

## 1 Introdução

As pesquisas sobre empreendedorismo evoluíram significativamente nas últimas três décadas, partindo de um estado embrionário e fragmentado para um campo de estudo em amadurecimento e amplamente reconhecido (Sansone *et al.*, 2021). Apesar do valor reconhecido do empreendedorismo no crescimento econômico, a atividade empreendedora varia muito em todo o mundo e não há dúvida de que as economias emergentes diferem significativamente das desenvolvidas por causa de suas condições específicas de desenvolvimento (Sun *et al.*, 2020). Com isso, vários pesquisadores defendem que é importante explorar o contexto empreendedor nas economias emergentes, como Rússia, Brasil e Índia (Bruton *et al.*, 2021; Sun *et al.*, 2020).

Segundo o Fundo Monetário Internacional (2021), o Brasil é o país que corresponde à maior economia da América Latina. Assim como outros países emergentes, o Brasil já enfrentava uma difícil situação de crise política e econômica mesmo antes da pandemia da COVID-19 (Prates & Barbosa, 2020). O aumento do desemprego e a falta de oportunidades pode ser um dos motivos para que os indivíduos se motivem a empreender, refletindo em um aumento da quantidade de empreendedores motivados não pela oportunidade, mas pela necessidade (Liñán & Jaén, 2020). Por isso, a atividade empreendedora em um cenário de mudança macroeconômica agressiva tende a aumentar (Lopes *et al.*, 2021). Esses argumentos reforçam a importância de estudar o cenário brasileiro, que pode ter o empreendedorismo como uma ferramenta-chave para lidar com os desafios impostos pela crise.

Uma maneira de fomentar o empreendedorismo é por meio do ensino, tanto de base (Ruskovaara & Pihkala, 2015) quanto o ensino universitário (Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2018). Mesmo que os objetivos da educação empreendedora tenham sido ampliados nos últimos anos, pois observa-se que estudantes universitários também se interessam pelo empreendedorismo mesmo quando não demonstra interesse imediato em iniciar um negócio próprio (Ratten & Jones, 2021), sabe-se que o objetivo principal da educação empreendedora é ensinar as habilidades necessárias para iniciar e gerenciar um negócio próprio. Contudo, parece que o ensino não é o único fator que leva os estudantes a se tornarem empreendedores e entender melhor o comportamento destes indivíduos pode ser útil para identificar características – natas e inatas – que resultem em maior capacidade/motivação empreendedora.

É importante capacitar os estudantes com habilidades empreendedoras, mas também é preciso que eles estejam motivados (Kim & Park, 2019) e que tenham intenção de empreender (Sansone *et al.*, 2021). Conceitualmente, a motivação é o que leva uma pessoa a estimular seu desejo e energia para se comportar de uma maneira particular que seja um padrão de comportamento selecionado, direcionado e contínuo (Biehler & Snowman, 1997). Por outro lado, a intenção empreendedora prediz a ação empreendedora (Sansone *et al.*, 2021). Alguns pesquisadores questionam a possibilidade do ensino motivar o estudante (Henry *et al.*, 2005). No entanto, outros estudiosos acreditam que uma educação voltada para o empreendedorismo, possa gerar essa motivação (Souitaris *et al.*, 2007) e estimular essa intenção (Sansone *et al.*, 2021). Nós argumentamos que o contexto de crise pode ser um fator que influencie a motivação do estudante em começar seu empreendimento, sendo uma motivação extrínseca (Carsrud & Brännback, 2011) impulsionada pela necessidade de segurança (Dencker *et al.*, 2021).

Existem diversas pesquisas que abordam a motivação empreendedora (Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2018; Henry *et al.*, 2005; Kim & Park, 2019; Souitaris *et al.*,

2007), e sua relação direta com a intenção empreendedora (Bird, 1988; Karabulut, 2016; Sansone *et al.*, 2021; Shapero & Sokol, 1982). Há argumentos de que a intenção empreendedora pode depender de habilidades cognitivas únicas de um indivíduo (Karabulut, 2016). Assim, observa-se que ainda existem lacunas teóricas e empíricas a serem exploradas quanto à influência de aspectos psicológicos na motivação e na intenção de empreender.

Em sua revisão, Higgins e Pinelli (2020) indicam que a teoria do foco regulatório, que classifica os indivíduos em preventivos e promocionais, tem sido pouco utilizada no empreendedorismo. Por ser uma das facetas da personalidade psicológica dos indivíduos, provavelmente o foco regulatório pode explicar – mesmo que parcialmente – a intenção de um indivíduo em lançar-se no mundo do empreendedorismo. Assim, é possível que a necessidade de segurança e o foco regulatório do indivíduo sejam fatores importantes que afetam a motivação e a intenção de empreender.

O objetivo deste estudo é analisar o efeito da necessidade de segurança na intenção de empreender de estudantes universitários, mediado pela motivação empreendedora e pelo foco regulatório. Empiricamente, foi realizada uma pesquisa do tipo *survey* com coleta transversal de uma amostra constituída por 217 estudantes universitários. Nossa pesquisa aponta que a necessidade de segurança afeta a motivação em iniciar um novo empreendimento e o foco regulatório pode ser parte de um mecanismo cognitivo que influencia a transformação da motivação em intenção empreendedora dos estudantes universitários. Além disso, a literatura de empreendedorismo por necessidade explica boa parte dos nossos achados.

Este estudo está dividido em quatro partes, além da introdução. Primeiro, apresentamos a sustentação teórica e as hipóteses que irão nortear o estudo. Em seguida, são apresentados os procedimentos metodológicos que foram adotados e os resultados que gerados ao longo da pesquisa. Por fim, discutimos os resultados, apresentamos as implicações teóricas e práticas, indicamos as limitações e mostramos as lacunas a serem exploradas em estudos futuros.

## 2 Referencial teórico

Esta sessão trata do referencial teórico que embasou esta pesquisa e está organizada em subseções. A primeira, refere-se aos estudos que tratam da motivação e intenção em empreender. Em seguida, discorremos sobre a teoria do foco regulatório. Por fim, apresentamos o modelo conceitual e as hipóteses com argumentos relacionados à literatura de empreendedorismo por necessidade e de necessidade de segurança.

### 2.1. Motivação empreendedora

Há indícios de que o comportamento e a intenção empreendedora são influenciadas por diversos fatores psicológicos, entre eles, a motivação (Liang *et al.*, 2015). Desde o início dos anos noventa, houve forte crescimento de pesquisas usando modelos de intenção empreendedora, embora permaneçam certas diferenças na importância relativa dos antecedentes motivacionais, na capacidade explicativa e em algumas variáveis adicionais que contribuem para a explicação da intenção (Liñán & Fayolle, 2015). Dado o papel central das ações no empreendedorismo, alguns pesquisadores argumentaram e demonstraram que o processo empreendedor ocorre porque as pessoas são motivadas a perseguir e explorar as oportunidades percebidas (Shirokova *et al.*, 2016).

De acordo com Bandura e Cervone (1986, p. 228), “a menos que as pessoas acreditem que podem realizar um feito desejado e evitar os indesejáveis, por suas ações, elas têm pouco incentivo para agir”. Assim, a motivação pode ser definida como uma causa psicológica a fim de causar uma ação (Schacter *et al.*, 2011). Desta forma, quaisquer fatores que sirvam como

guias e motivadores fazem parte da crença de que o indivíduo pode realizar algo por meio de suas ações (Bandura, 2002). No contexto do empreendedorismo não é diferente e, assim, o sucesso da jornada empreendedora depende da vontade e do desejo do indivíduo de se tornar um empreendedor (Lang & Liu, 2019).

As principais teorias da motivação empreendedora podem ser agrupadas em duas categorias principais: teorias de impulso e teorias de incentivo (Carsrud & Brännback, 2011). Segundo Ardianti *et al.* (2017), as teorias de impulso sugerem que existe uma necessidade intrínseca ao indivíduo (por exemplo, autonomia), que tem o poder de incentivar o início de um novo empreendimento para amenizar a tensão resultante. As teorias de incentivo sugerem que as pessoas são motivadas a realizarem feitos por conta de recompensas externas (Ardianti *et al.*, 2017). Assim, entende-se que a ação empreendedora é intencional, resultante da motivação e cognição (Shirokova *et al.*, 2016).

Embora muitas pessoas desenvolvam intenções de iniciar seu próprio negócio, agir de acordo com essas intenções às vezes é adiado ou abandonado devido a mudanças nas preferências de uma pessoa ou ao surgimento de uma nova restrição (Neneh, 2019). Há alguns anos, acreditava-se que, as razões ou objetivos que levavam um indivíduo a empreender eram, em grande parte, principalmente as econômicas (Carsrud & Brännback, 2009). A compreensão desinformada da motivação empreendedora pode ter levado a maioria dos estudiosos e profissionais do empreendedorismo a aceitar o ganho econômico ou a maximização do lucro como a principal motivação para os empreendedores (Mahto & McDowell, 2018).

Há ainda, os fatores individuais (por exemplo, idade, sexo, histórico de negócios familiares) e ambientais (por exemplo, evitar incertezas e ambiente universitário) que também influenciaram a intenção de empreender (Shirokova *et al.*, 2016). No entanto, existem outros fatores contextuais que podem motivar o empreendedorismo, como o empreendedorismo social, o empreendedorismo por estilo de vida.

No entanto, quase toda a literatura sobre empreendedorismo é centrada em uma abordagem onde os incentivos para a criação de empresas são, direta ou indiretamente, impulsionados pela motivação de aumentar a riqueza do fundador, também conhecida como empreendedorismo de oportunidade (Horta *et al.*, 2016). Porém, quando o início da jornada do empreendedor é motivada pela necessidade de suprir suas necessidades básicas (como comprar alimentos e obter segurança) ao invés das necessidades de nível superior (como ter reconhecimento e autorrealização), chamamos de empreendedorismo por necessidade (Dencker *et al.*, 2021). A compreensão profunda dos aspectos que motivam o empreendedorismo por necessidade deve considerar as diferenças individuais e contextuais (Dencker *et al.*, 2021), o que nos faz pensar que a crise econômica impulsionada pela pandemia do COVID-19 possa ter relação com a motivação em empreender.

O empreendedorismo em países em desenvolvimento, além de ser maior pela menor barreira de entrada, é uma opção para suprir a falta de emprego. Além das sérias consequências no âmbito da saúde, a pandemia do COVID-19 trouxe também uma crise econômica e social ao Brasil, levando o mercado de trabalho à um estado de vulnerabilidade (Prates & Barbosa, 2020) e, portanto, podendo levar muitas pessoas à optarem pelo empreendedorismo para sobreviverem à esse cenário. Os estudantes universitários estão cada vez mais buscando empreender seu próprio negócio dada a pressão pela falta de empregos (Miao *et al.*, 2021), e em resposta à necessidade de obter segurança durante a crise. Nesse sentido, é razoável pensar que a necessidade de segurança dos indivíduos seja um fator motivador extrínseco.

## 2.2. Teoria do foco regulatório

A teoria do foco regulatório é uma teoria da motivação e de autorregulamentação com evidências consideráveis em pesquisas comportamentais, devido ao seu potencial de explicação acerca de comportamentos e de tomada de decisão (Silbiger *et al.*, 2021). A literatura indica que o foco regulatório é um fenômeno cognitivo de natureza emocional, e que explica a relação entre a motivação, a autorregulação e a realização dos objetivos (Higgins, 1997). O conceito da autorregulação é apresentado como o processo cognitivo que influencia a forma com que os indivíduos planejam e se esforçam por seus objetivos (Higgins & Pinelli, 2020). Os indivíduos podem apresentar dois tipos de autorregulação, ou seja, autorregulação com foco na promoção e a autorregulação com foco na prevenção (Higgins & Pinelli, 2020).

Higgins (1998; 2020) e seus colegas apontam que os indivíduos diferem em sua sensibilidade a ganhos e perdas. Assim, indivíduos focados na promoção são altamente sensíveis à presença ou ausência de resultados positivos (por exemplo: ganhos e não ganhos). Por outro lado, os indivíduos focados na prevenção têm alta sensibilidade à presença e ausência de resultados negativos (por exemplo: perdas e não perdas) (Higgins & Pinelli, 2020).

Na área do empreendedorismo, pouco se estudou sobre o foco de autorregulação (Higgins, 2020), mas sabe-se que o foco regulatório pode interagir com a maneira com que o empreendedor sai ou entra em um negócio (Simmons *et al.*, 2016). Sabe-se ainda que o foco regulatório pode impactar na inovação organizacional (Ma *et al.*, 2017), dada evidência sobre o efeito de moderação do foco regulatório na relação entre a paixão empreendedora (Smilor, 1997) e a implementação de inovação nas organizações. Assim, empreendedores com foco promocional tendem a ser mais inovadores.

O foco regulatório é considerado uma característica pessoal, apesar disso, pode ser ativado de acordo com as situações e contextos que se apresentam ao indivíduo (Boldero & Higgins, 2011; Westjohn *et al.*, 2016). Segupta e Zhou (2006) afirmam que o foco regulatório não pode ser considerado um atributo de personalidade do indivíduo. Afirmações contrárias também são suportadas (Pham & Avnet, 2004; Kim, 2021). Assim, há indicativos teóricos e empíricos do foco regulatório como uma condição que pode ser tanto um traço de personalidade quanto podendo ser induzido pela situação em um estado momentâneo (Pham & Avnet, 2004; Kim, 2021).

Nota-se que além de haver carência de estudos na área do empreendedorismo sobre o foco regulatório, não encontramos pesquisas que tratam do foco regulatório na intenção de empreender de estudantes universitários. Muito menos quando se trata de um país emergente em contexto de retração econômica (Higgins *et al.*, 2020). Essas lacunas foram utilizadas para nortear o modelo conceitual e as hipóteses desse estudo.

## 2.3. Modelo conceitual e hipóteses

Indivíduos podem empreender por diversos fatores, um deles é o empreendedorismo motivado pela necessidade. Assim, quando o início da jornada do empreendedor é motivada pela necessidade de obter segurança, por exemplo, está é conceituada como empreendedorismo por necessidade (Dencker *et al.*, 2021). A compreensão profunda dos aspectos que motivam o empreendedorismo por necessidade deve considerar as diferenças individuais e contextuais (Dencker *et al.*, 2021), o que nos leva a crer que a crise econômica impulsionada pela pandemia da COVID-19 possa ter relação com a motivação em empreender. Assim, indivíduos com necessidade de obter maior segurança (por exemplo, financeira) podem se motivarem a empreender, dada as questões de escassez econômica. Assim, propomos que:

**H1a.** A necessidade de segurança tem efeito positivo na motivação empreendedora dos estudantes.

**H1b.** A necessidade de segurança tem efeito positivo na intenção de empreender dos estudantes.

A motivação por necessidade pode ser classificada como uma motivação extrínseca (Carsrud & Brännback, 2011). Ou seja, teorias de incentivo sugerem que as pessoas são motivadas a realizarem feitos por conta de recompensas externas (Ardianti *et al.*, 2017). Assim, entendemos que a ação empreendedora é intencional, resultante da motivação e cognição (Shirokova *et al.*, 2016). Esta motivação pode surgir de fatores individuais (por exemplo, idade, sexo, histórico de negócios familiares) e ambientais (por exemplo, evitar incertezas e ambiente universitário) que também influenciaram a intenção de empreender (Shirokova *et al.*, 2016). Nesse sentido, é razoável afirmar que:

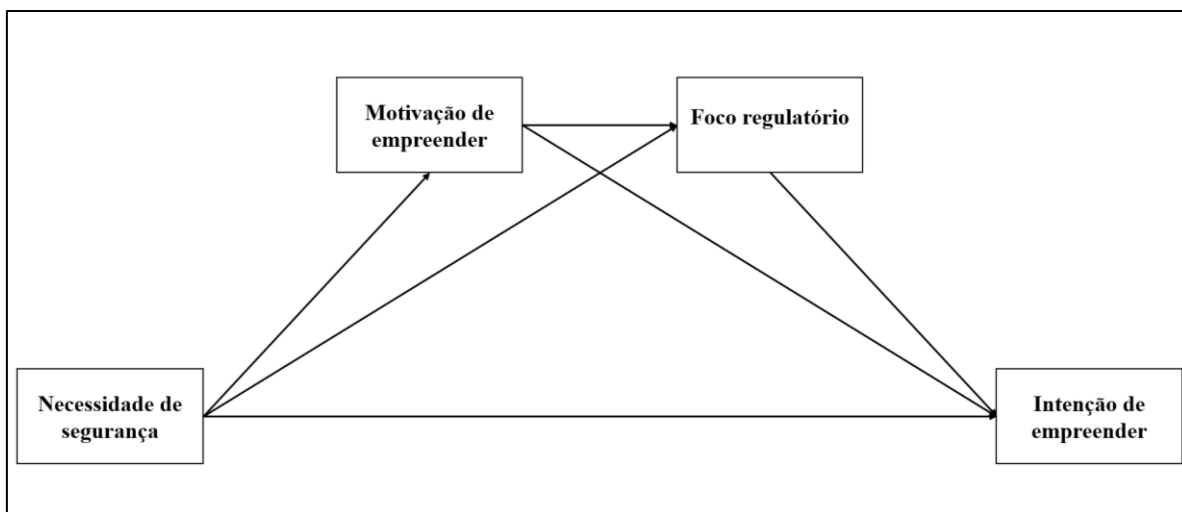
**H2.** A motivação de empreender tem efeito positivo na intenção de empreender.

A literatura indica que o foco regulatório é um fenômeno cognitivo de natureza emocional, e que explica a relação entre a motivação, a autorregulação e a realização dos objetivos (Higgins, 1997). O foco regulatório é considerado uma característica pessoal, apesar disso, pode ser ativado de acordo com as situações e contextos que se apresentam ao indivíduo (Boldero & Higgins, 2011; Westjohn *et al.*, 2016). Segupta e Zhou (2006) afirmam que o foco regulatório não pode ser considerado um atributo de personalidade do indivíduo. Afirmações contrárias também são suportadas (Pham & Avnet, 2004; Kim, 2021). Assim, há indicativos teóricos e empíricos do foco regulatório como uma condição que pode ser tanto um traço de personalidade quanto podendo ser induzido pela situação em um estado momentâneo (Pham & Avnet, 2004; Kim, 2021). Neste estudo, acreditamos que o efeito da motivação na intenção de empreender possa ser explicado, mesmo que em parte, pelo foco regulatório promocional. Assim, é razoável crer que:

**H3a.** a necessidade de segurança tem efeito positivo no foco regulatório.

**H3b.** a motivação tem efeito positivo no foco regulatório.

**H3c.** o foco regulatório tem efeito positivo na intenção de empreender.



**Figura 1. Modelo conceitual**

Fonte: os autores

### 3 Método

Esta seção tem por objetivo apresentar as opções metodológicas que nortearam a fase empírica deste estudo. O objetivo deste estudo é analisar o efeito da necessidade de segurança na intenção de empreender de estudantes universitários, mediado pela motivação empreendedora e pelo foco regulatório. Para testar as hipóteses propostas e responder ao objetivo da pesquisa, optou-se por conduzir um *survey* em corte transversal (Malhotra, 2012) a partir das respostas dos estudantes universitários do curso de Administração de duas Instituições de Ensino Superior (IES) brasileiras, sendo uma particular e outra pública.

#### 3.1. Procedimento de coleta

Para fazer a coleta de dados, utilizamos um questionário eletrônico desenvolvido na plataforma *QuestionPro*. Foi solicitado aos alunos das duas IES que preenchessem o formulário eletrônico durante as aulas *online*. No entanto, esta não era uma proposta obrigatória da aula e os alunos poderiam aceitar ou recusar a participação na atividade. Por esse motivo, a amostra foi classificada como não probabilística e por conviência (Hair Jr *et al.*, 2014). O questionário eletrônico utilizado para a coleta de dados foi desenvolvido a partir das escalas já validadas e conhecidas na literatura para mensurar os três constructos previstos nesse estudo (Figura 2).

Constructos e Itens das Escalas	Referência
<b>Intenção Empreendedora</b>	
[IE1] Estou pronto para fazer qualquer coisa para ser um empreendedor.	Nowiński e Haddoud (2019)
[IE2] Meu objetivo profissional é me tornar um empresário.	
[IE3] Farei todo o esforço para iniciar e administrar minha própria empresa.	
[IE4] Estou determinado a criar uma empresa no futuro.	
[IE5] Eu penso muito seriamente em abrir uma empresa.	
[IE6] Tenho a firme intenção de abrir uma empresa algum dia.	
<b>Motivação Empreendedora</b>	
[ME1] Eu quero lucrar com meus esforços.	Taormina e Kin-Mei Lao (2007)
[ME2] Eu gosto de ter autoridade no trabalho.	
[ME3] Gosto de controlar meu próprio tempo no trabalho.	
<b>Foco Regulatório (Promoção)</b>	
[FRPRO1] Em geral, eu me preocupo mais com o sucesso que eu espero alcançar no futuro.	Adaptado de Lockwood et al. (2002)
[FRPRO2] Eu sempre penso no que fazer para alcançar o sucesso.	
[FRPRO3] Eu sempre imagino o que fazer para poder realizar os meus sonhos.	
[FRPRO4] Minha maior prioridade agora é conseguir atingir os meus objetivos de vida.	
[FRPRO5] Eu sempre penso sobre a pessoa que idealmente eu gostaria de ser no futuro.	
[FRPRO6] Eu sempre me imagino experimentando coisas boas que poderiam acontecer na minha vida.	
[FRPRO7] Eu me vejo como alguém que está tentando atingir o “eu ideal” – realizar minhas esperanças, desejos e aspirações.	
[FRPRO8] Considerando tudo, eu estou muito mais voltado para atingir o sucesso do que em prevenir o fracasso.	
[FRPRO9] Em geral, estou mais preocupado em conseguir resultados positivos para a minha vida.	

### Foco Regulatório (Prevenção)

[FRPRE1] Em geral, eu me preocupo mais em evitar que coisas ruins aconteçam na minha vida.

[FRPRE2] Eu me sinto ansioso ao imaginar que talvez eu não consiga cumprir minhas responsabilidades e obrigações.

[FRPRE3] Eu sempre penso sobre a pessoa que eu não gostaria de me tornar no futuro.

[FRPRE4] Eu sempre me preocupo que talvez eu não consiga atingir os meus objetivos de vida.

[FRPRE5] Eu sempre me imagino experimentando coisas ruins que poderiam acontecer na minha vida.

[FRPRE6] Eu sempre penso no que fazer para evitar fracassar.

[FRPRE7] Em geral, eu estou mais preocupado em evitar resultados negativos para a minha vida.

[FRPRE8] Minha maior prioridade agora é evitar fracassar.

[FRPRE9] Eu me vejo como alguém que está tentando atingir o “eu que eu deveria ser” – realizar minhas tarefas, responsabilidades e obrigações.

Adaptado de  
Lockwood et al.  
(2002)

---

### Figura 2. Escalas utilizadas para coleta de dados

Fonte: os autores

Para mensurar a intenção de empreender dos estudantes, utilizamos a escala de seis itens de Nowiński e Haddoud (2019) ( $\alpha = 0,936$ ). A motivação de empreender dos estudantes foi mensurada por meio de três itens da escala de Taormina e Kin-Mei Lao (2007) ( $\alpha = 0,811$ ). A necessidade de segurança foi mensurada por meio de um item (frequentemente estou focado em realizar tarefas que irão apoiar minha necessidade de segurança) adaptado de Ma *et al.* (2017). Todos os itens foram mensurados por meio de escala Likert de sete pontos ancorados em (1) discordo totalmente e (7) concordo totalmente. Por fim, o foco regulatório dos estudantes foi mensurado pela escala adaptada de Lockwood et al. (2002), utilizada por Mesquita, Lopes, & Herrero (2021), composta por 18 itens dispostos em pares. Entre os itens dessa escala, nove itens têm o objetivo de mensurar o foco regulatório promocional e outros nove itens são utilizados para estimar o foco regulatório preventivo. A mensuração dá-se por meio do somatório das opções realizadas (0 para afirmativas preventivas e +1 para afirmativas promocionais).

### 3.2. Procedimento de análise de dados

Inicialmente, foi realizada a análise descritiva da amostra, após foi realizada as análises das relações. Todas as análises descritas foram realizadas com o uso do software IBM SPSS 22. Dado o objetivo deste estudo, optamos pela análise de médias, por meio do teste t de *Student*, e a utilização do modelo 4 da macro *PROCESS* (Hayes & Hofmann, 2018).

## 4 Resultados

A amostra final foi composta por 217 respondentes. Por não ser uma atividade obrigatória, o instrumento de coleta foi visualizado por 723 alunos, dos quais 439 (60,7%) iniciaram o preenchimento e apenas 217 (30,0%) o concluíram. As características dos respondentes são demonstradas na Tabela 1. Para a análise das relações diretas e da mediação, o modelo 6 da macro *PROCESS* no SPSS foi adotado (Hayes & Hofmann, 2018) e os resultados foram apresentados na Figura 3.

**Tabela 1. Descrição da amostra**

<b>Variáveis</b>		<b>n</b>	<b>%</b>
<b>Sexo</b>	Homem	129	59,40%
	Mulher	88	40,60%
<b>Ensino</b>	Superior incompleto	168	77,4%
	Superior completo	40	18,4%
	Pós - Graduação	4	1,8%
<b>Renda</b>	Até R\$ 1100,00	17	7,8%
	Entre R\$ 1100,00 e R\$1819,00	67	30,9%
	Entre R\$ 1820,00 e R\$7278,00	111	51,2%
	Entre R\$ 7279,00 e R\$11000,00	15	6,9%
	Mais de R\$11000,00	4	1,80%
<b>Idade</b>	Prefere não informar	30	13,8%
	Entre 18 e 25 anos	131	60,3%
	Entre 26 e 30 anos	30	13,8%
	Acima de 31 anos	13	5,9%
<b>Realiza atividade remunerada</b>	Sim	137	63,1%
	Não	76	35,0%

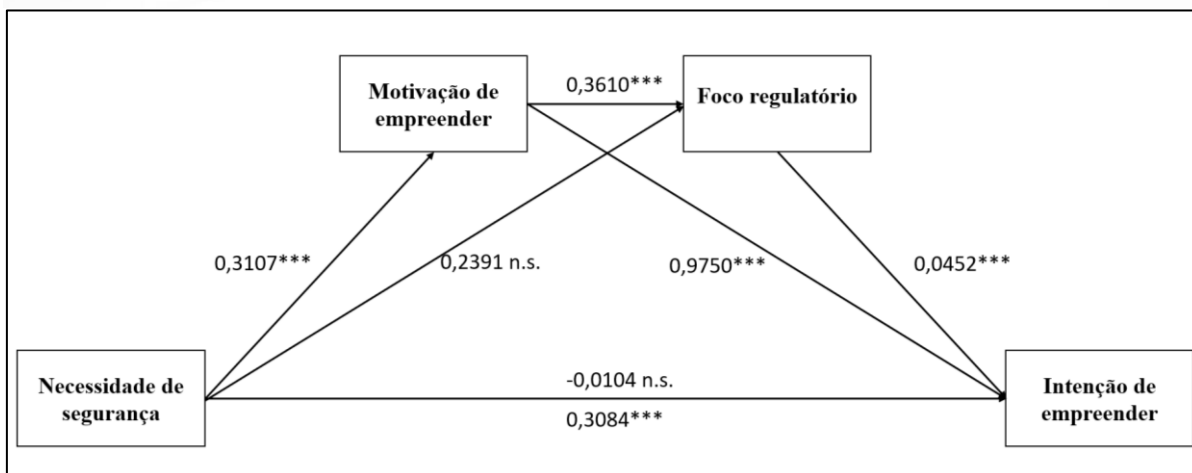
Fonte: os autores.

A proposta da hipótese 1a foi identificar se existe relação positiva entre a necessidade de segurança e a motivação empreendedora de estudantes universitários. Conforme previsto, identificou-se o efeito direto e positivo da necessidade de segurança na motivação empreendedora ( $\beta=0,3107$ ;  $SE=0,0842$ ;  $IC95\%$  [0,1447; 0,4767];  $p<0,01$ ). No entanto, não houve efeito da necessidade de segurança dos indivíduos no foco regulatório ( $\beta=0,2391$ ;  $SE=0,1543$ ;  $IC95\%$  [-0,1228; 0,5434];  $p>0,10$ ) e na intenção de empreender dos indivíduos ( $\beta=-0,0104$ ;  $SE=0,0465$ ;  $IC95\%$  [-0,1020; 0,0812];  $p>0,10$ ). Nesse sentido, as hipóteses 1b e 3a não foram suportadas.

Identificou-se também que houve efeito direto da motivação empreendedora no foco regulatório ( $\beta=0,3610$ ;  $SE=0,1212$ ;  $IC95\%$  [0,1221; 0,5999];  $p<0,01$ ) dos estudantes e, por isso, a hipótese 3b foi suportada. Além disso, foi constatado efeito direto e positivo na relação entre a motivação empreendedora e a intenção de empreender dos indivíduos ( $\beta=0,9750$ ;  $SE=0,0370$ ;  $IC95\%$  [0,9021; 1,0480];  $p<0,01$ ), o que suporta a hipótese 2. O foco regulatório apresentou relação positiva e direta com a intenção de empreender dos estudantes universitários ( $\beta=0,0452$ ;  $SE=0,0205$ ;  $IC95\%$  [0,0048; 0,0855];  $p<0,05$ ), o que suporta a hipótese 3c.

Por fim, foi evidenciado o efeito da mediação total ( $\beta=0,3084$ ;  $SE=0,0949$ ;  $IC95\%$  [0,1213; 0,4955];  $p<0,01$ ), sendo que o caminho necessidade de segurança, motivação empreendedora, intenção de empreender ( $\beta=0,3030$ ;  $SE=0,0859$ ;  $IC95\%$  [0,1382; 0,4715]) e o caminho necessidade de segurança, motivação empreendedora, foco regulatório, intenção de empreender ( $\beta=0,0051$ ;  $SE=0,0033$ ;  $IC95\%$  [0,0003; 0,0131]) foram significativos. Mas, não o caminho necessidade de segurança, foco regulatório, intenção de empreender ( $\beta=0,0108$ ;  $SE=0,0082$ ;  $IC95\%$  [-0,0017; 0,0301]).





**Figura 3. Modelo conceitual e os resultados da pesquisa**  
 Fonte: os autores

## 5 Discussões

Neste estudo, investigamos o efeito da necessidade de segurança na intenção de empreender de estudantes universitários, mediado pela motivação empreendedora e pelo foco regulatório. Os resultados mostram que a necessidade de segurança tem impacto na motivação de empreender do indivíduo. No entanto, notamos que a necessidade de segurança do indivíduo não afeta o foco regulatório e a intenção de empreender de forma direta.

Para justificar este primeiro resultado, argumentamos que quase toda a literatura sobre empreendedorismo é centrada em uma abordagem onde os incentivos para a criação de empresas são, direta ou indiretamente, impulsionados pelo desejo de aumentar a riqueza do fundador, também conhecida como empreendedorismo de oportunidade (Horta *et al.*, 2016). Quando o início da jornada do empreendedor é motivada pela necessidade de suprir suas necessidades básicas (como obter segurança) ao invés das necessidades de nível superior (como ter reconhecimento e autorrealização), chamamos de empreendedorismo por necessidade (Dencker *et al.*, 2021). A compreensão profunda dos aspectos que motivam o empreendedorismo por necessidade deve considerar as diferenças individuais e contextuais (Dencker *et al.*, 2021), o que nos faz pensar que a crise econômica impulsionada pela pandemia do COVID-19 possa ter relação com a intenção em empreender.

O empreendedorismo em países em desenvolvimento, além de ser maior pela menor barreira de entrada, é uma opção para suprir a falta de emprego. Além das sérias consequências no âmbito da saúde, a pandemia do COVID-19 trouxe também uma crise econômica e social ao Brasil, levando o mercado de trabalho à um estado de vulnerabilidade (Prates & Barbosa, 2020) e, portanto, podendo levar muitas pessoas à optarem pelo empreendedorismo para sobreviverem à esse cenário. Os estudantes universitários estão cada vez mais buscando empreender seu próprio negócio dada a pressão pela falta de empregos (Miao *et al.*, 2021), e em resposta à necessidade de obter segurança durante a crise.

Outro resultado identificado foi o efeito direto e positivo da motivação no foco regulatório do indivíduo. Sabe-se da possibilidade de manipulação do foco regulatório, também conhecido como ajuste regulatório (Aaker & Lee, 2006; Cesario *et al.*, 2004), como uma forma de alterar o perfil regulatório individual mesmo que temporariamente. No nosso melhor entendimento, isso pode ajudar a explicar os achados desta pesquisa. Assim, entendemos que a falta de emprego, a eminente probabilidade de perder o emprego e como maior agravante a

possibilidade de perder um ente querido e ou a própria vida, poderia colocar os estudantes em condição de foco regulatório preventivo. No entanto, a necessidade de segurança motiva o estudante a empreender, dada as circunstâncias, deste modo a motivação afeta de forma positiva o foco regulatório. Mesmo que a literatura não tenha evidências de que seja possível que um estímulo dure tanto tempo.

A literatura aponta que indivíduos em foco preventivo buscam mais suprir suas necessidades de segurança e evitar a perda (Higgins, 1997). Nos argumentamos que neste caso, a necessidade de segurança é o fator motivacional extrínseco, e estando motivado a sair do *status quo* o estudante tende a estar condicionado ao foco promoção (Pham & Avnet, 2004; Kim, 2021). Nesta perspectiva, acreditamos que as circunstâncias agravadas pela pandemia da COVID-19 podem ter feito, mesmo que indireto, no sistema regulatório dos estudantes. Nesta mesma perspectiva, os resultados ainda apontaram que o foco regulatório tem efeito positivo na intenção de empreender dos estudantes.

Por fim, nossa pesquisa demonstrou, de forma empírica, que apesar de não haver efeito direto da necessidade de segurança na intenção de empreender dos estudantes, a mediação foi total. Nossos resultados apontam para dois caminhos. O primeiro é a mediação pando por todos os elementos que a pesquisa traz. Ou seja, a necessidade de segurança, de forma extrínseca ao indivíduo, gera uma motivação que condiciona o estudante em foco promoção, que mesmo em parte, explica a intenção de empreender do indivíduo. Outro caminho, a necessidade de segurança motiva o indivíduo e isso gera uma forte intenção de empreender.

Assim, considerando-se que os estudantes com foco regulatório preventivo possuem um processo de autorregulação focado em não perda (Higgins, 1997), e isso poderia de alguma forma estar relacionando a um bloqueio para sair do *status quo*, nossa pesquisa aponta para uma luz. Neste sentido, as condições atuais podem gerar um aumento no empreendedorismo mesmo que por necessidade (Alvarenga, 2021) de suprir a falta de segurança, como a financeira por exemplo.

### **5.1. Implicações teóricas e práticas**

Este estudo apresenta várias implicações teóricas e práticas. Sabe-se que indivíduos com foco preventivo tendem a preferir manter o *status quo* (Higgins & Pinelli, 2020; Higgins & Silberman, 1998). Nossos achados vão ao encontro desta premissa. Os estudantes universitários com foco regulatório preventivo apresentaram, menor intenção de empreender, ou seja, buscando evitar a perda (Higgins & Pinelli, 2020; Higgins & Silberman, 1998). Ao passo que os estudantes universitários com foco regulatório promocional apresentaram maior intenção de empreender, isto é, estes buscam o resultado positivo ou o ganho (Higgins & Pinelli, 2020; Higgins & Silberman, 1998). No entanto, não há registros na literatura da necessidade como um gatilho para a motivação em empreender e que isto condicione o indivíduo no foco promoção (Pham & Avnet, 2004; Kim, 2021).

Neste sentido, é possível afirmar que a educação empreendedora deve abordar linguagens distintas para estimular os futuros empreendedores. Ou seja, sabe-se que a linguagem por meio de explicitação do ganho é comumente aplicada nas salas de aula. No entanto, nossa pesquisa indica que professores das disciplinas voltadas ao ensino empreendedor devem, também, abordar a linguagem da não perda. Desta forma, pode estimular os dois grupos (promocionais e preventivos). Já que se sabe que os diferentes focos regulatórios (promoção/prevenção) do indivíduo podem ser importantes em diferentes tarefas e momentos do ciclo empreendedor (Simmons *et al.*, 2016).

## 5.2. Limitações e estudos futuros

Este estudo tem limitações que podem fornecer direcionamento para pesquisas futuras. Em primeiro lugar, mesmo que seja um grau de liberdade do pesquisador, nossa amostra de pesquisa é limitada as respostas de estudantes de apenas duas IES e, ao analisar os dados demográficos dos respondentes, é possível perceber que a maioria dos estudantes pertencem à uma classe social com baixa renda. Outros estudos poderiam coletar respostas de estudantes de outras regiões do Brasil e, talvez, outros países da América Latina, considerando a influência da renda e do contexto na intenção de empreender. Os dados demográficos dessas novas coletas poderiam ajudar a entender melhor os tipos de autorregulação dos estudantes latinos como uma representação do fenômeno em países emergentes.

Em segundo lugar, sabe-se que os fatores associados ao empreendedorismo por necessidade, em que os indivíduos são motivados a criar empresas para escapar de situações insatisfatórias, são amplamente negligenciados na literatura (Horta *et al.*, 2016). Em especial, percebemos que há oportunidades de realização de novos estudos relacionados aos aspectos comportamentais e traços de personalidade que levam um indivíduo à empreender. Outros pesquisadores poderiam explorar como os aspectos demográficos dos indivíduos podem influenciar ou levar à um ajuste regulatório.

Outras oportunidades de estudos futuros incluem a identificação do efeito do foco regulatório no comportamento intraempreendedor. Poderiam ainda entender se existe diferenças para o contexto do mercado. Essas informações poderiam direcionar os indivíduos no ato da contratação, principalmente para atuação em empresas ou departamentos em que um perfil empreendedor pode trazer melhor desempenho para a organização. Por fim, seria interessante que pesquisadores estudassem a manipulação do condicionamento do foco regulatório no contexto de empreendedorismo por necessidade.

## 6 Considerações Finais

Em linhas gerais, este estudo analisou o efeito da necessidade de segurança na intenção de empreender de estudantes universitários, mediado pela motivação empreendedora e pelo foco regulatório. Nossos achados demonstram que a necessidade de segurança tem efeito positivo na motivação de empreender de estudantes universitários. Embora a necessidade de segurança não tenha efeito direto no foco regulatório, nós identificamos que o foco regulatório explica parte da relação entre a motivação e a intenção dos estudantes em iniciar um novo negócio. Além disso, estudantes com foco regulatório promocional apresentaram maior intenção em empreender do que aqueles com foco regulatório preventivo, sendo um efeito que corrobora com o que é preconizado pela teoria.

A teoria do empreendedorismo por necessidade parece explicar grande parte dos nossos achados com relação à mudança que o contexto pode influenciar a dinâmica empreendedora. No entanto, novas perspectivas podem surgir com relação ao estudo profundo da motivação como um constructo dinâmico que pode ser influenciado pelo contexto e pelas características dos indivíduos. Outras teorias já desenvolvidas em outros campos podem contribuir com os estudos de comportamento empreendedor e os possíveis efeitos do ambiente nesse comportamento.

## Referências

- Aaker, J. L., & Lee, A. Y. (2006). Understanding Regulatory Fit. *Journal of Marketing Research*, 43(1), 15–19. <https://doi.org/10.1509/jmkr.43.1.15>
- Ardianti, R. I., Millati, I., & Kurniawansyah, D. (2017). Factors Affecting Entrepreneurial Intention Among Lecturers of Vocational Economics and Business at Universitas Gajah Mada. *Advanced Science Letters*, 23(9), 8065–8068. <https://doi.org/10.1166/asl.2017.9836>
- Alvarenga, D. (2021). <https://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2021/06/08/pandemia-faz-brasil-perder-quase-10-milhoes-de-empresendedores-negocios-de-mulheres-foram-os-mais-impactados.ghtml>
- Bandura, A. (2002). Growing primacy of human agency in adaptation and change in the electronic era. *European Psychologist*, 7(1), 2–16. <https://doi.org/10.1027/1016-9040.7.1.2>
- Bandura, A., & Cervone, D. (1986). Differential engagement of self-reactive influences in cognitive motivation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 38(1), 92–113. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(86\)90028-2](https://doi.org/10.1016/0749-5978(86)90028-2)
- Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2018). Entrepreneurial intention among engineering students: The role of entrepreneurship education. *European Research on Management and Business Economics*, 24(1), 53–61. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.04.001>
- Biehler, R., & Snowman, J. (1997). Elements of cooperative learning. In B. R. & S. J. (Eds.), *Psychology applied to teaching* (8., pp. 418–419). Houghton Mifflin.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *The Academy of Management Review*, 13(3), 442. <https://doi.org/10.2307/258091>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Chen, J. (2021). China has emerged as an aspirant economy. *Asia Pacific Journal of Management*, 38(1), 1–15. <https://doi.org/10.1007/s10490-018-9638-0>
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x>
- Carsrud, A. L., & Brännback, M. (Eds.). (2009). *Understanding the entrepreneurial mind: Opening the black box* (24th ed.). Springer Science & Business Media.
- Cesario, J., Grant, H., & Higgins, E. T. (2004). Regulatory Fit and Persuasion: Transfer From “Feeling Right.” *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(3), 388–404. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.3.388>
- Dencker, J. C., Bacq, S., Gruber, M., & Haas, M. (2021). Reconceptualizing Necessity Entrepreneurship: A Contextualized Framework of Entrepreneurial Processes Under the Condition of Basic Needs. *Academy of Management Review*, 46(1), 60–79. <https://doi.org/10.5465/amr.2017.0471>
- Hair Jr, J. F., Celsi, M. W., Ortinau, D. J., & Bush, R. P. (2014). *Fundamentos de pesquisa de marketing* (3.). AMGH.
- Hayes, S. C., & Hofmann, S. G. (Eds.). (2018). *Process-based CBT: The science and core clinical competencies of cognitive behavioral therapy*. New Harbinger Publications.
- Henry, C., Hill, F., & Leitch, C. (2005). *Entrepreneurship education and training: Can entrepreneurship be taught? Part I*. Education+ Training.
- Higgins, E. T., & Pinelli, F. (2020). Regulatory Focus and Fit Effects in Organizations. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 7(1), 25–48. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-012119-045404>

- Higgins, E. T., & Silberman, I. (1998). Development of Regulatory Focus: Promotion and Prevention as Ways of Living. In *Motivation and Self-Regulation across the Life Span* (pp. 78–113). Cambridge University Press.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511527869.005>
- Horta, H., Meoli, M., & Vismara, S. (2016). Skilled unemployment and the creation of academic spin-offs: a recession-push hypothesis. *The Journal of Technology Transfer*, 41(4), 798–817. <https://doi.org/10.1007/s10961-015-9405-z>
- International Monetary Fund. (2021). *Report for selected countries and subjects*.
- Karabulut, A. T. (2016). Personality traits on entrepreneurial intention. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 229, 12–21.
- Kim, M., & Park, M. J. (2019). Entrepreneurial education program motivations in shaping engineering students' entrepreneurial intention: The mediating effect of assimilation and accommodation. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(3), 328–350. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2018-0082>
- Lang, C., & Liu, C. (2019). The entrepreneurial motivations, cognitive factors, and barriers to become a fashion entrepreneur: A direction to curriculum development for fashion entrepreneurship education. *International Journal of Fashion Design, Technology and Education*, 12(2), 235–246. <https://doi.org/10.1080/17543266.2019.1581844>
- Liang, C.-T., Lee, J.-L., & Liang, C. (2015). Interaction of psychological factors in shaping entrepreneurial intention among computer and electrical engineering students. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 11(2).
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907–933. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0356-5>
- Liñán, F., & Jaén, I. (2020). The Covid-19 pandemic and entrepreneurship: some reflections. *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-05-2020-0491>
- Lopes, J. M., Gomes, S., Santos, T., Oliveira, M., & Oliveira, J. (2021). Entrepreneurial intention before and during COVID-19-A case study on Portuguese university students. *Education Sciences*, 11(6). <https://doi.org/10.3390/educsci11060273>
- Mahto, R. V., & McDowell, W. C. (2018). Entrepreneurial motivation: a non-entrepreneur's journey to become an entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 513–526. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0513-8>
- Mesquita, E., Herrero, E., & Lopes, E. L. (2021). “E se a Pessoa Tomar a Vacina e Virar um Jacaré?”: Um Estudo do Efeito da Polarização Ideológica na Intenção de Compra. *IX Encontro de Marketing Da Anpad - EMA*.
- Miao, Y., Fan, H., & Yuan, B. (2021). Optimization of supporting college students entrepreneurship environment. *Computer Applications in Engineering Education*, 29(2), 445–452. <https://doi.org/10.1002/cae.22228>
- Neneh, B. N. (2019). From entrepreneurial intentions to behavior: The role of anticipated regret and proactive personality. *Journal of Vocational Behavior*, 112(March), 311–324. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2019.04.005>
- Nowiński, W., & Haddoud, M. Y. (2019). The role of inspiring role models in enhancing entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 96, 183–193. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.005>
- Prates, I., & Barbosa, R. J. (2020). The Impact of COVID-19 in Brazil: Labour Market and Social Protection Responses. *The Indian Journal of Labour Economics*, 63(S1), 31–35. <https://doi.org/10.1007/s41027-020-00252-3>

- Ruskovaara, E., & Pihkala, T. (2015). Entrepreneurship education in schools: Empirical evidence on the teacher's role. *Journal of Educational Research*, 108(3), 236–249. <https://doi.org/10.1080/00220671.2013.878301>
- Sansone, G., Ughetto, E., & Landoni, P. (2021). Entrepreneurial intention: An analysis of the role of Student-Led Entrepreneurial Organizations. In *Journal of International Entrepreneurship* (Issue 0123456789). Springer US. <https://doi.org/10.1007/s10843-021-00288-6>
- Schacter, D., Gilbert, D., Wegner, D., & Hood, B. M. (2011). *Psychology: European Edition*. Macmillan International Higher Education.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*, 72–90.
- Shirokova, G., Osiyevskyy, O., & Bogatyreva, K. (2016). Exploring the intention–behavior link in student entrepreneurship: Moderating effects of individual and environmental characteristics. *European Management Journal*, 34(4), 386–399. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2015.12.007>
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.05.002>
- Sun, S. L., Shi, W. (Stone), Ahlstrom, D., & Tian, L. (Rachel). (2020). Understanding institutions and entrepreneurship: The microfoundations lens and emerging economies. *Asia Pacific Journal of Management*, 37(4), 957–979. <https://doi.org/10.1007/s10490-020-09738-6>
- Taormina, R. J., & Kin-Mei Lao, S. (2007). Measuring Chinese entrepreneurial motivation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(4), 200–221. <https://doi.org/10.1108/13552550710759997>
- Xavier-Oliveira, E., Laplume, A. O., & Pathak, S. (2015). What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital. *Human Relations*, 68(7), 1183–1207. <https://doi.org/10.1177/0018726715578200>