Revista de Contabilidade e Organizações
www.rco.usp.br

DOI: http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2023.214068

Journal of Accounting and Organizations
www.rco.usp.br

Nudge: Empurrando para longe o gerenciamento de resultados

Nudge: Pushing earnings management away

Caritsa Scartaty Moreira[a], Rossana Guerra de Sousa[a], Orleans Silva Martins[a], Andson Braga de Aguiar[b]

[a] *Universidade Federal da Paraíba - Brasil*
[b] *Universidade de São Paulo - Brasil*

Palavras-chave
Nudge.
Gerenciamento de resultados.
Profissionais contábeis.

Resumo

Esta pesquisa teve por objetivo verificar os efeitos da utilização dos *nudges* na redução do gerenciamento de resultados. O estudo se classificou como um experimento do tipo entre sujeitos (*between-subject*). A amostra foi composta por 40 contadores. Para a análise e interpretação dos dados, utilizou-se de estatísticas descritivas, análise de variância, modelo de equações estruturais e testes de médias. Os resultados evidenciaram três achados principais, demonstrando suporte para as hipóteses desenvolvidas. Primeiro, o nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudges*; segundo, o nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudge* injuntivo emitido pelo líder; e terceiro, que não existe diferença no nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis quando o *nudge* descritivo é emitido pelo líder, em comparação à ausência de *nudge*.

Keywords
Nudges.
Earning management.
Accounting professionals.

Abstract

This research aimed to verify the effects of using nudges in reduction of earnings management. The study was classified as a between-subjects experiment. The sample consisted of 40 accountants. Descriptive statistics, analysis of variance, structural equation model, and mean tests were used for data analysis and interpretation. The results revealed three main findings, as support for the developed hypotheses. First, the level of earnings management by accounting professionals is lower in the presence of nudges than in their absence; second, the level of earnings management by accounting professionals is lower in the presence of an injunctive nudge issued by the leader than in its absence; and third, there is no difference in the level of earnings management by accounting professionals when the descriptive nudge is issued by the leader, compared to the absence of it.

Informações do artigo
Recebido: 05 de julho de 2023
Aprovado: 19 de dezembro de 2023
Publicado: 24 de janeiro de 2024
Editor responsável: Dr. Sílvio Hiroshi Nakao

Implicações práticas

Os nudges são úteis para: i) gestores e proprietários interessados na manutenção da qualidade da informação, pois podem direcionar os envolvidos na elaboração das demonstrações contábeis. Trata-se de uma ferramenta simples, de fácil implementação e de baixo custo financeiro; ii) investidores e instituições financeiras, pois permitem obter relatórios financeiros com maior qualidade informacional; iii) entidades reguladoras, ao direcionarem a capacitação profissional para a normatização contábil que garanta a qualidade da informação; iv) profissionais contábeis, ao tomarem decisões e gerarem informações que sejam úteis aos usuários.

Copyright © 2023 FEA-RP/USP. Todos os direitos reservados

Autor correspondente Tel. (83) 3216-7200
E-mail: caritsa_scarlaty@hotmail.com (C. S. Moreira); rossana.guerra@academico.ufpb.br (R. G. de Sousa); orleansmartins@yahoo.com.br (O. S. Martins); abraga@usp.br (A. B. de Aguiar)
Universidade Federal da Paraíba, Campus I Lot. Cidade Universitária - João Pessoa/PB - 58051-900, Brasil

1 INTRODUÇÃO

A Teoria da Agência deixa claro que se o principal (acionistas) e o agente (executivos) forem maximizadoras de utilidade, é natural acreditar que o agente nem sempre agirá de acordo com os interesses do principal (Jensen & Meckling, 1976). Com base na Teoria das Escolhas Contábeis, considerando as divergências de interesses, há razões para analisar como as informações financeiras são elaboradas a partir da existência de diversas práticas contábeis válidas para tratar de um mesmo evento econômico (Watts & Zimmerman, 1986, 1990). Essa flexibilidade se tornou possível por meio da adoção das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) para elaboração e divulgação de relatórios contábeis, uma vez que se propõem a ter aplicação global, baseado em princípios, o que, por consequência, aumenta o nível de subjetividade a ser utilizado pelos elaboradores das demonstrações contábeis (Silva et al., 2016).

Nesse sentido, a discricionariedade e a subjetividade das escolhas contábeis possibilitam a manipulação dos resultados por meio do gerenciamento de resultados (Cabello & Pereira, 2015). Tal prática pode ser conceituada como uma espécie de julgamento contábil utilizado pelos gestores para alterar as informações contábeis, objetivando manipular a percepção dos *stakeholders* ou mesmo atender as expectativas do mercado (Healy & Wahlen, 1999; Martinez, 2013; Schipper, 1989). Para fins desta pesquisa, o gerenciamento de resultados é considerado uma prática agressiva que provoca prejuízos na qualidade informacional (Agustia et al., 2020). No presente estudo, será adotada a expressão contabilidade agressiva para se referir às práticas excessivas de reconhecimento de transações contábeis.

O contexto normativo da contabilidade a que se refere esta pesquisa possui fundamentos na Teoria Focal da Conduta Normativa de Cialdini et al. (1990, 1991). Essa teoria traz duas importantes contribuições, sendo: (1) existem dois tipos diferentes de normas: as descritivas e as injuntivas. O primeiro tipo (a norma do "o que é") identifica o que a maioria das pessoas realmente faz em uma determinada situação, enquanto o segundo tipo (a norma do "o que deveria ser") evidencia o que as pessoas devem fazer em uma determinada situação ou mesmo o que é aprovado ou não pelos outros em um ambiente organizacional; (2) essas normas, independentemente do tipo, para serem eficazes precisam que sejam ativadas, ou tornadas evidentes ao indivíduo.

O processo de elaboração das demonstrações contábeis conta com o viés dos gestores, o que impacta no que é reportado (Bushman & Smith, 2001; Healy & Palepu, 2001). Desse modo, se os gestores possuem esse poder discricionário, eles também podem direcionar o processo para a maior adequação às normas contábeis (Young, 2021). Assim, torna-se relevante analisar se a opinião desses gestores possui o poder de reduzir o gerenciamento de resultados por parte dos contadores. Para fins desta pesquisa será considerado a opinião do superior hierárquico, escolhido a partir da perspectiva de que os traços de liderança podem impactar na determinação da agressividade contábil (Patelli & Pedrini, 2015).

Para ajudar ao tomador de decisão no melhor direcionamento, a economia comportamental trouxe sua contribuição, apresentando os nudges. O *nudge*, comumente chamado de empurrão, é definido por Thaler e Sustein (2008) como qualquer aspecto da arquitetura de escolhas que tem a possibilidade de direcionar o comportamento das pessoas para a melhor decisão, sem alterar os incentivos financeiros e nem retirar a liberdade de escolha do indivíduo. Sunstein (2014) chama a atenção para a utilização das normas sociais como *nudges*.

Pesquisas já foram desenvolvidas utilizando os *nudges* para direcionar o tomador de decisão, como Gajewski et al. (2022), Mitchell e Cheung (2020), Pilaj (2015) e Walmsley et al. (2018). Porém, não foram encontrados estudos explorando a relação com o gerenciamento de resultados, o que se torna oportuno. Nesse sentido, partindo do pressuposto que a agressividade contábil é prejudicial à qualidade da informação e que os *nudges* podem ajudar no direcionamento de escolhas contábeis, torna-se relevante explorar essa relação. Ante aos expostos, elaborou-se o seguinte problema de pesquisa: quais são os efeitos da utilização dos *nudges* na redução do gerenciamento de resultados? Objetivando responder a problemática proposta, tem-se por objetivo verificar os efeitos da utilização dos *nudges* na redução do gerenciamento de resultados.

Pesquisas sobre a agressividade contábil utilizaram a metodologia de experimentos, a exemplo de Kelly e Murphy (2019) e Young (2021). Nesse sentido, considerando-se a relação que se busca aqui explorar, utilizou-se de um experimento. Nesta pesquisa, os nudges possuem duas condições (injuntivos e descritivos) e uma condição de controle para fins de comparação dos resultados. A escolha da metodologia possibilita explorar o gerenciamento de resultados sob outra perspectiva, uma análise mais exploratória e menos estatística (Martinez, 2013).

Esta pesquisa contribui para a expansão da literatura acerca dos *nudges*, sobretudo, expandindo para o contexto da contabilidade, o que ainda é pouco explorado. Do mesmo modo possibilita expandir as pesquisas sobre o gerenciamento de resultado por outra perspectiva, que é pelo viés comportamental do profissional contábil. No aspecto prático, uma vez identificada a utilidade dos *nudges* na redução do gerenciamento de resultados, os *nudges*

podem ser implementados nas organizações, já que a aplicação é considerada simples e de baixo custo. À medida que o gerenciamento de resultados é reduzido, a qualidade das informações contábeis se eleva, conferindo bases mais sólidas para a tomada de decisão de proprietários, investidores, instituições financeiras e até mesmo entidades reguladoras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 *Nudges*

De acordo com os proponentes, Thaler e Sustein (2008), o *nudge* é caracterizado como uma intervenção no ambiente de escolha que objetiva direcionar o comportamento das pessoas de maneira previsível, sem alterar os incentivos econômicos de forma significativa, mantendo a liberdade de escolha. Também é chamado de "empurrãozinho" ou "cutucão". Os *nudges* são baseados em pesquisas de psicologia comportamental e economia comportamental, e atualmente são utilizados em vários contextos, como política pública, marketing, design de produtos e tecnologia.

Estudos já foram desenvolvidos utilizando-se dos *nudges*. Gajewski et al. (2022) utilizaram os *nudges* para incitar os investidores dos Estados Unidos a escolherem fundos de Investimento Socialmente Responsável (ISR), em vez de fundos tradicionais; Mitchell e Cheung (2020), objetivando reduzir as fraudes oportunistas, também fizeram uso dos *nudges*; Pilaj (2015), embasado na arquitetura de escolhas, desenvolveu uma estrutura conceitual para melhorar a eficácia e incentivar a adoção de ISR; Walmsley et al. (2018) utilizaram-se também dos *nudges* para proceder com intervenções na arquitetura de escolhas de um supermercado do campus universitário da Inglaterra.

Sunstein (2014) apresenta as normas sociais como eficazes na formação dos *nudges*. Assim, especificamente para esta pesquisa, utilizou-se os *nudges* de normas sociais para transmitir as normas injuntivas e as descritivas a partir do tom do topo (superior ou líder hierárquico). A comunicação dessas normas servirá para mostrar o posicionamento da entidade acerca do gerenciamento de resultados. É válido ressaltar que esses *nudges* descritivos e injuntivos estão alinhados com a Teoria Focal da Conduta Normativa de Cialdini et al. (1990, 1991).

2.2 Gerenciamento de resultados

A partir da variedade de motivações para o gerenciamento de resultados, alguns fatores podem ser considerados úteis no seu processo de redução, dentre eles, a utilização de sistemas para a adequada aplicação das normas, com vistas a detectar e restringir esta prática considerada agressiva (Böcking et al., 2015), e até a forma como as normas sociais são expostas aos tomadores de decisão (Young, 2021). Surpreendentemente, apesar da importância, poucas pesquisas foram desenvolvidas sobre os mecanismos de monitoramento, que podem limitar ou reduzir relatórios agressivos (Bhattacharya et al., 2022).

Partindo-se do pressuposto inicial de que agressividade contábil é prejudicial à qualidade da informação, é necessário que as práticas de gerenciamento de resultados sejam reduzidas. Nesse sentido, os *nudges* de normas sociais podem se apresentar como uma medida eficaz nesse processo. Assim, com base nos fundamentos, elaborou-se a primeira hipótese:

H_1: O nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudges*.

Consistente com a Teoria do Alto Escalão, os traços de liderança podem criar um ambiente a partir do posicionamento ético ou estilo de gestão operacional, sobretudo quanto à agressividade contábil (Bishop et al., 2017; Patelli & Pedrini, 2015). Existem evidências na literatura de que o efeito da liderança organizacional impacta na determinação dos lucros e, assim, nas escolhas contábeis, como no nível de agressividade (Bamber et al., 2010; Bishop et al., 2017; Ge et al., 2011; Griffin et al., 2021; Ma et al., 2021).

Como forma de comunicação com os seus subordinados, o líder organizacional pode se utilizar dos *nudges* para direcionar o comportamento daqueles na direção desejada (Thaler & Sunstein, 2008). Em paralelo, a literatura aponta sobre a eficácia do uso das normas sociais na contabilidade, inclusive como mecanismo para redução do gerenciamento de resultados e de controle das práticas contábeis (Kelly & Murphy, 2021; Tayler & Bloomfield, 2011; Young, 2021).

Desse modo, considerando a relevância das normas sociais no ambiente organizacional, já que os líderes podem inferir sobre o comportamento adequado acerca das normas contábeis, os *nudges* injuntivos - enfatizando o que o líder organizacional espera sobre o comportamento dos seus subordinados -, podem ser medidas eficazes na redução de relatórios que apresentam elevados níveis de gerenciamento de resultados (Sunstein, 2014; Young, 2021).

Os *nudges* injuntivos dependem de um processo cognitivo mais elaborado, que neste caso, está bem alinhado com os efeitos causados pela autoridade do tom do topo (Hambrick & Mason, 1984; Cialdini, 2003; Young, 2021). Nesse sentido, os *nudges* descritivos emitidos pelos líderes - líder comunicando como normalmente é feito - não causaria diferença no nível de gerenciamento de resultados, assim com a ausência de *nudge*, pois o líder possui uma figura de autoridade, necessitando que direcione o comportamento dos envolvidos no processo de forma mais persuasiva, e não descritiva. Portanto, elaborou-se a segunda e terceira hipóteses:

H_2: O nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudge* injuntivo emitido pelo líder.

H3: Não existe diferença no nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis quando o *nudge* descritivo é emitido pelo líder, em comparação à ausência de *nudge*.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

3.1 Design experimental e perfil dos participantes

Utilizou-se de um experimento entre sujeitos (*between-subject*). A análise foi formada a partir de um experimento fatorial 2x1, sendo duas condições para o *nudges* (descritivo e injuntivo) e uma condição de controle, resultando assim, em três grupos. O perfil dos participantes foi caracterizado pelos profissionais contábeis brasileiros devidamente registrados no conselho da classe, que atuavam na elaboração das demonstrações contábeis e que possuíam superiores na estrutura hierárquica desse processo.

A coleta de dados do experimento foi realizada por meio da plataforma Google Forms®, e o link foi enviado para a rede social, LinkedIn. A aleatoriedade dos participantes foi garantia por meio de uma questão de múltipla escolha em que a ordem mudava a cada novo acesso ao link. O instrumento de coleta de dados pode ser acessado por meio do link: https://docs.google.com/forms/d/13EhO6HTsryqYmaDY6euhRkMZE8ILKr8X8tYUgWC9N98/edit

A determinação do tamanho da amostra considerada ideal foi conduzida por meio do software G*Power 3.1.9, utilizando o teste F (ANOVA) para avaliar três grupos distintos relacionados aos tipos de *nudges*. O nível de significância adotado foi de 5%. Os resultados desse procedimento indicaram uma amostra ideal (74 participantes) superior ao tamanho efetivamente utilizado, que foi de 40 participantes.

A decisão de manter a amostra em 40 participantes foi deliberada e fundamentada na natureza exploratória e piloto desta pesquisa. O objetivo inicial foi estabelecer bases sólidas para investigações mais aprofundadas, focando em um público específico de contadores atuantes. A escolha da amostra considerou não apenas o número ideal, mas também a busca por *insights* valiosos dentro das características específicas do grupo-alvo.

Contudo, é essencial reconhecer as limitações decorrentes dessa escolha. O tamanho restrito da amostra pode limitar ainda mais a extensão dos resultados para uma população mais ampla, e a representatividade da amostra pode não abranger plenamente a captura do efeito que se busca investigar.

Para garantir a confiabilidade dos resultados, adotou-se uma abordagem rigorosa. Trochim, Donnelly e Arora (2016) exploram os diversos tipos de validades. A validade interna foi preservada por meio de procedimentos consistentes na seleção dos participantes, com destaque para a definição adequada do público-alvo e a garantia de participação randomizada. Cada profissional tinha a mesma chance de participar de cada um dos cenários, uma única vez. Buscou-se, ainda, assegurar a validade de construto por meio da correta operacionalização das variáveis investigadas, alinhadas aos fundamentos teóricos do gerenciamento de resultados e dos *nudges*.

Apesar do tamanho da amostra comprometer a validade externa quanto à generalização dos achados, o que é inerente a abordagens experimentais, a execução do desenho de pesquisa procurou reduzir ameaças à operacionalização, permitindo um controle da limitação decorrente da amostra. Dessa forma, a validade das conclusões pode ser estabelecida por meio da análise global do experimento, onde o instrumento, a coleta de dados,

a seleção dos participantes e a análise dos resultados se mostraram adequados, revelando *insights* significativos.

Com base no exposto, os resultados devem ser analisados de forma abrangente, considerando o conjunto do experimento. Recomenda-se uma avaliação criteriosa da eficácia do instrumento utilizado, a qualidade da coleta de dados, a seleção rigorosa dos participantes e a análise dos resultados. A interpretação global do estudo deve destacar a pertinência das estratégias adotadas e a significância e alinhamento teórico dos resultados obtidos. Essa abordagem permitirá uma compreensão mais completa e confiável das conclusões alcançadas no contexto do experimento.

O projeto principal, que inclui a investigação realizada nesta primeira fase, foi aprovado pelo Comitê de Ética do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federal da Paraíba - CCS/UFPB.

3.2 Mensuração das variáveis

Por meio da Tabela 1 é possível observar que o estudo se utilizou de variável dependente, que será o nível de gerenciamento de resultados, e uma variável independente, os tipos de *nudges*.

Tabela 1 – Variáveis da pesquisa

Variável	Descrição	Métrica	Fonte
		Variável dependente	
Gerenciamento de resultados	O registro contábil das PECLD é *proxy* para o gerenciamento de resultados.	O cenário de ajuste de recebíveis com foco no nível de gerenciamento de resultados. Escala de 7 pontos, variando de 1 a 7.	Adaptado de DeZoort et al. (2003, 2006) e Santos e Cunha (2021, 2022)
		Variável independente	
Nudge	1 - Condição de controle 2 - Nudge descritivo 3 - Nudge injuntivo	1 - Sem *nudge*. 2 - *Nudge* descrito em forma de mensagem simplificada sobre as normas sociais emitida pelo superior hierárquico descrevendo o comportamento dos pares sobre a agressividade contábil. 3 - *Nudge* injuntivo em forma de mensagem simplificada sobre as normas sociais emitida pelo superior hierárquico orientando sobre o comportamento esperado acerca da agressividade contábil.	Sunstein (2014)

Nota: Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD).

3.3 Cenário do experimento

A tarefa experimental envolveu a tomada de decisão sobre a redução do saldo de duplicatas a receber de um cliente. Os três grupos de participantes responderam a essa tarefa. O caso descrevia a situação da Inspira Tecnologia S.A. que possuía o cliente Global, que estava passando por dificuldades financeiras, e então, não conseguia atender as obrigações a curto prazo. Sendo assim, necessário que a Inspira S.A realizasse o ajuste contábil nas Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). Diante do caso, o participante deveria recomendar ou não o ajuste, em uma escala entre 1 e 7, sendo 1 não recomendo fortemente o ajuste e 7 recomendo fortemente o ajuste. Destaca-se que o ajuste contábil é *proxy* para o gerenciamento de resultados.

No momento de recomendar o ajuste, os grupos de *nudge* descritivo e injuntivo recebiam mensagens em forma de um quadro disposto na empresa. As mensagens para nudges descritivo e injuntivo eram, respectivamente: "os superiores desta empresa, têm por padrão, representar fielmente o desempenho da Companhia em suas demonstrações contábeis" e "os superiores desta empresa esperam que sejam utilizadas práticas contábeis que representem fielmente o desempenho da Companhia em suas demonstrações contábeis".

Após a realização da tarefa, o participante respondeu ao questionário pós-experimento, em que indicou a percepção acerca das normas sociais organizacionais. E, por último, apresentou suas características sociodemográficas.

4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Análise descritiva

A Tabela 2 evidencia os perfis dos respondentes da pesquisa. A amostra foi composta por 47,5% participantes do sexo masculino e 52,5% do sexo feminino. Com relação à idade dos participantes, observa-se que cerca de 38% possuem idade entre 26 e 30 anos. A idade média dos participantes é de 33 anos, sendo 23 anos a idade mínima e 51 anos a idade máxima. Aproximadamente 48% da amostra possui especialização como nível de instrução, indicando que a maioria dos participantes possui alguma atuação específica.

Tabela 2 - Variáveis demográficas

		f_i	%
Gênero	Masculino	19	47,5
	Feminino	21	52,5
		40	100
Idade	20 e 25 anos	4	10
	26 e 30 anos	15	37,5
	31 e 35 anos	12	30
	36 e 40 anos	2	5
	41 e 45 anos	5	12,5
	46 anos ou mais	2	5
		40	100
Grau de instrução	Graduação	13	32,5
	Especialização	19	47,5
	Mestrado	8	20
		40	100
Posição ocupacional	Gestão do topo	6	15
	Gestão intermediária	6	15
	Gestão operacional	28	70
		40	100
Porte da empresa	Sociedade limitada (Ltda.)	24	60
	Sociedade anônima (S/A) de capital aberto	14	35
	Sociedade anônima (S/A) de capital fechado	2	5
		40	100
Níveis hierárquicos	1 e 4	35	87,5
	5 e 8	2	5
	9 ou mais	3	7,5
		40	100
Tempo de atuação na área contábil	Até 1 ano	5	12,5
	1 a 3 anos	8	20
	4 a 10 anos	19	47,5
	Acima de 10 anos	8	20
		40	100
Tempo de atuação na atual empresa	Até 1 ano	10	25
	1 a 3 anos	12	30
	4 a 10 anos	12	30
	Acima de 10 anos	6	15
		40	100

Em relação às características demográficas inerentes a atual empresa do respondente, tem-se que a

predominância da posição ocupada foi da gestão operacional, representando 60% dos respondentes. Quanto ao porte da empresa, observa-se que 60% dos respondentes atuavam em Sociedade Limitada (Ltda.). Sobre os níveis hierárquicos, aproximadamente 88% dos respondentes possuem entre 1 e 4 níveis hierárquicos.

Sobre o tempo de atuação na área contábil, cerca de 48% dos respondentes possuem entre 4 e 10 anos. O tempo médio de atuação dos participantes foi de 8 anos. No que se refere ao tempo de atuação na atual empresa, a amostra foi bem diversificada, sendo os grupos de 1 a 3 anos e o de 4 a 10 anos os de maior predominância, ambos representando 30%.

Para fins de análise, as características dos contadores podem ser consideradas semelhantes ao estudo de Kelly e Murphy (2021), uma vez que a maior parte dos participantes foi feminina e a faixa de idade predominante foi entre 30 e 39 anos. Na pesquisa dos autores, a maior parte das empresas analisadas também foi do setor privado e com os participantes possuindo seis anos ou mais de experiência profissional. A semelhança do perfil profissional aqui analisado com estudo anterior possibilita maior robustez ao testar a eficácia dos *nudges*, haja vista o atual estágio, ainda incipiente, de pesquisas sobre o uso dessa ferramenta na contabilidade.

Após a estatística descritiva dos participantes, seguiu-se com a análise mais específica das variáveis de interesse. Pela Tabela 3 nota-se a composição dos grupos experimentais, os contadores. Analisando-se a Tabela 3 é possível observar que os participantes que receberam a condição de *nudge* injuntivo apresentaram maior nível de recomendação de registro do ajuste, indicando menor nível de gerenciamento de resultados em relação aos participantes dos grupos de controle e de *nudge* descritivo. Também é possível notar que para o grupo de *nudge* injuntivo, a recomendação ou não do ajuste contábil variou entre 6 e 7, indicando a recomendação do valor total do registro. Ao contrário, nas condições de controle e *nudge* descritivo, o nível de recomendação variou entre não realizar nenhum registro (1) até realizar o registro total (7).

Tabela 3 – Distribuição do nível de gerenciamento de resultados por grupo experimental

	Grupo	Número	%	Gerenciamento de resultados*	Mínimo	Máximo	Desvio padrão
1	Controle	12	30	5,17	1	7	2,12
2	*Nudge* descritivo	16	40	5,94	1	7	1,44
3	*Nudge* injuntivo	12	30	6,67	6	7	0,49
	Total	40	100	5,93	1	7	1,58

Nota: * A recomendação de registro contábil do ajuste das PECLD medida em escala é *proxy* para o gerenciamento de resultados, indicando que quanto maior (menor) a recomendação menor (maior) é o gerenciamento de resultados.

A Tabela 4 descreve o teste de Análise de Variância (ANOVA) para as características do profissional contábil em relação ao nível de gerenciamento de resultados. O objetivo dessa análise foi verificar se características pessoais dos contadores influenciavam no seu nível de julgamento contábil. Para tanto, foram analisadas as características de gênero, idade, a maior titulação concluída, tempo de atuação na área contábil e na empresa em que atuava, a posição ocupacional onde trabalhava, porte da empresa, e ainda os níveis hierárquicos existentes entre o contador e o principal superior.

Tabela 4 - Teste ANOVA para características do contador e o gerenciamento de resultados

Gerenciamento de resultados	Estatística F	Significância
Gênero	1,79	0,17
Idade	1,00	0,37
Titulação concluída	0,10	0,96
Tempo de atuação na área contábil	0,85	0,60
Tempo de atuação na atual empresa	0,28	0,44
Posição ocupacional	0,68	0,57
Porte da empresa em que atua	0,67	0,58
Níveis hierárquicos	2,14	0,11

O resultado sugerido pela amostra analisada é que as características pessoais e profissionais dos contadores não foram determinantes do nível de gerenciamento de resultados. Tal achado preliminar abre espaço para a possível utilidade dos *nudges* no processo de redução dessa prática agressiva, isto é, em outros contextos, conforme sugere Leal et al. (2022). Os autores reforçam que a intervenção nas escolhas, neste caso, dos níveis de gerenciamento de resultados, depende da técnica e do domínio da intervenção.

4.2 Testes de hipóteses

Objetivando testar as hipóteses de pesquisa, após verificar a distribuição do nível de registro contábil, foi realizado o teste qui-quadrado para analisar a associação entre o nível de recomendação do registro contábil das PECLD, *proxy* para o gerenciamento de resultado, e as condições dos *nudges*. O teste apresentou resultado estatisticamente significante ao nível de 5% (p-valor 0,03), possibilitando assim, a realização da análise de correspondência múltipla. O mapa perceptual dessa associação pode ser visualizado na Figura 1.

No mapa da Figura 1, verifica-se que o maior nível de recomendação do registro contábil das PECLD (7 - recomendação fortemente o registro) está associado com a condição de *nudges* injuntivos. Destaca-se também que a condição de *nudge* descritivo apresentou associação com menor nível de gerenciamento de resultados (6 – recomendação do registro). A condição de controle está associada com menores níveis de registro de recomendação do ajuste contábil, ou seja, maior gerenciamento de resultados, sobretudo se comparado a presença dos *nudges*, seja injuntivo ou descritivo. Esse resultado fornece suporte preliminar de que os *nudges* possuem efeito sobre o processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis.

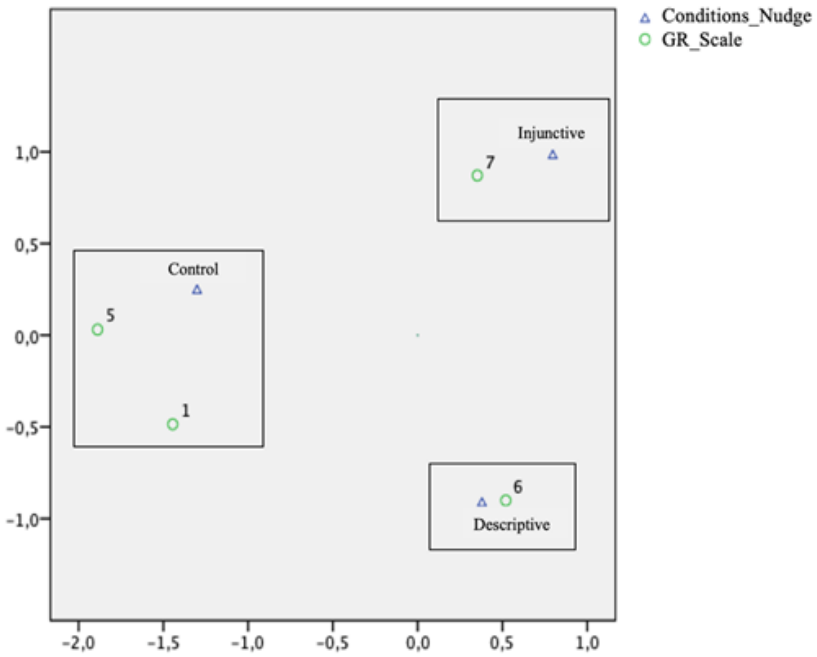

Figura 1. Mapa perceptual da associação entre os nudges e o gerenciamento resultados

Nota: Condições_*Nudge* = variável categórica dos grupos experimentais, sendo 1 grupo de controle, 2 grupos de *nudge* descritivo e 3 grupos de *nudge* injuntivo.

GR_Escala = *proxy* para o gerenciamento de resultados a partir da recomendação de ajuste contábil medido em escala (1 a 7), indicando que quanto maior (menor) a recomendação menor (maior) é o gerenciamento de resultados.

Número de observações = 40 participantes (controle: 12; *nudge* descritivo: 16; e *nudge* injuntivo: 12).

Em seguida, foi utilizado a ANOVA e o teste de Tukey – *Honestly Significant Difference* (HSD) – de comparações múltiplas de médias, conforme Tabela 5. O Painel A mostra os resultados da ANOVA para as condições dos *nudges* e o gerenciamento de resultados, já o Painel B evidencia o teste de Tukey. A Hipótese 1 sugere que o nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudges*. De acordo com a Tabela 5 - Painel A, existe diferença entre a presença dos *nudges* e a

ausência deles para explicar o menor nível de gerenciamento de resultados. Desse modo, esse resultado sugere suporte para a Hipótese 1.

A Hipótese 2 testa que o nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudge* injuntivo emitido pelo líder. Para tanto, analisando-se ainda a Tabela 5 - Painel B, é possível visualizar que a comparação entre o grupo 3 (*nudges* injuntivos) e o grupo 1 (condição de controle) é significativa ao nível de 5% para explicar o maior nível de recomendação de registro do ajuste. Esse resultado sugere que os *nudges* injuntivos explicam o menor nível de gerenciamento de resultados em comparação a ausência de *nudges*, apresentando assim, suporte para a Hipótese 2.

Ainda analisando-se a Tabela 5 – Painel B, observa-se que não houve diferença entre grupo de controle x descritivo e entre o descritivo x injuntivo. Esse achado oferece suporte para a Hipótese 3, uma vez que tem como pressuposto que não existe diferença no nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis quando o nudge descritivo é emitido pelo líder, em comparação à ausência de *nudge*. Com base nas médias, mesmo que não tenham alcançado significância estatística, é perceptível que o grupo que recebeu o *nudge* injuntivo demonstrou um nível mais elevado de recomendação para o registro do ajuste (ou seja, um menor nível de gerenciamento de resultados) em comparação com o grupo que recebeu o *nudge* descritivo (Grupo 3 x Grupo 2), e o grupo que recebeu o *nudge* descritivo apresentou uma recomendação mais forte em relação ao grupo de controle (Grupo 2 x. Grupo 1).

Tabela 5 - Teste de hipóteses

Painel A: Efeitos Principais				
ANOVA	df	Quadro médio	F	p-valor
Controle x *nudge* do líder	2	6,75	3,00	0,05**
Erro	37	2,25		
Painel C: Efeitos Simples				
Teste Tukey	Diferença média	Erro padrão	t	p-valor
Grupo 2 x Grupo 1	0,77	0,57	1,35	0,38
Grupo 3 x Grupo 1	1,50	0,61	2,45	0,05**
Grupo 3 x Grupo 2	0,73	0,57	1,27	0,42

Notas: ***, ** e * representam respectivamente uma significância de 1%, 5% e 10%. *Nudge* = variável categórica dos grupos experimentais, sendo 1 o grupo de controle, 2 o grupo de *nudge* descritivo e 3 o grupo de *nudge* injuntivo.

A variável dependente de gerenciamento de resultados = *proxy* para o gerenciamento de resultados a partir da recomendação de ajuste contábil medido em escala (1 a 7), indicando que quanto maior (menor) a recomendação menor (maior) é o gerenciamento de resultados.

Pelos resultados, verifica-se que os *nudges* de normas sociais podem ser eficazes na comunicação do líder para direcionar o comportamento das pessoas na direção desejada (Thaler & Sustein, 2008). Empiricamente, Kelly e Murphy (2021), Tayler e Bloomfield (2011) e Young (2021) constataram a eficácia das normas sociais como mecanismo para redução do gerenciamento de resultados e de controle das práticas contábeis.

Este achado está alinhado com a característica do *nudges* injuntivos que, naturalmente, pode ser considerada uma ferramenta poderosa por inferir como se espera que os outros se comportem, possuindo o componente da persuasão para atingir o objetivo a que se propõem (Cialdini, 2003). Nessa linha, utilizar o *nudge* injuntivo pode ser útil para influenciar o comportamento dos demais participantes do processo, inclusive, na redução de relatórios que apresentam elevados níveis de gerenciamento de resultados (Sustein, 2014; Young, 2021).

O resultado para o *nudge* descritivo emitido pelo líder está alinhado com a própria característica dele, pois uma norma descritiva comunica o comportamento típico ou normal dentro da organização, ou seja, o que a maioria das pessoas faz (Cialdini et al., 1991). Então, não há o efeito de equiparação entre os pares, pois os que foram analisados na pesquisa, são subordinados. Desse modo, devido a necessidade de autoridade no tom do líder, é natural que o *nudge* descritivo não tenha apresentado efeito relevante sobre o nível de gerenciamento de resultados (Cialdini, 2003; Hambrick & Mason, 1984; Young, 2021).

Pelo exposto, os resultados sugerem que existe efeito dos *nudges* sobre processo de tomada de decisão

dos profissionais contábeis reduzindo o gerenciamento de resultados. Entre as condições analisadas, verifica-se que a presença do *nudge* injuntivo apresentou relevância no processo decisório, apresentando a maior média de recomendação de registro do ajuste contábil, isto é, menor nível de gerenciamento de resultados.

Assim, os achados indicam que os fundamentos para a exploração do tom do topo (*tone at the top*) a partir da Teoria do Alto Escalão, podendo criar um ambiente organizacional para comunicação, funcionando como direcionador da tomada de decisões dos funcionários (Pickerd et al., 2015; Schaubroeck et al., 2012). Desse modo, os *nudges* injuntivos - o líder organizacional enfatizando o que espera sobre o comportamento dos seus subordinados – pode ser utilizado pelas empresas para a redução de gerenciamento de resultados nos relatórios (Sunstein, 2014; Young, 2020).

Considerando que o tomador de decisão possui seus interesses na forma como a informação é divulgada, os resultados estão amparados pela Teoria da Agência no que se refere aos possíveis conflitos de interesses que podem ser gerados (Jensen & Meckling, 1976). E esses interesses podem incentivar o gerenciamento de resultados, que por sua vez, pode ser explicado pela Teoria das Escolhas Contábeis (Watts & Zimmerman, 1986, 1990), pois um mesmo evento recebeu diferentes níveis de recomendação. Assim, partindo do pressuposto que o gerenciamento de resultados é prejudicial a qualidade da informação contábil, e que os *nudges* de normas sociais se mostraram úteis no processo de redução, então, é válido sua exploração.

4.3 Análise complementar

O efeito dos *nudges* sobre o gerenciamento de resultados indica estar apoiado pelos achados. Para tanto, buscou-se maiores explicações sobre essa associação. Nesse sentido, analisou-se as normas sociais da organização identificadas pelo respondente como sendo uma possível explicação do efeito dos *nudges* sobre o gerenciamento de resultados.

Para tanto, criou-se uma variável contínua (1 a 7) para as normas sociais injuntivas a partir da das afirmativas 1 e 2 das normas sociais organizacionais contidas no instrumento de coleta – (1) os superiores já deixaram claro que a utilização de práticas contábeis que não representem fielmente o desempenho da empresa não será tolerada; e (2) os superiores já informaram que se for descoberto algum envolvimento com práticas contábeis que não representem fielmente o desempenho da empresa o funcionário será prontamente repreendido.

Do mesmo modo, as afirmativas 3 e 4 foram responsáveis por capturar as normas descritivas – (3) os superiores da empresa, por padrão, adotam práticas contábeis que representem fielmente o desempenho da empresa; e (4) os superiores desta empresa não costumam adotar práticas contábeis que não representem fielmente o desempenho da empresa para atender as expectativas da alta gestão.

Utilizou-se da Modelagem de Equações Estruturais (MEE ou Structural Equation Modeling - SEM em inglês) para verificar os possíveis efeitos da mediação das normas sociais na relação entre os *nudges* e o gerenciamento de resultados, conforme pode ser visualizado nas Figura 2 e 3, respectivamente. A qualidade dos ajustes dos modelos foi confirmada pelos índices: *Root-Mean-Square Error of Approximation* (RMSEA) abaixo de 0,06, *Comparative Fit Index* (CFI) acima de 0,95, e *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR) abaixo de 0,08 (Hu & Bentler, 1999).

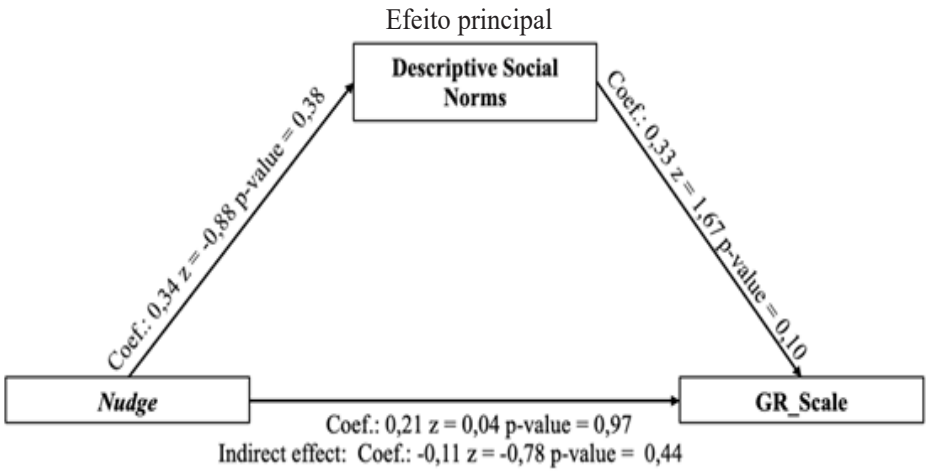

Figura 2. Mediação das normas sociais descritivas sobre os *nudges* e o gerenciamento de resultados

Notas. ***, ** e * representam respectivamente uma significância de 1%, 5% e 10%. *Nudges* = variável *dummy* para as condições de *nudge*, sendo 1 *nudge* descritivo, 0 de *nudge* injuntivo. Normas Sociais Descritivas = variável que indica as Normas Sociais Descritivas percebidas pelo contador, variando entre 1 e 7 (nível mínimo e nível máximo, respectivamente). GR_Escala = *proxy* para o gerenciamento de resultados a partir da recomendação de ajuste contábil medido em escala (1 a 7), indicando que quanto maior (menor) a recomendação menor (maior) é o gerenciamento de resultados. Número de observações = 40 participantes (Controle: 12; *nudge* descritivo: 16; e *nudge* injuntivo: 12).

Como resultado, não foi observado um efeito de mediação nessa relação, sugerindo que as normas sociais descritivas e injuntivas não estão sendo influenciadas pelos *nudges*. Uma possível explicação para esse resultado é que as normas sociais transmitidas pelos *nudges* podem necessitar de uma abordagem mais amigável em relação ao respondente, seja em termos da forma como o *nudge* é apresentado ou do conteúdo da mensagem transmitida. Isso pode incentivar o respondente a sentir-se mais integrado ao processo e, assim, a tomar decisões alinhadas com os objetivos pretendidos pelo *nudge*.

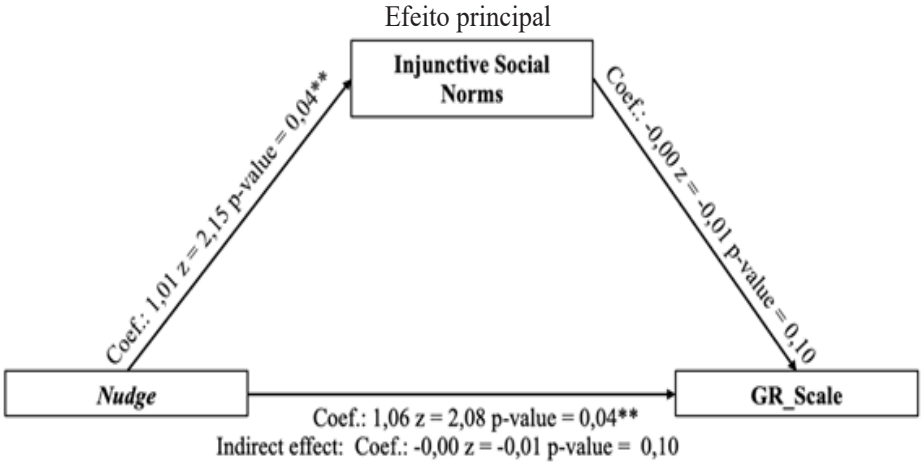

Figura 3. Mediação das Normas Sociais Injuntivas sobre os *nudges* e o gerenciamento de resultados

Notas: ***, ** e * representam respectivamente uma significância de 1%, 5% e 10%. *Nudges* = variável *dummy* para as condições de *nudge*, sendo 1 *nudge* injuntivo, 0 de *nudge* descritivo. Normas Sociais Injuntivas = variável que indica as Normas Sociais Injuntivas percebidas pelo contador, variando entre 1 e 7 (nível mínimo e nível máximo, respectivamente). GR_Escala = *proxy* para o gerenciamento de resultados a partir da recomendação de ajuste contábil medido em escala (1 a 7), indicando que quanto maior (menor) a recomendação menor (maior) é o gerenciamento de resultados. Número de observações = 40 participantes (Controle: 12; *nudge* descritivo: 16; e *nudge* injuntivo: 12).

De modo geral, as análises complementares não sugerem efeitos na relação dos *nudges* sobre o gerenciamento de resultados. Assim, a partir dos resultados, apesar de indícios estatísticos de que os *nudges* (injuntivos) modificam a arquitetura de escolha no processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis reduzindo o gerenciamento de resultados, a ativação das normas sociais não mediou esse efeito.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve por objetivo verificar os efeitos da utilização dos *nudges* na redução do gerenciamento de resultados. De modo geral, obteve-se três achados principais, demonstrando suporte para as hipóteses desenvolvidas. Primeiro, o nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudges*; segundo, o nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis é menor na presença do que na ausência de *nudge* injuntivo emitido pelo líder; e terceiro, que não existe diferença no nível de gerenciamento de resultados dos profissionais contábeis quando o *nudge* descritivo é emitido pelo líder, em comparação à ausência de *nudge*.

Diante do contexto evidenciado pelos resultados, o presente estudo proporciona implicações importantes para a teoria e a prática contábil. Nesse sentido, contribui com a literatura ao demonstrar que os *nudges* podem ser utilizados no processo de redução do gerenciamento de resultados, podendo assim, se constituir em uma característica de qualidade da informação contábil. Também possibilita explorar os aspectos teóricos do processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis, considerando toda a subjetividade inerente às normas contábeis.

No aspecto prático, os resultados aqui encontrados são úteis às organizações, uma vez que poderão ser utilizados para direcionar o comportamento dos profissionais contábeis para a obtenção de relatórios menos agressivos. Os *nudges* utilizados neste estudo podem ser facilmente implementados no ambiente organizacional, pois se trata de uma ferramenta simples, de fácil implementação e de baixo custo financeiro. A implementação dos *nudges* pode ser útil aos gestores, proprietários, investidores, instituições financeiras, e até a entidades reguladoras, pois podem direcionar os envolvidos na elaboração das demonstrações contábeis para a manutenção da qualidade informacional.

A principal limitação deste estudo é decorrente do tamanho da amostra, uma vez que reside na restrição da

generalização dos achados para uma população mais ampla, característica inerente à abordagem de experimentos. Essa limitação foi acentuada pelo número limitado de participantes empregado nesta pesquisa. Uma análise mais detalhada dessas limitações requer o reconhecimento de que a representatividade da amostra pode ser afetada, especialmente em relação às significâncias estatísticas identificadas na análise dos efeitos principais.

Para contornar essa limitação da amostra, propõe-se que estudos futuros busquem ampliar a amostra, incorporando diferentes perfis profissionais e contextos organizacionais. Tal abordagem possibilitará uma análise mais abrangente dos efeitos dos nudges no gerenciamento de resultados, contribuindo para uma maior validade externa do estudo. Também sugere-se continuar a analisar tanto o tom do topo quanto o tom dos pares, cujos *nudges* descritivos podem se mostrar significativos para explicar o efeito dos *nudges* sobre o gerenciamento de resultados. Também é interessante testar diferentes formas de *nudges* para capturar o verdadeiro efeito da forma e do conteúdo da mensagem.

REFERÊNCIAS

Agustia, D., Muhammad, N. P. A., & Permatasari, Y. (2020). Earnings management, business strategy, and bankruptcy risk: evidence from Indonesia. *Heliyon*, 6(2), e03317. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e03317

Bamber, L. S., Jiang, J., & Wang, I. Y. (2010). What's my style? The influence of top managers on voluntary corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, 85(4), 1131-1162. https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1131

Bhattacharya, N., Christensen, T. E., Liao, Q., & Ouyang, B. (2022). Can short sellers constrain aggressive non-GAAP reporting? *Review of Accounting Studies*, 1-50. https://doi.org/10.1007/s11142-021-09621-9

Bishop, C. C., DeZoort, F. T., & Hermanson, D. R. (2017). The effect of CEO social influence pressure and CFO accounting experience on CFO financial reporting decisions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(1), 21-41. https://doi.org/10.2308/ajpt-51507

Böcking, H. J., Gros, M., & Worret, D. (2015). Enforcement of accounting standards: how effective is the German two-tier system in detecting earnings management? *Review of Managerial Science*, 9, 431-485. https://doi.org/10.1007/s11846-014-0159-z

Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of accounting and Economics*, 32(1-3), 237-333. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00027-1

Cabello, O. G., & Pereira, C. A. (2015). Efeitos das práticas de tributação do lucro na effective tax rate (ETR): uma abordagem da teoria das escolhas contábeis. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 356-373. http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2015080305

Cialdini, R. B. (2003). Crafting normative messages to protect the environment. *Current Directions in Psychological Science*, 12(4), 105-109. https://doi.org/10.1111/1467-8721.01242

Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. In *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201-234. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015.

DeZoort, F. T., Hermanson, D. R., & Houston, R. W. (2003). Audit committee support for auditors: The effects of materiality justification and accounting precision. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(2), 175-199. https://doi.org/10.1016/S0278-4254(03)00007-3

DeZoort, T., Harrison, P., & Taylor, M. (2006). Accountability and auditors' materiality judgments: The effects of differential pressure strength on conservatism, variability, and effort. *Accounting, Organizations and Society*, 31(4-5), 373-390. https://doi.org/10.1016/j.aos.2005.09.001

Dichev, I. D. (2020). Fifty years of capital markets research in accounting: Achievements so far and opportunities ahead. *China Journal of Accounting Research*, 13(3), 237-249. https://doi.org/10.1016/j.cjar.2020.07.005

Gajewski, J. F., Heimann, M., & Meunier, L. (2022). Nudges in SRI: the power of the default option. *Journal of Business Ethics*, 1-20. https://doi.org/10.1007/s10551-020-04731-x

Ge, W., Matsumoto, D., & Zhang, J. L. (2011). Do CFOs have style? An empirical investigation of the effect of

individual CFOs on accounting practices. *Contemporary Accounting Research*, 28(4), 1141-1179. https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01097.x

Griffin, P. A., Hong, H. A., Liu, Y., & Ryou, J. W. (2021). The dark side of CEO social capital: Evidence from real earnings management and future operating performance. *Journal of Corporate Finance*, 68, 101920. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.101920

Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206.

Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 405-440. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0

Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.156445

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

Kelly, K., & Murphy, P. R. (2021). Reducing accounting aggressiveness with general ethical norms and decision structure. *Journal of Business Ethics*, 170, 97-113. https://doi.org/10.1007/s10551-019-04290-w

Leal, C. C., Branco-Illodo, I., Oliveira, B. M., & Esteban-Salvador, L. (2022). Nudging and Choice Architecture: Perspectives and Challenges. *Revista de Administração Contemporânea*, 26. https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2022220098.en

Ma, Z., Wang, R., & Zhou, K. (2021). Generalist CEOs and audit pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 40(4), 123-147. https://doi.org/10.2308/AJPT-18-086

Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.

Mitchell, T., & Cheung, B. (2020). Using behavioural science to reduce opportunistic insurance fraud. *Applied Marketing Analytics*, 5(4), 294-303.

Patelli, L., & Pedrini, M. (2015). Is tone at the top associated with financial reporting aggressiveness? *Journal of Business Ethics*, 126, 3-19. https://doi.org/10.1007/s10551-013-1994-6

Pickerd, J. S., Summers, S. L., & Wood, D. A. (2015). An examination of how entry-level staff auditors respond to tone at the top vis-à-vis tone at the bottom. *Behavioral Research in Accounting*, 27(1), 79-98. https://doi.org/10.2308/bria-50918

Pilaj, H. (2015). The choice architecture of sustainable and responsible investment: Nudging investors toward ethical decision-making. *Journal of Business Ethics*, 140, 743-753. https://doi.org/10.1007/s10551-015-2877-9

Santos, C. A. D., & Cunha, P. R. D. (2021). Efeito da Confiança entre a Pressão de Tempo e Complexidade no Julgamento e Tomada de Decisão em Auditoria. *Revista de Administração Contemporânea*, 25(5), e-200037. https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200037.por

Santos, C., & Cunha, P. (2022). Influence of trust, time pressure and complexity factors in judgment and decision-making in auditing. *BBR-Brazilian Business Review*, 18, 605-623. https://doi.org/10.15728/bbr.2021.18.6.1

Schaubroeck, J. M., Hannah, S. T., Avolio, B. J., Kozlowski, S. W., Lord, R. G., Treviño, L. K., & Peng, A. C. (2012). Embedding ethical leadership within and across organization levels. *Academy of Management Journal*, 55(5), 1053-1078. https://doi.org/10.5465/amj.2011.0064

Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91.

Silva, D. M., Martins, V. A., & Lemes, S. (2016). Escolhas Contábeis: reflexões para a pesquisa. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(29), 129-15. http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n29p129

Sunstein, C. R. (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37, 583-588. https://doi.org/10.1007/s10603-014-9273-1

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.

Tayler, W. B., & Bloomfield, R. J. (2011). Norms, conformity, and controls. *Journal of Accounting Research*,

49(3), 753-790. https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00398.x

Trochim, W. M., Donnelly, J. P., & Arora, K. (2016). *Research methods: The essential knowledge base*. Cengage learning.

Walmsley, R., Jenkinson, D., Saunders, I., Howard, T., & Oyebode, O. (2018). Choice architecture modifies fruit and vegetable purchasing in a university campus grocery store: time series modelling of a natural experiment. *BMC Public Health*, 18(1), 1-9. https://doi.org/10.1186/s12889-018-6063-8

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten-year perspective. *Accounting Review*, 131-156.

Young, D. (2021). How Social Norms and Social Identification Constrain Aggressive Reporting Behavior. *The Accounting Review*, 96(3), 449-478. https://doi.org/10.2308/TAR-2015-0417

Como citar este artigo

Moreira, C. S., Sousa, R. G., Martins, O. S., & Aguiar, A. B. (2023). Nudge: Empurrando para longe o gerenciamento de resultados. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 17:e214068. DOI: http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2023.214068