30,2	39,3	38	30,4
Indicadores econômicos (Banco Mundial)						
3) PIB per capita (US\$ atual)	5.866,02	8.569,90	12.327,51	8.783,22	9.121,02	7.696,78
4) Desemprego, homens (%)	7,39	6,97	5,81	7,23	10,73	10,67

Fonte: elaborado pelo autor conforme dados do Banco Mundial

### **(b) Contexto socioeconômico dos concluintes de Ciências Contábeis no ENADE**

No que se refere ao contexto socioeconômico dos empreendedores contábeis dos quais se pesquisou a trajetória de sucesso e sobrevivência (Tabela 10) abaixo, conclui-se a partir da análise socioeconômica dos formandos (concluintes) do curso de ciências contábeis no ano de 2021, conforme os relatórios de avaliação do ENADE/MEC, de que os empreendedores contábeis brasileiros são oriundos de famílias de baixa renda, ou seja, 72,6% dos formandos são de famílias com renda de até 4,5 salários mínimos, 84,5% são filhos de pais sem curso superior, e 80,6% são oriundos de mães sem curso superior, e que estudaram no ensino médio em escola pública (82,8%). Já no que refere ao perfil dos alunos concluintes (formandos) em ciências contábeis, estes são compostos de uma maioria de mulheres (55,2%), brancos (53,5%), com preponderância de alunos que também trabalharam durante os estudos (90,4%, sendo que 82,3% possuíam renda, mas não eram responsáveis pelo sustento, e 8,1% eram arrimos de família Apenas 9,5% receberam suporte financeiro, sendo que 7,8% receberam ajuda financeira da família, e apenas 1,7% receberam financiamento governamental.

Analisando-se a evolução dos dados no período de 2006 a 2021 (Tabela 10) concernentes à grupos minoritários, verifica-se que: (i) aumentou 26,5% dos alunos com renda familiar de até 4,5 salários-mínimos; (ii) aumentou negros pardos e

indígenas (12,6%), e que estudaram o ensino médio público, maior parte (9,2%). Nesse sentido, a maioria dos empreendedores contábeis brasileiros pertencem à um contexto social menos favorecido do país, e que luta pela sobrevivência para atender às necessidades básicas de suas famílias. Todavia, apenas 9,5% receberam suporte financeiro, sendo que 7,8% receberam ajuda financeira da família, e apenas 1,7% receberam financiamento governamental.

Os modelos de regressão múltipla validados relacionados aos fatores socioeconômicos dos alunos concluintes de Ciências Contábeis que explicam o aumento da sobrevivência de empresas (i) o modelo 3<sup>32</sup> envolve as características de gênero (homem) e cor (pardo) e condições financeiras (responsabilidade pelo sustento familiar; e modelo 2<sup>33</sup>, modelo 4 envolve as características sociais de gênero (homem) e condições financeiras (responsabilidade pelo sustento familiar e renda per capita)<sup>34</sup>.

Tabela 10: Variáveis socioeconômicas dos concluintes do curso de Ciências Contábeis

Descrição		2006	2009	2012	2015	2018	2021
Cursos de Ciências Contábeis	Nº de cursos	811	902	860	1035	1101	1242
Distribuição de cursos de Ciências Contábeis (privados/ públicos)	Privados	84,2	85,7	85,2	85,8	86,8	87,8
	Públicos	15,8	14,3	14,8	14,2	13,2	12,2
Idade	Idade - até 24 anos		38	28,9	27,5	27,1	26,6
Sexo	Homem	45,4	44,2	41	38,9	41	44,8
	Mulher	54,6	55,8	59	61,1	59	55,2
Cor ou Raça	Brancos	66,7	64,1	59,7	55	49,6	53,5
	Pardos	25,8	27,1	31	34,8	37,2	35,1
	Pretos	4,5	6,4	7	8,1	8,9	7,8
	Outras	3,0	2,4	2,3	2,1	4,4	1,5
Tipo de escola ensino médio	Ensino médio privado	26,4	23,1	18,1	15,4	15,5	17,2
	Ensino médio público	73,6	76,9	81,9	84,6	84,5	82,8
Grau de escolaridade dos pais	Pai sem curso superior	86,9	87,9	87,8	88,5	85,1	84,5

<sup>32</sup>–**1,482** *Homem* – **1,462** *trabalho e sou o principal responsável pelo sustento* – **0,375** *Cor Parda* + **152,787**

<sup>33</sup> –**0,629** *Ensino médio privado* + **0,001** *PIB per capita (US\$ correntes)*. + **66,589**

<sup>34</sup>–**1,322** *Homem* – **1,532** *trabalho e sou o principal responsável pelo sustento* – **0,143** *Renda acima de 4,5 SM* + **143,512**

	Pai com curso superior	12,4	12,1	12,2	11,6	15	15,4
	Mãe sem curso superior	88	86,7	86	86,7	85,1	80,6
	Mãe com cursos superior	12	13,3	14	13,3	15	19,4
Renda mensal familiar	Renda até 4,5SM	46,1	50,3	56,4	64	74,3	72,6
	Renda acima 4,5SM	53,9	49,7	43,6	36	25,7	27,4
Situação financeira da família	com suporte financeiro, não tem renda	7	8,1	7,5	12	17,1	9,5
	sem suporte financeiro, com renda	78,3	80,6	82,4	76,7	74	82,3
	Sem suporte financeiro, responsável pelo sustento familiar	14,4	11,3	10,2	11,2	9,1	8,1

Fonte: elaborado pelo autor, conforme RAIS/Ministério do trabalho, Enade/MEC e Banco Mundial

Vê-se na Tabela 10 que no período de 2006 a 2021 o número de cursos aumentou 143% (de 811 cursos para 1242). Porém a representatividade dos cursos privados aumentou de 84,2 para 87,8%, enquanto os cursos privados reduziram-se a representatividade de 15,8% para 12,2%. No que se refere ao corpo docente que atua no curso de Ciências Contábeis, Beuren (2021) explica que 56,64% dos 429 docentes doutores são provenientes de outras áreas. Haja vista, os cursos de ciências contábeis possuem apenas 37 mestrados (sendo 7 cursos de mestrado profissional), e 17 cursos de doutorado (sendo 2 cursos de mestrado profissional).

Para empreender na Contabilidade é necessário a formação em Curso Superior de Ciências Contábeis, cujos dados do ENADE foram estudados nesta pesquisa, e também a aprovação no Exame de Suficiência do CFC. Porém, a reprovação no Exame de Suficiência do CRC é altíssima (77,3% no 2º exame de 2021, e 87,93% no 2º exame de 2024). Fagundes, Weber, Blum e Maes (2020) explicam a partir de análise de regressão, que a qualidade da IES, e as condições socioeconômicas dos estados influem nos resultados no Exame de Suficiência do CFC. Tais dados do Enade de 2021 demonstram que faltam políticas públicas para melhorar a formação dos contadores brasileiros, haja vista cursaram (82,8%) estudaram o ensino médio público de pior qualidade, também custearam os próprios estudos (98,3% dos alunos), apenas 12,2% dos alunos estudaram em IES públicas. Também faltam docentes com mestrado e doutorado em Ciências Contábeis para formação dos contadores, conforme explica Beuren (2021).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente dissertação teve o intuito de cumprir aos objetivos gerais de identificar os impactos da Eudaimonia na trajetória de sucesso e sobrevivência do empreendedor contábil. Nesse sentido, para fundamentação teórica do impacto da Eudaimonia, e identificação dos fatores essenciais, complementares e limitantes, foi realizada pesquisa teórica na filosofia ética aristotélica, segundo a obra “*Ética a Nicômaco*” de Aristóteles (1985), com as seguintes dimensões: (i) Eudaimonia e propósito de uma vida realizada, (ii) Eudaimonia, incertezas do julgamento profissional e ética, Eudaimonia – conhecimento profissional “*phronesis*” e prudência; (iii) Eudaimonia – habilidades profissionais “*téchne*” – e produção; (iv) Eudaimonia – relacionamentos profissionais e inovação; (v) Eudaimonia versus sobrevivência precária e Eudaimonia, revisão – hábitos e aprendizado. Para atender ao objetivo de identificar os recursos necessários para o sucesso e sobrevivência no processo empreendedor, foi feita pesquisa na literatura sobre empreendedorismo com as seguintes dimensões: (i) motivacional; (ii) capital social, humano, cultural e teórico (BOURDIEU, 1985); e (iii) ecologia das organizações.

Quais os impactos da Eudaimonia no sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis?

Para responder à pergunta de pesquisa, e atender aos objetivos, foram utilizados métodos quali-quantitativos. Os resultados da pesquisa foram satisfatórios (consoante se apresenta adiante), tendo em vista que confirmam o elevado impacto da Eudaimonia no sucesso e sobrevivência dos empreendedores contábeis brasileiros. A partir dos resultados da pesquisa, sugere-se a “Eudaimonia” como proposta aristotélica de um caminho para a realização plena do potencial profissional e humano, e para planejamento da carreira e estratégia de sucesso e sobrevivência empreendedora no mercado, e em especial alunos com intenção empreendedora com necessidade de realização elevada, ou desejo de contribuição para a sociedade.

Na pesquisa qualitativa foram feitas entrevistas em profundidade com 14 empreendedores contábeis, sendo 7 empreendedores do norte e nordeste (Pará, Paraíba e Bahia) e 7 empreendedores por empreendedores contábeis do sul e sudeste (Minas Gerais e Rio de Janeiro). Para proceder a análise de conteúdo das

entrevistas, foi feita a categorização e análise pelo método Gioia (2023), utilizando-se o software Atlas TI neste processo.

Para cumprir aos pressupostos da Eudaimonia na ética aristotélica identificou-se na análise de conteúdo pelo método Gioia (2023), os seguintes fatores essenciais, complementares, e que são impactantes no sucesso e sobrevivência do empreendedor contábil, e fatores limitantes e excludentes da Eudaimonia, a seguir:

- (i) **Fatores essenciais da Eudaimonia** – confirmou-se que a maioria dos empreendedores contábeis brasileiros (1) possuem desde a infância as potencialidades de habilidades nos cálculos e interesse pela profissão contábil desde a infância; (2) exercem várias atividades profissionais que exigem conhecimento técnico com “fim em si mesmo” e não “por obrigação” (por exemplo, a elaboração das demonstrações contábeis, apuração de tributos e elaboração de folha de pagamento); (3) possuem fortes valores éticos da honestidade, transparência, prudência nas ações e zelo pela credibilidade e confiança; (4) confirmam que são felizes e realizados com o sucesso na profissão contábil, e por melhorar as condições de vida de suas famílias; (5) confirmam que a credibilidade de suas condutas foram essenciais para conquistar e manter os clientes; (6) as virtudes intelectuais (*nous, techne e phronesis*) e a coragem (*andreia*) foram essências para o sucesso no início do negócio, crescimento e sobrevivência do negócio.
- (ii) **Fatores limitantes da Eudaimonia** - A partir dos achados acerca das situações limitantes da Eudaimonia, confirmou-se que a limitação da “Eudaimonia” por insuficiência de “bens do corpo” (saúde mental e física, ou bem estar), e de “bens exteriores” (bens materiais). Identifica-se nos relatos da maioria dos empreendedores contábeis do mercado generalista, no início do negócio sofreram situações precarizantes de sobrecarga, e que os fizeram pensar em desistir do negócio. Nesse sentido, até mesmo os empreendedores de nicho confirmam situações degradantes para o empreendedor contábil brasileiro do “excesso de obrigações acessórias” do governo brasileiro. Porém, os empreendedores de nicho tiveram melhores condições de formar equipe para atender às exigências abusivas do fisco. Confirma-se também situações de securitização ou financeirização da atividade contábil, na medida que os contadores assumem os riscos de

possíveis multas a seus clientes, e que tais seguros estão cada vez mais caros, e que nem sempre as seguradoras os pagam. Há também a confirmação de situações de baixos honorários do mercado generalista, e que de fato atendem às micro e pequenas empresas que possuem renda muito baixa, e com poucas condições de pagar honorários dignos, o que corrobora com a literatura sobre o empreendedorismo por necessidade e precarização;

- (iii) **Fatores excludentes** - no que se refere às situações de excludentes da Eudaimonia, confirmou-se que há colegas contadores com falta de “Eudaimonia”, ou seja, a “falta de conhecimento profissional”, ou vícios de acomodação e preguiça, desonestidade, problemas éticos e falta de comprometimento com o futuro de suas organizações e que perdem clientes por queda na reputação

A partir da análise de conteúdo pelo método Gioia (2023) das entrevistas em profundidade dos 14 empreendedores contábeis brasileiros, identificou-se os seguintes impactos da Eudaimonia no sucesso, e que corroboram com as teorias motivacionais e do Capital social, humano e simbólico (Bourdieu, 1988):

- (ii) **Motivação empreendedora** - identificou-se na análise as disposições motivacionais que a motivação empreendedora impactou o sucesso e a sobrevivência dos empreendedores brasileiros no início do negócio foram (1) motivação familiar e de pertencimento à classe contábil (negócio familiar de contadores já estabelecidos), e (2) motivação familiar e de pertencimento à classe contábil (negócio de casais sócios-contadores). Nesse sentido, o presente estudo corrobora com os estudos do empreendedorismo na perspectiva multi-motivacional, no qual se harmoniza várias formas de motivações do processo empreendedor.
- (iii) **Redes de sustentação** - identificou-se na análise as redes de sustentação (capital social, humano, cultural e financeiro (Bourdieu, 1988, e abordagem da ecológica do empreendedorismo sobre experiência e aprendizado, e os impactos o sucesso e a sobrevivência dos empreendedores brasileiros, apresentam-se os seguintes achados: (1) **empreendedores realizados e felizes** - os empreendedores contábeis brasileiros realizados e felizes, e que afirmam que realizaram os seus objetivos de vida, ou que afirmam que

estão felizes mas ainda tem objetivos à alcançar, são os empreendedores que já entraram no negócio no mercado de nicho, e também os empreendedores que tiveram sucesso no acesso às redes de sociabilidade, e identificação oportunidades de nicho de mercado; (2) **empreendedores com experiência de sofrimento** - já os empreendedores contábeis brasileiros que afirmam que passaram por sobrecarga e sofrimento psíquico, e que pensaram em desistir do negócio, foram os empreendedores que entraram no mercado generalista no início do negócio. (3) **empreendedores realizados e felizes após a mudança para o mercado de nicho** – os empreendedores contábeis que construíram relacionamentos e confiança com os clientes de nicho, e que aproveitaram oportunidades de negócios destes relacionamentos, e que conseguiram realizar estratégias de inovação, e que no empreendedorismo de serviços profissionais depende integralmente de relacionamento com os clientes.

Nesse sentido, os resultados confirmam a literatura sobre inovação no empreendedorismo de serviços profissionais (contábeis), e também confirmam as pesquisas acerca do sofrimento psíquico e do prejuízo das situações precarizantes de empreendedorismo à atividade do empreendedor. Em suma, a vida realizada e feliz do empreendedor contábil envolve a paixão empreendedora pelo seu negócio, e pelo seu trabalho, entretanto em condições satisfatórias de bem-estar. Para tanto os resultados da pesquisa confirmam que a “paixão empreendedora Eudemônica” possibilitou que contadores de origem muito pobre (desprivilegiada) de todo este país pudessem alcançar a sua tão sonhada realização, ou “Eudaimonia”;

A partir da análise de conteúdo pelo método Gioia (2023) das entrevistas em profundidade, identificou-se que as virtudes morais-sociais que foram tão impactantes quanto as virtudes intelectuais, no sucesso e crescimento dos empreendedores contábeis, e que corrobora com as teorias motivacionais e do Capital social, humano e simbólico (Bourdieu, 1988):

- (i) No contexto social da época e da filosofia de Aristóteles, as corporações profissionais (por exemplo a Medicina e a Agrimensura) eram privilégio de famílias que dominavam as tecnologias profissionais da época (Techne)

(Oliveira, 2012; Solomon, 2014), e que para tanto as virtudes intelectuais (*nous, techne e phronesis*) e a coragem (*andreia*) bastariam para a Eudaimonia, enquanto a virtudes da “amizade” era considerado bem complementar da Eudaimonia conforme Hobbus (2007) e para tanto as virtudes sociais da amabilidade (*philia*), a autenticidade (*aletheia*) e a agradabilidade (*eutrapelos*) possuíam importância secundária e “complementar”. Assim, esperava-se que as virtudes sociais da “amizade”, amabilidade (*philia*) e agradabilidade (*eutrapelos*) não fossem essenciais no sucesso e sobrevivência do empreendedor contábil.

- (ii) Contudo, no empreendedorismo contábil brasileiro atual, comprovou-se o que as habilidades de relacionamentos mostram-se necessários para a captação e manutenção de clientes, e imprescindível para o sucesso, crescimento e sobrevivência do negócio. Assim, a competência técnica é importante, porém as redes de acesso ao mercado também são indispensáveis para a virada do negócio. Isso foi evidenciado a partir dos relatos dos empreendedores que ainda não conseguiram a virada do negócio, apesar da experiência e conhecimento, relatam que estão tendo dificuldade para elevar a sua carteira de clientes, e que possuem relacionamentos familiares, mas não possuem relacionamentos de ponte do mercado.

Para contextualizar o processo empreendedor contábil brasileiro, foi feita análise de conteúdo pelo método Gioia (2023), obtendo-se os seguintes achados:

1) **Início do negócio – virtudes requeridas**: identificou-se o impacto da Eudaimonia no início do negócio, sobretudo no que se refere às virtudes da “coragem” e da “resiliência” indispensáveis para não desistir do negócio no início, e habilidade de comunicação para construir relacionamentos profissionais e conquistar a confiança dos primeiros clientes e equipe; (2) **Início do negócio – diferenças do mercado generalista e nicho** - no que se refere ao processo empreendedor, ou seja, da trajetória do empreendedor em diferentes contextos temporais, identifica-se fenômeno anômalo na criação de empreendimentos contábeis que entram no mercado generalista. A partir da literatura sobre capital financeiro (Bourdieu, 1988) esperava-se que os empreendedores utilizariam recursos próprios, e ou acessariam as redes para obter o capital financeiro para iniciar o negócio, todavia, não é assim que

acontece o início de negócio no empreendedorismo contábil generalista, pois apresentou resultado muito diferente da teoria; (3) **início do negócio no mercado generalista** - identifica-se a partir dos achados da pesquisa que os empreendedores começam ainda nos seus trabalhos (em casa e à noite), e que a decisão de empreender envolve a entrada de um sócio colega ou cônjuge, e que fazem a fusão de seus negócios informais, e complementam as habilidades para fazer todo o trabalho eles mesmos, e para tanto não contam inicialmente com suporte financeiro para tocar o negócio e contratar o capital humano necessário (vide Bourdieu, 1988).

2) **Perdas aceitáveis no mercado generalista** - mesmo aqueles que tiveram o suporte financeiro, esse foi para o suprimento, de forma que não passassem necessidades. Nesse sentido, observando-se este padrão na criação de negócios nestes contextos sociais brasileiros de pobreza e instabilidade social, a teoria que complementa a compreensão do fenômeno é a teoria do “*effectuation*” de Sarasvathy (2001), na medida que todas as decisões para se iniciar o negócio foram tomadas a partir dos meios que possuíam no momento. Entretanto, as decisões de não empreender no momento obedeceram a estratégia de avaliação de riscos, e neste caso é o risco de passar necessidades financeiras.

3) **início no mercado de nicho** - no caso dos empreendedores que entraram diretamente no mercado de nicho, e que para tanto ambiente com mais recursos, não tiveram a mesma falta de recursos e adversidades financeiras, pois os empreendedores tiveram facilidade para montar equipes altamente especializadas e com orçamento para contratar os melhores profissionais, sobretudo em grandes empresas. Identificou-se nos relatos dos empreendedores que atuam no nicho de mercado de médias empresas, de que existe “vasta demanda”, ou seja, excelentes oportunidades para os empreendedores contábeis.

Na pesquisa quantitativa foram utilizados dados da RAIS, considerando-se “sobreviventes”, as organizações contábeis “ativas” e que entregaram a RAIS positiva no ano, no período de 2006 a 2021. Assim, para explicar os fatores determinantes do sucesso e sobrevivência de empreendimentos contábeis, de que se pretende compreender os impactos da Eudaimonia, foram elaborados modelos de regressão linear múltipla, utilizando-se como variáveis explicativas, as informações do Exame nacional de Educação-Enade, indicadores do GEM e indicadores do Banco Mundial. Na realização dos testes estatísticos foi utilizado o software SPSS, e o método

“*stepwise*” para inserção dos dados, e a validação dos modelos observaram aos pressupostos estatísticos (Fávero; Belfiori, 2022).

Os resultados dos testes estatísticos apresentou os seguintes achados: **modelos explicativos do sucesso e sobrevivência de empresas contábeis brasileiros** - os modelos de regressão linear múltiplos (Tabela 1 a 4) confirmaram as seguintes hipóteses explicativas do aumento na sobrevivência de empresas contábeis (Quadro 1 e 5), relacionados à melhoria econômica e aumento dos potenciais clientes empreendedores: (H3) renda per capita; (H5a) aumento de clientes percentual de TTE-Taxa Total de Empreendedorismo. Em virtude do crescimento do empreendedorismo no Brasil e da formalização de micro e pequenas empresas após a legislação do Simples nacional, a LC 124/2006.

**(iv) Contexto socioeconômico dos empreendedores versus**

**empreendedorismo de oportunidade e crescimento:** De forma contraditória, os resultados da pesquisa demonstram destaque ao empreendedorismo de oportunidade e de crescimento, em contraposição ao contexto socioeconômico demonstrado com a predominância de famílias das classes mais empobrecidas, e que para tanto lutam pela sobrevivência de suas famílias. Da amostra de entrevistados, apenas três empreendedores têm origem em famílias em condições socioeconômicas melhores: o filho de bancário, de um advogado e as filhas de contadores. Destarte, pode-se fazer analogia aos estudos que defendem que há uma relação com o empreendedorismo de necessidade, também às fugas de situações precarizantes nas quais vivem as famílias em situações de vulnerabilidade e insegurança financeira (Vann Praag, 2003; Nisa *et al.*, 2023; Sehgal, 2023; Thangamayan *et al.*, 2023).

**(v) Contexto socioeconômico dos empreendedores versus**

**empreendedorismo de necessidade:** Também de maneira contraditória, o estudo demonstra o caso do empreendedorismo de necessidade por demissão de estatal, de entrante com mestrado e com orientação de crescimento e inovação, com núcleo familiar em situação mais favorável do que todos os empreendedores pesquisados, e com escritório adquirido para iniciar após a aposentadoria. Vê-se que neste caso, tecnicamente é o

empreendedorismo de necessidade, mas apenas devido ao momento de entrada (demissão). Para tanto, a contradição deste resultado demonstra que pode-se reduzir as distorções nos dados sobre o “empreendedorismo de necessidade” a prática adotada pelo “*GEM – Global Entrepreneurship Monitor*” (2023), nos relatórios de empreendedorismo acrescentando-se as seguintes perguntas motivacionais: (1) Para fazer diferença no mundo; (2) Para ganhar a vida porque os empregos são escassos; (3) Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta, e (4) Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta.

**Contribuições teóricas da pesquisa:** a presente dissertação produziu as seguintes contribuições teóricas sobre os assuntos:

a) **Integração de pressupostos éticos teleológicos aos pressupostos do sucesso e sobrevivência empreendedora:** através desta pesquisa atendeu-se uma lacuna relevante, de realização de estudo teórico e empírico (quantitativo e qualitativo) para integrar fundamentos éticos teleológicos, aos pressupostos do sucesso e sobrevivência empreendedora, conforme propôs Hägg (2024). Na medida que a literatura já possui estudos sobre os impactos da felicidade, conforme as definições atuais de “Bem Estar” e da saúde mental sobre o sucesso empreendedor, a literatura sobre o empreendedorismo já possui estudos sobre o sucesso e sobrevivência com foco na oportunidade e no sucesso empreendedor, porém faltam estudos que levem em consideração, também os riscos para a reputação do empreendedor, atendidos nesta pesquisa, haja vista que a “Eudaimonia exige conduta ética ilibada, e prudência “phronesis” da prudência na tomada de decisões de forma a não expor a riscos os clientes, e o negócio do empreendedor contábil.

b) **Explicação do processo empreendedor contábil no Brasil:** A explicação do processo empreendedor contábil no Brasil foi obtida para atender ao objetivo secundário de identificar os recursos e competências necessários para o início, consolidação e continuidade do negócio. Faltam na literatura

**Contribuições práticas da pesquisa:** a presente dissertação apresenta as seguintes contribuições práticas:

a) **Planejamento da carreira:** a presente dissertação apresenta as seguintes contribuições práticas de interesse dos alunos e recém formados em Ciências

Contábeis que planejam empreender, e também novos empreendedores contábeis que visam o crescimento:

**a.1) Planejamento da carreira no mercado de nicho brasileiro** - Trata-se de um mercado com mais recursos e com melhores honorários. Entretanto, é um mercado mais exigente e mais competitivo

**Recursos e competências:** comprovou-se que é necessário boa formação e especialização no negócio do cliente, experiência em negócios de nicho e capacidade de inovação, ou seja, atender as demandas específicas do cliente de nicho.

**Relacionamentos:** a maior dificuldade para o novo empreendedor é construir a reputação e conquistar a confiança dos relacionamentos de ponte do mercado

**Motivação:** apenas possuir os recursos e competências não são suficientes, faz-se necessário motivação, coragem e atitude empreendedora

**a.2) Planejamento da carreira no mercado de nicho generalista:**

Trata-se de um mercado com menos recursos e piores honorários. Entretanto, trata-se de um mercado menos exigente, e mais acessível aos mais pobres.

**Recursos e competências:** comprovou-se que é necessário o conhecimento prático dos vários serviços exigidos pelos clientes generalistas: contabilidade, fiscal e folha de pagamento.

**Viabilidade do início do negócio:**

**Relacionamentos / Capital humano:** comprovou-se que os empreendedores que começam no empreendedorismo generalista, iniciam formalmente a organização contábil quando faz sociedade com colega (amigo, colega de faculdade ou cônjuge formado em contabilidade) que possui experiência em virtude da grande quantidade de serviços.

b) **Aplicabilidades na formulação de políticas públicas e institucionais:** atualmente os governos investem em educação superior com a intenção de atender às demandas de serviços profissionais necessários ao país, mas também para reduzir os impactos da pobreza no país. O presente estudo mostra o alto impacto social do curso de ciências contábeis, na medida que os estudos quantitativos e qualitativos demonstraram que os contadores oriundos nas classes mais pobres possuem demandas de mercado favoráveis. Atualmente investe-se em ensino superior no

Brasil, porém faltam estudos que demonstrem a efetividade destes gastos para o atendimento de demandas reais dos serviços para o país, e sobretudo dos impactos sociais econômicos dos gastos.

**Limitações da pesquisa:** reconhece-se as limitações da pesquisa concernentes ao tamanho da amostra, diversidades regionais do Brasil

**1 – Tamanho da amostra e diversidades regionais do Brasil:** em virtude das diferenças regionais foram entrevistados 7 empreendedores do (sul-sudeste), e 7 empreendedores (norte e nordeste) apresentando-se resultados muito similares. Sugere-se pesquisas regionais com o mesmo enfoque, para aprofundamento nas realidades locais e minimizar o problema do tamanho da amostra, e da diversidade regional.

**2 – Diversidade de campos de empreendedorismo na Contabilidade:** escolheu-se como sujeito desta pesquisa “o empreendedor contábil” com as distinções impactantes no sucesso e sobrevivência (generalistas / nicho). Porém, os campos de mercado para empreendedorismo na contabilidade são bastante amplos, e que podem apresentar realidades muito distintas. Por exemplo, a forma jurídica e de organização dos empreendedores (autônomos, sociedades unipessoais e organizações contábeis), os escritórios de contabilidade especializados são muito segmentados por serviços (fiscal e tributário, contabilidade, folha de pagamento, controladoria, tecnologias de informação, auditoria interna), mas também segmentados por porte (grandes, médias e pequenas empresas), e nichos de mercado (indústria, comércio, serviços, organizações do terceiro setor e organizações governamentais). A partir dos achados desta pesquisa, confirma-se realidades entre empreendedores contábeis generalistas e de nicho, mais contrastantes que as diferenças regionais. Sugere-se pesquisas com autônomos e sociedades unipessoais.

**Sugestão de estudos futuros:** sugere-se para estudos futuros a Integração de pressupostos de outras abordagens éticas e críticas e gerenciais com foco em resultados, e aplicação do método aos estudos de outros cursos superiores:

**1- Integração de pressupostos de outras abordagens éticas e críticas e gerenciais com foco em resultados:** as contribuições apresentadas neste

estudo demonstram a efetividade da aplicação do método proposto por Hägg (2024) utilizando-se multimétodos em estudos teóricos e empíricos (quantitativos e qualitativos) na integração de pressupostos éticos teleológicos aristotélicos e pressupostos gerenciais com foco nos resultados. Todavia existem outras abordagens éticas e críticas que podem ser pesquisadas para trazer novas evidências sobre o assunto. Assim, sugere-se para estudos futuros a realização de pesquisas com abordagem na ética teleológica de outros filósofos além de Aristóteles (por exemplo Epicuro, Jeremy Bentham, John Stuart Mill e Peter Singer), abordagem ética deontológica (por exemplo segundo os filósofos Immanuel Kant, Samuel Putendorf, Thomas Reid e Christine Korsgaard) e abordagens críticas aos teóricos morais (por exemplo as escolas cínicas, Friedrich Nietzsche, Maquiavel e Thomas Hobbes), e integração aos pressupostos gerenciais e com foco no resultado de empreendedores de serviços de outras profissões (por exemplo Direito e Publicidade), e de outras formas de negócios “não profissionais” (por exemplo os empreendedores das atividades de tecnologias de informação, indústria e comércio).

- 2- Aplicação do método ao estudo de outros cursos superiores** – tendo em vista os interesses dos cursos superiores para a formulação de políticas públicas e institucionais (universidades, conselhos de classe, instituições de fomento), sugere-se estudos qualiquantitativos de outros cursos superiores, além do curso de Ciências Contábeis apresentado neste estudo, e que demonstrem evidências comprovativas da efetividade dos gastos públicos, institucionais ou particulares com os cursos superiores no Brasil, para efeito de impacto no melhoramento nos níveis educacionais, e sociais na redução de pobreza, e econômicas, na geração de renda. E, o mais importante: “o impacto da atuação dos concluintes de cursos superiores na felicidade e realização pessoal e comunitária”.

## REFERÊNCIAS

ABREU, Karla Gabriela Rosa de; SANTOS, Ananias Francisco dos; ESPEJO, Robert Armando. Desafios e transformações na contabilidade: uma retrospectiva das dificuldades e adaptações dos profissionais contábeis durante a pandemia da COVID-

19. VI International Conference in Management and Accounting – ICMA: Chapecó, Unochapecó, 2024. Disponível em: <https://repositorio.ufms.br/handle/123456789/10026> Acesso em: 05 jan. 2025.

ACHTERBERGH, Jan; VRIENS, Dirk. **Organizations: Social Systems Conducting Experiments**. Berlim: Springer Science & Business Media, 2010.

ACKRILL, J. L. “Aristotle on eudaimonia”. In: MCDOWELL, John. **The role of eudaimonia in Aristotle’s ethics**. Oxford: Oxford Academy Book, 1975. p. 335-356.

ADAMOS, Maria Magoula. Aristotle on Eudaimonia. In: HANNA, Patricia. **AN ANTHOLOGY OF PHILOSOPHICAL STUDIES VOLUME 12**. Atenas: Athens Institute for Education and Research, p. 3, 2017. Disponível em: <https://www.atiner.gr/docs/2018Phi-Hanna.pdf>. Acesso em: 08 fev. 2024.

AJZEN, Icek. The theory of planned behavior. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 50, n. 2, p. 179-211, 1991.

ALDRICH, Howard, RUEF, Martin. **Organizations Evolving**. Thousand Oaks: SAGE Publications Ltd, 2007. Disponível em: <https://amirone2006.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/02/aldrich-and-ruef-2006.pdf>. Acesso em: 08 fev. 2024.

ALDRICH, Howard; AUSTER, Ellen R. Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications. **Research in organizational behavior**, Elsevier, Amsterdã, 1986. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228221131>. Acesso em: 08 fev. 2024.

ALMEIDA, Mariana da Silva; SOUZA, Gustavo Henrique Dias de Oliveira; DURSO, Samuel de Oliveira. Transformação digital na Contabilidade: um estudo da percepção de profissionais contábeis. **Revista Eletrônica de Ciências Contábeis**, v. 13, n. 2, p. 24-53, 2024. Disponível em: <https://seer.faccat.br/index.php/contabeis/article/view/3401> Acesso em: 10 set. 2024.

ALVESSON, Mats. **Knowledge work and knowledge-intensive firms**. Oxford, 2004.

ALVESSON, Mats; KÄRREMAN, Dan; SULLIVAN, Kate. Professional service firms and identity. In EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford handbook of professional service firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 403-424.

ALVESSON, Mats; ROBERTSON, Maxine. The best and the brightest: The construction, significance and effects of elite identities in consulting firms **Organization: The Interdisciplinary Journal of Organization, Theory and Society**, Sage Publications, Londres, v. 13, n. 2, p. 195-224, 2006.

ALVESSON, Mats; WILLMOTT, Hugh. Identity regulation as organizational control: Producing the appropriate individual. **Journal of management studies**, Wiley-Backwell, Hoboken, v. 39, n. 5, p. 619-644, 2002. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/43509926>. Acesso em: 08 fev. 2024.

AMARAL, Ana Luiza Bernardes Henriques *et al.* A invisibilidade da população LGBTQIA+ e o atendimento por estudantes e profissionais da saúde. **REVISTA**

**FOCO**, Curitiba, v. 16, n. 7, p. e2334-e2334, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v16n7-037>. Acesso em: 08 de fev. 2024

AMARANTE, Juliana Marangoni; GORAIEB, Marcelo Ribeiro; MACHADO, Hilka Pelizza Vier. Concepções de sucesso e de fracasso empreendedor. **Revista Pretexto**, Belo Horizonte, v. 15, n. 2, p. 28-40, 2014. Disponível em: <http://revista.fumec.br/index.php/pretexto/article/view/1797>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

AMIT, Raphael; MULLER, Eitan. “Push” and “pull” entrepreneurship. **Journal of Small Business & Entrepreneurship**, Taylor & Francis Group, Milton Park, v. 12, n. 4, p. 64-80, 1995.

AMORÓS, José Ernesto *et al.* Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial efforts. **Entrepreneurship Theory and Practice**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 43, n. 4, p. 725-750, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/1042258717736857>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

ANNAS, Julia. Happiness as achievement. **Daedalus**, Cambridge, v. 133, n. 2, p. 44-51, 2004. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/249559882\\_Happiness\\_as\\_Achievement](https://www.researchgate.net/publication/249559882_Happiness_as_Achievement). Acesso em: 20 mai. 2024.

ARISTÓTELES. **Ética a Nicômaco**. Tradução de Mário da Gama Kury. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1985. Disponível em: [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4480808/mod\\_resource/content/1/Aristoteles%20-%20Etica%20a%20nicomaco.PDF](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4480808/mod_resource/content/1/Aristoteles%20-%20Etica%20a%20nicomaco.PDF). Acesso em: 20 mai. 2024.

ARCÚRIO JÚNIOR, Tércio; BILHIM, João de Abreu de Faria; GONÇALVES, Rodrigo de Souza. Agressividade tributária e risco de fraudes contábeis em empresas listadas na B3 . **REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL - Universidade Federal do Rio Grande do Norte - ISSN 2176-9036**, [S. l.], v. 16, n. 1, p. 42–70, 2024. DOI: 10.21680/2176-9036.2024v16n1ID31842. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/31842>. Acesso em: 22 set. 2024.

ATHAYDE, Marcia; ANDREASSI, Tales. Ensaio Sobre a Relação de Confiança e Mentoria entre Contadoras e Empreendedoras. **Revista Contabilidade, Gestao e Governanca**, Brasília, v. 25, n. 3, p. 455-470, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.51341/cgg.v25i3.2962>. Acesso em: 20 mai. 2024.

BACIC, M.; SOUZA, M. C. Empreendedor e Processo Empreendedor no Brasil: Resultados de uma Pesquisa de Campo. **Anais do V EGEPE-Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, São Paulo: Universidade Presbiteriana Mackenzie**, 2008.

BAUM, Joel AC; INGRAM, Paul. Survival-enhancing learning in the Manhattan hotel industry, 1898–1980. **Management science**, Cambridge, v. 44, n. 7, p. 996-1016, 1998. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/227447140>. Acesso em: 08 fev. 2024.

BAUM, Joel AC; SHIPILOV, Andrew V. 1.2 Ecological Approaches to Organizations. In: **The SAGE Handbook of Organization Studies**, SAGE Publications Ltd: Thousand Oaks, 2008. p. 55-110. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1017085>. Acesso em: 08 fev. 2024.

BECKER, Franklin. Organizational ecology and knowledge networks. **California management review**, Berkeley, v. 49, n. 2, p. 42-61, 2007.

BECKER, Gary S. Human capital: **A theoretical and empirical analysis, with special reference to education**. Chicago: University of Chicago press, 1964.

BELLO, Daniel C. *et al.* Performance of professional service firms from emerging markets: Role of innovative services and firm capabilities. **Journal of World Business**, Elsevier, Amsterdã, v. 51, n. 3, p. 413-424, 2016.

BERGMANN, Heiko; STERNBERG, Rolf. The changing face of entrepreneurship in Germany. **Small Business Economics**, Springer, Berlim, v. 28, p. 205-221, 2007. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/5158402\\_The\\_Changing\\_Face\\_of\\_Entrepreneurship\\_in\\_Germany](https://www.researchgate.net/publication/5158402_The_Changing_Face_of_Entrepreneurship_in_Germany). Acesso em: 08 de fev. 2024.

BHATTA, Dharm Dev *et al.* What determines the entrepreneurial intentions of employees? A moderated mediation model of entrepreneurial motivation and innovate work behavior. **Heliyon**, v. 10, n. 2, 2024. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844024007096>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

BINDER, Marcelo P. Gestão de empresas de serviços profissionais. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 53, p. 520-521, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902013000500010>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

BINDER, Martin; COAD, Alex. How satisfied are the self-employed? A life domain view. **Journal of Happiness Studies**, Falmer, v. 17, n. 4, p. 1409-1433, 2016. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2742198](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2742198). Acesso em: 22 mai. 2024.

BLAKELY, Tony A.; LOCHNER, Kimberly; KAWACHI, Ichiro. Metropolitan area income inequality and self-rated health—a multi-level study. **Social science & medicine**, Elsevier, Amsterdã, v. 54, n. 1, p. 65-77, 2002.

BLOCK, Joern H. *et al.* Necessity entrepreneurship and competitive strategy. **Small Business Economics**, Springer, Berlim, v. 44, p. 37-54, 2015. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/271659505>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

BLOCK, Joern H.; WAGNER, Marcus. Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. **Schmalenbach Business Review**, Springer, Berlim, v. 62, p. 154-174, 2010. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/227348568>. Acesso em: 18 de mai. 2024.

BLOSNICH, John R. *et al.* Differences in Beliefs About Suicide by Occupation in a Representative Sample of Adults in the United States, General Social Survey 2002–

2021. **Archives of suicide research**, Routledge, Abingdon, v. 28, n. 2, p. 439-453, 2024.

BÖGENHOLD, Dieter; KLINGLMAIR, Andrea. Micro-entrepreneurship: tendency towards precarious work? empirical findings for austria. **Athens Journal of Economics and Business**, Atenas, v. 1, n. 2, p. 107-121, 2015. Disponível em: <https://www.athensjournals.gr/business/2015-1-2-2-Bogenhold.pdf>. Acesso em: 18 de mai. 2024.

BOURDIEU, Pierre *et al.* **A social critique of the judgement of taste**. Londres, Routledge, 1984. Disponível em: <https://www.mit.edu/~allanmc/bourdieu1.pdf>. Acesso em: 08 fev. 2024.

BOURDIEU, Pierre. The Forms of Capital. In: **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**. Nova Iorque: Greenwood Press, 1986. p. 241-258.

BOURDIEU, Pierre. **Homo academicus**. Redwood City: Stanford University Press, 1988.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Aviltamento de honorários**. Brasília, DF, 2023. Disponível em: <https://cfc.org.br/fiscalizacao-etica-e-disciplina/perguntas-frequentes/aviltamento-de-honorarios/>. Acesso em: 10 de mai. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Empreendedorismo em foco: os bastidores de um escritório de contabilidade bem sucedido**. Brasília, DF, 2023. Disponível em: <https://cfc.org.br/eventoscfc/empreendedorismo-em-foco-os-bastidores-de-um-escritorio-de-contabilidade-bem-sucedido/>. Acesso em: 10 mai. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **ENMC: Desafios, importância e Valorização do contador são destacados no painel “O futuro da Contabilidade”**. Brasília, DF, 2023. Disponível em: <https://www3.crcpr.org.br/crcpr/noticias/enmc-desafios-importancia-e-valorizacao-do-contador-sao-destacados-no-painel-o-futuro-da-contabilidade>. Acesso em: 10 de mai. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Exame de Suficiência**, Brasília, DF, 2018. Disponível em: <https://cfc.org.br/registro/exame-de-suficiencia/relatorios-estatisticos-do-exame-de-suficiencia/>. Acesso em: 10 de mar. 2024

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Exame de Suficiência**. Brasília, DF, 2012. Disponível em: <https://cfc.org.br/registro/exame-de-suficiencia/relatorios-estatisticos-do-exame-de-suficiencia/>. Acesso em: 10 de mar. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Exame de Suficiência**. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <https://cfc.org.br/registro/exame-de-suficiencia/relatorios-estatisticos-do-exame-de-suficiencia/>. Acesso em: 10 de mar. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Exame de Suficiência**. Brasília, DF, 2021. Disponível em: <https://cfc.org.br/registro/exame-de-suficiencia/relatorios-estatisticos-do-exame-de-suficiencia/>. Acesso em: 10 de mar. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. Norma Brasileira de Contabilidade, NBC PG 01, de 7 de fevereiro de 2019. Aprova a NBC PG 01 – Código de Ética Profissional do Contador. Brasília. Disponível em <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/nbc-pg-geral/>. Acesso em: 28 de fevereiro de 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Profissionais da Contabilidade e Organizações Contábeis**. Brasília, DF, 2024. Disponível em: <https://cfc.org.br/registro/quantos-somos-2/>. Acesso em: 10 de mar. 2024.

BRASIL. Conselho Federal de Contabilidade. **Valorização profissional marca abertura oficial da XIX Convenção de contabilidade do RS**. Brasília. DF, 2023. Disponível em: <https://cfc.org.br/noticias/valorizacao-profissional-marca-abertura-oficial-da-xix-convencao-de-contabilidade-do-rs/> Acesso em: 10 de mai. 2024

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Demografia de empresas**. Brasília, DF, 2017. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/bibliotecacatalogo?view=detalhes&id=2101151>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério da educação. **Exame nacional de desempenho dos estudantes (ENADE)** Brasília, DF, 2012. Disponível em: <https://enade.inep.gov.br/enade>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério da educação. **Exame nacional de desempenho dos estudantes (ENADE)** Brasília, DF, 2015. Disponível em: <https://enade.inep.gov.br/enade>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério da educação. **Exame nacional de desempenho dos estudantes (ENADE)** Brasília, DF, 2018. Disponível em: <https://enade.inep.gov.br/enade>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério da educação. **Exame nacional de desempenho dos estudantes (ENADE)** Brasília, DF, 2021. Disponível em: <https://enade.inep.gov.br/enade>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) Brasília, DF, 2021. Disponível em: <https://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>. Acesso em: 15 de mar. 2024

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. Brasília, DF, 2012. Disponível em: <https://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <https://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) Brasília,**

**DF, 2018.** Disponível em: <https://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BRASIL. Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas (SEBRAE). **Empreendedorismo no Brasil**, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), DF, 2010. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/pesquisa-gem/>. Acesso em: 15 de mar. 2024

BRASIL. Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas (SEBRAE). **Empreendedorismo no Brasil**, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), DF, 2022. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/pesquisa-gem/>. Acesso em: 15 de mar. 2024.

BROCK, David M. The changing professional organization: A review of competing archetypes. **International Journal of Management Reviews**, Wiley-Blackwell, Hoboken, v. 8, n. 3, p. 157-174, 2006. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228118662>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

BROCK, David M.; POWELL, Michael J.; HININGS, Christopher R. Archetypal change and the professional service firm. In: **Research in Organizational Change and Development**. Emerald Group Publishing Limited, Bingley, 2007. p. 221-251. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/29466210>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

BROSCHAK, Joseph P. Client relationships in professional service firms. In: EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 304-326.

BROWN, Deborah Wright; KONRAD, Alison M. Granovetter was right: The importance of weak ties to a contemporary job search. **Group & Organization Management**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 26, n. 4, p. 434-462, 2001. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/238333867>. Acesso em: 08 fev. 2024.

BRUDERL, Josef; SCHUSSLER, Rudolf. Organizational mortality: The liabilities of newness and adolescence. **Administrative science quarterly**, Ithaca, p.530-547, 1990. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/271761020> . Acesso em: 08 fev. 2024.

BRÜNJES, Jürgen; DIEZ, Javier Revilla. 'Recession push'and 'prosperity pull'entrepreneurship in a rural developing context. **Entrepreneurship & Regional Development**, Taylor & Francis Group, Milton Park, v. 25, n. 3-4, p. 251-271, 2013. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/239788424>. Acesso em: 08 fev. 2024.

BÜHLMANN, Felix. Professional service firms and the manufacturing of the corporate nobility. **Journal of Professions and Organization**, Madri, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/jpo/joad003>. Acesso em: 08 fev. 2024.

BURRIS, Val. The academic caste system: Prestige hierarchies in PhD exchange networks. **American sociological review**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 69, n. 2, p. 239-264, 2004.

BURT, Ronald S.; HOGARTH, Robin M.; MICHAUD, Claude. The social capital of French and American managers. **Organization science**, Dallas, v. 11, n. 2, p. 123-147, 2000.

C. YOUNG, Marisa. Gender differences in precarious work settings. **Département des relations industrielles, Université Laval**, Quebec, v. 65, n. 1, p. 74-97, 2010. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/228172883\\_Gender\\_Differences\\_in\\_Precarious\\_Work\\_Settings](https://www.researchgate.net/publication/228172883_Gender_Differences_in_Precarious_Work_Settings). Acesso em: 08 fev. 2024.

CALISTO, Maria de Lurdes; SARKAR, Soumodip. Innovation and corporate entrepreneurship in service businesses. **Service Business**, Évora, v. 11, n. 3, p. 581-600, 2017. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/306096440>. Acesso em: 08 fev. 2024.

CAMPBELL, Iain; PRICE, Robin. Precarious work and precarious workers: Towards an improved conceptualisation. **The Economic and Labour Relations Review**, Cambridge University Press, Cambridge, v. 27, n. 3, p. 314-332, 2016.

CAMPBELL, Addysson Aristotle and Abraham Maslow: A Comparison of Philosophies In: **Logos Sophia**, Pittsburg: Pittsburg State University, v. 17, p. 21-25, 2024

REIHLEN, Markus; WERR, Andreas. Entrepreneurship and professional service firms. In: EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 255–278.

CARDOSO, Jorge Luiz; DE SOUZA, Marcos Antônio; ALMEIDA, Lauro Brito. Perfil do contador na atualidade: um estudo exploratório. **Revista de administração e Contabilidade da Unisinos**, São Leopoldo, v. 3, n. 3, p. 275 - 284, 2006. Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337228630007>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

CARROLL, Glenn R.; DELACROIX, Jacques. Organizational mortality in the newspaper industries of Argentina and Ireland: An ecological approach. **Administrative science quarterly**, SAGE Publications, Thousands Oaks, p. 169-198, 1982.

CARVALHO, Alberto; SOUZA, Jocykleber Meireles de; DUARTE, Camilla Araújo Amaral. Expectativas dos discentes de Ciências Contábeis em relação ao mercado profissional: um estudo em uma instituição de ensino superior pública. **CAFI-Contabilidade, atuária, Finanças & Informação**, São Paulo, v. 6, n. 1, p. 142-161, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.23925/cafi.v6i1.59605>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

CARVALHO, Kátia Cilene Medeiros de; FONSECA, Luiz Fernando Cerqueira. Análise dos determinantes da entrada e sobrevivência das empresas no Brasil. In: **Anais do XXXVIII Encontro Nacional de Economia [Proceedings of the 38th Brazilian Economics Meeting]**. ANPEC-Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, Niterói, 2011.

CAVALCANTI, Silvia Cristina Neves; MOREIRA, Marcia Athayde; SILVA, Polyana Batista. O Empreendedorismo no Seio das Ciências Contábeis: Análise da Discussão Sobre Empreendedorismo no Congresso USP de Contabilidade. **RIC- Revista de Informação Contábil**, São Paulo, v. 12, n. 3, p. 1, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.34629/ric.v12i3.1-17>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

COLEMAN, James S. **Social capital in the creation of human capital**. American journal of sociology, University of Chicago Press, Chicago, v. 94, p. S95-S120, 1988.

CONCEIÇÃO, Otavio Canozzi; SARAIVA, Maurício Vitorino; FOCHEZATTO, Adelar. Sobrevivência Empresarial e Capital Humano: um estudo longitudinal da coorte de firmas criadas em 2007 no Ceará. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 49, n. 2, p. 169-185, 2017.

CORREIO, Pedro D. B. Brocco. Alguns comentários sobre a Ética de Aristóteles e sua relação com o direito. **REVISTA QUÆSTIO IURIS**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p. 653-674, 2017.

COSTA, Cristianne FR et al. O impacto do investimento em capital intelectual na rentabilidade das empresas. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 23, 2022.

DAVIDSSON, Per; HONIG, Benson. The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. **Journal of business venturing**, Elsevier, Amsterdã, v. 18, n. 3, p. 301-331, 2003. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/313101101\\_The\\_role\\_of\\_social\\_and\\_human\\_capital\\_among\\_nascent\\_entrepreneurs](https://www.researchgate.net/publication/313101101_The_role_of_social_and_human_capital_among_nascent_entrepreneurs). Acesso em: 08 de fev. 2024.

DAWSON, Christopher; HENLEY, Andrew. “Push” versus “pull” entrepreneurship: an ambiguous distinction?. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 18, n. 6, p. 697-719, 2012.

DE CARVALHO, Roy Jos'e. “Was Maslow an Aristotelian?” Revisited. **The Psychological Record**, v. 41, n. 1, p. 117-123, 1991.

DE MATOS, Saulo Monteiro. O conceito de direito na filosofia moral gadameriana. **Revista de Estudos Constitucionais, Hermenêutica e Teoria do Direito (RECHTD)**, São Leopoldo, 2012. Disponível em: <https://philarchive.org/archive/MAT OCD-4>. Acesso em: 08 fev. 2024.

DELI, Fatma. Opportunity and necessity entrepreneurship: Local unemployment and the small firm effect. **Journal of Management Policy and Practice**, Wiley-Blackwell, Hoboken, v. 12, n. 4, p. 38-57, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.30958/ajbe.1-2-2>. Acesso em: 08 fev. 2024.

DONATO, José Varela; PINHO, Hermano José; VALENTE JUNIOR, A. S. Fatores de sobrevivência de novas empresas. **Informe ETENE–Banco do Nordeste**, Fortaleza, 2011.

DOUGHERTY, Deborah. Organizing practices in services: capturing practice-based knowledge for innovation. **Strategic Organization**, SAGE Publications, Thousands

Oaks, v. 2, n. 1, p. 35-64, 2004. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1476127004040914>. Acesso em: 08 fev. 2024.

DOUGHERTY, Deborah; TAKACS, C. Helen. Team play: Heedful interrelating as the boundary for innovation. **Long range planning**, Elsevier, Amsterdã, v. 37, n. 6, p. 569-590, 2004. Disponível em: [https://www.academia.edu/14882277/Team\\_play](https://www.academia.edu/14882277/Team_play). Acesso em: 08 fev. 2024.

DOUGLAS, Evan J.; SHEPHERD, Dean A.; VENUGOPAL, Vidhula. A multi-motivational general model of entrepreneurial intention. **Journal of Business Venturing**, v. 36, n. 4, p. 106107, 2021.

DOWNAR, Benedikt; ERNSTBERGER, Jürgen; KOCH, Christopher. Who makes partner in Big 4 audit firms?—Evidence from Germany. **Accounting, organizations and society**, v. 91, p. 101176, 2021. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S036136821830271X>. Acesso em: 08 fev. 2024.

EIKELAND, Olav. Phronêsis, Aristotle, and action research. **International Journal of Action Research**, Leverkusen, v. 2, n. 1, p. 5-53, 2006. Disponível: <https://dnb.info/1190986728/34>. Acesso em: 08 fev. 2024.

ELIA, Gianluca; MARGHERITA, Alessandro; PASSIANTE, Giuseppina. Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence are reshaping the entrepreneurial process. **Technological forecasting and social change**, Elsevier, Amsterdã, v. 150, p. 119791, 2020.

EMPSON, Laura *at al* (Ed.). **The Oxford handbook of professional service firms**. Oxford: Oxford Handbooks, 2015.

EMPSON, Laura; CHAPMAN, Chris. Partnership versus corporation: Implications of alternative forms of governance in professional service firms. In: **Professional service firms**. Leeds: Emerald Group Publishing Limited, 2006. p. 139-170.

ENRIQUEZ, Eugène. **Les jeux du pouvoir et du désir dans l'entreprise**. Desclée de Brouwer, Bilbao, 1997.

FAIA, Valter da Silva; ROSA, Marco Aurélio Garcia; MACHADO, Hilka Pelizza Vier. Alerta empreendedor e as abordagens causation e effectuation sobre empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, p. 196-216, 2014.

FAIRLIE, R. W.; FOSSEN, F. M. Opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation [discussion paper no. 17–014]. **Stanford Institute for Economic Policy Research**, Stanford, 2017. Disponível em: <http://siepr.stanford.edu/sites/default/files/publications/17-014.pdf>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

FAGUNDES, E.; WEBER, L.; BLUM, G.; ADAMCZYK, W. B.; MAES, M. A. Exame de Suficiência do CFC e Enade de Ciências Contábeis: Análise do Desempenho por Estados Brasileiros. **Revista de Contabilidade da UFBA**, [S. l.], v. 14, n. 1, p. 20–33,

2020. DOI: 10.9771/rc-ufba.v14i1.34926. Disponível em: <https://revbaianaenferm.ufba.br/index.php/rcontabilidade/article/view/34926>. Acesso em: 9 fev. 2025.

FÁVERO, Luiz Paulo; BELFIORE, Patrícia. **Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com Excel, SPSS e Stata**. Rio de Janeiro: LTC, 2022.

FIGUEIREDO, Carlos Roberto; STRASSBURG, Udo. A Contabilidade: Aspectos Históricos que Influenciaram no seu Desenvolvimento no Decorrer do Tempo. **IX Jornada de Estudos Contábeis–UNIOESTE**, 2008. Disponível em: [https://www.academia.edu/4490390/A\\_Contabilidade\\_Aspectos\\_Hist%C3%B3ricos\\_que\\_Influenciaram\\_no\\_seu\\_Developimento\\_no\\_Decorrer\\_do\\_Tempo](https://www.academia.edu/4490390/A_Contabilidade_Aspectos_Hist%C3%B3ricos_que_Influenciaram_no_seu_Developimento_no_Decorrer_do_Tempo)

FISHER, Greg. Effectuation, causation, and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. **Entrepreneurship theory and practice**, v. 36, n. 5, p. 1019-1051, 2012.

FICHMAN, Mark; LEVINTHAL, Daniel A. Honeymoons and the liability of adolescence: A new perspective on duration dependence in social and organizational relationships. **Academy of Management review**, Mount Pleasant, v. 16, n. 2, p. 442-468, 1991. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/4825295>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, 1999. Disponível em: <http://rausp.usp.br/wp-content/uploads/files/3402005.pdf>. Acessado em: 22 mai. 2024.

FOCHEZATTO, Adelar; CÉSPEDES, Carlos Henán Rodas. Demografia de empresas no Rio Grande do Sul: uma análise das diferenças regionais no período 2006-2013. **Geosul**, Florianópolis, v. 38, n. 88, p. 229-251, 2023. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/geosul/article/view/83397>. Acessado em: 22 mai. 2024.

FOSSTENLØKKEN, Siw M.; LØWENDAHL, Bente R.; REVANG, Øivind. Knowledge development through client interaction: A comparative study. **Organization studies**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 24, n. 6, p. 859-879, 2003. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/240279682\\_Knowledge\\_Development\\_through\\_Client\\_Interaction\\_A\\_Comparative\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/240279682_Knowledge_Development_through_Client_Interaction_A_Comparative_Study). Acessado em: 22 mai. 2024.

FOUCAULT, Michel. **Vigiar e punir**. Tradução Raquel Ramallete. Petrópolis: Vozes, 1987.

FOWERS, Blaine J. Aristotle on eudaimonia: On the virtue of returning to the source. In: VITTERSØ, Joar. **Handbook of eudaimonic well-being**, Berlim: Springer, p. 67-83, 2016.

FREEMAN, John; CARROLL, Glenn R.; HANNAN, Michael T. The liability of newness: Age dependence in organizational death rates. **American sociological review**, SAGE Publications, Thousands Oaks, p. 692-710, 1983.

FREIDSON, Eliot. **Professional powers: A study of the institutionalization of formal knowledge**. University of Chicago Press, Chicago, 1988.

FREIDSON, Eliot. **Professionalism, the third logic: On the practice of knowledge**. University of Chicago press, Chicago, 2001.

FUENTELESZ, Lucio *et al.* How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. **BRQ Business Research Quarterly**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 18, n. 4, p. 246-258, 2015. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1016/j.brq.2015.02.001>. Acesso em: 21 mai. 2024.

GADAMER, Hans Georg. **Wahrheit Und Methode Grundzüge Einer Philosophischen Hermeneutik**. Tübingen: Mohr Siebeck. 1960. Disponível em: [https://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/802178/mod\\_resource/content/1/Gadamer\\_Wahrheit%20und%20Methode.pdf](https://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/802178/mod_resource/content/1/Gadamer_Wahrheit%20und%20Methode.pdf). Acesso em: 21 mai. 2024.

GARDNER, Heidi K.; ANAND, Narasimhan; MORRIS, Timothy. Chartering new territory: Diversification, legitimacy, and practice area creation in professional service firms. **Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior**, Wiley-Blackwell, Hoboken, v. 29, n. 8, p. 1101-1121, 2008.

GASSER-WINGATE, Marc. Aristotle on self-sufficiency, external goods, and contemplation. **Archiv für Geschichte der Philosophie**, Berlim, v. 102, n. 1, p. 1-28, 2020. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/141204638.pdf>. Acesso em: 21 mai. 2024.

GAUFFIN, Karl. Precariousness on the Swedish labour market: a theoretical and empirical account. **The Economic and Labour Relations Review**, Cambridge University Press, Cambridge, v. 31, n. 2, p. 279-298, 2020. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/the-economic-and-labour-relations-review/article/precarioussness-on-the-swedish-labour-market-a-theoretical-and-empirical-account/3BC99C2CF9AF21291E331ADB39DD4ED1>. Acesso em: 21 mai. 2024.

GÅVERTSSON, Frits. Eudaimonism: A Brief Conceptual History. **Lund University**, Lund, 2013. Disponível em: [https://www.fil.lu.se/media/utbildning/dokument/kurser/FPRK01/20131/Eudaimonism\\_abrief\\_conceptual\\_history.pdf](https://www.fil.lu.se/media/utbildning/dokument/kurser/FPRK01/20131/Eudaimonism_abrief_conceptual_history.pdf). Acesso em: 21 mai. 2024.

GIBB, Allan; RITCHIE, John. Understanding the process of starting small businesses. **European small business journal**, v. 1, n. 1, p. 26-45, 1982.

GILAD, Benjamin; LEVINE, Philip. A behavioral model of entrepreneurial supply. **Journal of small business management**, Taylor & Francis Group, Milton Park, v. 24, n. 4, p. 45-53, 1986. Disponível em: <https://www.studeersnel.nl/nl/document/erasmus-universiteit-rotterdam/entrepreneurship/a-behavioral-model-of-entrepreneurial-supply-gilad-levine-1986/3732532>. Acesso em: 21 mai. 2024.

GILMORE, Audrey; CARSON, David. Entrepreneurial marketing by networking. **New England Journal of Entrepreneurship**, Fairfield, v. 2, n. 2, p. 31, 1999. Disponível em: <https://digitalcommons.sacredheart.edu/neje/vol2/iss2/4/>. Acesso em: 21 mai. 2024.

GIOIA, Dennis A.; CORLEY, Kevin G.; HAMILTON, Aimee L. Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the Gioia methodology. **Organizational research methods**, v. 16, n. 1, p. 15-31, 2013.

GLÜCKLER, Johannes. A relational assessment of international market entry in management consulting. **Journal of Economic Geography**, Oxford, v. 6, n. 3, p. 369-393, 2006. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/5213366\\_A\\_Relational\\_Assessment\\_of\\_International\\_Market\\_Entry\\_in\\_Management\\_Consulting](https://www.researchgate.net/publication/5213366_A_Relational_Assessment_of_International_Market_Entry_in_Management_Consulting). Acesso em: 21 mai. 2024.

GLÜCKLER, Johannes; ARMBRÜSTER, Thomas. Bridging uncertainty in management consulting: The mechanisms of trust and networked reputation. **Organization studies**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 24, n. 2, p. 269-297, 2003. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/240279679\\_Bridging\\_Uncertainty\\_in\\_Management\\_Consulting\\_The\\_Mechanisms\\_of\\_Trust\\_and\\_Networked\\_Reputation.pdf](https://www.researchgate.net/publication/240279679_Bridging_Uncertainty_in_Management_Consulting_The_Mechanisms_of_Trust_and_Networked_Reputation.pdf)

GOMES, André Luiz. A felicidade na Ética a Nicômaco de Aristóteles: fim dominante ou inclusivo? Dissertação (Mestrado em Filosofia) – Universidade Estadual Paulista, Faculdades de Ciências Sociais, Marília, 2015. Disponível em: <http://hdl.handle.net/11449/202454>. Acesso em: 21 mai. 2024.

GREENWOOD, Royston *et al.* Reputation, diversification, and organizational explanations of performance in professional service firms. **Organization Science**, Dallas, v. 16, n. 6, p. 661-673, 2005. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/228681254\\_Reputation\\_Diversification\\_and\\_Organizational\\_Explanations\\_of\\_Performance\\_in\\_Professional\\_Service\\_Firms](https://www.researchgate.net/publication/228681254_Reputation_Diversification_and_Organizational_Explanations_of_Performance_in_Professional_Service_Firms). Acesso em: 21 mai. 2024.

GREENWOOD, Royston; HININGS, Christopher Robin; WHETTEN, Dave. Rethinking institutions and organizations. **Journal of management studies**, Wiley-Blackwell, Hoboken, v. 51, n. 7, p. 1206-1220, 2014. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/261141724\\_Rethinking\\_Institutions\\_and\\_Organizations](https://www.researchgate.net/publication/261141724_Rethinking_Institutions_and_Organizations). Acesso em: 21 mai. 2024.

GREINER, Larry; MALERNEE, James. Managing growth stages in consulting firms. In: **Management consulting today and tomorrow**. Routledge, Abingdon, 2017. p. 341-364.

GUNZ, Hugh, Sally GUNZ, Ronit DINOVIETZER, Professional Ethics: Origins, Applications, and Developments', in EMPSON *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms** Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 113–134

HAMILTON, Barton H. Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. **Journal of Political economy**, Chicago, v. 108, n. 3, p. 604-631, 2000. Disponível em:

[https://www.researchgate.net/publication/24104134\\_Does\\_Entrepreneurship\\_Pay\\_An\\_Empirical\\_Analysis\\_of\\_the>Returns\\_to\\_Self-Employment](https://www.researchgate.net/publication/24104134_Does_Entrepreneurship_Pay_An_Empirical_Analysis_of_the>Returns_to_Self-Employment). Acesso em: 21 mai. 2024.

HÄGG, Gustav et al. Entrepreneurial responsibility: a conceptual framework to understand ethical dualism throughout the entrepreneurial process. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 48, n. 4, p. 1110-1126, 2024.

HANLON, Gerard. Institutional forms and organizational structures: Homology, trust and reputational capital in professional service firms. **Organization**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 11, n. 2, p. 186-210, 2004. Disponível em: <https://www.qmul.ac.uk/busman/media/sbm/postgraduate/staff/papers-downloadable/Institutional-Forms-and.pdf>. Acesso em: 21 mai. 2024.

HANNAN, Michael T. et al. Organizational evolution in a multinational context: Entries of automobile manufacturers in Belgium, Britain, France, Germany, and Italy. **American Sociological Review**, SAGE Publications, Thousands Oaks, p. 509-528, 1995. Disponível em: <http://ereserve.library.utah.edu/Annual/MGT/7820/Dobrev/organizacionalevolution.pdf>. Acesso em: 21 mai. 2024.

HANNAN, Michael T.; CARROLL, Glenn R. **Dynamics of organizational populations: Density, legitimation, and competition**. Oxford University Press, Oxford, 1992.

HANNAN, Michael T.; FREEMAN, John. The ecology of organizational founding: American labor unions, 1836-1985. **American journal of sociology**, University of Chicago Press, Chicago, v. 92, n. 4, p. 910-943, 1987. Disponível em: [https://cooperative-individualism.org/hannan-michael\\_american-labor-unions-1987-jan.pdf](https://cooperative-individualism.org/hannan-michael_american-labor-unions-1987-jan.pdf). Acesso em: 21 mai. 2024.

HANNAN, Michael T.; FREEMAN, John. The ecology of organizational mortality: American labor unions, 1836-1985. **American Journal of sociology**, University of Chicago Press, Chicago, v. 94, n. 1, p. 25-52, 1988.

HANNAN, Michael T.; FREEMAN, John. The population ecology of organizations. **American journal of sociology**, University of Chicago Press, Chicago, v. 82, n. 5, p. 929-964, 1977. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/228314106\\_The\\_Population\\_Ecology\\_of\\_Public\\_Organizations](https://www.researchgate.net/publication/228314106_The_Population_Ecology_of_Public_Organizations). Acesso em: 21 mai. 2024.

HANNAN, Michael T.; FREEMAN, John. **Organizational ecology**. Harvard university press, Cambridge, 1989.

HARDIE, William FR. The final good in Aristotle's Ethics. **Philosophy**, PhilPapers, London, v. 40, n. 154, p. 277-295, 1965.

HARVEY, William S.; MITCHELL, Vincent-Wayne. Marketing and reputation within professional service firms. in EMPSON, Laura et al. **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 279-303.

HASIN, Hanafiah; OMAR, Normah. H. An Empirical Study on Job Satisfaction, Job-Related Stress and Intention to Leave Among Audit Staff in Public Accounting Firms in Melaka. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 5, n. 1, p. 21-39, 2007.

HAVEROTH, Juçara; DA CUNHA, Paulo Roberto. Influência do estresse ocupacional no ceticismo profissional de auditores independentes. **Enfoque: Reflexão Contábil**, Maringá, v. 42, n. 2, p. 141-156, 2023. Disponível em: <https://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Enfoque/article/view/59983>. Acesso em: 21 mai. 2024.

HAWLEY, A. Human ecology. In: D. L. Sills (Ed.). **International Encyclopedia of the Social Sciences**. New York: Macmillan, 1968. v. 1, cap. 3, p. 115-169.

HEINAMAN, Robert. Eudaimonia and Self-Sufficiency in the " Nicomachean Ethics". **Phronesis**, v.33, n1, p. 31-53, 1988.

HENNIG, Alicia. Three Different Approaches to Virtue in Business—Aristotle, Confucius, and Lao Zi. **Frontiers of Philosophy in China**, Haidian, v. 11, n. 4, p. 556-586, 2016. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3003359](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3003359). Acesso em: 21 mai. 2024.

HEUSINKVELD, Stefan; BENDERS, Jos. Between professional dedication and corporate design: Exploring forms of new concept development in consultancies. **International Studies of Management & Organization**, Taylor & Francis Group, Milton Park, v. 32, n. 4, p. 104-122, 2002.

HIGGS, Joy. Realising practical wisdom from the pursuit of wise practice. In: **Phronesis as professional knowledge**. Brill, 2012. p. 73-85.

HININGS, Bob et al. Researching professional service firms: An introduction and overview. In: EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 1–22.

HIRATA, Helena. Globalização, trabalho e gênero. **Revista de Políticas públicas**, São Luiz, v. 9, n. 1, p.111-128, jul./dez. 2005. Disponível em: <https://periodicoseletronicos.ufma.br/index.php/rppublica/article/view/3770>. Acesso em: 21 mai. 2024.

HOBUSS, João. Duas concepções sobre a felicidade na Ética de Aristóteles. **Revista Hypnos**, São Paulo, n. 19, 2007. Disponível em: <https://hypnos.org.br/index.php/hypnos/article/view/447>. Acesso em: 22 mai, 2024.

HOBUSS, João. Sobre o significado da doutrina da 'mediedade' em Aristóteles. **Journal of Ancient Philosophy**, v. 2, n. 2, p. 1-27, 2008. Disponível em: <https://revistas.usp.br/filosofiaantiga/article/view/42478>. Acesso em: 22 mai, 2024.

HSU, Dan K.; SHINNAR, Rachel S.; ANDERSON, Stella E. 'I wish I had a regular job': An exploratory study of entrepreneurial regret. **Journal of Business Research**, Elsevier, Amsterdã, v. 96, p. 217-227, 2019. Disponível em:

[https://www.researchgate.net/publication/328744347\\_'I\\_Wish\\_I\\_Had\\_a\\_Regular\\_Job'\\_An\\_Exploratory\\_Study\\_of\\_Entrepreneurial\\_Regret](https://www.researchgate.net/publication/328744347_'I_Wish_I_Had_a_Regular_Job'_An_Exploratory_Study_of_Entrepreneurial_Regret). Acesso em: 22 mai, 2024.

HUDDART, Steven; LIANG, Pierre Jinghong. Profit sharing and monitoring in partnerships. **Journal of Accounting and Economics**, Elsevier, Amsterdã, v. 40, n. 1-3, p. 153-187, 2005. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=515642](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=515642). Acesso em: 22 mai, 2024.

HUTA, Veronika. Eudaimonic and hedonic orientations: Theoretical considerations and research findings. In: VITERSØ, Joar. **Handbook of eudaimonic well-being**, Berlim: Springer, p. 215-231, 2016.

IBARRA, Herminia. Provisional selves: Experimenting with image and identity in professional adaptation. **Administrative science quarterly**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 44, n. 4, p. 764-791, 1999. Disponível em: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=240e8878fd24692b8ee439208a723426629965e1>. Acesso em: 22 mai, 2024.

INGRAM, Paul; BAUM, Joel AC. Opportunity and constraint: organizations' learning from the operating and competitive experience of industries. **Strategic management journal**, Nova Jersey, v. 18, n. S1, p. 75-98, 1997. Disponível em: <https://www.columbia.edu/~pi17/ingrambaum1997.pdf>. Acesso em: 22 mai, 2024.

JAYDARIFARD, Saeed et al. Precarious employment and associated health and social consequences; a systematic review. **Australian and New Zealand Journal of Public Health**, p. 100074, 2023. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/372338939\\_Precarious\\_employment\\_and\\_associated\\_health\\_and\\_social\\_consequences\\_a\\_systematic\\_review](https://www.researchgate.net/publication/372338939_Precarious_employment_and_associated_health_and_social_consequences_a_systematic_review). Acesso em: 22 mai, 2024.

JENKINS, Anna S.; WIKLUND, Johan; BRUNDIN, Ethel. Individual responses to firm failure: Appraisals, grief, and the influence of prior failure experience. **Journal of Business Venturing**, Elsevier, Amsterdan, v. 29, n. 1, p. 17-33, 2014. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/236230530\\_Individual\\_Responses\\_to\\_Firm\\_Failure\\_Appraisals\\_Grief\\_and\\_the\\_Influence\\_of\\_Prior\\_Failure\\_Experience](https://www.researchgate.net/publication/236230530_Individual_Responses_to_Firm_Failure_Appraisals_Grief_and_the_Influence_of_Prior_Failure_Experience). Acesso em: 22 mai, 2024.

JENSSEN, Jan Inge; GREVE, Arent. Does the degree of redundancy in social networks influence the success of business start-ups?. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 8, n. 5, p. 254-267, 2002. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/242020804\\_Does\\_the\\_degree\\_of\\_redundancy\\_in\\_social\\_networks\\_influence\\_the\\_success\\_of\\_business\\_start-ups](https://www.researchgate.net/publication/242020804_Does_the_degree_of_redundancy_in_social_networks_influence_the_success_of_business_start-ups). Acesso em: 22 mai, 2024.

JOHANSSON SEVÄ, Ingemar *et al.* Subjective well-being among the self-employed in Europe: macroeconomy, gender and immigrant status. **Small business economics**, Springer, Berlim, v. 46, p. 239-253, 2016. Disponível em: [https://www.researchgate.net/profile/Stig-Vinberg/publication/282975406\\_Subjective\\_well-being\\_among\\_the\\_self-](https://www.researchgate.net/profile/Stig-Vinberg/publication/282975406_Subjective_well-being_among_the_self-)

employed\_in\_Europe\_macroconomy\_gender\_and\_immigrant\_status/links/562e201108aef25a2443b770/Subjective-well-being-among-the-self-employed-in-Europe-macroconomy-gender-and-immigrant-status.pdf. Acesso em: 22 mai, 2024.

JOHNSON, Terence J. **Professions and Power (Routledge Revivals)**. Abington: Routledge, 2016.

KANTIS, Hugo; ISHIDA, Masahiko; KOMORI, Masahiko. **Entrepreneurship in emerging economies: the creation and development of new firms in Latin America and East Asia: summary report**. Inter-American Development Bank, 2002. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.18235/0008852> Acesso em: 21 set, 2024

KAWACHI, Ichiro *et al.* Social capital, income inequality, and mortality. **American journal of public health**, Washington, v. 87, n. 9, p. 1491-1498, 1997. Disponível em: <https://ajph.aphapublications.org/doi/abs/10.2105/ajph.87.9.1491>. Acesso em: 21 mai. 2024.

KENDRICK, John W. Front matter, **The Formation and Stocks of Total Capital**. In: **The Formation and Stocks of Total Capital**. NBER, 1976. p. -28-0.

KETS DE VRIES, Manfred FR. The anatomy of the entrepreneur: Clinical observations. **Human relations**, Fontainebleau, v. 49, n. 7, p. 853-883, 1996. Disponível em: [https://flora.insead.edu/fichiersti\\_wp/inseadwp1995/95-35.pdf](https://flora.insead.edu/fichiersti_wp/inseadwp1995/95-35.pdf). Acesso em: 21 mai. 2024

KINDSTRÖM, Daniel; KOWALKOWSKI, Christian; SANDBERG, Erik. Enabling service innovation: A dynamic capabilities approach. **Journal of business research**, Helsinki, v. 66, n. 8, p. 1063-1073, 2013. Disponível em: <https://helda.helsinki.fi/server/api/core/bitstreams/91ce6053-8c02-49c0-9d24-eec5357ad3d1/content>. Acesso em: 21 mai. 2024

KNOLL, Manuel. Teleologia na filosofia prática de Aristóteles. **Journal of Teleological Science**, Niteroi, v. 2, p. 52-79, 2022. Disponível em: <https://philarchive.org/archive/MANTNF-4>. Acesso em: 21 mai. 2024.

KOTLER, Philip. Reconceptualizing marketing: an interview with Philip Kotler. **European Management Journal**, Elsevier, Amsterdã, v. 12, n. 4, p. 353-361, 1994.

KOTLER, Philip; CONNOR JR, Richard A. Marketing professional services. **Journal of marketing**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 41, n. 1, p. 71-76, 1977.

KRÜGER, Cristiane *et al.* Intenção Empreendedora e Motivação para Aprender de Estudantes do Curso de Ciências Contábeis. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, Brasília, v. 15, n. 4, 2021. Disponível em: <https://www.repec.org.br/repec/article/view/2795>. Acesso em: 21 mai. 2024.

KWON, Dae-Bong. Human capital and its measurement. In: **The 3rd OECD world forum on “statistics, knowledge and policy”** charting progress, building visions, improving life. 2009. p. 27-30. Disponível em:

<https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=2f37bf4af375da23338e42dd85b4227a801fe20d>. Acesso em: 21 mai. 2024.

LEE, Robert *et al.* Effects of structural, relational and cognitive social capital on resource acquisition: a study of entrepreneurs residing in multiply deprived areas. **Entrepreneurship & Regional Development**, Taylor & Francis Group, Milton Park, v. 31, n. 5-6, p. 534-554, 2019. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/329100058\\_Effects\\_of\\_structural\\_relational\\_and\\_cognitive\\_social\\_capital\\_on\\_resource\\_acquisition\\_a\\_study\\_of\\_entrepreneurs\\_residing\\_in\\_multiply\\_deprived\\_areas](https://www.researchgate.net/publication/329100058_Effects_of_structural_relational_and_cognitive_social_capital_on_resource_acquisition_a_study_of_entrepreneurs_residing_in_multiply_deprived_areas). Acesso em: 21 mai. 2024.

LEE, Robert; TUSELMANN, Heinz. Entrepreneurship, occupational division and social capital differentials. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 20, n. 3, p. 661-680, 2013.

LIN, Nan. **Social capital: A theory of social structure and action**. Cambridge: University of Cambridge Press, 2002.

LIÑÁN, Francisco; SANTOS, Francisco Javier. Does social capital affect entrepreneurial intentions? **International Advances in Economic Research**, Springer, Berlim, v. 13, p. 443-453, 2007. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/5147959\\_Does\\_Social\\_Capital\\_Affect\\_Entrepreneurial\\_Intentions](https://www.researchgate.net/publication/5147959_Does_Social_Capital_Affect_Entrepreneurial_Intentions). Acesso em: 20 mai. 2024.

LINHART, Danièle. Modernisation et précarisation de la vie au travail. **Papeles del CEIC**, Bilbao, v.43, 2009. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/26597371\\_Modernisation\\_et\\_prekarisation\\_de\\_la\\_vie\\_au\\_travail](https://www.researchgate.net/publication/26597371_Modernisation_et_prekarisation_de_la_vie_au_travail). Acesso em: 20 mai. 2024.

LIZOTE, Suzete Antonieta; DOS SANTOS, Ana Paula. Competências empreendedoras dos proprietários da área contábil. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, Niterói, v. 15, n. 4 p. 70-81, 2021. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/pca/article/view/50382>. Acesso em: 20 mai. 2024.

LOMI, Alessandro. The population ecology of organizational founding: Location dependence and unobserved heterogeneity. **Administrative Science Quarterly**, SAGE Publications, Thousands Oaks, p. 111-144, 1995. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/272561184\\_The\\_Population\\_Ecology\\_of\\_Organizational\\_Founding\\_Location\\_Dependence\\_and\\_Unobserved\\_Heterogeneity](https://www.researchgate.net/publication/272561184_The_Population_Ecology_of_Organizational_Founding_Location_Dependence_and_Unobserved_Heterogeneity). Acesso em: 20 mai. 2024.

LORSCH, Jay William; TIERNEY, Thomas J. **Aligning the stars: How to succeed when professionals drive results**. Cambridge: Harvard Business Press, 2002.

LUCAS JR, Robert E. On the mechanics of economic development. **Journal of monetary economics**, Elsevier, Amsterdã, v. 22, n. 1, p. 3-42, 1988. Disponível em: <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmechanicseconomicgrowth.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

MACHADO, Hilka Vier *at al.* Significados de Sucesso e Fracasso nos Negócios: o que Dizem Mulheres Empreendedoras. In: **Anais XXXIII ENCONTRO ANPAD**. ANPAD,

São Paulo, 2008. Disponível em: [https://arquivo.anpad.org.br/abrir\\_pdf.php?e=ODg5Mw==](https://arquivo.anpad.org.br/abrir_pdf.php?e=ODg5Mw==). Acesso em: 20 mai. 2024.

MAISTER, David H. **Managing the professional service firm**. Nova Iorque: Simon and Schuster, 1993.

MALACH-PINES, Ayala et al. Entrepreneurs and managers: Similar yet different. **The International Journal of Organizational Analysis**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 10, n. 2, p. 172-190, 2002. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/235299776\\_Entrepreneurs\\_and\\_managers\\_Similar\\_yet\\_different](https://www.researchgate.net/publication/235299776_Entrepreneurs_and_managers_Similar_yet_different). Acesso em: 20 mai. 2024.

MALHOTRA, Namrata; MORRIS, Timothy. Heterogeneity in professional service firms. **Journal of management studies**, Oxford, v. 46, n. 6, p. 895-922, 2009. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/46540531\\_Heterogeneity\\_in\\_Professional\\_Service\\_Firms](https://www.researchgate.net/publication/46540531_Heterogeneity_in_Professional_Service_Firms). Acesso em: 20 mai. 2024.

MARTELETO, Regina Maria; SILVA, Antonio Braz de Oliveira. Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local. **Ciência da informação**, Brasília, v. 33, p. 41-49, 2004. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0100-19652004000300006>. Acesso em: 20 mai. 2024.

MASSINGHAM, Peter. An Aristotelian interpretation of practical wisdom: the case of retirees. **Palgrave Communications— Connecting research in the humanities, social sciences and business**, Nature Publishing Group, Londres, v. 5 p.123, 2019. Disponível em: <https://www.nature.com/articles/s41599-019-0331-9>. Acesso em: 08 de fev. 2024.

MASSINGHAM, Peter. Is Intellectual Capital Phronesis? An Aristotelean Interpretation. In: **International Conference on Intellectual Capital and Knowledge Management and Organisational Learning**. Academic Conferences International Limited, Kidmore End, 2019. p. 234-240. Disponível em: <https://www.proquest.com/openview/17ab36657c9286c6fd52f339fb00244b/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1796420> Acesso em: 08 de fev. 2024.

MCCLELLAND, David C. N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. **Journal of personality and Social Psychology**, v. 1, n. 4, p. 389, 1965.

MCKAY, Sonia et al. Study on precarious work and social rights. **London: Working Lives Research Institute**, London Metropolitan University, Londres, p. 72-74, 2012. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/344338990\\_Study\\_on\\_Precarious\\_work\\_and\\_social\\_rights](https://www.researchgate.net/publication/344338990_Study_on_Precarious_work_and_social_rights). Acesso em: 08 de fev. 2024.

MENELEC, Valerie; JONES, Brian. Networks and marketing in small professional service businesses. **Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley v. 17, n. 2, p. 193-211, 2015. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/283558661\\_Networks\\_and\\_marketing\\_in\\_small\\_professional\\_service\\_businesses](https://www.researchgate.net/publication/283558661_Networks_and_marketing_in_small_professional_service_businesses). Acesso em: 20 de mai. 2024.

MERIGUETI, Isis Bruna da Costa Correia. Natureza humana, ação e contemplação: o conceito de eudaimonia em Aristóteles. Dissertação (mestrado em Filosofia) - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Seropédica, 2019. Disponível em: <https://rima.ufrj.br/jspui/handle/20.500.14407/13485> . Acesso em: 20 de mai. 2024.

MITCHELL, Vincent-Wayne; HARVEY, William S. Corporate reputation in professional service firms. **Mitchell, V. and Harvey, WS (2015). Corporate reputation in professional service firms. In Melewar, TC and Alwi, SFS (Eds.) Corporate branding: areas, arenas and approaches, Routledge, Abingdon, 2014.**

MURNIEKS, Charles Y.; KLOTZ, Anthony C.; SHEPHERD, Dean A. Entrepreneurial motivation: A review of the literature and an agenda for future research. **Journal of Organizational Behavior**, v. 41, n. 2, p. 115-143, 2020.

NAHAPIET, Janine; GHOSHAL, Sumantra. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. **Academy of management review**, Mount Pleasant, v. 23, n. 2, p. 242-266, 1998. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/228314367\\_Social\\_Capital\\_Intellectual\\_Capital\\_and\\_the\\_Organizational\\_Advantage](https://www.researchgate.net/publication/228314367_Social_Capital_Intellectual_Capital_and_the_Organizational_Advantage). Acesso em: 20 mai. 2024.

NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando Pimentel; OLIVEIRA, Paulo André de Souza de. Sobrevivência das firmas no Brasil: dez. 1995/dez. 1997. **Revista do BNDS**, Rio de Janeiro, 2000. Disponível em: <http://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/12274>. Acesso em: 20 mai. 2024.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; GHOBRI, Alexandre Nabil; DO AMARAL, Derly Jardim. Empreendedorismo por necessidade: o desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. **Pensamento & Realidade**, São Paulo, v. 24, n. 1, 2009. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/index.php/pensamentorealidade/article/view/7075> Acesso em: 20 mai. 2024.

NEHRU, Vikram; SWANSON, Eric; DUBEY, Ashutosh. **A new database on human capital stock: Sources, methodology and results**. The World Bank, Washington, 1993. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/526571468766542648/pdf/multi-page.pdf>. Acesso em: 21 mai. 2024.

NIKOLAEV, Boris N.; BOUDREAUX, Christopher J.; PALICH, Leslie. Cross-country determinants of early-stage necessity and opportunity-motivated entrepreneurship: accounting for model uncertainty. **Journal of Small Business Management**, Taylor & Francis Group, Milton Park, v. 56, p. 243-280, 2018. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/323119248\\_Cross-Country\\_Determinants\\_of\\_Early-Stage\\_Necessity\\_and\\_Opportunity-Motivated\\_Entrepreneurship\\_Accounting\\_for\\_Model\\_Uncertainty](https://www.researchgate.net/publication/323119248_Cross-Country_Determinants_of_Early-Stage_Necessity_and_Opportunity-Motivated_Entrepreneurship_Accounting_for_Model_Uncertainty). Acesso em: 21 mai. 2024.

NISA, M. *et al.* Analysing the Mental Health and Well-Being of Entrepreneurs. **Journal for ReAttach Therapy and Developmental Diversities**, Elsevier, Amsterdã, v. 6, n. 4s, p. 369-377, 2023. Disponível em:

[https://www.researchgate.net/publication/370691056\\_Analysing\\_the\\_Mental\\_Health\\_and\\_Well-Being\\_of\\_Entrepreneurs](https://www.researchgate.net/publication/370691056_Analysing_the_Mental_Health_and_Well-Being_of_Entrepreneurs). Acesso em: 21 mai. 2024.

NOEL, Jana. Interpreting Aristotle's Phantasia and claiming its role within phronesis. **Philosophy of Education Archive**, Urbana-Champaign, p. 289-296, 1997. Disponível em: <https://educationjournal.web.illinois.edu/archive/index.php/pes/article/view/2207.pdf>. Acesso em: 21 mai. 2024.

OLIVEIRA, Eva Aparecida. A técnica, a techné e a tecnologia. **Itinerarius Reflectionis**, Goiânia, v. 4, n. 2, 2008. Disponível em: <https://revistas.ufj.edu.br/rir/article/view/20417>. Acesso em: 21 mai. 2024..

OLIVEIRA, Eveline Nogueira Pinheiro de; MOITA, Dimitre Sampaio; AQUINO, Cassio Adriano Braz de. O Empreendedor na Era do Trabalho Precário: relações entre empreendedorismo e precarização laboral. **Revista Psicologia Política**, São Paulo, v. 16, n. 36, p. 207-226, ago. 2016. Disponível em: [http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1519-549X2016000200006&lng=pt&nrm=iso](http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-549X2016000200006&lng=pt&nrm=iso). acesso em: 20 mai. 2024.

PANTALEÃO, Patrícia de Fátima; VEIGA, Heila Maria da Silva. Bem-estar no trabalho: Revisão sistemática da literatura nacional na última década. **Holos**, Natal, v. 5, p. 1-24, 2019. Disponível em: <https://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/HOLOS/article/view/7570>. Acesso em: 20 mai. 2024.

PELEIAS, Ivam Ricardo *et al.* Empresários Contábeis da Grande São Paulo: Atributos Importantes no Desempenho da Profissão. In: **XIV Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**. São Paulo, 2014. Disponível em: <https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos142014/360.pdf> Acesso em: 20 mai. 2024.

PIONER, Anelise *et al.* Antecedentes da inovação em empresas de serviços profissionais: uma revisão sistemática. **Revista Economia & Gestão**, Belo Horizonte, v. 22, n. 64, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.5752/P.1984-6606.2023v23n64p60-71>. Acesso em: 20 mai. 2024.

POSTMES, Tom; TANIS, Martin; DE WIT, Boudewijn. Communication and commitment in organizations: A social identity approach. **Group processes & intergroup relations**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 4, n. 3, p. 227-246, 2001. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/237382819\\_Communication\\_and\\_Commitment\\_in\\_Organizations\\_A\\_Social\\_Identity\\_Approach](https://www.researchgate.net/publication/237382819_Communication_and_Commitment_in_Organizations_A_Social_Identity_Approach) Acesso em: 20 mai. 2024.

RAHMAN KHAN, Shamus. The sociology of elites. **Annual review of sociology**, San Mateo, v. 38, p. 361-377, 2012. Disponível em: <https://shamuskhan.wordpress.com/wp-content/uploads/2013/11/the-sociology-of-elites.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

REIHLEN, Markus; MONE, Mark. Professional service firms, knowledge-based competition, and the heterarchical organization form. **Otto Group Chair of Strategic**

**Management, Leuphana University of Lüneburg, Lüneburg** . 2012, p. 1-27. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/254560641\\_Professional\\_service\\_firms\\_knowledge-based\\_competition\\_and\\_the\\_heterarchical\\_organization\\_form](https://www.researchgate.net/publication/254560641_Professional_service_firms_knowledge-based_competition_and_the_heterarchical_organization_form). Acesso em: 20 mai. 2024.

REIHLEN, Markus; WERR, Andreas. Entrepreneurship and professional service firms. In: EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 255–278.

RIBEIRO, Marcelo Miranda. Leviatã fiscal: uma análise crítica do panóptico tributário. **Revista da Seção Judiciária do Rio de Janeiro**, Rio de Janeiro, v. 19, n. 33, p. 97-112, 2012. Disponível em: <https://www.jfrj.jus.br/sites/default/files/revista-sjrj/arquivo/315-1236-2-pb.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

RODGERS, Gerry; RODGERS, Janine. **Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe**. Bruxelas: Université libre de Bruxelles, 1989. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/43604402\\_Precarious\\_Jobs\\_in\\_Labour\\_Market\\_Regulation\\_The\\_Growth\\_of\\_Atypical\\_Employment\\_in\\_Western\\_Europe](https://www.researchgate.net/publication/43604402_Precarious_Jobs_in_Labour_Market_Regulation_The_Growth_of_Atypical_Employment_in_Western_Europe). Acesso em: 20 mai. 2024.

ROWLEY, Jennifer. What do we need to know about wisdom?. **Management decision**, Manchester, v. 44, n. 9, p. 1246-1257, 2006. Disponível em: [https://www.academia.edu/81542456/What\\_do\\_we\\_need\\_to\\_know\\_about\\_wisdom?\\_ri=39](https://www.academia.edu/81542456/What_do_we_need_to_know_about_wisdom?_ri=39). Acesso em: 20 mai. 2024.

RYAN, Richard M.; DECI, Edward L. On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. **Annual review of psychology**, San Mateo, v. 52, n. 1, p. 141-166, 2001. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/12181660\\_On\\_Happiness\\_and\\_Human\\_Potentials\\_A\\_Review\\_of\\_Research\\_on\\_Hedonic\\_and\\_Eudaimonic\\_Well-Being](https://www.researchgate.net/publication/12181660_On_Happiness_and_Human_Potentials_A_Review_of_Research_on_Hedonic_and_Eudaimonic_Well-Being). Acesso em: 20 mai. 2024.

RYFF, Carol D. Entrepreneurship and eudaimonic well-being: Five venues for new science. **Journal of business venturing**, Elsevier, Amsterdam, v. 34, n. 4, p. 646-663, 2019. Disponível em: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6516495/pdf/nihms-1508638.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

RYFF, Carol D. Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. **Journal of personality and social psychology**, Washington, v. 57, n. 6, p. 1069, 1989.

SAHASRANAMAM, Sreevas; SUD, Mukesh. Opportunity and necessity entrepreneurship: A comparative study of India and China. **Academy of Entrepreneurship Journal**, Londres, v. 22, n. 1, p. 21, 2016. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/301215670\\_Opportunity\\_and\\_necessity\\_entrepreneurship\\_A\\_comparative\\_study\\_of\\_India\\_and\\_China](https://www.researchgate.net/publication/301215670_Opportunity_and_necessity_entrepreneurship_A_comparative_study_of_India_and_China). Acesso em: 20 mai. 2024.

SALOVEY, Peter; MAYER, John. Emotional intelligence: Imagination, cognition and personality. **Imagination, Cognition and Personality**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 9, n. 3, p. 1989-90, 1990.

SARASVATHY, Saras D. Effectual reasoning in entrepreneurial decision making: existence and bounds. In: **Academy of management proceedings**. Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management, 2001. p. D1-D6.

SCHAPPO, B. H.; MARTINS, Z. B. A utilização de tecnologia na contabilidade: uma percepção de profissionais contábeis do estado de Santa Catarina. **ConTexto - Contabilidade em Texto**, Porto Alegre, v. 22, n. 50, p. 2-15, 2022. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/ConTexto/article/view/118089>. Acesso em: 9 fev. 2025.

SCHULTZ, Theodore W. Investment in human capital. **The American economic review**, Nashville, v. 51, n. 1, p. 1-17, 1961. Disponível em: <https://la.utexas.edu/users/hcleaver/330T/350kPEESchultzInvestmentHumanCapital.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

SCHUMPETER, Joseph. OPIE, Redvers. **A. The theory of economic development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle**, Cambridge: Harvard University Press, 1934.

SCHUMPETER, Joseph. **Teoria do desenvolvimento econômico: um estudo sobre lucro empresarial, capital, crédito, juro e ciclo da conjuntura**. Tradução de Maria Silvia Possas. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997.

SEHGAL, Pooja. *et al.* Analysing Successful Entrepreneurs Psychological Well Being, Emotional Health and Mental Disorder. **Journal for ReAttach Therapy and Developmental Diversities**, Elsevier, Amsterdã, v. 6, n. 10s (2), p. 263-275, 2023. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/373097285\\_Analyzing\\_Successful\\_Entrepreneurs'\\_Psychological\\_Well-Being\\_Emotional\\_Health\\_Mental\\_Disorders](https://www.researchgate.net/publication/373097285_Analyzing_Successful_Entrepreneurs'_Psychological_Well-Being_Emotional_Health_Mental_Disorders) Acesso em: 20 mai. 2024.

SERAFIM, Mauricio C. **Virtudes e dilemas morais na Administração**. Florianópolis: Admethics, 2020. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/346553995\\_Virtudes\\_e\\_Dilemas\\_Morais\\_na\\_Administracao](https://www.researchgate.net/publication/346553995_Virtudes_e_Dilemas_Morais_na_Administracao). Acesso em: 20 mai. 2024.

SHEPHERD, Dean A.; WIKLUND, Johan; HAYNIE, J. Michael. Moving forward: Balancing the financial and emotional costs of business failure. **Journal of business venturing**, Elsevier, Amsterdam, v. 24, n. 2, p. 134-148, 2009. Disponível em: [https://www.academia.edu/14889455/Moving\\_forward\\_Balancing\\_the\\_financial\\_and\\_emotional\\_costs\\_of\\_a\\_failed\\_venture?hb-sb-sw=21932916](https://www.academia.edu/14889455/Moving_forward_Balancing_the_financial_and_emotional_costs_of_a_failed_venture?hb-sb-sw=21932916). Acesso em: 20 mai. 2024.

SILVA, Darlan dos Santos Damásio et al. Depressão e risco de suicídio entre profissionais de Enfermagem: revisão integrativa. **Revista da Escola de Enfermagem da USP**, São Paulo, v. 49, p. 1023-1031, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0080-623420150000600020>. Acesso em: 20 mai. 2024.

SILVA, Bruno Eduardo da Costa; MAIA, Esley Mateus Correia; VALADARES, Bravos. Impactos da digitalização da contabilidade. **DSpace Doctum**. 2024. Disponível em: <https://dspace.doctum.edu.br/handle/123456789/5120>. Acesso em: 10 dez. 2024.

SILVA, Sandro Luiz da. A ética das virtudes de Aristóteles. Dissertação (Mestrado do em Filosofia) - Universidade do Vale do Rio do Sinos, São Leopoldo, 2008. Disponível em: <https://repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/2039?show=full>. Acesso em: 20 mai. 2024.

SILVA, Santina Apoliana Pereira da; GALEGALÉ, Napoleão Verardi; SANTOS, Fernando Almeida. Inovação tecnológica na contabilidade: uma revisão bibliométrica. **Revista H-TEC Humanidades e Tecnologia**, v. 9, n. Especial, p. 1-11, 2024. Disponível em: <https://www.fateccruzeiro.edu.br/revista/index.php/htec/article/view/398>. Acesso em: 29 out. 2024

SILVA, Silmara Carneiro e; HENRIQUE GALETO, Pedro; KAROLINE BATISTA, Rafaela. Juventude, Mundo do Trabalho e Vulnerabilidade Social: O desemprego juvenil no Brasil como uma expressão da condição de subalternidade da classe trabalhadora. **Emancipação**, Ponta Grossa - PR, Brasil., v. 20, n. especial, p. 1–11, 2020. Disponível em: <https://revistas.uepg.br/index.php/emancipacao/article/view/14836>. Acesso em: 21 mai. 2024.

SISON, Alejo José G.; FERRERO, Ignacio. How different is neo-Aristotelian virtue from positive organizational virtuousness?. **Business Ethics: A European Review**, Nova Iorque, v. 24, p. S78-S98, 2015. Disponível em: [https://www.academia.edu/28757986/How\\_different\\_is\\_neo\\_Aristotelian\\_virtue\\_from\\_positive\\_organizational\\_virtuousness](https://www.academia.edu/28757986/How_different_is_neo_Aristotelian_virtue_from_positive_organizational_virtuousness) Acesso em: 21 mai. 2024.

SKJØLSVIK, Tale *et al.* Choosing to learn and learning to choose: Strategies for client co-production and knowledge development. **California Management Review**, Berkeley, v. 49, n. 3, p. 110-128, 2007. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/235746154\\_Choosing\\_to\\_Learn\\_and\\_Learning\\_to\\_Choose\\_Strategies\\_for\\_Client\\_Co-Production\\_and\\_Knowledge\\_Development](https://www.researchgate.net/publication/235746154_Choosing_to_Learn_and_Learning_to_Choose_Strategies_for_Client_Co-Production_and_Knowledge_Development). Acesso em: 21 mai. 2024.

SMITH, Adam. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. London: W. Strahan, 1776. Disponível em: [https://archive.org/details/inquiryintonatur01smit\\_0/page/n3/mode/2up](https://archive.org/details/inquiryintonatur01smit_0/page/n3/mode/2up) . Acesso em: 21 mai. 2024.

SHOEMAKER, Nikki; SMITH, Aileen. Maslow's Hierarchy of Needs: Implications for Ethical Motivation in: Bhargava, Vivek, Wells; Steve. **Proceedings of 2008 sobie annual meetings**, Destin, p. 102-108, 2008. Disponível em: <https://www.una.edu/sobie/proc2008.pdf>. Acesso em: 09 set. 2024.

SOLOMON, Robert C. Aristotle, ethics and business organizations. **Organization studies**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 25, n. 6, p. 1021-1043, 2004. Disponível em:

<https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=31e1d3c41fb7870144b1a5098d24fba969ddc081>. Acesso em: 21 mai. 2024.

SOMAYA, Deepak; MAWDSLEY, John. Strategy and strategic alignment in professional service firms. In: EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 213–237.

SPILLANE, Robert. How auditors can manage stress and motivation. **Managerial auditing journal**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 2, n. 2, p. 26-28, 1987.

STACK, Steven; BOWMAN, Barbara A. Suicide among lawyers: Role of job problems. **Suicide and Life-Threatening Behavior**, Wiley-Blackwell, Hoboken, v. 53, n. 2, p. 312-319, 2023.

STEPHAN, Ute. Entrepreneurs' mental health and well-being: A review and research agenda. **Academy of Management**, Mount Pleasant, v. 32, n. 3, p. 290-322, 2018.

STEPHAN, Ute; RAUCH, Andreas; HATAK, Isabella. Happy entrepreneurs? Everywhere? A meta-analysis of entrepreneurship and wellbeing. **Entrepreneurship Theory and Practice**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 47, n. 2, p. 553-593, 2023.

STEWART, Steven A. Expert and entrepreneur: the unique research domain of professional service entrepreneurs. **International Entrepreneurship and Management Journal**, Springer, Berlin, v. 14, p. 615-626, 2018.

STINCHCOMBE, Arthur. Social structure and organizations. In: **Economics Meets Sociology in Strategic Management**. Emerald Group Publishing Limited, Bingley, p. 229-259, 2015.

STUART, Toby; SORENSON, Olav. The geography of opportunity: spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms. **Research policy**, Cambridge, v. 32, n. 2, p. 229-253, 2003.

SUDDABY, Roy; MUZIO, Daniel. Theoretical perspectives on the professions. in EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 25–47.

SWAN, Jacky A.; NEWELL, Sue. The role of professional associations in technology diffusion. **Organization studies**, SAGE Publications, Thousands Oaks, v. 16, n. 5, p. 847-874, 1995.

SWART, Juani; HANSEN, Nina Katrin; KINNIE, Nicholas. Strategic Human Resource Management and performance management in professional service firms. 2015. in EMPSON, Laura *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 476–502.

SWEENEY, SOUTAR, MCCOLL-KENNEDY. The marketing practices-performance relationship in professional service firms. **Journal of service management**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, v. 22, n. 3, p. 292-316, 2011.

TEECE, David J. Expert talent and the design of (professional services) firms. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 12, n. 4, p. 895-916, 2003.

THANGAMAYAN, S. *et al.* Analysing Successful Entrepreneurs Psychological Well Being, Emotional Health and Mental Disorder. **Journal for ReAttach Therapy and Developmental Diversities**, v. 6, n. 10s (2), p. 136-144, 2023. Disponível em: <https://jrtd.com/index.php/journal/article/view/1331>. Acesso em: 22 mai. 2024.

TOWNLEY, Barbara. Bourdieu and organizational theory: A ghostly apparition. In Adler *et al.* 2014. **The Oxford handbook of sociology, social theory, and organization studies: Contemporary currents**, Oxford: Oxford University Press, 2014. p. 39-63.

UNGER, Jens M. *et al.* Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. **Journal of business venturing**, Elsevier, Amsterdam, v. 26, n. 3, p. 341-358, 2011. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/223350567\\_Human\\_Capital\\_and\\_Entrepreneurial\\_Success\\_A\\_Meta-Analytical\\_Review](https://www.researchgate.net/publication/223350567_Human_Capital_and_Entrepreneurial_Success_A_Meta-Analytical_Review). Acesso em: 20 mai. 2024.

VALLE, Vitor Renato Dias do *et al.* Oferta de serviços contábeis e as demandas das micro e pequenas empresa: uma questão de alinhamento. In: **EMPRAD - Encontro dos Programas de Pós-graduação Profissionais em Administração**, São Paulo, 2020. Disponível em: <https://sistema.emprad.org.br/2020/arquivos/31.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

VAN DE VEN, Andrew H.; JOHNSON, Paul E. Knowledge for theory and practice. **Academy of management review**, Mount Pleasant, v. 31, n. 4, p. 802-821, 2006. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/235413313\\_Knowledge\\_for\\_Theory\\_and\\_Practice](https://www.researchgate.net/publication/235413313_Knowledge_for_Theory_and_Practice). Acesso em: 20 mai. 2024.

VAN PRAAG, C. Mirjam. Business survival and success of young small business owners. **Small business economics**, Amsterdã, v. 21, p. 1-17, 2003. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/5158168\\_Business\\_Survival\\_and\\_Success\\_of\\_Young\\_Small\\_Business\\_Owners](https://www.researchgate.net/publication/5158168_Business_Survival_and_Success_of_Young_Small_Business_Owners). Acesso em: 20 mai. 2024.

VASCONCELOS, Geraldo Magela Rodrigues de ; LIMA, Paulo Henrique Siqueira; FUZATTO, Maria Lyria Mundim. Empreender ou não? intenção empreendedora de estudantes de administração e ciências contábeis. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas**, Caçador, v. 8, n. 02, p. 108-133, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.29327/237867.8.2-8>. Acesso em: 20 mai. 2024.

VEENSTRA, Gerry. Location, location, location: contextual and compositional health effects of social capital in British Columbia, Canada. **Social science & medicine**, Elsevier, Amsterdã, v. 60, n. 9, p. 2059-2071, 2005.

VEENSTRA, Gerry. Social capital and health (plus wealth, income inequality and regional health governance). **Social science & medicine**, Elsevier, Amsterdã, v. 54, n. 6, p. 849-868, 2002.

VON NORDENFLYCHT, Andrew et al. Sources of homogeneity and heterogeneity across professional services. in EMPSON *et al.* **The Oxford Handbook of Professional Service Firms** Oxford: Oxford University Press, p. 135-160, 2015.

VON NORDENFLYCHT, Andrew. Let's Get Testing: Making Progress on Understanding Professional Service Firms. **Academy of Management Review**, Mount Pleasant, v. 36, n. 1, p. 184-187, 2011.

VON NORDENFLYCHT, Andrew. What is a professional service firm? Toward a theory and taxonomy of knowledge-intensive firms. **Academy of management Review**, Mount Pleasant, v. 35, n. 1, p. 155-174, 2010.

VOSKO, Leah F. **Managing the Margins: Gender, Citizenship, and the International Regulation of Precarious Employment**. Oxford: Oxford University Press, 2010

WALKER, Gordon; KOGUT, Bruce; SHAN, Weijian. Social capital, structural holes and the formation of an industry network. **Organization science**, Dallas v. 8, n. 2, p. 109-125, 1997.

WEST, Andrew. The ethics of professional accountants: an Aristotelian perspective. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, Brisbane City, v. 30, n. 2, p. 328-351, 2017. Disponível em: <https://eprints.qut.edu.au/94684/13/94684.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

WEST, Andrew; BUCKBY, Sherrena. Professional judgement in accounting and Aristotelian practical wisdom. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, Brisbane City, v. 36, n. 1, p. 120-145, 2023. Disponível em: <https://eprints.qut.edu.au/234598/1/114255909.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2024.

WHITE, Joshua V.; GUPTA, Vishal K. Stress and well-being in entrepreneurship: A critical review and future research agenda. **Entrepreneurial and small business stressors, experienced stress, and well-being**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, p. 65-93, 2020.

WILKESMANN, Uwe; FISCHER, Heike; WILKESMANN, Maximiliane. Cultural characteristics of knowledge transfer. **Journal of Knowledge Management, Emerald Group Publishing Limited**, Bingley, v. 13, n. 6, p. 464-477, 2009. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/220363368\\_Cultural\\_characteristics\\_of\\_knowledge\\_transfer](https://www.researchgate.net/publication/220363368_Cultural_characteristics_of_knowledge_transfer). Acesso em: 20 mai. 2024.

WILSON, Shaun; EBERT, Norbert. Precarious work: Economic, sociological and political perspectives. **The Economic and Labour Relations Review**, Cambridge University Press, Cambridge, v. 24, n. 3, p. 263-278, 2013.

WOOLCOCK, Michael; NARAYAN, Deepa. Social capital: Implications for development theory, research, and policy. **The world bank research observer**, Washington, v. 15, n. 2, p. 225-249, 2000. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/5217916\\_Social\\_Capital\\_Implications\\_for\\_Development\\_Theory\\_Research\\_and\\_Policy](https://www.researchgate.net/publication/5217916_Social_Capital_Implications_for_Development_Theory_Research_and_Policy). Acesso em: 21 mai. 2024.

YAN, Huanmin; XIE, Shengwen. How does auditors' work stress affect audit quality? Empirical evidence from the Chinese stock market. **China Journal of Accounting Research**, Elsevier, Amsterdã, v. 9, n. 4, p. 305-319, 2016. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/309343939\\_How\\_does\\_auditors'\\_work\\_stress\\_affect\\_audit\\_quality\\_Empirical\\_evidence\\_from\\_the\\_Chinese\\_stock\\_market](https://www.researchgate.net/publication/309343939_How_does_auditors'_work_stress_affect_audit_quality_Empirical_evidence_from_the_Chinese_stock_market). Acesso em: 21 mai. 2024.

ZANFORLIN, SOFIA CAVALCANTI; AFONSO, JÚLIA. Migrantes latino-americanas: empreendedoras e mídias de si, **Ação Midiática**, Curitiba, n. 26, jul/dez, 2023. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.5380/am.v26i1.90377>. Acesso em: 21 mai, 2024.

ZARDKOOHI, Asghar *et al.* Revisiting a proposed definition of professional service firms. **Academy of Management Review**, Mount Pleasant, v. 36, n. 1, p. 180-184, 2011. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/228217980\\_Revisiting\\_a\\_Proposed\\_Definition\\_of\\_Professional\\_Service\\_Firms](https://www.researchgate.net/publication/228217980_Revisiting_a_Proposed_Definition_of_Professional_Service_Firms). Acesso em: 21 mai. 2024.

ZIMMERMANN, Claudia *et al.* Suicide mortality among physicians, dentists, veterinarians, and pharmacists as well as other high-skilled occupations in Austria from 1986 through 2020. **Psychiatry research**, Elsevier, Amsterdã, v. 323, p. 115170, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2023.115170>. Acesso em: 21 mai. 2024.