

EMPREENDEDORISMO COMPORTAMENTAL: ESTUDO DE CASO CANTORA ANITTA

Ana Carolina Vitor Dutra Pimenta⁸
Claudimaria do Carmo Carvalho⁹
Lucas Oliveira da Silva¹⁰
Altamiro Lacerda de Almeida Junior¹¹

RESUMO: Ao longo dos anos o empreendedorismo vem ganhando destaque nos mais variados cenários, tanto acadêmico, como empresarial e também no artístico. Sabe-se que os empreendedores possuem diversas características que o impulsionam em sua trajetória, tornando-o um indivíduo com habilidades voltadas para transformar oportunidades em resultados. O presente estudo tem por objetivo analisar a biografia da cantora Anitta e identificar se a cantora possui habilidades empreendedoras. Utilizou-se para este estudo, a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental, para a análise dos dados, utilizou-se a técnica de análise de conteúdo. Os resultados apurados revelam que a cantora possui um perfil empreendedor. Acredita-se que a leitura deste estudo, possa estimular o comportamento empreendedor nos leitores.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, características do comportamento empreendedor, Empretec, Anitta, perfil empreendedor.

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo tem tomado conta do cenário mundial. Robert D. Hisrich (2004), define empreendedorismo como um processo de criar algo diferente e importante, dedicando seu tempo no projeto, assumindo os possíveis riscos de sucesso e fracasso, recebendo as recompensas positivas (econômica e pessoal) pela sua dedicação. Dornelas (2001) define como empreendedor alguém que identifica uma oportunidade e consegue capitalizar sobre essa. Assim como as empresas se veem pressionadas a empreenderem, os profissionais também passam por essa exigência. É necessário ser diferente, dedicar-se, assumir riscos, identificar oportunidade e capitalizar sobre elas. Desta forma, os profissionais que atuam no segmento de músicas precisam constantemente empreender para se manter e conquistar mercados. O gosto dos consumidores está cada vez mais exigente, e eclético, desafiando os artistas a serem cada vez mais criativos e arrojados para manter e atrair outros públicos.

Se tornar empreendedor não é apenas ter uma ideia brilhante, ou criar uma solução para algum problema. Ser empreendedor é ir além; é analisar o mercado, observar os concorrentes, se destacar em um ambiente rotineiro, e principalmente, transformar planos em realidade. A ONU, em parceria com o Sebrae, elaborou e implementa o programa EMPRETEC – seminário voltado para a consultoria empresarial e tecnológica – buscando criar oportunidades de empreendedorismo em todo o país; selecionou dez principais características que refletem um perfil empreendedor: busca de oportunidade e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, planejamento e monitoramento, independência e autoconfiança. Essas características, quando bem estimuladas, podem fazer a diferença na atividade empreendedora.

⁸Graduanda em Administração pela Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG, e-mail: carolinaanadp@gmail.com

⁹Graduanda em Administração pela Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG, e-mail: claudimariacarvalho22@hotmail.com

¹⁰Graduando em Administração pela Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG, e-mail: oliveira_lucas1995@hotmail.com

¹¹Mestre em Administração (UFV); Especialista em Marketing e Negócios (UFJF); Bacharel em administração FIC; professor na Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG e Faculdades Integradas de Cataguases - FIC, email: altamiro.junior@uemg.edu.br

Assim, este estudo busca analisar o perfil da cantora Anitta, verificando se ela possui as características empreendedoras apresentadas no programa EMPRETEC do SEBRAE e ONU. Utilizou-se para formulação deste estudo uma abordagem qualitativa, o estudo caracteriza-se como estudo de caso, do tipo descritivo. As técnicas de investigação empregadas foram a pesquisa bibliográfica e documental. A análise dos dados se deu a partir da análise de conteúdo.

O estudo está dividido partes distintas: revisão da literatura sobre empreendedorismo e características empreendedoras; metodologia; biografia da cantora Anitta; análise dos dados, conclusões e referências bibliográficas.

2 EMPREENDEDORISMO E SEUS CONCEITOS

Empreendedor, palavra originalmente francesa “entrepreneur”, um vocábulo formado pelas palavras *entre* – reciprocidade – e *preneur* – comprador – significa, intermediário, ou aquele que se compromete com algo (LANDSTRÖM, 2005, p.08). Ronald Jean Degen (2009) exemplifica o empreendedor como um intermediário que se aventura no caminho da seda, durante o século XIII, comprando produtos, gerindo o capital de terceiros, assumindo os riscos comerciais e pessoais na viagem, ficando com parte do lucro empreendido.

Vesper (1975), apresenta a visão de empreendedorismo sob a ótica diferentes autores:

Para o economista, um empreendedor é aquele que combina recursos, trabalho, materiais e outros ativos para tornar seu valor maior do que antes; também é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem. Para um psicólogo tal pessoa é geralmente impulsionada por certas forças – a necessidade de obter ou conseguir algo, experimentar, realizar ou talvez escapar a autoridade dos outros. Para alguns homens de negócios, um empreendedor pode ser um aliado, uma fonte de suprimento, um cliente ou alguém que cria riqueza para outros, assim como encontrar melhores maneiras de utilizar recursos, reduzir desperdício e produzir empregos que outros ficarão satisfeitos em conseguir. (VESPER, 1975, p.2.).

Outra definição mais recente, criada pelo estudioso Hisrich (2004) apresenta o empreendedorismo como processo de criar algo inovador, que tenha valor agregado. Empreender é aplicar todos os recursos disponíveis no projeto (tempo, dinheiro, máquinas, pessoas, habilidades, tecnologias, conhecimento), dedicação, e empenhar-se para que haja um resultado positivo, assumindo os riscos financeiros, sociais, psicológicos, ao mesmo tempo que adquire as recompensas provenientes das ações.

Segundo as pesquisas realizadas pela GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) nos últimos 5 anos, o crescimento do empreendedorismo em se destacando significativamente nos em todo o mundo, intensificando-se no Brasil desde a década de 1990. Uma pesquisa de 2015 realizada pela GEM encomendada pelo Sebrae, mostra que o Brasil é o país que mais se abre empreendimentos, segundo o PEA (População Economicamente Ativa). A pesquisa revelou que de 2005 a 2015 a taxa de abertura de novos empreendimentos cresceu de 23% para 34,5%, (SEBRAE, 2018).

Esse crescimento exponencial apresentado pela pesquisa é relevante para a atual conjuntura econômica do Brasil, contudo, esse desenvolvimento de novos negócios não revela necessariamente inovações, uma das características primordiais listadas em toda literatura sobre empreendedorismo.

Os estudos sobre empreendedorismo apontam diferentes tipos de perfil empreendedor. Leite e Oliveira (2007) classificam os empreendedores como: empreendedor por necessidade – esse perfil tem como principal característica a falta de alternativa, desemprego, falta de inovação; e o empreendedor de oportunidade – a oportunidade é captada no mercado. Pessoa (2005) caracteriza os empreendedores em três diferentes perfis: empreendedor corporativo – empreende dentro da própria organização; empreendedor social – sua maior motivação é fazer algo bom para a sociedade, produzir resultados para terceiros, sem ganho de lucro; empreendedor serial ou *startup*– cria vários negócios em áreas distintas, tem paixão por inovação. Bennett (1992) apresenta um modelo empreendedor que tem adquirido destaque nos últimos anos, devido ao aquecimento global, que é o eco empreendedor. Esse perfil se assemelha ao empreendedor social, pois busca melhorias para o meio ambiente, embora vise o lucro.

Estudando a permanência das empresas no mercado, McClelland (1961) fez uma pesquisa com mais de 2000 empresários no mundo, e identificou algumas características em comum, que são as Características Comportamentais do Empreendedor (CCE). Os atributos encontrados foram divididos em três grupos: Realização, Planejamento e Poder. Na área da realização, o empreendedor realiza as atividades antes de ser solicitado, são atitudes preventivas, como a busca por oportunidades. O planejamento ocorre quando o empreendedor busca formas de realizar seus projetos, tem persistência na busca dos resultados. O terceiro grupo representa o controle das atividades, o poder de decisão, a habilidade de correr riscos calculados.

Para Rodrigues (2007), o caráter polissêmico do fenômeno empreendedorismo, associado ao seu aspecto interdisciplinar, pode estabelecer um provocante debate sobre o quanto a administração contribui na compreensão teórica da dinâmica empreendedora e, por outro lado, o quanto esta dinâmica a influencia. Para ser empreendedor não basta possuir habilidades técnicas e administrativas. É necessário ter, também, habilidades empreendedoras. Estas habilidades relacionam-se com a gestão de mudanças, liderança, inovação, controle pessoal, capacidade de correr riscos e visão de futuro (Hisrich & Peter, 2004).

Desta forma, o empreendedorismo é visto mais como um fenômeno individual, ligado à criação de empresas, quer através de aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente por necessidade de sobrevivência, do que também um fenômeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidades de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro, isto é, de gerar Capital Social e Capital Humano (ZARPELLON, 2010, p. 48).

Segundo Dornelas (2008), os empreendedores possuem algumas características que marcam seu perfil, entre elas estão:

visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (*networking*); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade (DORNELAS, 2008, p.17)

O quadro abaixo representa um resumo das características frequentemente encontradas nos empreendedores, segundo vários autores:

Quadro 1 - Definições das Características dos Empreendedores

Sexton & Bowman (1984)	Energético, dominante, menos estimulante, socialmente habilidoso, interesses variados, menos responsável, autônomo, elevada autoestima, baixa conformidade, baixo associativismo, menos participativo, menos amparador, baixa tolerância.
Hornaday & Aboud (1971)	Menor necessidade de apoio social. Maior necessidade de independência.
Welsh & White (1983)	Sentimento de urgência, baixa necessidade de status, autoconfiante, conscientização e atenção abrangentes, objetivo.
Miller (1963)	Ambicioso, robusto (física, mental e moralmente), vitalidade controlada, corajoso, otimista, inteligente, articulado e íntegro.

Fonte: Barreto (1998, p.191)

2.1 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

As características empreendedoras apresentadas neste estudo são originárias do programa EMPRETEC – realizado pelo Sebrae, em parceria com a ONU. Este programa, inserido no Brasil há 25 anos, aperfeiçoa o perfil empreendedor, abre caminhos e novas visões para alcançar o sucesso e permanecer no mercado.

No programa, são abordadas dez características do comportamento empreendedor (CCE), que nos auxiliam na análise e no desenvolvimento do perfil. As características estão listadas abaixo, com sua respectiva abordagem e ação comum.

QUADRO 2 – DEFINIÇÃO DAS CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Categoria: Realização
CCE: Busca de Oportunidades e Iniciativa A busca de oportunidades, tem se tornado cada vez mais importante no mercado, visto que as empresas têm se adaptado e criado estratégias para se manterem ativas. O empreendedor tem essa característica, agindo com proatividade, antecipando-se às situações, inovando nos produtos e serviços que disponibiliza; busca a possibilidade de expandir seus negócios com redes de contatos, estratégias de visualização da sua empresa, aproveitando oportunidades incomuns para progredir e se manter ativo por longos anos.
CCE: Persistência A persistência é a chave para que o negócio não desestabilize no primeiro obstáculo. O empreendedor tenta superar seus problemas pensando em ações positivas e de alto impacto diante da situação presente. Ele reavalia, insiste ou muda seus planos para alcançar seus objetivos, se esforçando além da média para atingir suas metas, e continuar crescendo e conquistando o mercado.
CCE: Correr Riscos Calculados Quando bem planejado, cada risco pode ser calculado e previsto, sem causar danos e surpresas para o empreendedor. Ao estar atento ao mercado e suas possíveis oscilações, ele procura e avalia as alternativas para tomar decisões, na busca reduzir as chances de erro, e começa a aceitar desafios moderados, com boas chances de sucesso, visto que está dentro do seu planejamento qualquer decisão.
CCE: Exigência de Qualidade e Eficiência Buscando o sucesso do seu empreendimento, o empreendedor tem como

característica o perfeccionismo, sendo exigente com os trabalhos, eficiência e busca de resultados excelentes. A melhora contínua do seu negócio ou seus produtos gera satisfação pessoal, e motivação para satisfazer e exceder as expectativas dos clientes. Ele desenvolve procedimentos e técnicas para cumprir prazos e padrões de qualidade.

CCE: Comprometimento

O comprometimento com a qualidade e a satisfação do cliente, traz para o empreendedor as responsabilidades sobre sucesso e fracasso da empresa. O trabalho em equipe reduz o peso dessa responsabilidade isolada, atribuindo ao grupo empenho, desenvolvimento e motivação, até a conquista do sucesso a todos os participantes. O comprometimento genuíno coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo, visando conquistas e parcerias futuras, além de sustentar o nome da empresa, e atribuir confiabilidade ao serviço.

Categoria: Planejamento

CCE: Busca de Informações

A busca de informações faz parte do processo de busca de oportunidades, uma vez que o mercado no qual se está inserido é observado com o objetivo de desenvolvimento. O empreendedor envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado, prospectando novos caminhos e alvos a serem conquistados, de acordo com seu planejamento de crescimento. A investigação sobre como oferecer novos produtos e serviços é realizada com base nas atitudes dos concorrentes e na orientação de especialistas, para uma decisão completa.

CCE: Estabelecimento de Metas

As metas perseguem objetivos desafiantes e importantes para si mesmo, e para a equipe. A visão a longo prazo é clara, com a utilização de objetivos mensuráveis, como indicadores de resultados. Esses indicadores são indispensáveis na para a análise de crescimento da empresa, do seu desenvolvimento e aperfeiçoamento, uma vez que a empresa pode estar trabalhando abaixo da sua capacidade.

CCE: Planejamento e Monitoramento Sistemáticos

Por enfrentar grandes desafios, a ação por etapas se torna necessária, pois há maior controle e coordenação dos próximos passos a serem seguidos, e o monitoramento do projeto se torna mais fácil e fidedigno. A adequação dos planos às mudanças e variáveis de mercado passam a ser feitas com rapidez e confiabilidade nas tomadas de decisão. O acompanhamento dos indicadores financeiros é levado em consideração no momento de tomada de decisão.

Categoria: Poder

CCE: Persuasão e Rede de Contatos

A rede de contatos é importante para a criação e desenvolvimento de estratégias para conseguir apoio para seus projetos. Com muitos contatos e relacionamentos, há maior facilidade de obter apoio de pessoas chave para seus objetivos, com a certeza de que essa parceria irá gerar valor e solidez para o projeto. É importante o desenvolvimento das redes de contatos, pois ela constrói bons relacionamentos comerciais.

CCE: Independência e Autoconfiança

A autoconfiança em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros é o sexto sentido do empreendedor. Ele a desenvolve à medida que vai trabalhando, analisando e se aperfeiçoando no mercado. Ele se torna otimista e determinado, mesmo diante da oposição. A independência e o conhecimento adquirido transmite confiança na sua própria capacidade.

Fonte: Adaptado de McClelland (1972)

3 METODOLOGIA

Este estudo propõe-se a analisar o perfil empreendedor da cantora Anitta tendo por base as características empreendedoras reunidas através da revisão bibliográfica. O estudo

possui uma abordagem qualitativa, este tipo de investigação “trabalha com descrições, comparações e interpretações dos fatos, diferente da abordagem quantitativa, que utiliza métodos estatísticos e numéricos” (FONSECA, p.20, 2002).

O estudo, quanto a seus objetivos, caracteriza-se como exploratório, “visando a familiarização com o tema” (GIL, 1998, p.45) e descritivo, “descrevendo as características de determinada população, e estabelecendo relações entre as variáveis” (GIL, 1998, p.46)

A técnica de estudo utilizada foi o estudo de caso, visto que buscou-se exaustivamente analisar as características do fenômeno, permitindo aos pesquisadores conhecimento “amplo e detalhado” do fenômeno (GIL, p.58, 1998)

Utilizou-se como instrumentos da coleta de dados a pesquisa bibliográfica em livros, revistas especializadas, sites, anais de congressos e outros. E a pesquisa documental, em entrevistas, reportagens concedidas pela cantora Anitta à diferentes profissionais do meio de comunicação. Os documentos analisados estão disponíveis em diferentes plataformas on-line. Os dados foram estratificados a partir dos três últimos anos, esse recorte se deu devido a pluralidade das entrevistas concedidas pela cantora. As principais fontes de dados são: Central Anitta, Harvard MIT, Youtube, Globo.com.

A análise dos dados se deu através da técnica de análise de conteúdo. Este tipo de análise, segundo Bardin (1977), consiste num conjunto de procedimentos de análise das comunicações e permite aos pesquisadores conhecer a natureza do que realmente está sendo dito. Para compreensão dos dados eles foram distribuídos em 10 categorias de características, e optou-se por trabalhar essas características por serem alvo de programas da ONU (Empretec, Brasil – 1993). As categorias estão representadas no quadro abaixo:

Quadro 3 – Categorias de Análise

1	Busca de Oportunidade e Iniciativa
2	Persistência
3	Correr riscos calculados
4	Exigência de Qualidade e Eficiência
5	Comprometimento
6	Busca de Informações
7	Estabelecimento de Metas
8	Planejamento e Monitoramento sistemáticos
9	Persuasão e rede de Contatos
10	Independência e Autoconfiança

Fonte: EMPRETEC

4 ESTUDO DE CASO

Larissa de Macedo Machado, popularmente conhecida como Anitta, nasceu na cidade do Rio de Janeiro, em 30 de março de 1993. Por influência dos avós, aos oito anos começou a cantar no coral da Igreja de Santa Luzia, no bairro Honório Gurgel, onde cresceu. Aos 11 anos, após a falência da empresa de seu pai, Anitta se viu sem a escola particular que estudava, e com a pequena mesada que recebia, começou a fazer um curso de inglês, e posteriormente ganhou aulas de dança de salão, de um professor de sua mãe.

Com 16 anos, foi incentivada por seus pais a entrar em um curso técnico em Administração, e no ano seguinte foi contratada para ser estagiária na empresa Vale do Rio Doce. Para comprar roupas para ir ao estágio, Anitta conseguiu emprego temporário em uma loja de roupas. Assim que seu estágio terminou, ela seria contratada para trabalhar nas relações internacionais da empresa, pois era a única do seu setor que falava inglês.

Anitta preferiu se dedicar à sua carreira artística. Alcançar seu sonho era seu maior objetivo. Em 2009 ela abriu mão do emprego, e começou a cantar em bailes funk, e a publicar vídeos no youtube, fazendo cover de outros artistas, e mostrando suas danças. No

ano seguinte, ela foi convidada pelo produtor Renato Azevedo (Batutinha) para participar de testes. Após ser aprovada, Anitta assinou contrato com a Furacão 2000, e lançou o *single* promocional “Eu Vou Ficar”.

Já em 2012, a empresária Kamilla Fialho resolveu empresariar a artista, pagando a multa rescisória do contrato com a Furacão 2000. Sem gravadora, a empresária desembolsou 40 mil para gravar o clipe “Meiga e Abusada”. Em janeiro de 2013 a música havia se tornado sucesso no Rio de Janeiro, entrando no top 10 das rádios – e na trilha sonora da novela “Amor a Vida”, na rede globo; resultando em um contrato com a *Warner Music*.

No mesmo ano, a artista lançou o hit “Show das Poderosas”, e seu videoclipe se tornou o mais visto no Youtube Brasil, ultrapassando os 10 milhões de visualizações no mesmo mês. A música permaneceu nas paradas de sucesso durante semanas, se tornando também a terceira música mais tocada no país durante todo o ano. Em junho, Anitta lançou seu primeiro álbum de estúdio. Mesmo com contrato com *Warner*, sua antiga gravadora lançou um EP com quatro faixas, que também estavam no álbum de estreia.

Ainda em 2013, a cantora foi indicada no Prêmio Multishow, concorrendo nas categorias: Artista Revelação, Melhor Clip, Música Chiclete, vencendo as duas últimas. Foi eleita a Cantora do Ano pelo *iTunes*, por ter permanecido mais tempo nos *trending topics*. Em fevereiro de 2014 foi gravado seu primeiro DVD no HSBC Arena, com um público total de 10.000 pessoas. O DVD, intitulado “Meu Lugar”, foi lançado em junho do mesmo ano.

Em 2015 foi o lançamento do seu terceiro álbum “Bang”, conquistando o disco de platina e quatro *singles* famosos. A música “Deixa Ele Sofrer” fez com que a cantora ocupasse o topo do *Spotify Brasil*. O álbum teve mais de 300 mil cópias vendidas, e foi classificado como o mais esperado pela *Billboard Brasil*. A conquista mais importante foi o prêmio *MTV EMA Worldwide Act Latin America*, sendo a primeira artista brasileira a vencer a premiação.

O ano de 2016 foi um ano de novos horizontes. A cantora estreou como apresentadora na terceira temporada do programa “Musica Boa Ao Vivo” no canal Multishow; suas parcerias internacionais começaram com uma participação na canção “Ginza” de JBalvin (Colômbia), em agosto lançou o *single* “Sim ou Não” com Maluma (Colômbia). No dia 5 do mesmo mês, Anitta participou da cerimônia de abertura dos Jogos Olímpicos, cantando ao lado de Caetano Veloso e Gilberto Gil. Em setembro, assinou contrato com a agência de talentos *Endeavor*. Em outubro participou de um show do tenor italiano Andrea Bocelli. Novembro fechou o ano com o prêmio “*Best Brazilian Act*” no *MTV Europe Music Awards*.

O ano seguinte começou a todo vapor para a cantora. Já na primeira semana do ano, Anitta lança uma música com a dupla sertaneja Simone e Simaria, intitulada “Loka”, se tornando uma das mais tocadas do ano. Semanas depois, lançou outra música, com o sertanejo Wesley Safadão e o funkeiro Nego do Borel, se tornando *hit* no carnaval. Em maio, chega às rádios o *single* “Switch”, com participação da rapper australiana Iggy Azalea, a primeira música em inglês da Anitta. No dia 31 do mesmo mês, é lançado o primeiro *hit* em espanhol “Paradinha”. A música foi lançada com o intuito de alavancar a carreira da cantora internacionalmente.

Pensando em atingir todos os públicos ao seu redor, em junho de 2017 Anitta, junto com a drag queen Pabllo Vittar, e o grupo Major Lazer lançam o clipe “Na Sua Cara”, com gravação no deserto do Saara, se tornando a música mais tocada por cinco semanas na parada *Dance/Eletronic Songs* da *Billboard*. A música foi a segunda brasileira a se manter no topo, depois de “Lambada (Chorando Se Foi)”, vinte e oito anos antes. O vídeo se tornou viral, superando os 25 milhões de visualizações em menos de 24 horas, ficando em segundo lugar no recorde de visualizações.

Anitta não cresceu apenas no cenário nacional. Em setembro de 2017 seu projeto “Check Mate” entrou em ação, aumentando a visibilidade da cantora na América Latina, e na Europa. Baseado em uma estratégia do xadrez, o Xequê Mate visa derrubar o Rei, ou seja, ter o domínio ou o controle do reino, e é dessa magnitude o pensamento de Anitta: alcançar o mundo.

O projeto remete ao dito popular que diz: quem não é visto, não é lembrado. De setembro a dezembro de 2017, a cantora lançou um clipe por mês, com parcerias internacionais, principalmente no idioma espanhol. Todo o projeto tem o patrocínio da loja varejista “C&A”, que além de apoiar o crescimento da cantora, tem a ascensão da sua própria marca.

Anitta usou a estratégia de manter uma lista de contatos ativa e eficiente, que proporcionou a cantora uma explosão em sua carreira. Com várias participações especiais nos clipes e músicas, a cantora conquistou o cenário mundial com o swing brasileiro. A primeira faixa foi lançada em setembro, “Will I See You”, com o estadunidense Poo Bear; a segunda, em outubro, foi “Is That For Me”, com o DJ sueco Alesso; novembro chegou com a parceria de maior sucesso, trazendo o cantor JBalvin com a canção “Downtown”; O projeto foi finalizado com a música “Vai Malandra”, em parceria com MC Zaac, Tropikillaz e o rapper Maejor, que sem dúvidas, foi um sucesso. Em apenas vinte minutos de lançamento, o funk carioca bateu o recorde de meio milhão de visualizações no Youtube, resultando na melhor estreia brasileira da história. Antes de completar 24 horas de estreia, Anitta se tornava a primeira mulher a emplacar duas músicas no top 50 Global do *iTunes*. A estratégia visava alavancar a carreira da artista internacionalmente, e foi um sucesso.

Ao longo dos anos, Anitta foi conquistando todos os tipos de público, à medida que ia crescendo visivelmente na mídia. Em janeiro de 2018 ela lançou sua terceira parceria com JBalvin, “Machika”. No seu aniversário, em abril, quem ganhou o presente foram os fãs: transmissão ao vivo da gravação do videoclipe “Indecente”, no site youtube.

Sua parceria inicial com o sertanejo em “Coladinha em Mim” (Gustavo Miotto), teve pouco alcance de início. Depois de alguns meses, a cantora lançou duas novas parcerias “Romance com Safadeza” (Wesley Safadão), e “Ao Vivo e a Cores” (Matheus e Kauan), ganhando grande repercussão nesse ritmo ainda não dominado pela cantora. Em “Medicina”, a cantora investiu em cores, cenários de todo o mundo, e no coral de crianças cantando o refrão; a canção foi gravada em espanhol, aumentando sua visibilidade no cenário musical, e conquistando ainda mais o público latino.

Sua visibilidade não só aumentou, como repercutiu em todo o globo. Em setembro de 2018, ela conta com cerca de 7.415.286 seguidores no twitter, sendo também a segunda mulher mais seguida no Instagram, com 30.836.814 seguidores; os views no youtube ultrapassam a casa dos milhões, como mostrado no quadro abaixo:

Quadro 4 – Views no Youtube

Ano	Música	Views youtube
2013	Show das Poderosas	146.598.329
2014	Cobertor	116.849.010
2015	Bang	356.369.357
2016	Sim ou não	308.303.564
2017	Paradinha	281.913.297
	Will I see you	43.446.131
	Downtown	319.796.536

	Vai malandra	305.426.126
2018	Romance com safadeza	200.962.482
	Indecente	46.997.438
	Ao Vivo e a Cores	161.172.345
	Medicina	96.131.063

Fonte: Anitta. Canal Youtube. [online] disponível na Internet via [/www.youtube.com/channel/UCqjyPUghDSSKFBABM_CXMw](http://www.youtube.com/channel/UCqjyPUghDSSKFBABM_CXMw). Último acesso em 19/10/2018.

Anitta foi muito além dos palcos de shows, e se aventurou no cinema e na televisão. Em abril de 2018 a cantora voltou a apresentar um programa na tv, no canal Multishow, e desta vez, o programa leva seu nome. “Anitta entrou no grupo”, é um game show, que até o momento, teve apenas uma temporada, e contou participações especiais de amigos cantores. Visando o público internacional, ela foi ainda mais longe; Anitta foi convidada para participar como coach no programa “La voz Mexico. Em parceria com a empresa Netflix, ela será a protagonista de uma série, intitulada “Vai Anitta!”, contando toda a sua trajetória, os bastidores dos shows, e seu dia-a-dia. Junto com a Rede Globo de Televisão, criou o programa infantil “Clube da Anitinha”, com estreia prevista para o mês de outubro, promovendo a amizade, a igualdade, e o empoderamento feminino.

Ainda no ano de 2018, Anitta começou a agenciar dois cantores: Clau e Micael Borges, junto com seu irmão. A cantora também foi indicada ao Grammy Latino – maior premiação mundial que reconhece os melhores profissionais da indústria musical, sendo considerado o óscar da música – na categoria melhor canção urbana e melhor fusão/interpretação urbana, com o single “Downtown” e “Na sua cara” respectivamente.

Desde 2015 Anitta foi indicada a 156 premiações, recebendo 47 prêmios (alguns ainda não anunciados), listados no quadro abaixo, conforme o ano:

Quadro 5 – Premiações Recebidas

2015	Melhor cantora nacional e melhor clipe nacional (Capricho Awards); Top Ringback Tone “Na Batida” (DMEA); Melhor Cantora (GGA); Melhor Cantora (Melhores do Ano); Best Latin American Act (EMA); Best Brazillian Act (EMA); Melhor Cantora Jovem (PJB); Melhor Música “Ritmo Perfeito” (PMMB); Melhor Show “Meu Lugar Tour” (PMMB); Clip/Hit do Verão “Ritmo Perfeito” (PYC); As 100 mais sexy do Mundo 1º lugar (RV).
2016	Melhor cantora nacional (CA); Melhor Hit Nacional “Sim ou Não” (CA); Melhor cantora nacional (MA); Melhor artista solo (MAFMOD); Melhor Grupo/Artista (MAFMOD); Melhor Clipe “Deixa ele sofrer” (MAFMOD); Melhor música “Na Batida” (MAFMOD); Best Brazillian Act (EMA); Cantora Favorita (MPN); Cantora do Ano (PCA); Melhor cantora jovem (PJB).
2017	Artista Nacional (CA); Melhor clipe nacional “Vai Malandra” (CA); Melhor Hit com

	Anitta “Vai Malandra” (CA); Melhor artista feminina nacional (BTDA); Melhor artista solo (MAFMOD); Melhor Clipe “Sim ou não” (MAFMOD); Melhor Música “Bang” (MAFMOD); Best Brazillian Act (EMA); Mulher do ano (PGQB); Melhor cantora jovem (PJB); Melhor cantora (PMMB); Música chiclete “Loka” (PMMB); Melhor música “Sim ou não” (PMMB); Música do ano “Loka” (PYC); Melhor cantora (TI).
2018	Social Star Award (iHRMA); Artista Musical (MTV MIAW Brasil); Hino do ano “Vai Malandra” (MTV MIAW Brasil); Feat do ano “Downtown” (MTV MIAW Brasil); Hit del Año “Downtown” (MTV MIAW México); Mejor Cantante Feminina (PE); Mejor Video Musical (PE); Categoria segundo caderno: musica (PFD); Musica chiclete “Vai Malandra” (PMMB); Melhor clipe TVZ “Romance com Safadeza” (PMMB).

Fonte: Central Anitta. Lista de Prêmios e Indicações recebidas por Anitta. [online] disponível na Internet via <http://centralanitta.com/premios/>. Último acesso em 16/10/2018.

4.1 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Busca de oportunidade e iniciativa

Percebe-se ao longo da trajetória da cantora, que a busca por oportunidades é sempre uma constante. Desde sua infância, quando deixou de estudar em colégio particular, a cantora economizava sua mesada e fazia seu curso de inglês, e logo depois ganhou aulas gratuitas de dança. Após esse momento, iniciou seu estudo técnico em administração, e após realizar seu estágio na Vale do Rio Doce, percebeu que o emprego proposto pela empresa não a levaria a concretização do seu sonho. Iniciou então diversas publicações seu trabalho na internet, sendo vista por agências, firmando assim contratos com diversas gravadoras, até se tornar hoje, sua própria produtora, e investidora de novos talentos.

Anitta, procurando aumentar seu público, fez parcerias com diversos nomes da música nacional e internacional, participou de eventos de alcance mundial, trabalhou suas músicas no idioma espanhol, aumentando assim seu espaço na mídia e no mercado.

Persistência

Anitta demonstra muita força de vontade e determinação nos seus projetos e trabalhos. A insistência e permanência na carreira desde a adolescência fez com que alcançasse seus alvos e a carreira sólida que tem hoje. Mesmo sem futuras previsões de trabalho, viu a necessidade de abrir mão da sua carreira na Vale, permanecendo firme no objetivo de alavancar sua carreira, e não se deixou abalar pelas propostas negadas ao longo deste tempo.

Ao longo da caminhada, as condições foram mudando, e novas propostas foram aparecendo. Sempre determinada, com muita dedicação e esforço, Anitta trabalhou estrategicamente com muito afinco e entrega, para apresentar seu trabalho e ser conhecida pelo público. Ao perceber que sua plateia aumentava cada dia mais, se arriscou na carreira internacional, e não desistiu de tentar até que ela se tornasse real.

Correr Riscos Calculados

Verifica-se através da biografia da cantora que a presença do risco é uma constante em sua trajetória, contudo, percebe-se que a Anitta, trabalha muito bem eliminando possíveis ameaças a esses riscos e aproveitando as oportunidades. O projeto Check Mate foi uma das suas principais apostas pois visou a conquista do mercado internacional, a possibilidade de perder público no projeto nacional era real devido à complexidade de se lançar em uma carreira internacional, contudo a cantora se organizou, manteve seu espaço no cenário nacional e conquistou mercado na Europa e América Latina.

Outro risco recente vivenciado por Anitta foi quando promoveu um clipe ao vivo em sua festa de aniversário. As transmissões ao vivo geram muito planejamento pois nada pode dar errado, é preciso muita técnica para que tudo ocorra conforme o previsto. Nesse sentido, novamente a cantora correu o risco de inovar neste estilo de apresentação de sua música o que lhe rendeu uma grande visibilidade para a cantora.

Exigência de Qualidade e Eficiência

Após fechar contrato com a Warner Music, Anitta procurou um empresário que agenciasse sua carreira, com determinadas características e habilidades, porém nenhum deles tinha o que ela procurava. Decidiu então, montar sua própria empresa de agenciamento – onde ela é sua própria agenciadora –, em parceria com seu irmão. A empresa atende a outros artistas, como Micael e Clau (agenciados da cantora), e é a Anitta quem administra tudo, além de administrar sua carreira.

Exigência de qualidade é uma das características mais marcantes da cantora, pois sem qualidade nos shows, clipes, figurinos e toda a arquitetura por trás dos holofotes, sua credibilidade com o público e a crítica seria baixa, e sua carreira não teria chegado onde está hoje, estabilizada e a nível internacional.

Comprometimento

Seu comprometimento com a música vai além do sonho. Anitta sempre foi objetiva e determinada quanto a sua carreira. Sempre buscou se destacar e ser a melhor profissional que poderia ser. Sua dedicação é integral, se lançando de mente aberta para os projetos, até que eles sejam concretizados. A responsabilidade e a dedicação com a profissão levaram Anitta a aprender espanhol em pouco tempo, durante o intervalo de gravações do seu programa, nos bastidores do show e no tempo livre, com o objetivo de alcançar o mercado latino.

Atualmente, a cantora tem dedicado sua fama e ofertado oportunidades de ajudar outras pessoas. Em outubro de 2018 ela lançou uma campanha inédita com uma instituição – Dadivar – que oferece assistência social às famílias das comunidades: Pavão-pavãozinho e Cantagalo, no Rio de Janeiro. A intenção do projeto é arrecadar dinheiro para a instituição através de doações, e a premiação será um sorteio entre os doadores para participar de um novo clipe da cantora.

Busca de Informações

A busca de conhecimento é peça fundamental na vida de qualquer empreendedor. Além de conhecer o mercado e suas necessidades, abre-se um campo para novas descobertas. Para alavancar sua carreira internacional, Anitta viajou para a Europa, buscando conhecer novos ritmos, fazer novas amizades e adquirir novas parcerias.

Houve muito estudo e aprimoramento sobre o ritmo latino, e seus artistas, cantores que estavam em alta visibilidade, objetivando o lançamento das músicas no momento certo, com as coparticipações que agregassem valor no seu trabalho, e que trouxessem novos mercados e oportunidades. Ela também se juntou com uma produtora independente – SHOTS – e tem trabalhado ainda mais para ser reconhecida no mercado internacional.

Estabelecimento de Metas

Anitta sempre estabeleceu metas em seu trabalho para alcançar seus objetivos. A primeira foi conquistar o mercado nacional e assim poder viver com o sustento proveniente da música e dos shows. Posteriormente dedicou-se a carreira internacional. Anitta metrificou seu aprendizado do idioma espanhol, buscando alcançar outros públicos, além de estruturar todas as suas ações, estabelecendo metas de lançamentos de clipes no projeto Cheque Mate, ida nas rádios latino-americanas, e a promoção do seu trabalho em todo o continente Americano.

Planejamento e Monitoramento sistemáticos

Ao ser sua própria agenciadora, a cantora está a par de todas as decisões que levam seu nome. O planejamento de novos projetos e monitoramento dos projetos em andamento ocorrem de forma ativa e eficiente. Ao lançar novas músicas e clipes bem estruturados, Anitta procura contar com profissionais competentes, de qualidade, nunca deixando o desejo de publicidade acima da qualidade.

Em seu clipe ao vivo “Indecente”, Anitta contou com profissionais qualificados, pois precisava que a transmissão ocorresse conforme o planejamento, assumindo o risco de algo dar errado durante a transmissão, e isso prejudicar sua carreira no presente e futuro

Persuasão e Rede de Contatos

Durante o período das olimpíadas, quando participou da abertura (adquirindo visibilidade mundial), lançou o projeto Check Mate. O projeto contou com parcerias internacionais, que propagaram ainda mais sua carreira, aumentando a possibilidade de novas oportunidades. Durante a execução do Check Mate, houveram lançamentos mensais de clipes inéditos, em outros idiomas, com parcerias internacionais, e melodias que ficam na cabeça por um longo período, trazendo memória recorrente ao público, e curiosidade sobre outras músicas.

Em sua parceria com a produtora SHOTS, Anitta aumentou sua rede de contatos, fez muitas parcerias com cantores de fama e renome internacional (JBalvin, Maluma). Ela lançou um clipe em parceria com a Cheetos e teve ainda mais alcance. No ano de 2018 Anitta foi premiada por ser a artista mais influente das redes sociais, evidenciando assim seu poder de persuasão, seu alcance mundial, e a influência da artista no meio virtual.

Independência e Autoconfiança

Ao ser premiada como a artista mais influente das redes sociais, mostrou sua independência e autonomia nas decisões, e poder de influência sobre os fãs. A persistência, determinação, objetividade, estratégia e confiança na sua capacidade são características visíveis no seu comportamento profissional.

Assumir o ritmo, e o gerenciamento da própria carreira, é, sem dúvidas, uma demonstração de autoconfiança do seu potencial. Ter a certeza de que será feito da melhor forma, e da forma como ela mesmo idealizou é sinônimo de preocupação com os fãs.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve o intuito de apresentar características do comportamento empreendedor (CCE) da cantora Anitta. A escolha do tema e sujeito social se deu devido a importância que ambos possuem. O empreendedorismo é um fenômeno que está em alta e tende a se tornar cada vez mais importante para os diferentes cenários. E a empreendedora Anitta, possui características empreendedoras que podem influenciar diversos de seus seguidores.

Assim ao analisar parte da biografia da cantora pode-se descrever os pontos convergentes com as características preconizadas pela ONU e SEBRAE. Percebeu-se ao longo deste estudo que a cantora possui um perfil empreendedor que lhe proporciona resultados positivos. Sua constante busca por oportunidades é de fato uma das habilidades de mais destaque. Além disso percebe-se uma intensa persistência e exigência de qualidade

em seus projetos, habilidades que marcam a personalidade da cantora. Anitta sabe lidar com os riscos calculados, pois, lida muito bem com a busca de informações e sua rede de contatos. Além disso, cuida do planejamento e estabelecimento de suas metas, permitindo assim um grau elevado de comprometimento com o que se propõe. A cantora possui um grau elevado de alto-confiança e independência.

Acredita-se que a biografia da cantora, seus projetos, sua carreira, suas habilidades possam servir de inspiração para todos os profissionais, em qualquer área de trabalho. Assim, acredita-se que este estudo contribua para identificação, inspiração e motivação de habilidades empreendedoras nos possíveis leitores.

Tendo em vista os temas abordados nos capítulos anteriores, são feitas as seguintes sugestões para novas pesquisas: empreendedorismo feminino, empoderamento feminino no mercado de trabalho, estratégias de marketing e planejamento de carreiras.

REFERÊNCIAS

BAGGIO, Adelar, Bruno - **Empreendedorismo: Conceitos e Definições** – 2014 - <https://seer.imed.edu.br/index.php/revistasi/article/viewFile/612/522> - Acesso em 22/04/2018

BARDIN, L. Análise de conteúdo. Lisboa: Edições 70, 1977

BARRETO, L. P. (1998). **Educação para o empreendedorismo**. Educação Brasileira, 20(41), pp. 189-197

BENNETT, S. J. (1992). **Ecoempreendedor: oportunidades de negócios decorrentes da revolução ambiental**. São Paulo: Makron Books

CRUZ – **O Processo Empreendedor** – 2011 – <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/o-processo-empreendedor/54089/> - Acesso em 07/08/2018.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson, 2009.

DIAS, SOUZA NETO, BOAS – **Características Comportamentais Empreendedoras Relevantes: Estudo de Caso dos Ganhadores do Prêmio TOP Empresarial 2007– 2010** – <http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/recife/EMP103.pdf> - Acesso em 05/10/2018.

DINIZ - **Empreendedorismo, uma nova visão: enfoque no perfil empreendedor** – 2009 – <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/empreendedorismo-uma-nova-visao-enfoque-no-perfil-empreendedor/35960/> - Acesso em 19/04/18

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

Dornelas, J. C. A. (2008). **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier.

FEIJÓ, LUNKES, ROSA - **Teoria das Necessidades Socialmente Adquiridas: Um Estudo Com Alunos do Curso de Ciências Contábeis** – 2015 – http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso_internacional/anais/6CCF/38_16.pdf - Acesso em 05/10/2018.

FONSECA, João José Saraiva da. Metodologia da pesquisa científica. Ceará: Universidade Estadual do Ceará, 2002

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

HISRICH, R. D., & PETER, M. P. (2004). **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman.

KRÜGER, PINHEIRO, MINELLO – **As características comportamentais empreendedoras de David McClelland** – 2017 – <http://www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/mcclelland.html> - Acesso em 09/08/2018.

LANDSTRÖN, Hans. **Pioneers in Entrepreneurship and small business research**. New York: Springer Science, 2005.

LEITE, A., & OLIVEIRA, F. (2007). **Empreendedorismo e Novas Tendências**. Estudo EDIT

MCCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva: realização e progresso social**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972

MCCLELLAND, D. (1961). **The Achieving Society**. Van Nostrand, Princeton NJ.

MELLO – Qual é o conceito de empreendedorismo? – 2014 – <http://www.administradores.com.br/noticias/empreendedorismo/qual-e-o-conceito-de-empreendedorismo/93429/> - Acesso em 20/04/2018

PESSOA, E. (2005). **Tipos de empreendedorismo:- semelhanças e diferenças**. Disponível em:<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/tipos-de-empreendedorismo-semelhanças-e-diferenças/10993/> - Acesso em: 02/05/2018.

PÔNCIO – As 10 CCEs - Características Comportamentais do Empreendedor – 2016 – <http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/as-10-cces-características-comportamentais-do-empreendedor/98830/> - Acesso em 05/10/2018.

RODRIGUES – **O Fenômeno do Empreendedorismo e as Teorias Organizacionais: Identificando a Interseção Teórica dos Domínios** – 2007 – <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/ESO-C1701.pdf> - Acesso em 20/09/18.

SCHUMPETER, JOSEPH, A - **Teoria do Desenvolvimento Econômico**, São Paulo, Nova Cultura, 1997.

SEBRAE NACIONAL – Conheça as Características Empreendedoras Desenvolvidas no Empretec – 2017 - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/conheca-as-características-empreendedoras-desenvolvidas-no-empretecd071a5d3902e2410VgnVCM100000b272010aRCRD> - Acesso em 15/04/18

SILVA, CUNHA - **Busca de Oportunidades: O Caminho da Competitividade** – 1994 – <http://www.scielo.br/pdf/gp/v1n1/a06v1n1.pdf> - Acesso em 21/09/18.

VESPER, Karl. **New venture strategies**, 1975, p.2.

ZARPELLON, S. C. (2010). **O empreendedorismo e a teoria econômica institucional**. Revista Iberoamericana de Ciências Empresariais y Economía, 1(1), pp. 47-55.

<http://centralanitta.com/> - Acesso em 07/08/2018

<https://twitter.com/Anitta> - Acesso em 14/08/2018

<https://www.instagram.com/anitta/?hl=pt-br> – Acesso em 14/08/2018

Anitta – **Show das Poderosas** – 2013 – <https://www.youtube.com/watch?v=FGViL3CYRwg> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Cobertor** – 2014 – <https://www.youtube.com/watch?v=sMUVXJId8Eo> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Bang** – 2015 – <https://www.youtube.com/watch?v=UGov-KH7hkM> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Sim ou Não** – 2016 – <https://www.youtube.com/watch?v=7Yrghfw1eNo> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Paradinha** – 2017 – <https://www.youtube.com/watch?v=-73pafJ9RFg> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Will I See You** – 2017 – <https://www.youtube.com/watch?v=eYF8tR1Zzu4> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Downtown** – 2017 – <https://www.youtube.com/watch?v=wIS6Ix7mA0w> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Vai Malandra** – 2017 – https://www.youtube.com/watch?v=kDhptBT_-VI – Acesso em 19/10/2018

Wesley Safadão – **Romance com Safadeza** – 2018 – <https://www.youtube.com/watch?v=J2Ra63wi5gE> – Acesso em 19/10/2018

Anitta – **Indecente** – 2018 – <https://www.youtube.com/watch?v=AbN7lUho> – Acesso em 19/10/2018

Matheus e Kauan – **Ao Vivo e a Cores** – 2018 – <https://www.youtube.com/watch?v=iyI9RMkEzbQ> – Acesso em 19/10/2018