

A importância da contabilidade para o empreendedor aplicada a Cia. Hering

The importance of accounting for the entrepreneur applied to Cia. Hering

Débora Pádua da Silva¹

Tatiane Santana da Silva²

Marcos César Bottaro³

Cleide Henrique Avelino do Valle⁴

Fabiane Cristina Spironelli⁵

RESUMO

Este artigo demonstra a importância do empreendedorismo para que a empresa alcance o sucesso, bem como a necessidade do profissional da contabilidade para assessorar o empreendedor em sua jornada, desde a abertura da empresa, planejamento e suporte na tomada de decisões. O profissional da contabilidade com características e atitudes empreendedoras é de extrema importância para o planejamento e desenvolvimento do modelo de negócio da organização. Foi realizada Pesquisa Bibliográfica e Estudo de Caso na Cia. Hering, que é uma das maiores no setor de vestuário do Brasil e, desde sua fundação, sempre teve características empreendedoras.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Profissional da Contabilidade; Planejamento; Tomada de Decisões.

ABSTRACT

This article demonstrates the importance of entrepreneurship to the company achieve the success, as well as the need for professional accounting to advise the entrepreneur on his journey, since the opening of the company, planning and decision taking support. The accounting professional with characteristics and entrepreneurial attitudes is extremely important for the planning and development of the organizational business model. It was based on Bibliographical Research and Case Study at Cia. Hering, which is one of the largest in Brazil's clothing sector, and since its foundation it has always had entrepreneurial qualities.

Key words: Entrepreneurship; Professional Accounting; Planning; Decision Taking.

¹ Acadêmicas do 8º termo do curso de Ciências Contábeis no Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium de Araçatuba.

² Acadêmicas do 8º termo do curso de Ciências Contábeis no Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium de Araçatuba.

³ Mestrando em Ciências da Educação, Pós-Graduado em Gerência Contábil, Financeira e Auditoria, Pós-Graduado em Informática, Bacharel em Direito, Graduado Licenciatura Plena em Administração, Contabilista, Administrador de Empresas, Perito Avaliador Judicial e Extrajudicial, Docente do Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium - UniSalesiano Campus Araçatuba.

⁴ Contadora; Especialização em Contabilidade, Administração e Finanças; Docente do Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium - UniSalesiano Campus Araçatuba.

⁵ Contadora; Especialização em Contabilidade, Administração e Finanças; Docente do Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium - UniSalesiano Campus Araçatuba.

Introdução

O tema abordado no presente artigo busca demonstrar que o empreendedorismo é peça fundamental no desenvolvimento das estratégias de negócios de uma empresa, sendo também evidenciada a importância da contabilidade para o empreendedor aplicada a Cia. Hering.

Assim os objetivos deste artigo foram: pesquisar as ferramentas de gestão do empreendedorismo, analisar a importância do profissional da contabilidade para auxílio no êxito do empreendimento e relatar como atitudes empreendedoras vem transformando ao longo dos anos a Cia. Hering em uma das maiores empresas de vestuário do Brasil.

Alicerçando-se nestes fundamentos, foi levantada a seguinte pergunta: a assessoria do profissional da contabilidade, assim como as atitudes empreendedoras da organização, auxiliam no modelo de negócio da Cia. Hering?

A priori surgiu o pressuposto de que o profissional da contabilidade e as atitudes empreendedoras da organização são de extrema importância para o planejamento e desenvolvimento de seu modelo de negócio.

O mundo dos negócios passa por mudanças constantemente, tornando-se cada vez mais competitivo. A falta de planejamento é uma das maiores causas quando ocorre o fechamento das empresas. É fundamental o auxílio de um profissional da contabilidade para acompanhar o crescimento do empreendimento e enfrentar os desafios do mercado.

Empreendedorismo

O empreendedorismo é essencial para que a empresa alcance o sucesso, uma vez que o mundo dos negócios passa por mudanças constantemente e torna-se cada vez mais competitivo.

Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso. (DORNELAS, 2012, p. 28)

É um processo inovador que requer iniciativa e planejamento. É necessário que haja uma renovação contínua para que o negócio possa diferenciar-se dos demais.

A essência desse processo é identificar e explorar as oportunidades empreendedoras, ou seja, oportunidades que os demais não conseguem enxergar ou não exploram seu potencial comercial.

Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de geração de algo novo, de valor. Em segundo, requer devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros. (DORNELAS, 2012, p. 29)

Está relacionado à satisfação das necessidades com a disposição para enfrentar crises e ainda assumir riscos com a intenção final de obter o lucro gerado pelo negócio.

Origem e Evolução do empreendedorismo

Um primeiro exemplo para definir empreendedorismo, pode ser atribuído a Marco Polo que tentou estabelecer uma rota comercial para o Extremo Oriente. Como empreendedor assinou um contrato com um homem que possuía recursos, conhecido hoje como capitalista, para vender mercadorias do mesmo. O capitalista era alguém que investia e corria riscos de forma passiva, já o empreendedor assumia papel ativo, correndo os riscos físicos e emocionais. (DORNELAS, 2012)

Na Idade Média, era considerado empreendedor, aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Ele não assumia riscos excessivos e apenas gerenciava os projetos.

No século XVII, surgiram os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo, onde o empreendedor estabelecia um acordo com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos. O lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor já que geralmente os preços eram prefixados.

Richard Cantillon, importante escritor e economista do século XVII, foi considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, tendo sido um dos primeiros a diferenciar o empreendedor – aquele que assumia riscos – do capitalista – aquele que fornecia o capital. (DORNELAS, 2012)

Finalmente, no século XVIII o empreendedor e o capitalista, fornecedor de capital, que é considerado investidor de risco da atualidade, foram diferenciados, tendo como causa a industrialização que ocorria no mundo nessa época.

No final do século XIX e início do século XX, não se diferenciava o empreendedor do gerente. Na metade do século XX, foi estabelecida a ideia do empreendedor como sendo inovador, isto é, aquele indivíduo que, além da capacidade de idealizar, tem também a capacidade de inovar em produtos e serviços, buscando sempre satisfazer os clientes de forma criativa.

O empreendedorismo no Brasil

Os primeiros empreendedores surgiram no Brasil na década de 1990, em decorrência de uma maior abertura da economia na época.

O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas. (DORNELAS, 2012, p. 14)

A pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM, iniciada em 1999, foi desenvolvida com o objetivo de avaliar a atividade empreendedora em âmbito mundial. É feita anualmente, com os seguintes propósitos (GRECO, 2014, p. 157):

- a) Medir diferenças no nível de atividade empreendedora entre os países, identificando os diferentes tipos e fases do empreendimento;
- b) Descobrir os fatores que determinam em cada país seu nível de atividade empreendedora;
- c) Identificar as políticas públicas que podem favorecer a atividade empreendedora local.

A importância do empreendedorismo

A necessidade da empresa destacar-se no mercado e diferenciar-se das demais, faz com que o empreendedorismo seja importante para o êxito do negócio.

Atualmente os empreendedores são reconhecidos como componentes essenciais para mobilizar capital, agregar valor aos recursos naturais, produzir bens e administrar os meios para administrar o comércio. (SEBRAE, 2007, p. 2)

O empreendedorismo é importante, pois estimula o processo de desenvolvimento econômico, sendo considerado o motor da economia à medida que, com o surgimento de novas empresas, proporciona a geração de novos

empregos.

De certo modo, as crises econômicas podem trazer boas oportunidades para os empreendedores, pois eles exploram as oportunidades que as mudanças criam, sendo assim, podem encontrar soluções para os problemas de uma sociedade.

Inovação e empreendedorismo

Inovação é uma característica importante para o desenvolvimento do empreendedorismo e um dos diferenciais de alguns empreendedores. A maioria deles possuem características que os transformam em empreendedores, mas não possuem a inovação constante, já que em determinada fase do seu empreendimento, após terem atingido seus objetivos, deixam de preocupar-se com essa questão.

A inovação está diretamente relacionada à sociedade e economia. Empreendedores que promovem a inovação em suas atividades ampliam suas chances de crescer no mercado. (SEBRAE, 2013, p. 42)

A alta competitividade com a abertura de novos empreendimentos com foco em projetos inovadores faz com que seja necessário o empreendedor manter-se atualizado, visando sempre inovar o seu negócio, evitando assim, riscos de ser considerado apenas mais um entre tantos outros.

Características dos empreendedores

Empreendedores desenvolvem estratégias de negócios para sua empresa, estão sempre inovando e em busca de novidades.

Os empreendedores são pessoas ou equipes de pessoas com características especiais, que são visionárias, questionam, ousam, querem algo diferente, fazem acontecer, ou seja, empreendem. Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem uma motivação singular, gostam do que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas e querem deixar um legado. (DORNELAS, 2008, p. 61)

O empreendedor é a pessoa que tem sensibilidade para os negócios, capacidade para enxergar oportunidades e tino financeiro; ele consegue fazer as coisas acontecerem.

De acordo com (SEBRAE 2013), o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões, ou seja, alguém que pensa, planeja e age, arquitetando todas essas etapas de maneira estratégica para alcançar metas e objetivos. Algumas características básicas de um empreendedor de sucesso são:

- a) Iniciativa e coragem: agir espontaneamente antes de ser forçado pelas circunstâncias. O empreendedor é alguém que aceita correr riscos.
- b) Visão estratégica: perceber quais as demandas do mercado, entender o perfil do cliente, saber qual o posicionamento da empresa, avaliar vantagens e riscos.
- c) Liderança: o empreendedor é alguém que sabe liderar, distribui tarefas e funções para os funcionários mais aptos a desempenhá-las. É necessário que ele aponte metas e os resultados que devem alcançar, reconhecendo sempre o desempenho de cada um.
- d) Capacitação: investir na capacitação e no aprendizado tem sido uma característica bastante incentivada a quem deseja empreender ou ampliar o seu negócio, não se restringindo apenas ao gestor, mas a toda equipe.

Ferramentas de gestão do empreendedorismo

Fazer uma gestão bem feita de um negócio demanda tempo e dedicação por parte do empreendedor. Para facilitar esse processo, existem algumas ferramentas fundamentais para a gestão do empreendedorismo.

Dentre essas ferramentas, destaca-se: a preparação inicial, equipe, produção, *marketing*, finanças e o plano de negócios, que pode ser considerado a principal ferramenta de gestão do empreendedor.

Preparação inicial

Após determinar qual será o novo negócio e por fim aberta a empresa, é necessária uma preparação inicial.

Para dar ignição ao negócio, é necessário preparar a equipe com a qual você deverá trabalhar, além de preparar a produção, as vendas e as finanças. Esses são efetivamente, os primeiros passos do novo negócio. E isso exige planejamento. (CHIAVENATO, 2008, p. 121)

É preciso visualizar o ambiente, tanto atual quanto futuro, enxergando sempre as oportunidades e ameaças que possam vir a surgir, consequentemente haverá muito trabalho.

A dedicação do empreendedor ao negócio é fundamental, ele precisa estar sempre disposto a aprender, objetivando sempre alcançar seus ideais.

Equipe

A escolha de uma boa equipe é fundamental para o sucesso do negócio, sendo importante que a mesma conheça todos os detalhes do empreendimento.

Nenhuma empresa consegue funcionar sem as pessoas. Mais do que isso: são as pessoas que proporcionam a excelência, a qualidade, a produtividade e a competitividade da empresa. (CHIAVENATO, 2008, p. 161)

O cliente, na maioria das vezes, avalia a empresa pelas pessoas que ali trabalham, sendo assim, gerenciar equipes é uma das tarefas mais importantes para o empreendedor alcançar o sucesso do seu empreendimento.

A equipe precisa ser construída dia a dia; é necessário dedicação, tempo e concentração por parte do empreendedor.

Produção

Através do processo de produção, os bens ou mercadorias são fabricados e os serviços prestados.

O gerenciamento da produção está relacionado aos trabalhos de compra e recepção das matérias-primas, seu processamento em atividade predominantemente industrial, acabamento e disponibilidade para a comercialização. (CHIAVENATO, 2008, p. 177)

É fundamental o planejamento, já que o mesmo determina antecipadamente quais são os objetivos a serem atingidos e o que deve ser feito para alcançá-los. O mesmo ocorre com o planejamento da produção: sua finalidade é planejar a produção a fim de aumentar sua eficiência e eficácia.

Marketing

O marketing é a principal ferramenta que estabelece uma relação entre o empreendedor e o cliente. É por meio dele que a empresa coloca seu produto no

mercado, com preço e características adequadas no momento oportuno.

A palavra marketing vem do inglês market, que significa mercado. O marketing corresponde a todas as atividades da empresa que visam a colocação de seus produtos/serviços no mercado consumidor. Assim, o marketing está voltado completamente para o mercado e para o cliente. (CHIAVENATO, 2008, p. 201)

É fundamental que o empreendedor conheça o perfil de seus clientes para então conseguir identificar a necessidade deles. O cliente pode ser considerado o patrimônio da empresa, podendo impulsionar ou derrubar o negócio.

O *marketing* é um processo de planejamento em busca de realizar troca de informações com clientes, sua finalidade é aprimorar seus produtos, antes mesmo de lançá-los no mercado, através de pesquisas e análises.

Financeiro

Para funcionar, as empresas precisam de recursos financeiros. Uma empresa não pode ser aberta sem um capital inicial mínimo, nem funcionará sem algum capital de giro.

A maioria dos pequenos empreendedores costumam administrar suas finanças de maneira intuitiva; até certo momento, essa intuição funciona, mas quando a empresa começa a crescer, é importante buscar novos conhecimentos e contratar profissionais especializados para administrar o empreendimento.

O gerenciamento financeiro é a área responsável pelos recursos financeiros da empresa. Esse setor preocupa-se com dois aspectos importantes que são a rentabilidade e a liquidez.

Gerenciar finanças é tentar fazer com que os recursos financeiros sejam lucrativos e líquidos ao mesmo tempo. Na realidade, esses são os dois objetivos principais das finanças: o melhor retorno possível do investimento (rentabilidade ou lucratividade) e a sua rápida conversão em dinheiro (liquidez). (CHIAVENATO, 2008, p. 225)

Plano de negócio

Para tornar-se um empreendedor bem-sucedido, é necessário que o mesmo planeje o seu negócio. É preciso planejar antecipadamente o que será feito e quais os objetivos se espera alcançar.

O plano de negócios não elimina erros que possam vir a acontecer, porém auxilia a enfrentá-los e a direcionar melhor os esforços.

O plano de negócio – business plan – descreve a ideia de um novo empreendimento e projeta os aspectos mercadológicos, operacionais e financeiros dos negócios propostos, geralmente, para os próximos três ou cinco anos. Seu preparo permite a análise da proposta e ajuda o futuro empreendedor a evitar uma trajetória decadente que o levará do entusiasmo à desilusão e ao fracasso. (CHIAVENATO, 2008, p. 132)

É utilizado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que ampara a empresa.

O plano deve trazer a descrição do setor, a natureza jurídica do negócio, a estrutura organizacional da empresa, os relatórios financeiros simulados, um plano estratégico e um plano operacional. (CHIAVENATO, 2008, p. 135)

O empreendedor precisa ter plena consciência da importância do processo de planejamento.

Missão, visão e valores

Conceitos como missão, visão e valores são importantes para conduzir os rumos do negócio. No momento em que esses conceitos são bem definidos e estabelecidos, o negócio passa a ser mais racional, já que todas as decisões e ações são regidas e orientadas para o alcance de determinados fins que se tem em vista.

Todo negócio tem uma missão a cumprir. Deve ter uma visão do futuro que o norteie. Deve definir os valores que pretende consagrar. Tudo isso precisa ser muito claro para que todos os grupos de interesse saibam exatamente o que fazer, como quando e onde. (CHIAVENATO, 2008, p. 141)

A missão do negócio é a descrição da razão de ser da empresa, ou seja, seu propósito fundamental, a finalidade de sua existência. Na missão ressalta-se o que a empresa produz, sua previsão de conquistas futuras e como espera ser reconhecida pelos clientes. Toda missão deve orientar os objetivos financeiros, humanos e sociais da organização.

A visão é a imagem que o empreendedor tem a respeito do futuro do seu negócio. É o que ele pretende que o negócio seja dentro de um certo horizonte de tempo. (CHIAVENATO, 2008, p. 146)

É a direção desejada, uma proposta do que a empresa deseja ser a médio e longo prazo e, ainda, de como ela espera ser vista por todos.

Os valores incidem nas convicções que fundamentam as escolhas por um modo de conduta, tanto de um indivíduo quanto em uma organização. Os valores organizacionais podem ser definidos como princípios que guiam a vida da organização, tendo um papel tanto de atender seus objetivos quanto de atender às necessidades de todos aqueles a sua volta.

O profissional da contabilidade

O profissional da contabilidade é uma das mais antigas profissões que se tem conhecimento desde a descoberta da escrita; ela sempre esteve presente na sociedade, sendo regulada somente no século passado pelo Decreto-Lei nº 9.295 de 27 de maio de 1946. O referido decreto estabeleceu quais seriam as atribuições do contador, o até então denominado guarda-livros.

As principais atividades do contador foram demonstradas na Resolução CFC nº 560/83, sendo as seguintes:

- a) Escrituração de livros contábeis obrigatórios e necessários a uma empresa;
- b) Organização e execução de todos os serviços contábeis;
- c) Realizar perícias judiciais ou extrajudiciais;
- d) Realizar e rever balanços de contas em geral, entre outras;
- e) Ministras aulas nas instituições de ensino;
- f) Declarar imposto de renda;
- g) Assessoria e consultoria contábil, dentre diversas outras que estão listadas na presente Resolução.

O profissional da contabilidade deve possuir habilidades que permitam a ampliação de resultados e a manutenção da saúde financeira das empresas, além de valores morais e éticos nos negócios, preservando-os sempre.

Conhecendo todo o aspecto financeiro e mercadológico da empresa, o profissional é capaz de conhecer o mercado, negociar com mais eficiência e lucratividade, atingindo os melhores resultados. Ele também auxilia na gestão da empresa com sua capacidade técnica, assessorando os gestores a ultrapassar barreiras para superar desafios.

A importância do profissional da contabilidade para o empreendedor

A contabilidade é de extrema importância para o empreendedor, sendo que o mesmo necessita do suporte técnico de um profissional da contabilidade desde a abertura da empresa, para auxiliar no planejamento e para enfrentar os desafios do mercado.

Crepaldi (1998) ressalta que o empreendedor a qual utiliza a contabilidade gerencial utiliza as técnicas de planejamento, organização, direção e controle, buscando otimizar e propiciar resultados positivos para a empresa.

Não basta somente ter boas ideias, é essencial conhecer o mercado e entender esse cenário muitas vezes é tarefa difícil e desgastante para os empreendedores, mas uma tarefa simples para os profissionais da contabilidade.

As empresas precisam de profissionais que estejam dispostos a crescerem com o empreendimento e o profissional da contabilidade certamente está, pela sua capacidade de planejamento e execução, sempre tendo uma visão aprofundada do negócio, permitindo a expansão e crescimento da empresa.

Tomada de decisões

O processo de tomada de decisão é responsável por escolher o caminho mais adequado para a empresa em determinada situação ou problema.

Dependendo da circunstância em que se encontra a empresa, o processo decisório é considerado difícil e, após feito, poderá acarretar consequências positivas ou negativas.

Todo planejamento necessita que seja tomada decisões. É necessário que se analisem as vantagens e desvantagens de cada alternativa, para que se escolha a melhor, sempre tendo em vista o desempenho econômico.

A contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e resumizando-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões.
(MARION, 2009, p. 25)

O profissional deve sempre atuar de forma organizada para que assim, na hora de tomar decisões, possa obter sucesso em sua escolha.

Assessoria contábil

A assessoria contábil é fundamental para qualquer empresa, independentemente do ramo de atividade, tamanho ou forma de tributação.

Com as mudanças diariamente ocorridas no mercado financeiro, é necessário orientação para conduzir e aconselhar os dirigentes das empresas. O profissional da contabilidade se insere neste quadro para dar vida e segurança as empresas com as quais se relaciona.

É de extrema importância que o empreendedor seja muito bem assessorado, desde o início, em relação aos aspectos jurídicos e contábeis de seu negócio. Para isso, ele deve recorrer a advogados e contabilistas (contadores) que inspirem confiança, entendam do assunto e, mais do que isso, auxiliem o empreendedor na gestão de seu empreendimento. (DORNELAS, 2012, p. 211)

O papel da assessoria contábil se faz necessário para ampliar a eficiência das empresas e dos serviços por ela prestados, atingindo melhores resultados, alcançando metas e superando desafios.

Visão estratégica do negócio

Algumas das características que compõem a visão estratégica de grandes empreendedores são identificar as necessidades do mercado, conhecer o perfil do cliente, conhecer qual o posicionamento da empresa, avaliar vantagens e riscos.

Esses empreendedores são capazes de compreender como os diversos setores da organização estão vinculados, desenvolvendo planos de ação tanto para o ambiente interno como para o externo.

Só depois de uma análise ambiental criteriosa é que a empresa poderá estabelecer seus objetivos e metas, bem como estratégias que implementará para atingi-los. (DORNELAS, 2012, p. 164)

Faz parte dessa visão a capacidade de aproveitar oportunidades e inovar; essas ações são fundamentais para manutenção e crescimento de uma empresa.

Estudo de Caso

Com mais de 130 anos de história, a Cia. Hering é uma das maiores no setor de vestuário e também a maior rede de franquias do Brasil; desde sua fundação sempre teve características empreendedoras.

A atual Cia. Hering foi fundada em 1880 como *Trikotwaren Fabrik Gebrueder Hering* pelos irmãos Hermann e Bruno Hering, o nome era em alemão e significava Depósito de artigos em malhas dos irmãos Hering, integrantes de uma tradicional família de tecelões da Alemanha, eles decidiram encarar o desafio de empreender no Brasil e o primeiro a tomar a decisão foi Hermann. A grande motivação foi querer dar aos filhos melhores condições de vida; no mesmo ano vivenciou as dificuldades de quem deseja empreender em um local de condições precárias, em que faltava quase tudo, a começar pela matéria-prima, mas nada foi motivo ou entrave para demovê-los de seu projeto.

Empreendedorismo e inovação perpetuam uma história de sucesso. A ousadia e o espírito empreendedor têm caracterizado as gerações e todos os colaboradores que, ao longo dos anos, vem transformando a Cia. Hering em uma das maiores empresas de *design* de vestuário do Brasil.

A Hering, uma das marcas da Cia., tornou-se uma das mais queridas e conhecidas dos brasileiros, sobretudo por ofertar produtos de apelo mais casual, com ótima relação custo benefício, ou seja, produtos de qualidade a preços acessíveis. A marca até hoje é simbolizada pelos peixinhos, os dois peixinhos representam os irmãos Hermann e Bruno Hering.

A Cia. possui um modelo de negócio que os diferencia, caracterizado por incluir: gestão de marcas, produção e gestão de varejo; esse modelo os une a empreendedores, sejam eles pequenos, médios ou grandes, que acreditam na marca e naquilo que construíram ao longo de décadas de trabalho e inovação.

É uma empresa que sempre buscou evoluir e se mantém em constante inovação, com foco principal em seus clientes, querendo sempre surpreendê-los com o que há de mais atual no mercado.

Por meio dessa longa rede, desenvolveram o empreendedorismo no varejo e na produção, no interior do país e em grandes centros, estimulando a criação de novos empregos. A rede, entretanto, é muito maior e exige muita atenção e cuidado com os colaboradores, comunidade, consumidores e investidores. É com eles e para eles que a Cia. Hering busca evoluir.

Um dos diferenciais da Cia. Hering está relacionado ao método de produção e venda adotado pela empresa, em que parte de seus produtos é produzido e comercializado pela própria Cia., enquanto o restante é terceirizado.

O foco da empresa dentro da rede de lojas são as franquias, sendo as lojas próprias utilizadas apenas como modelos que devem ser seguidos por seus franqueados. O modelo de franquias permite a abertura de um número maior de novos pontos de vendas quando comparado às lojas próprias, principalmente, por serem menos custosos para a Cia.

O profissional da contabilidade é de suma importância na Cia., desde sua abertura até as demais decisões que precisam ser tomadas, sendo indispensável para auxiliar no modelo de negócio da mesma, é também fundamental na gestão de recursos humanos. A Cia. Expande-se a cada dia, mostrando que sua logística e administração é baseada em um modelo de negócios eficiente.

A Cia. Hering alcançou o segundo lugar no prêmio Melhores e Maiores 2016, da Revista Exame. A Cia. garantiu a vice colocação entre as 1.000 maiores companhias do setor têxtil no Brasil. O critério para avaliar o sucesso é a comparação dos resultados obtidos em termos de crescimento, rentabilidade, saúde financeira, participação de mercado e produtividade do empregado.

Pelo terceiro ano consecutivo, a Cia. Hering também foi reconhecida como uma das empresas brasileiras com as melhores práticas de Recursos Humanos, na pesquisa Os RHs Mais Admirados do Brasil, promovida pela revista Gestão RH, que busca mapear, entre as melhores do Brasil, os programas que estão sendo executados em prol dos colaboradores. Tradicionalmente, é considerado o grupo das 1.000 Melhores e Maiores Empresas (Exame), Melhores Empresas para Trabalhar (Época) e 150 Melhores Empresas para Você Trabalhar (Você S/A e Exame), além de pesquisas desenvolvidas pela própria Gestão RH. São consideradas as dimensões de liderança, desenvolvimento de pessoas, qualidade de vida, diversidade e comunicação.

Conclusão

Ao longo deste trabalho, evidenciou-se a importância do empreendedorismo para que a empresa alcance o sucesso, bem como as características e ferramentas de gestão que o empreendedor deve utilizar.

Demonstrou-se a necessidade de possuir profissionais capacitados para auxiliar o empreendedor a gerir uma empresa, enfatizando principalmente a atuação do profissional da contabilidade.

Portanto, foram alcançados os objetivos e confirmado o pressuposto teórico, já que se constatou que a assessoria do profissional da contabilidade é de fato extremamente importante para a Cia. Hering, sendo que o mesmo está sempre presente com os demais colaboradores para auxiliar na tomada de decisões e planejamento do seu modelo de negócio.

As características empreendedoras também são consideradas fundamentais para o sucesso da Cia. que, desde sua fundação, todas as gerações e colaboradores foram caracterizados pela ousadia e espírito empreendedor. Empreendedorismo e inovação perpetuam essa história de sucesso até hoje. É uma empresa que busca evoluir e mantém-se em constante inovação.

Referências Bibliográficas

CHIAVENATO, I. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

CREPALDI, Silvio A. *Contabilidade Gerencial: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 1998.

DORNELAS, José C. A. *Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

_____. *Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios*. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012

GRECO, Simara Maria de Souza Silveira. *Empreendedorismo no Brasil*. Curitiba: FGV, 2014.

MARION, José Carlos. *Contabilidade básica*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SEBRAE. *Disciplina de empreendedorismo*. São Paulo: Manual do aluno, 2007.

_____. *Disciplina de empreendedorismo*. São Paulo: Manual do aluno, 2013.