



## **ENTRE A SUBSISTÊNCIA E A FALÊNCIA: UM ESTUDO DE CASO SOBRE SUPERENDIVIDAMENTO DOS PRODUTORES RURAIS GOIANOS**

Between bankruptcy and subsistence: A study of case about over-indebtedness of goianian farmers

**Ygor Borges Moreira<sup>1</sup>**

Graduando em Administração pela UniEVANGÉLICA - GO.

**Márcio Dourado Rocha<sup>2</sup>**

Orientador (a) do Trabalho de Conclusão de Curso –GO

---

<sup>1</sup>Ygor Borges Moreira - Bacharelando no curso de Administração pelo Universidade Evangélica de Goiás (UniEVANGÉLICA) –Brasil - Email: ygorborgesmoreira200@gmail.com

<sup>2</sup>Márcio Dourado Rocha – Professor do curso de Administração do Universidade Evangélica de Goiás (UniEVANGÉLICA) – Brasil - Email: marcio.rocha@unievangelica.edu.br



## RESUMO

O presente artigo investigou o impacto da alternância geracional e da educação financeira na gestão de propriedades rurais goianas, propondo soluções para mitigar o superendividamento. A pesquisa utilizou uma abordagem quantitativa com questionários anônimos e entrevistas com agentes do setor comercial. Os resultados indicam que a má gestão interna e a falta de letramento financeiro são fatores mais críticos para a inadimplência e o risco financeiro do que eventos naturais como clima e pragas. Muitos produtores não utilizam planejamento financeiro adequado, subestimam riscos e tomam decisões de compra e venda por impulso ou necessidade imediata. Além disso, grande parte não possui uma visão clara e consolidada de todas as suas obrigações simultâneas. Em relação à sucessão, os herdeiros e sucessores demonstram, em média, melhor preparo formal e técnico e são mais abertos a tecnologias de gestão. Contudo, a transmissão deficiente de conhecimento prático dos antecessores contribui para desafios financeiros na nova gestão, agravados pelo deslumbre com investimentos caros e pelo aumento do custo de vida familiar. O superendividamento gera prejuízos graves que transcendem a esfera financeira, afetando a saúde mental, com agentes de mercado relatando falência, pressão psicológica severa e, em alguns casos, suicídio. Para mitigar esses riscos, o estudo sugere que os produtores busquem ativamente mais conhecimento e gestão de custos, utilizem o barter para evitar descapitalização, e se desfaçam de patrimônio não produtivo para equalizar o caixa diante dos altos juros.

**Palavras-chave:** Superendividamento; Letramento Financeiro; Educação Financeira; Produtor Rural; Gestão Financeira; Sucessão Geracional; Inadimplência; Agronegócio.

## ABSTRACT

The present article investigated the impact of generational turnover and financial education on the management of rural properties in Goiás, proposing solutions to mitigate over-indebtedness. The research employed a quantitative approach using anonymous questionnaires and interviews with agents from the commercial sector. The results indicate that poor internal management and a lack of financial literacy are more critical factors for delinquency and financial risk than natural events such as weather and pests. Many producers do not use adequate financial planning, underestimate risks, and make purchasing and selling decisions impulsively or out of immediate necessity. Furthermore, a large portion does not have a clear and consolidated view of all their simultaneous obligations. Regarding succession, heirs and successors generally show better formal and technical preparation and are more open to management technologies. However, the poor transmission of practical knowledge from predecessors contributes to financial challenges in the new administration, which are worsened by fascination with expensive investments and by the rising cost of family living. Over-indebtedness generates serious losses that go beyond the financial sphere, affecting mental health; market agents report bankruptcy, severe psychological pressure, and, in some cases, suicide. To mitigate these risks, the study suggests that producers actively seek more knowledge and cost management, use barter to avoid decapitalization, and sell off non-productive assets to stabilize cash flow in the face of high interest rates.

**Key words:** Over-indebtedness; Financial Literacy; Financial Education; Rural Producer; Financial Management; Generational Succession; Delinquency; Agribusiness.



## 1 INTRODUÇÃO

A Economia é usualmente dividida em setores primário, secundário e terciário, sendo que o setor primário engloba as atividades relacionadas à produção agrícola e extrativismo. Dentro do setor primário se encontra o agronegócio, que engloba diversas cadeias produtivas sendo duas delas a agroindústria e a produção agropecuária. A primeira é responsável pela transformação de bens provenientes da produção agropecuária em alimentos processados, bebidas, biocombustíveis, fibras e outros produtos fundamentais para fomentar, por exemplo, a produção nos setores farmacêutico e medicinal. A segunda cadeia produtiva, a produção agropecuária, é a base do agronegócio, sendo responsável por sustentar o restante da cadeia, pois naquela são realizadas a produção e extração de produtos animais e vegetais que serão utilizados na primeira cadeia produtiva.

O agronegócio desempenha um papel fundamental na economia do Brasil e em seus diversos estados, sendo um meio econômico de alta importância para um país fortemente dependente de commodities como soja e milho. Devido à dinamicidade do setor e o nível de competitividade dessa atividade no Brasil, a atuação nesta área proporciona uma diversa gama de possibilidades de retorno.

Como todo setor dinâmico, o agronegócio exige dos profissionais nele envolvidos, uma mentalidade financeira bem-educada aliada a um espírito empreendedor que, sem eles, o empresário do ramo agropecuário pode transformar seu negócio, e até mesmo sua vida, em um desastre financeiro.

O Estado de Goiás, localizado na região central do Brasil possui um importante limite agrícola. Ele também possui onze municípios entre os cem mais prósperos do agronegócio no Brasil, segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (2024). Com isso é possível interpretar que, em Goiás, existe um número maior de produtores rurais em relação aos demais estados brasileiros, como o de São Paulo.

Exercer uma função empreendedora como produtor rural pode ser desafiador e entender os requisitos para enfrentar tais desafios pode se tornar essencial para aqueles que desejam dominar este ramo ou neste começar. Muitas vezes por ser de uma dificuldade em iniciar sem nenhum capital, mas também por possuir o capital por herança, mas não ser capaz de administrá-lo. Um indivíduo que deseja ser um produtor rural ou é um possível herdeiro de um produtor



rural deve ser consciente de que seu negócio estará em constante risco, tanto naturais quanto financeiros. Isso significa que o empresário rural necessita de racionalidade e educação financeira ao gerir seus riscos e principalmente suas dívidas, que quando fora do controle, por uma simples tomada de decisão incorreta, incapacitam-no de prosseguir e prosperar em seus negócios, agravando a situação de maneira exponencial.

Geralmente o patrimônio dos produtores rurais são provenientes de herança ou construção própria por meio de trabalho árduo. O presente trabalho pretende investigar como a alternância entre gerações impacta diretamente na gestão financeira e empresarial de uma propriedade rural, de qualquer porte, por meio do enfraquecimento da transmissão de conhecimento e experiências do antigo proprietário aos herdeiros.

O presente trabalho investiga como a sucessão hereditária pode influenciar fundamentalmente na qualidade da transmissão de conhecimentos, experiências e preparo necessários do antigo proprietário aos herdeiros, realizou uma pesquisa de forma anônima onde se relaciona os conhecimentos, preparo e experiências transmitidas aos herdeiros e sua situação financeira atual com a situação financeira passada do antigo proprietário durante sua gestão.

Para mitigar os problemas relacionados ao superendividamento de produtores rurais goianos, o presente trabalho propôs soluções práticas que afetam diretamente a ausência de letramento financeiro no meio rural e a transmissão deficiente de conhecimentos, experiências e preparo durante a sucessão gerencial rural entre proprietário e herdeiro.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 A Educação Financeira e Sua Importância no Meio Rural**

Grande parte da sociedade brasileira considera a educação uma função governamental e um direito de todos. Porém, essa premissa contradiz o que grandes autores e educadores como Mortimer J. Adler escreve, em seu livro “Como se tornar um leitor ativo” (How to read a book) descrevendo a educação como um processo ativo e contínuo de desenvolvimento intelectual.

Segundo ADLER (1972):

A educação verdadeira é aquela que se estende por toda a vida, desenvolvendo a capacidade crítica e a reflexão profunda sobre os conteúdos aprendidos. Isso só pode ser alcançado com esforço pessoal constante e leitura ativa. (ADLER, 1972, p. 56).



Com essa citação, Adler (1972), ressalta que a verdadeira educação vai além da mera absorção de dados, mas envolve o engajamento crítico e a busca constante por conhecimento.

Essa ideia é facilmente compreendida quando aplicada no mundo financeiro no campo da educação financeira e pode ser facilmente associada à definição de letramento financeiro dada pela Cooperação e Desenvolvimento econômico (OCDE) “É um conjunto de conscientização, conhecimentos, habilidades, atitudes e comportamentos que capacitam indivíduos para tomarem decisões financeiras informadas e inteligentes”.

Os dois conceitos tratam da educação como algo formado por um conjunto de fatores. Relacionado a esse conjunto, a educação financeira pode ser mais profundamente explicada e definida por Greenspan (2002), em seu discurso sobre desenvolvimento econômico e educação financeira durante a 9ª Cúpula Anual de Desenvolvimento Econômico do Greenlining Institute, realizada em Oakland, Califórnia:

A educação financeira pode fornecer aos consumidores o conhecimento fundamental necessário para escolher entre a infinidade de produtos e fornecedores do setor de serviços financeiros. Também pode ajudar a incutir nos indivíduos o conhecimento financeiro necessário para criar orçamentos domésticos, iniciar planos de poupança e tomar decisões estratégicas de investimento. Esse planejamento financeiro pode ajudar as famílias a cumprirem obrigações de curto prazo e maximizar seu bem-estar a longo prazo, sendo especialmente valioso para populações que tradicionalmente têm sido mal atendidas pelo nosso sistema financeiro. (GREENSPAN; 2002, par. 17).

Greenspan (2002) demonstra o significado substancial da educação financeira. Ela aborda exatamente tudo o que se pode realizar no sistema financeiro, afirmando que com o auxílio do letramento financeiro o indivíduo será capaz de elaborar seus planejamentos financeiros e assim cumprir suas obrigações, trazendo benefícios até para o seu bem-estar próprio.

No meio rural, a educação financeira já não é tão bem disseminada, já que segundo uma pesquisa realizada em 2021 pela empresa Serviços de Assessoria S.A (SERASA), com seu programa SERASA EXPERIAN, com o título “Indicadores Econômicos Estudo – Produtor Rural”, mostra que em Goiás, 28% dos inadimplentes são produtores rurais. Ainda em Goiás, 51,5% dos produtores rurais possuem seu SCORE abaixo de 600 pontos, isto é, uma nota de 0 a 1000 que indica a probabilidade de o indivíduo pagar suas contas em dia.

Em um artigo técnico publicado no site do CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária) em agosto de 2018, informa que o Banco do Brasil e o BNDES divulgaram a abertura de linhas de crédito para que produtores inadimplentes com dívidas de créditos possam renegociar os seus financiamentos.



Segundo MARIANO, ALBINO (2018), a promoção da sustentabilidade financeira em qualquer negócio incluindo a agricultura familiar é fundamental para sua sobrevivência. Ele também destaca a necessidade de um planejamento financeiro devido a conexão diretamente proporcional entre a subsistência da família e a sobrevivência do empreendimento ou, neste caso, do produtor.

Ainda segundo MARIANO, ALBINO (2018):

Realizar o controle financeiro na propriedade rural é essencial, principalmente quando se trata da agricultura familiar, pois a atividade agropecuária é a principal geradora de renda da família. Dessa forma, planejar e assegurar a sustentabilidade financeira do empreendimento significa gerar segurança e bem-estar. (MARIANO; ALBINO, 2018, p.13).

MARIANO, ALBINO (2018), conclui, dessa forma, a importância da educação financeira no meio rural para a subsistência do negócio e do próprio produtor.

O desenvolvimento é a parte principal do artigo, em que são expostas, de forma organizada e pormenorizada, as ideias apresentadas. Pode ser subdividido em capítulos e subcapítulos, dependendo da forma de abordagem do tema, devendo seguir a NBR 6024:2003 - Numeração progressiva das seções de um documento.

## **2.2 Desafios na Gestão de Patrimônios por Herdeiros Despreparados**

Grandes patrimônios possuem o tamanho proporcional a sua dificuldade de ser administrado, ou seja, quanto maior o patrimônio, mais complexa será sua gestão. Isso pode ser confirmado por KIYOSAKI (2009) “É mais difícil manter dinheiro do que ganhá-lo. Muitas vezes, quanto mais dinheiro uma pessoa tem, mais tenta escondê-lo, protegê-lo e administrá-lo — e mais medo tem de perdê-lo.”. O autor do livro “Pai Rico, Pai Pobre” reconhece a proporcionalidade direta entre a gestão do patrimônio e o seu tamanho.

Para uma gestão complexa de um grande patrimônio, também seria necessário um bom preparo para aqueles que um dia herdarão tal patrimônio. Segundo BERNHOEFT, GALLO (2003):

Cada nova geração - mesmo os que não trabalham na empresa - necessita desenvolver um modelo e acordo societários. Mas para tanto é indispensável que se crie um processo de preparo dos herdeiros para seu papel de acionistas. (BERNHOFET Renato, GALLO Miguel, Governança na Empresa Familiar, 2003 p.13).



Neste trecho, Bernhoeft, Gallo (2003) afirmam a importância do preparo dos herdeiros para a sua futura gestão do patrimônio, mesmo aqueles que não trabalham na empresa que um dia herdarão.

Para a preparação dos herdeiros não será possível por um meio formal, pois dessa forma eles serão preparados para desempenhar função de gestores e não de sócios. De preferência o preparo deve se iniciar cedo, pois a contribuição do futuro sócio para sua carreira como sucessor poderá ser mais efetiva. (BERNHOEFT; GALLO, 2003)

Essa capacitação pode, segundo Bernhoeft e Gallo começar dentro da família ainda na infância. Em uma empresa familiar, como no caso de produtores rurais, Bernhoeft e Gallo afirmam que conselhos familiares podem ajudar na formação empresária de uma família:

Para ter sucesso como uma família empresária é importante que o grupo se fortaleça como família nas suas cumplicidades, valores e formas de administrar suas diferenças. Para tanto, o conselho de família pode contribuir. (BERNHOEFT Renato, GALLO Miguel. Governança na Empresa Familiar, 2003, p.13.)

Os dois autores, nesse trecho, destacam como o conselho de família pode contribuir em administrar as diferenças entre os familiares e tornar o grupo uma verdadeira família empresária.

Outro autor que enfatiza o preparo dos sucessores por meio do fundador é João Bosco Lodi em seu livro “Ciclo de vida da empresa familiar”. Para Lodi (1993) os cargos de Herdeiros e Sucessores devem ser considerados com muita delicadeza pelo proprietário da empresa, pois para que a sucessão seja bem desempenhada pelo indivíduo que ela assumir, deve ter a devida capacidade e requisitos que ela exige, mesmo que ele não seja da família do proprietário. O autor enfatiza que o proprietário ou fundador da empresa deve procurar sucessores sem a importância do laço familiar, mas considerando fortemente a continuidade e sucesso da empresa.

O autor, além da preparação dos sucessores, demonstra como, com o despreparo familiar pode gerar conflitos de interesses entre os futuros herdeiros e proprietários que pode acabar na dissolução e descontinuidade da empresa. Lodi apresenta sua explicação sobre os conflitos de interesses em sua obra “A empresa familiar”, (1986):

O equilíbrio entre os interesses da família e da empresa origina-se no sentido de que haja uma responsabilidade pessoal da família como um todo para com a empresa. Quando ocorrer este desequilíbrio, surgirão conflitos de interesse que poderão se refletir na descapitalização da empresa, na utilização ineficiente dos administradores não-





familiares, na falta de disciplina e no excesso de personalização dos problemas administrativos. (LODI, 1986, p.34).

O seguinte trecho complementa perfeitamente o que Bernhoeft e Gallo expuseram sobre as condições necessárias para que uma família empresária tenha sucesso, onde o conselho familiar contribui com a administração das diferenças entre os membros da família.

### **2.3 A Importância do Agronegócio para Goiás e para o Brasil**

A principal atividade econômica que impera no Brasil e o sustenta pode ser considerada o Agronegócio. Isso é facilmente interpretável a partir de dados econômicos coletados por entidades de pesquisas e estatísticas que apuram o Produto Interno Bruto (PIB) de cada setor da economia brasileira. Um cálculo realizado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP, em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), mostrou que entre 2010 e 2019, o PIB do setor do agronegócio obteve uma variação positiva de 10,02%. Ainda segundo este estudo, a média de participação do agronegócio no PIB brasileiro é de 22,38%, ou seja, a média de participação é próximo de um quarto de todo o PIB brasileiro.

Os dados citados andam em perfeita harmonia com a afirmação do economista e pesquisador brasileiro José Eustáquio Riberio Vieira Filho “O agronegócio tem papel central no desenvolvimento econômico e produtivo do país” (2023).

O agronegócio está espalhado por alguns estados brasileiros e, segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), podem ser classificados com posições a depender do seu Valor Bruto de Produção (VBP) que “Corresponde ao faturamento bruto, da pecuária e das principais lavouras, dentro da propriedade rural (MAPA, 2020)”. Em 2020, Goiás ficou em 5º lugar, com 57,50 bilhões de reais em VBP, antecedendo o Mato Grosso, que ficou em 1º lugar com um VBP de 118,06 bilhões de reais.

Ainda que o estado goiano esteja classificado em 5º lugar no ranking em 2020, o agronegócio desempenha um papel importante na economia goiana. Isso porque dados divulgados pelo governo de Goiás revelaram que dos 12,25 bilhões de dólares em exportação, o agronegócio foi responsável por 82,04% do total de exportações no ano de 2024.

Um estudo sobre os impactos socioeconômicos das agroindústrias em Goiás por Costa, Lima e Silva (2014), já mencionava na época a força do agronegócio no estado goiano:





Os resultados mostram em um quadro teóricos e práticos, devido sua privilegiada posição logística, que permite atingir com facilidade o mercado nacional além do fácil acesso e aquisição da matéria prima, bem como contribuir para o desenvolvimento econômico do estado, além de ser considerada uma das principais regiões produtoras de grãos. (COSTA; LIMA; SILVA, 2014, p. 1).

Os autores, destacavam as vantagens naturais que Goiás tem que beneficiam o agronegócio, como a logística privilegiada. Além disso, enfatizaram a facilidade de aquisição de matéria-prima por agroindústrias que são alimentadas pelo agronegócio goiano, demonstrando assim a sua importância para o país e estado goiano.

## **2.4 Empreendedorismo no Meio Rural**

Diferente da maioria de atividades econômicas, o empreendedorismo no meio rural, atividade esta que se destaca como uma das mais importantes para a economia brasileira, é a que mais carece de pesquisas específicas e são praticamente ignoradas. (Soares, 2016)

O autor aborda um termo de grande relevância, não apenas para a economia goiana, mas também para o conhecimento de indivíduos que atuam e desejam atuar no ramo rural.

O conhecimento sobre o perfil do empreendedor é realmente necessário como demonstra não somente Severo, mas também Cleverson Paulo Signor, em sua dissertação de mestrado:

A partir de uma análise fatorial e de clusters foram identificados quatro agrupamentos com características distintas: os agroempreendedores; os potenciais agroempreendedores; os possíveis agroempreendedores e os não agroempreendedores. (SIGNOR, 2018, p.8)

Signor demonstra os principais perfis de empreendedores do agronegócio e que a maioria são jovens. E para isso autor utilizou “41 variáveis afirmativas construídas a partir de cinco dimensões: modo de vida; conhecimentos; empreendedorismo rural; motivações para empreender e comportamentos empreendedores.” (SIGNOR, 2018). Com seu trabalho foi possível perceber que os entrevistados são encantados com o estilo de vida rural e possuem grandes chances de empreender no meio rural.

Signor também informa em seu trabalho, que o perfil empreendedor dos jovens no meio rural é mais definido, isso porque, segundo Signor, em uma média de 8,15 os jovens “revelaram que têm muitas ideias de atividades de prestação de serviços para ganhar dinheiro no meio rural” (SIGNOR, 2018, p.78).



Signor com seu trabalho demonstra que o empreendedorismo no meio rural é real e está mais difundido entre jovens do que entre adultos e conclui que o agronegócio tem os jovens como protagonista e estes pretendem levar uma vida de estudos para retornar à sua propriedade rural com o objetivo de modificar a realidade de todos que vivem no meio rural (SIGNOR, 2018, p.90).

## **2.5 Superendividamento Rural e Seus Prejuízos.**

O conceito de superendividamento, endividamento e inadimplência são bastantes usados no cenário financeiro, muitas pessoas, porém, confundem os significados das palavras misturando os. Ao serem questionadas sobre essas palavras, tentam responder pela intuição, mas acabam não conseguindo chegar a uma definição precisa do significado de cada uma, tendo para si conceitos confusos e turvos. Isso pode ser confirmado por uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito Brasil (SPC Brasil) onde oito em cada dez consumidores (79,0%) possuem um conceito equivocado do termo endividamento (SPC, 2016).

Entender o significado destes termos, portando, pode se tornar fundamental para entender o superendividamento rural e seus prejuízos. Vinícius Ramello, professor do curso de Administração da Faculdade Anhanguera, explica:

Uma pessoa endividada é aquela que possui dívidas, como empréstimos ou financiamentos, mas está pagando as parcelas regularmente, enquanto uma pessoa inadimplente é aquela que deixa de cumprir com suas obrigações financeiras, não pagando suas dívidas dentro do prazo estipulado (RAMELLO, Vinícius, 2024, par. 4).

Ramello explica a diferença ente endividamento e inadimplência de forma clara: Endividado é aquele que possui dívidas, mas com pagamentos em dia e inadimplente é aquele que possui dívidas, mas com pagamentos atrasados.

Quanto ao superendividamento, Marcela Saczuk Niz, em um artigo no site JusBrasil define o como:

O superendividado é aquele que não possui mais condições de honrar com o pagamento de todas as suas obrigações, sem que isto afete a sua dignidade como pessoa humana, eis que estará impossibilitado de suprir com suas necessidades básicas, como alimentação, moradia e vestuário. (NIZ, Marcela, 2020, par. 1).

Essa afirmação demonstra que o superendividamento é um estado avançado do endividamento e inadimplência, onde o tamanho das dívidas supera a capacidade do endividado



de pagá-las, mostrando assim a proporção em relação ao simples endividamento, onde, segundo Ramello, o sujeito consegue ainda cumprir com suas obrigações financeiras.

O superendividamento marca presença também no ambiente rural conforme o produtor desempenha suas atividades. Isso porque, segundo Leandro Amaral:

À medida que o Produtor Rural desempenha a sua atividade, ele vai ao longo do tempo assumindo inúmeras obrigações com vários atores do mercado, tais como revendas, instituições financeiras, tradings, cooperativas e que vão muito além dos custos com a lavoura. (AMARAL, Leandro, par. 2).

Isso significa que o produtor rural ou agricultor sempre estará propenso a entrar em um estado de superendividamento. E caso ele atinja este estado é necessária muita paciência, pois segundo João-Francisco Rogowski:

A recuperação financeira do produtor rural brasileiro é um desafio complexo, especialmente diante de eventos fortuitos e de força maior, como catástrofes climáticas, pragas e doenças que podem impactar significativamente a produção agrícola. (ROGOWSKI, João, 2023, par. 1).

Por ser um desafio complexo a recuperação financeira do produtor rural brasileiro, pressões psicológicas poderão ser sofridas por um produtor rural despreparado. Isso converge diretamente com o que afirma Porto (2016):

Muitos Agricultores faliram ou estão prestes à falência, outros tantos inclusive faleceram devido a enorme pressão psicológica gerada pelo Endividamento e pela perda de um Patrimônio construído, não raras vezes com muito sacrifício. (PORTO, Eduardo, 2016, par. 62).

Como o autor descreve, os prejuízos dos superendividamentos vão além da saúde financeira, mas também a saúde mental do endividado. Isso destaca a o cuidado necessário de um produtor rural para gerir uma situação psicológica e financeira em meio a um estágio avançado de endividamento.

### **3 METODOLOGIA**

Foi feita uma entrevista anônima com agentes dos setores de comercialização de grãos, de fornecimento de insumos e do setor crediário/bancário relacionando o conhecimento herdado



dos pais, o nível de conhecimento e o nível de preparo dos herdeiros com a atual situação financeira e depois comparar com a situação financeira dos pais dos herdeiros.

Para isso foram realizadas entrevistas com uma abordagem quantitativa, através de um questionário de perguntas com respostas estruturadas em escalas de intensidade para melhor compreender o grão de concordância dos participantes com os temas propostos e garantir a precisão dos resultados. O questionário em questão foi organizado por perguntas fechadas, cujas alternativas de respostas estão em uma ordem de percepção de concordância, desde “discordo totalmente” até “concordo totalmente”. A entrevista foi realizada presencialmente ou por videoconferência com a garantia do sigilo da identidade dos entrevistados.

## **4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

### **4.1 Percepção de Educação e Racionalidade Financeira**

Há um claro contraste nas percepções sobre o nível de letramento financeiro dos produtores. O agente de comercialização, discorda que a maioria dos produtores demonstre um bom nível de letramento financeiro, o que, segundo ele, pode "atrasar algumas comercializações e oportunidades". No entanto, o agente do setor de insumos, concorda plenamente que o agronegócio, com seus valores altos e entradas de dinheiro anuais, exige uma mentalidade bem-educada e racional. Essa divergência é acentuada quando se compara com as respostas estruturadas: o agente do setor crediário A concorda totalmente que a maioria dos produtores possui bom nível de letramento, enquanto o agente do setor crediário B também concorda que eles entendem as linhas de crédito.

Em relação ao planejamento financeiro para investimentos (como compra de insumos e equipamentos), o agente de comercialização observa “constantemente e diariamente” que muitos planejamentos não são realizados, e as compras frequentemente ocorrem por “impulso” ou oportunidades não planejadas. O agente de insumos “concorda”, mas não plenamente, alertando que o desejo de "dar um passo maior do que a perna" com financiamentos e altas taxas de juros frequentemente impede que a conta feche.

A confusão entre endividamento (dívida em dia) e inadimplência (dívida em atraso) é outro ponto de atenção. O entrevistado do setor comercial verifica constantemente que alguns



nichos de produtores não sabem lidar com a forma de endividamento e inadimplência, acreditando ser a mesma coisa. O do setor de insumos “concorda plenamente” que essa confusão existe, atribuindo-a à má gestão administrativa da propriedade, que resulta em pagamentos sendo postergados para a safra subsequente. Contudo, o representante do setor crediário A concorda que os produtores têm entendimento adequado da diferença, e o do setor crediário B discorda da confusão, mas ressalta que o atraso de até 60 dias se tornou "normal e corriqueiro".

#### **4.2 Endividamento, Inadimplência e Risco**

A incidência de inadimplência tem sido um problema crescente para alguns entrevistados. O entrevistado do setor comercial observa um aumento constante de produtores entrando em dívidas e ficando inadimplentes, o que ele atribui principalmente à falta de planejamento financeiro. O entrevistado do setor de insumos concorda totalmente com o aumento, citando a alta dos custos, do arrendo e a consequente diminuição da lucratividade. Ele observa que, na tentativa de cobrir o risco, o produtor aumenta a área, mas acaba produzindo mal por não investir corretamente. Em forte contraste, o entrevistado do setor crediário A discorda, afirmando que não houve aumento significativo e que os produtores estão mais prudentes. O entrevistado do setor crediário B concorda plenamente, detalhando que a alta do preço da commodity gerou excesso de crédito e investimentos em infraestrutura e máquinas superfaturadas, o que levou à alavancagem excessiva quando os preços voltaram aos patamares normais.

Quando a inadimplência ocorre, a falta de educação financeira dificulta e prolonga o processo de renegociação. O correspondente do setor comercial afirma que sim, isso ocorre pela falta de conhecimento e pela "ingerência" desses produtores sobre suas dívidas. O do setor de insumos concorda totalmente, pois uma boa gestão administrativa é essencial para ter a visão de como cumprir compromissos futuros. Curiosamente, o correspondente do setor bancário A discorda, alegando que a maioria dos produtores possui boa compreensão para negociação.

Sobre a assunção de riscos, o do setor comercial afirma com certeza que o produtor frequentemente subestima os riscos financeiros, como os climáticos, levando ao superendividamento, pois eles acreditam que a lavoura ocorrerá bem. O entrevistado do setor bancário B concorda totalmente, indicando que as linhas de crédito são tomadas no imediatismo para atender à necessidade de caixa ou sanar dívidas a vencer.



#### **4.3 Má Gestão Interna vs. Fatores Naturais**

Um ponto crucial é a causa primária do endividamento: má gestão ou fatores externos. Ambos entrevistados dos setores de comercial e insumos convergem ao apontar a má gestão como a principal vilã. O primeiro concorda que a má gestão interna se torna muito mais perigosa do que as próprias causas naturais, pois existem ferramentas para prever clima e pragas. O segundo concorda totalmente que a má gestão leva à falência, independentemente do setor natural. Também concorda o entrevistado do setor bancário B, argumentando que produtores com caixa e infraestrutura adequados conseguem passar por fatores climáticos com mais facilidade.

Entretanto, as respostas do representante do setor crediário A discordam desta visão: ele concorda que as dificuldades de pagamento estão mais relacionadas a fatores externos, como o clima, do que a falhas de gestão, e acrescenta discordando que a má gestão seja a causa mais frequente, atribuindo a inadimplência a eventos externos, como catástrofes climáticas.

#### **4.4 Gestão de Grandes Patrimônios e Tomada de Decisão Comercial**

A complexidade da gestão de grandes patrimônios exige preparo. O participante do setor comercial observa que, mesmo sendo grandes produtores, muitos ainda utilizam ferramentas ultrapassadas. Ambos os participantes do setor de insumos e crediário A concordam totalmente que grandes produtores utilizam ferramentas adequadas à complexidade de seus negócios, como sistemas que formam dados desde o estoque até o talhão.

No que diz respeito às decisões de venda (preço e timing), O participante do setor comercial discorda que sejam baseadas em estratégia e racionalidade, mas sim levadas por "uma onda" ou impulso, sem mitigar preços ou considerar questões de bolsa e climáticas. O do setor crediário B é ainda mais categórico, discordando totalmente, pois as vendas e compras são por necessidade ou impulso para 90% dos produtores rurais. Novamente, o participante do setor bancário A apresenta uma visão oposta, concordando totalmente que os produtores baseiam suas decisões em análise e planejamento.

Além disso, o correspondente do setor comercial discorda que o produtor rural geralmente possua uma visão clara e consolidada de todas as suas obrigações financeiras (insumos, crédito bancário, tradings), pois a gestão única deixa dívidas "esquecidas". O agente



do setor crediário B também discorda, notando que o produtor vive de ciclos e não possui uma visão clara de todo o endividamento, especialmente devido às variações nos pagamentos de investimentos calculadas em quantidade de produto.

#### **4.5 Gestão e Sucessão Geracional**

Existe um consenso de que os herdeiros e sucessores demonstram um melhor preparo formal do que seus antecessores. O agente comercial afirma que a geração atual tem maior quantidade e qualidade de informação e estudo. O agente de insumos aponta que, na nova geração, as tarefas administrativas, operacionais e de compra/venda, que antes eram todas feitas por um único indivíduo, passam a ser divididas, o que melhora o preparo interno da propriedade. O agente crediário A concorda totalmente com o melhor preparo formal e técnico.

Entretanto, o agente crediário B discorda que a sucessão necessariamente traga melhorias, mencionando desafios financeiros, como o "deslumbre em investimentos que não tornam a operação mais rentável" (máquinas mais caras ou rebanhos por ego), o elevado custo de vida da nova geração e a preferência por buscar orientação jurídica para "ganhar tempo" em vez de negociar amigavelmente com credores.

Sobre o espírito empreendedor dos jovens, há visões contrastantes sobre o risco que ele implica. Agentes comercial, insumos e crediário A concordam plenamente que os jovens são mais empreendedores, o que se traduz em maior solidez financeira e menor risco de endividamento. O agente crediário B, apesar de reconhecer o benefício da evolução, discorda, alertando que esse espírito acarreta mais riscos para o negócio e deve ser dosado em cenários desfavoráveis para evitar a alavancagem de endividamento.

Ambos os entrevistados do comercial e insumos, bem como do crediário B, concordam que os problemas financeiros (superendividamento) frequentemente geram conflitos de interesse e enfraquecimento das relações no ambiente da família empresária rural.

#### **4.6 Impactos Psicológicos do Superendividamento**

O superendividamento gera prejuízos que se estendem para além da saúde financeira, afetando a saúde mental. O entrevistado do comercial já verificou casos em que fornecedores, pela falta de planejamento e conhecimento, entraram em dívidas tão profundas que, além da





saúde física ou mental, alguns casos mais específicos levaram à perda da própria vida. O do setor de insumos não testemunhou diretamente, mas indiretamente soube de casos na região sul onde produtores, que “nunca deveram nada, estão endividados após sucessivas safras de prejuízo, sob pressão, chegando a fazer coisas mais drásticas” ao verem o banco tomar seus bens. O entrevistado do crediário B também relata um caso de suicídio em 2024 de um produtor consolidado que não soube lidar com o prejuízo. O do crediário A, no entanto, discorda dessa observação, afirmando não ter notado casos de impactos psicológicos graves.

As ações práticas sugeridas pelos agentes para mitigar o superendividamento incluem a necessidade de o produtor buscar mais conhecimento, inovação, gestão de custo e gestão financeira, bem como a busca por alternativas como o Barter (pagamento em grãos) para evitar a descapitalização. O representante do crediário B sugere que os produtores tenham menos aversão a desfazer-se de patrimônio para equalizar o caixa, dado que os juros elevados podem consumir esse patrimônio rapidamente.

## **5 CONCLUSÃO**

A conclusão central do estudo indica que o superendividamento dos produtores rurais goianos transcende a mera ocorrência de fatores naturais imprevisíveis, como pragas ou catástrofes climáticas, sendo primariamente impulsionado pela má gestão interna e pela ausência de letramento e planejamento financeiro. Grande parte dos produtores não realiza planejamento adequado, fazendo compras por impulso e subestimando os riscos financeiros de suas obrigações, além de muitos não possuírem uma visão clara e consolidada de todas as suas dívidas simultâneas (insumos, bancárias, tradings).

A falta de conhecimento e a desorganização administrativa tornam a má gestão interna muito mais perigosa do que as próprias causas naturais na geração de inadimplência e risco financeiro. O trabalho também concluiu que as consequências do superendividamento são severas, ultrapassando o âmbito financeiro e afetando drasticamente a saúde mental do produtor, com relatos de falência, pressões psicológicas severas e, em casos extremos, até suicídio.

No que tange à sucessão geracional, embora os herdeiros e sucessores demonstrem em média um melhor preparo formal e maior abertura para tecnologias de gestão, a transmissão deficiente de conhecimentos práticos e experiência da geração anterior ainda contribui para



problemas na nova gestão, sendo que os sucessores enfrentam novos riscos como o "deslumbre" por investimentos mais caros e o aumento dos custos de vida familiar.

Para mitigar esses problemas, o artigo sugere que os produtores busquem ativamente mais conhecimento, gestão de custos e gestão financeira, que o mercado imponha maior dificuldade (burocracia) no levantamento de recursos, que o produtor não tenha aversão a se desfazer de patrimônio que não afete sua capacidade produtiva para equalizar o caixa diante dos juros altos, e que utilizem modalidades como barter para o pagamento de insumos, evitando a descapitalização imediata. Desta forma, os objetivos iniciais do trabalho foram atingidos, uma vez que a pesquisa investigou com sucesso o impacto da alternância geracional na gestão financeira, realizou a coleta de dados (questionários e entrevistas) para traçar o perfil de risco e propôs soluções práticas para a ausência de letramento financeiro e os desafios da sucessão gerencial.

## 6 REFERÊNCIAS

ADLER, MORTIMER J.; VAN DOREN, CHARLES. **Como Ler Livros: O Guia Clássico para a Leitura Inteligente**. São Paulo: É Realizações, 2010.

ARAÚJO, M. V., & CARDOSO, C. A. (2020). **A importância da educação financeira para a tomada de decisão consciente de adultos**. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento, 5(11), 142-156.

BERHNHOEFT, RENATO; GALLO, MIGUEL. **Governança na Empresa Familiar: Gestão, Poder e Sucesso**. São Paulo: Campus, 2003.

BRESSIANI, D. A., MOREIRA, R. O., & PAZ, F. C. (2021). **Educação financeira: a importância da formação para jovens e adultos no contexto brasileiro**. Revista de Iniciação Científica em Contabilidade, 7(1), 56-74.

CEPEA. **PIB do Agronegócio Brasileiro**. Disponível em: <https://www.cepea.org.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>. Acesso em: 23 maio 2025.

CERBASI, G. (2017). **Dinheiro: Os Segredos de Quem Tem**. Editora Sextante.

CERBASI, GUSTAVO. **Casais inteligentes enriquecem juntos: finanças para casais**. São Paulo: Gente, 2011.

CERBASI, GUSTAVO. **Empreendedores inteligentes enriquecem mais: Empreendedorismo e finanças**. Rio de Janeiro: Sextante, 2016

CNA. **Renegociações De Dívidas De Crédito Rural: Banco Do Brasil E Bndes Abrem Linhas Para Produtores Em Situação De Inadimplência**. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/publicacoes/renegociacoes-de-dividas-de-credito-rural-banco-do->



brasil-e-bndes-abrem-linhas-para-produtores-em-situacao-de-inadimplencia. Acesso em: 23 maio 2025.

CNT CONTADORES. **Diferença entre um Endividado e Um Inadimplente**. Disponível em: <https://www.contadores.cnt.br/noticias/empresariais/2024/05/29/diferenca-entre-um-endividado-e-um-inadimplente-especialista-esclarece-razoes-e-consequencia-para-cada-um-dos-cenarios-2.html>. Acesso em: 23 maio 2025.

EKER, T. H. **Segredos da Mente Milionária**. São Paulo: Editora Sextante, 2005.

GOVERNO FEDERAL. **Agropecuária Brasileira em Números – Abril De 2020**. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/politica-agricola/todas-publicacoes-de-politica-agricola/agropecuaria-brasileira-em-numeros/agropecuaria-brasileira-em-numeros-abril-de-2020>. Acesso em: 23 maio 2025.

GREENSPAN, Alan. **Economic Development And Financial Literacy: Remarks By Chairman Alan Greenspan At The Ninth Annual Economic Development Summit**, The Greenlining Institute, Oakland, California, 10 Jan. 2002. Federal Reserve Board. Disponível em: <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2002/20020110/default.htm>. Acesso em: 23 de maio, 2025.

INFOMONEY. Warren Buffett: **conheça a trajetória e as lições do maior investidor de todos os tempos**. 2020. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/perfil/warren-buffett/>. Acesso em: 21 set. 2020.

IPEA. **O Agronegócio Brasileiro: Inserção Internacional, Desempenho e Desafios**. Disponível em: [https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/12890/1/brua\\_30\\_artigo\\_10\\_o\\_agronegocio\\_brasileiro.pdf](https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/12890/1/brua_30_artigo_10_o_agronegocio_brasileiro.pdf). Acesso em: 23 maio 2025.

JUSBRASIL. **O Superendividamento do Agricultor**. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/o-superendividamento-do-agricultor/854714476>. Acesso em: 23 maio 2025.

KIYOSAKI, ROBERT T, **Pai Rico, Pai Pobre**. São Paulo: Alta Books, 2009.

LODI, João Bosco. **A Empresa Familiar**. São Paulo: Pioneira, 1986.

MARIANO, THIAGO HELENO; ALBINO, PABLO MURTA BAIÃO. **Controle e Planejamento Financeiro para a Agricultura Familiar**. Viçosa: Universidade Federal de Viçosa, 2017. (Boletim e Extensão, N. 66).

MIGALHAS. **Superando o Endividamento Rural**. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/353168/superando-o-endividamento-rural>. Acesso em: 23 maio 2025.



MITCHELL, O. S., CLARK, R. L., LUSARDI, A., & SCHERESBERG, C. (2019). **Literacia financeira e resultados econômicos:** Evidências e implicações para políticas públicas. Revista Brasileira de Economia, 72(1), 5-44.

NOTÍCIAS AGRÍCOLAS. **Agricultura Lesionada: Margens Abusivas e Endividamento.** Disponível em: <https://www.noticiasagricolas.com.br/artigos/artigos-geral/178272-agricultura-lesionada-margens-abusivas-e-endividamento-por-eduardo-lima-porto.html>. Acesso em: 23 maio 2025.

ROGOWSKI, João-Francisco. **Estratégias de recuperação financeira para o produtor rural: enfrentando endividamento em casos fortuitos e catástrofes climáticas.** Jus.com.br, 11 dez. 2023. Disponível em: [https://jus.com.br/artigos/107623/estrategias-de-recuperacao-financeira-para-o-produtor-rural-enfrentando-endividamento-em-casos-fortuitos-e-catastrofes-climaticas?utm\\_source=chatgpt.com](https://jus.com.br/artigos/107623/estrategias-de-recuperacao-financeira-para-o-produtor-rural-enfrentando-endividamento-em-casos-fortuitos-e-catastrofes-climaticas?utm_source=chatgpt.com). Acesso em: 23 maio, 2025.

SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA F. A. **Paradigmas da educação financeira no Brasil.** Revista de Administração Pública, v.41, n. 6, p.1121-1141, 2007.

SERASA EXPERIAN. **Indicadores Econômicos – Estudo: Produtor Rural.** São Paulo: Serasa Experian, agosto de 2021. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br>. Acesso em: 29 abr. 2025.

SOARES, JÚLIO CÉSAR VALANDRO. **Empreendedorismo No Meio Rural: Um Estudo em uma Cadeia Produtiva de Leite.** Curitiba: Appris, 2016.

SPC BRASIL. **Análise Educação Financeira e Dívidas.** Disponível em: [https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st\\_imprensa/analise\\_educacao\\_financeira\\_dividas.pdf](https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_educacao_financeira_dividas.pdf). Acesso em: 23 maio 2025.

UFSM. SIGNOR, CLEVERSON. **Empreendedorismo Rural: Intenções Empreendedoras dos Jovens Acadêmicos da Área de Ciências Agrárias.** 2018. Disponível em: [https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/19424/dis\\_ppgagronegocios\\_2018\\_signor\\_cleverson.pdf](https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/19424/dis_ppgagronegocios_2018_signor_cleverson.pdf). Acesso em: 23 maio, 2025.



## APÊNDICE A – ENTREVISTA

### Questionário De Entrevista Com Agentes De Mercado

Instrução: Para as questões em escala, por favor, assinale seu nível de concordância, sendo 1 (discordo totalmente) e 5 (concordo totalmente).

Dados do Agente Entrevistado:

Setor de Atuação Principal:

1. Setor Comercial
2. Setor de Fornecimento de Insumos
3. Setor Crediário/Financeiro

Parte I: Percepção da Educação e Racionalidade Financeira do Produtor Rural.

O agronegócio exige uma mentalidade financeira bem-educada e racionalidade ao gerir riscos e dívidas.

P1. A maioria dos produtores rurais que atendemos demonstra um bom nível de letramento financeiro (conhecimentos e habilidades para tomar decisões informadas).

P2. O produtor rural geralmente utiliza planejamento financeiro adequado ao tomar decisões de investimento (compra de insumos, equipamentos etc.).

P3. Conseguimos identificar facilmente que os produtores confundem o conceito de "endividamento" (dívida em dia) com "inadimplência" (dívida em atraso).

P4. (Específico para Crediário/Insumos) A dificuldade em cumprir obrigações (tornar-se inadimplente) decorre principalmente de decisões incorretas de gestão, e não apenas de fatores naturais (clima, pragas).



## Parte II: Endividamento, Inadimplência e Risco

A situação de superendividamento, onde o tamanho das dívidas supera a capacidade de pagamento do indivíduo, afeta sua dignidade.

P5. Temos observado um aumento na incidência de clientes produtores rurais em inadimplência (pagamentos atrasados) nos últimos anos.

P6. A falta de educação financeira do produtor dificulta e prolonga os processos de renegociação de dívidas.

P7. (Específico para Crediário) O produtor rural frequentemente subestima os riscos financeiros associados às suas obrigações (além dos custos com a lavoura), levando ao superendividamento.

P8. (Específico para Comercial) Produtores que negociam volumes maiores (grandes patrimônios) demonstram uma gestão de risco e venda proporcionalmente mais complexa e desafiadora.

## Parte III: Gestão e Sucessão Geracional

Investigação de como a alternância entre gerações impacta a gestão financeira da propriedade rural.

P9. Observamos que os herdeiros/sucessores demonstram, em média, um melhor preparo formal para a gestão financeira e empresarial do que seus antecessores.

P10. A transmissão deficiente de conhecimentos e experiências do antigo proprietário para os herdeiros é um fator que contribui para problemas financeiros na nova gestão.

P11. (Específico para Comercial/Insumos) A nova geração de produtores (jovens) tende a ser mais aberta à adoção de tecnologias de gestão financeira ou ferramentas de planejamento.



#### Parte IV: Impactos do Superendividamento

O superendividamento gera prejuízos que podem ir além da saúde financeira, afetando a saúde mental.

P12. Em sua experiência, você já testemunhou ou teve conhecimento de produtores que sofreram pressões psicológicas severas ou até falência em decorrência do acúmulo de dívidas e da perda de patrimônio? (Resposta aberta)

P13. Quais seriam as duas principais ações práticas que, em sua visão como agente de mercado, poderiam mitigar o superendividamento e a falta de letramento financeiro no meio rural? (Resposta aberta)

P14. O produtor rural geralmente possui uma visão clara e consolidada de todas as suas obrigações financeiras (dívidas de insumos, crédito bancário, compromissos com tradings) ao mesmo tempo.

P15. (Específico para Setor Comercial) A maioria dos produtores com os quais negociamos toma decisões de venda (pricing e timing) baseadas em estratégia e racionalidade financeira, e não por necessidade imediata ou impulso.

#### Parte V: Endividamento, Inadimplência e Risco

O produtor rural assume inúmeras obrigações com vários atores do mercado, além dos custos da lavoura. A gestão complexa de grandes patrimônios exige preparo proporcional.

P16. Produtores com grandes patrimônios tendem a possuir ferramentas de gestão e planejamento financeiro que estão à altura da complexidade dos seus negócios.

P17. A situação de endividamento e inadimplência observada é mais frequentemente causada pela má gestão interna do produtor do que por eventos naturais imprevisíveis (catástrofes climáticas, pragas).





P18. (Específico para Fornecimento de Insumos/Crediário) Nossa empresa/instituição oferece ativamente orientação ou consultoria financeira básica aos produtores para auxiliar na tomada de decisões preventivas.

#### Parte VI: Gestão e Sucessão Geracional

A preparação dos herdeiros é indispensável para a futura gestão do patrimônio, sendo importante que a família se fortaleça como uma família empresária.

P19. Os jovens produtores (sucessores), em geral, demonstram um espírito empreendedor que se traduz em maior solidez financeira e menor risco de superendividamento.

P20. Problemas financeiros do negócio (superendividamento) frequentemente geram conflitos de interesse ou enfraquecimento das relações no ambiente da família empresária rural.