

**COMPRANDO LOTE COM SACA DE SOJA:
PRODUTORES RURAIS E MERCADO IMOBILIÁRIO URBANO NAS
CIDADES DO AGRONEGÓCIO**

Autora: Giselle Mendonça Abreu

Filiação institucional: University of California, Berkeley

E-mail: giselle@berkeley.edu

RESUMO:

Este artigo contribui para debates em torno das “cidades do agronegócio” com novos elementos para compreender os agentes envolvidos em seus processos de urbanização. A partir das cidades de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso (MT), o artigo aponta que parte do lucro das lavouras de soja e milho vem sendo investida, pelos produtores rurais, no mercado imobiliário urbano local, configurando uma nova relação urbano–rural. Primeiro, o artigo apresenta uma descrição das principais dinâmicas imobiliárias nessas cidades. Em seguida, são caracterizados os produtores rurais e a trajetória de produção de soja na região. Por fim, é apresentada uma tipologia das formas de atuação e investimento dos produtores rurais no mercado imobiliário urbano das cidades do agronegócio. A análise baseia-se fundamentalmente em entrevistas, bem como em observação direta, revisão bibliográfica e análises quantitativas.

Palavras-chave: cidades do agronegócio, mercado imobiliário, produtores rurais

GT – 16: Transformações no campo e nas cidades em um contexto de globalização

INTRODUÇÃO

Durante as primeiras décadas do século XXI, enquanto as taxas de crescimento populacional das grandes metrópoles do país reduziam drasticamente, um conjunto de cidades no interior do país se expandiu com notável rapidez. Tais cidades não metropolitanas estão, em grande parte, vinculadas a dinâmicas econômicas de produção agrícola e exploração de minério em larga escala, como os territórios de produção de soja no Centro-Oeste brasileiro ou de extração de minério de ferro na região Norte. O fenômeno recente da urbanização direcionada por

dinâmicas globalizadas de produção de commodities primárias sugere que há novos elementos para discussões a respeito das relações urbano–rural no Brasil, bem como a necessidade de elaboração de reflexões a partir de cidades não metropolitanas que possuem processos de urbanização particulares — e distintos em relação às grandes metrópoles do país.

No campo da Geografia Urbana, estudos e debates emergiram nos últimos anos sobretudo em torno das “cidades do agronegócio”, isto é, das cidades que vem assumindo funções críticas para gestão e reprodução do capital do agronegócio (ELIAS, 2011). Há diversos exemplos dessas cidades no estado do Mato Grosso (e.g., Primavera do Leste, Sorriso, Tangará da Serra) e na região de Matopiba (e.g., Balsas, MA, Luís Eduardo Magalhães, BA, Bom Jesus, PI). Crucialmente, essa literatura tem investigado a articulação entre a modernização da agropecuária e a extensão do agronegócio globalizado, por um lado, e a constituição e expansão de cidades no interior do país, por outro lado, trazendo elementos para (re)pensarmos as relações urbano–rural. Parte desta literatura, sobretudo guiada pelo trabalho pioneiro de Elias, vem analisando a especificidade dessas cidades como polos de comércio e serviços que atendem primordialmente aos interesses do agronegócio (ELIAS 2011; SILVA 2014), identificando aspectos funcionais da articulação entre cidade e campo. Complementarmente, outro grupo de estudos tem focado mais os processo de produção do espaço urbano, trazendo à tona aspectos críticos da base fundiária agrária regional — como a concentração de terra — para compreensão dos processos atuais de produção de cidades (FIORAVANTI, 2019; VOLOCHKO, 2016), mapeando assim outra forma de conexão entre os universos agrário e urbano.

Este artigo contribui para os debates em torno das “cidades do agronegócio” com duas intervenções principais a partir de estudos de caso nas cidades de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso, no estado do Mato Grosso. Primeiro, o artigo aponta uma relação urbano–rural específica que emerge a partir da produção dessas cidades e que, no entanto, ainda não tem sido suficientemente analisada: o investimento de parte do lucro das lavouras de soja e milho no mercado imobiliário urbano local. Segundo, o artigo contribui para um aprofundamento a respeito dos diversos agentes envolvidos no agronegócio, rejeitando uma visão homogeneizadora sobre o setor, ao esclarecer quem são os produtores rurais nesse contexto e, dentre eles, como se diferenciam em função de sua atuação sobre a produção do espaço urbano.

Assim, o artigo oferece novos elementos para compreender o processo de urbanização das “cidades do agronegócio” e as variadas formas de imbricamento entre campo e cidade.

O artigo estrutura-se em três seções, além desta introdução e das considerações finais. Na primeira seção, apresento uma descrição das principais dinâmicas imobiliárias nas cidades de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso, no Mato Grosso, entendidas aqui como exemplares da categoria das “cidades do agronegócio”. Em seguida, caracterizo os produtores rurais da região, esclarecendo como se dá sua inserção na cadeia produtiva da soja e do milho e traçando brevemente suas trajetórias pessoais e familiares. Por fim, apresento uma tipologia das formas de atuação e investimento dos produtores rurais no mercado imobiliário urbano das cidades do agronegócio. A análise baseia-se fundamentalmente em 35 entrevistas com representantes do mercado imobiliário, funcionários do setor público, arquitetos e engenheiros com atuação local e produtores rurais conduzidas durante oito semanas de trabalho de campo nas cidades de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso em junho de 2019 e janeiro, março e maio de 2022. A análise é complementada por observações direta e participante realizadas durante o trabalho de campo, assim como por revisão bibliográfica e análise documental. Por fim, vale apontar que este artigo apresenta resultados e reflexões ainda preliminares de uma pesquisa em andamento.

1. DINÂMICAS IMOBILIÁRIAS NAS CIDADES DO AGRONEGÓCIO

As “cidades do agronegócio” no estado do Mato Grosso foram, em sua maioria, constituídas a partir de projetos de colonização estatal ou privada ao longo das décadas de 1970 e 1980. Lucas do Rio Verde surge a partir de um projeto de colonização do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), com o objetivo de reassentar mais de duzentas famílias de agricultores sem-terra do Rio Grande do Sul. Nova Mutum e Sorriso surgem a partir de projetos de loteamento urbano e rural de empresas colonizadoras privadas — Colonizadora Mutum e Colonizadora Feliz, respectivamente. No início, era comum a venda combinada nos projetos de colonização privada: ao se comprar um lote rural, ganhava-se um ou dois lotes urbanos. Conforme pesquisadores vem apontando, o histórico de conformação dessas cidades a partir de projetos de colonização (privada, em sua maioria) tem impactos observáveis até hoje nas dinâmicas imobiliárias da região, uma vez que há uma grande concentração fundiária que marca a ocupação do território (FIORAVANTI, 2019; VOLOCHKO, 2016).

No início, os moradores dos diminutos núcleos urbanos eram agricultores que haviam adquirido terras para lavoura na região, pequenos comerciantes e alguns profissionais, como médicos e professores. Ao longo das primeiras décadas, com a atividade agrícola na região ainda em seus primórdios, os núcleos urbanos permaneceram pequenos. Foi a partir dos anos 2000 que ocorreu um crescimento populacional mais expressivo, em função do chamado “boom das commodities” que catapultou a economia local e com a instalação das primeiras agroindústrias, como o frigorífico da Sadia (atual BRF) em Lucas do Rio Verde. Entre 2000 e 2010, a população dessas cidades cresceu a taxas que variaram de 4 a 9% ao ano (um crescimento considerado alto para este período na América Latina). Atualmente, os dados de população do IBGE permanecem desatualizados: enquanto o IBGE indica uma população estimada, em 2021, de 48 mil habitantes em Nova Mutum, 70 mil em Lucas do Rio Verde e 95 mil em Sorriso, as prefeituras municipais avaliam que a população de cada uma dessas cidades é 15–20% maior do que as estimativas oficiais do IBGE, levando em consideração o número de cadastros em unidades de saúde e de ligações com o sistema de abastecimento de água.

Paralelamente ao crescimento populacional, houve uma expansão significativa do tecido urbano das cidades. Imagens aéreas revelam a rápida transformação de chácaras e fazendas em áreas urbanas (Figura 1). A principal forma de expansão do tecido urbano é através de loteamentos particulares. Os loteadores devem entregar os loteamentos com toda a infraestrutura urbana instalada. Os requerimentos básicos foram definidos na legislação federal, na Lei 6.766/1979, onde se exige que a infraestrutura básica dos parcelamentos de terra seja constituída “pelos equipamentos urbanos de escoamento das águas pluviais, iluminação pública, esgotamento sanitário, abastecimento de água potável, energia elétrica pública e domiciliar e vias de circulação” (BRASIL, 1979: Art. 2º, §5º). As legislações municipais sobre o tema, nas cidades estudadas, costumam ser ainda mais rigorosas, exigindo compatibilização em relação à Lei do Sistema Viário e a uma série de métricas referentes à largura de vias e de quadras urbanas, faixas *non edificandi* etc. De acordo com representantes das prefeituras municipais, de fato quase a totalidade dos loteamentos é entregue seguindo a legislação — o que foi possível confirmar em observação direta na pesquisa de campo. Há casos pontuais de loteamentos irregulares, mas tratam-se de exceções no contexto geral da expansão urbana destes municípios: em Nova Mutum, há o caso da Chácara União; em Lucas do Rio Verde, do Bom

Jesus (que recentemente passou por um processo de regularização fundiária); e em Sorriso, dos bicos criados irregularmente em lotes que eram originalmente de um loteamento industrial.



Figura 1 – Expansão urbana de Lucas do Rio Verde, Nova Mutum e Sorriso, 1985–2021

(Fonte: Google Earth)

Para quem caminha por essas cidades, torna-se rapidamente evidente o “boom” imobiliário que atravessam. Há múltiplos loteamentos em processo de abertura, com trabalhos de terraplanagem em andamento, ou prestes a serem lançados, com a infraestrutura instalada e centenas de terrenos ainda vazios. Em loteamentos lançados nos últimos anos, diversas casas são levantadas simultaneamente, há morros de areia e amontoados de blocos por todo lugar e anúncios em *outdoor*. Em Sorriso, por exemplo, foram autorizados 17 novos empreendimentos imobiliários com mais de 5 mil terrenos em 2015, o que representou um aumento de 15% da área da cidade somente naquele ano. Como diz a manchete de uma notícia em revista panfletária sobre o estado do Mato Grosso, Sorriso é “a cidade que cresce em hectares” (MILÉSKI, 2015: p. 28). O produto mais marcante do emergente mercado imobiliário dessas cidades são terrenos

em novos loteamentos, mas há também oferta de casas construídas, galpões comerciais e (ainda) poucos apartamentos em edifícios verticais.

Com tamanha oferta de novos terrenos, a intuição sugeriria que os valores do mercado estivessem se equilibrando — no entanto, não é isso que se observa. Ao contrário, os valores dos terrenos sobem de um ano para o outro rapidamente, como moradores ou trabalhadores da região e os próprios representantes do mercado imobiliário prontamente nos informam. Os lotes de grande porte no bairro Rota do Sol, em Sorriso, por exemplo, valorizaram cerca de 200% em oito anos: um lote de 1.800 m² que foi vendido a R\$ 297 mil em 2014, hoje está valendo entre R\$ 900 mil e R\$1 milhão¹. O mesmo vale para terrenos menores, como os lotes de 288 m² do bairro Santa Clara, que eram vendidos por R\$ 52,5 mil em 2013 e hoje são vendidos por R\$ 120–150 mil². Os valores são semelhantes nas três cidades — para oferecer mais um exemplo, em Nova Mutum, um lote de 300 m² em um bairro de classe média era R\$ 48 mil em 2014 e hoje custa R\$ 170–180 mil³. Em média, os valores coletados em entrevistas e em pesquisa de campo apontam para uma valorização de 15% ao ano quando o horizonte é de 8 anos; no entanto, quando olhamos somente para a variação nos valores de terrenos nos últimos 4 anos, podemos perceber que a valorização foi ainda maior, chegando a 20% ao ano.⁴ Esses valores estão significativamente acima das taxas de inflação para o período: entre 2013 e 2021, o IPCA acumulado variou de 3 a 10% ao ano, dependendo do ano.

Além da valorização imobiliária ao longo do tempo, é também notável o alto patamar de preço dos terrenos nessas cidades em comparação com cidades de porte semelhante no Brasil, ou mesmo com cidades próximas no Mato Grosso (conforme informaram entrevistados para esta pesquisa). Em Sorriso, um loteamento considerado “popular” oferta terrenos de 250 m² em torno de R\$ 100 mil⁵; já em um loteamento voltado para a classe média, o valor de um terreno de 300 m² é de R\$ 135–150 mil; e, por fim, um terreno de 450 m² em um bairro “mais

¹ Entrevista concedida à autora por representante da Pôr-do-Sol Urbanizações em Sorriso no dia 18/03/2022.

² Valor original obtido em entrevista concedida à autora por representante da Pôr-do-Sol Urbanizações em Sorriso no dia 18/03/2022; dados de valores atuais obtidos em pesquisa de campo pela autora em março de 2022.

³ Entrevista concedida à autora por funcionário da Prefeitura Municipal de Nova Mutum no dia 30/05/2022.

⁴ Análise baseada em tabulação preliminar de dados obtidos em entrevistas e pesquisa de campo.

⁵ Para pagamento, é solicitada uma entrada de R\$ 5–10 mil e o restante é parcelado, porém é exigido do comprador um holerite que comprove salário de, no mínimo, R\$ 3–3,5 mil — conforme explicou, em entrevista à autora, um representante da Araguaia Imóveis em Sorriso no dia 19/01/2022.

nobre” estaria em torno de R\$ 300–400 mil⁶. Esses dados sugerem que o valor do metro quadrado de terreno vazio em Sorriso varia entre R\$ 400–600/m², o que condiz com os valores indicados para Nova Mutum, onde um entrevistado indicou que o valor do metro quadrado variaria entre R\$ 350–800/m², sendo R\$ 350/m² em terrenos populares e R\$ 800/m² em condomínios de luxo⁷. (Por esse motivo, há um movimento das prefeituras locais para redução da área de lote mínimo, afim de diminuir o valor total do lote para torná-lo mais acessível, bem como para ampliar o número de loteamentos e terrenos disponíveis no mercado.)

Compreender os fatores que impactam tanto o alto valor dos imóveis, como sua expressiva valorização nos últimos anos, é tarefa complexa. A concentração fundiária é certamente um dos componentes a serem considerados, assim como a alta dos preços da construção civil (especialmente nos últimos dois anos), que impacta diretamente a instalação de infraestrutura nos loteamentos, e as complexas dinâmicas de oferta e demanda. A seção a seguir contribui para essa reflexão ao jogar luz sobre um dos principais agentes que vem impactando as dinâmicas imobiliárias dessas cidades, resultando na elevação dos valores praticados pelo mercado: os produtores rurais da região.

2. PRODUTORES RURAIS DO MÉDIO-NORTE MATO-GROSSENSE

Os produtores rurais de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso são, em sua maioria, agricultores oriundos da região Sul do país que migraram para o cerrado mato-grossense nos anos 1970 e 1980. À época, a terra era barata: não são raros os relatos de agricultores que vendiam áreas de 25–40 hectares no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina ou no Paraná e compravam lotes rurais de 1.000 hectares no Mato Grosso. Porém, as condições de produção eram desafiadoras: os “pioneiros”, como são conhecidos, costumam descrever em suas narrativas as dificuldades enfrentadas com a abertura de áreas para plantio, a baixa produtividade da terra e os enormes percalços logísticos. Muitos, sem recursos para garantir os investimentos necessários para a produção (e.g., comprar máquinas, insumos, corretivos), retornavam à sua terra natal, vendendo seu terreno para uma próxima leva de migrantes agricultores.

⁶ Entrevista concedida à autora por representante da Valle Imóveis em Sorriso no dia 14/03/2022.

⁷ Entrevista concedida à autora por funcionário da Prefeitura Municipal de Nova Mutum no dia 30/05/2022.

Nos primeiros anos, os agricultores plantavam arroz após derrubar a mata do cerrado. A soja foi introduzida depois e, por alguns anos, não era muito produtiva. Como conta um grande produtor rural de Nova Mutum, quando começou a plantar soja, “a semente era adaptada para o Rio Grande do Sul, Paraná”, por isso “deu só umas ‘bolotinhas’”⁸. Após investimentos em pesquisa, tanto por produtores locais como pela Embrapa, a produtividade da soja na região foi ampliada — foram desenvolvidas novas sementes e o solo passou a ser corrigido com calcário. No entanto, ao mesmo tempo em que houve tais avanços no final dos anos 1980 e início dos anos 1990, os agricultores também passaram por momentos de grande dificuldade financeira com o impacto da inflação no endividamento e com a falta de mercado consumidor (a soja era, em grande medida, comprada pelo próprio governo). Aos poucos, ao longo dos anos 1990, é que a soja começou a apresentar maior lucratividade; mas os valores foram efetivamente catapultados a partir dos anos 2000, com a ampliação do mercado externo e o “boom das commodities”. Conforme um produtor da região relata⁹, até uns cinco ou dez anos atrás, havia ainda muita instabilidade nas finanças dos produtores agrícolas, principalmente em função das dívidas a pagar; foi só recentemente que os produtores, especialmente de médio porte, começaram a ganhar mais dinheiro, alcançando maior estabilidade e a possibilidade de ampliação dos investimentos.

Hoje, a soja oferece enorme lucro para os produtores: se considerarmos que cada hectare de lavoura produz em média 60 sacas de soja e que o preço estava por volta de R\$ 170,00 por saca em 2021, os produtores receberam cerca de R\$ 10,2 mil por hectare de soja plantado; subtraindo o custo de produção na região, que o Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária/IMEA estimou em cerca de R\$ 4,3 mil por hectare em 2021, concluímos que o produtor obtinha um lucro de R\$ 5,7 mil por hectare. Para uma fazenda com cerca de 700 hectares plantados (considerada média para a região), isso significa mais de R\$ 4 milhões de lucro por safra de soja. Além do crescimento mais geral do mercado após os anos 2000, houve também um aumento mais significativo da lucratividade da produção de soja e milho nos últimos 4 anos — e, ainda mais especialmente, nos últimos 2 anos —, com a valorização da moeda americana (Figura 2). Isso significa que, nesses últimos anos, o produtor rural dobrou

⁸ Entrevista concedida à autora por produtor rural de grande porte em Nova Mutum no dia 30/05/2022.

⁹ Entrevista concedida à autora por produtor rural de médio porte em Lucas do Rio Verde no dia 29/05/2022.

seu capital sem fazer qualquer investimento, apenas com o aumento do valor da saca de soja e a alta do dólar.

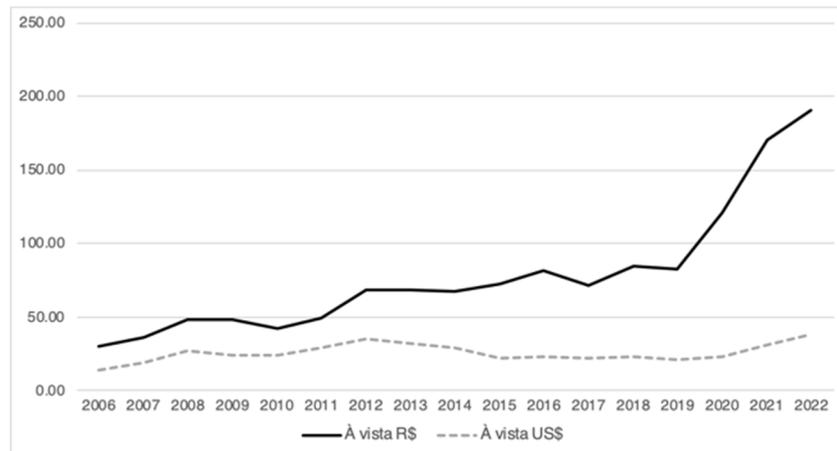


Figura 2 – Variação do valor da saca de soja em reais (R\$) e dólares (US\$), 2006–2022
 (Fonte: Indicador da Soja ESALQ/BM&FBOVESPA – Paranaguá, CEPEA/ESALQ/USP)

Ao serem questionados sobre os investimentos que realizam com o lucro obtido, os produtores rurais (e seus representantes) afirmam que o primeiro destino é a própria fazenda, com grandes investimentos em máquinas agrícolas e na infraestrutura física da fazenda. Em seguida, alguns produtores dizem ser comum investimentos em mais áreas de lavoura, para ampliar a produção; no entanto, as terras rurais tornaram-se excessivamente caras na última década. Por isso, ao invés de expandir a área de fazenda (o que exigiria um capital da ordem de dezenas de milhões de reais), muitos produtores passaram a optar pela compra de terras urbanas, que avaliam como um investimento com bom retorno e que exige, comparativamente, menor comprometimento de capital. Como disse um informante, “a galera está com grana sobrando e aí compra de cinco, seis, dez [lotes urbanos] de uma vez, (...) constrói casa para alugar, constrói casa para vender”¹⁰.

Outro aspecto importante para caracterizar os produtores e compreender suas formas de atuação no mercado imobiliário urbano é a estrutura fundiária rural. Os produtores rurais da região tem em média propriedades de médio e grande porte — especialmente se comparados à estrutura fundiária nacional. Nas regiões do agronegócio, a propriedade da terra rural é significativamente concentrada, conforme ilustra a Tabela 1. Enquanto as propriedades rurais

¹⁰ Entrevista concedida à autora por funcionário da Prefeitura Municipal de Nova Mutum no dia 30/05/2022.

de até 100 hectares correspondem a 50%, 29% e 33% do total em Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso, elas ocupam apenas 3,9%, 2,9% e 2,1% do território total das áreas rurais de cada município, respectivamente. Por outro lado, as grandes propriedades rurais, com mais 1.000 hectares, correspondem a 9%, 5% e 12% do total de propriedades em cada município, mas ocupam 72,8%, 58,4% e 63,8% do território rural de cada um deles. Em Lucas do Rio Verde, onde houve originalmente um projeto de assentamento do INCRA, as áreas de fazenda são relativamente menores: os lotes distribuídos pelo INCRA tinham 200 hectares, mas muitas famílias conseguiam mais de um lote (usando o CPF de diferentes membros da família), ficando com áreas de 400 hectares. Já nos projetos de colonização privada de Nova Mutum e Sorriso, os lotes rurais tinham, no mínimo, 1.000 hectares. Essa diferença na estrutura fundiária de Lucas do Rio Verde, em comparação com Nova Mutum e Sorriso, persiste: enquanto as propriedades entre 100 e 400 hectares somam 29% e 33% do total de propriedades rurais de Nova Mutum e Sorriso, respectivamente, esses minifúndios correspondem a 56% das propriedades rurais de Lucas do Rio Verde.

	Nova Mutum		Lucas do Rio Verde		Sorriso	
	Quantidade de propriedades	Área total (ha)	Quantidade de propriedades	Área total (ha)	Quantidade de propriedades	Área total (ha)
Pequenas propriedades (até 100 ha)	1308 50%	65,632 3.9%	516 29%	22,532 2.9%	1174 33%	47047 2.1%
Minifúndios (100 a 400 ha)	757 29%	175,543 10.5%	984 56%	198,417 25.5%	1192 33%	273673 12.5%
Médias propriedades (400 a 1.000 ha)	317 12%	213,595 12.8%	172 10%	103,348 13.3%	790 22%	472750 21.6%
Grandes propriedades (mais de 1.000 ha)	245 9%	1,216,293 72.8%	97 5%	454,494 58.4%	442 12%	1397736 63.8%

Tabela 1 – Estrutura fundiária rural de Lucas do Rio Verde, Nova Mutum e Sorriso, 2022

(Fonte: Sistema Nacional de Cadastro Rural, INCRA)

Hoje, muitos desses agricultores ainda cuidam de suas fazendas com a ajuda de familiares — filhos, irmãos — e alguns poucos funcionários. Como se sabe, a produção agrícola na região é altamente mecanizada e, portanto, exige somente um pequeno contingente de trabalhadores. Uma propriedade rural de 1.000 a 1.500 hectares, por exemplo, tem em torno de 10 funcionários fixos na fazenda e outros 10 funcionários que podem variar de acordo com as

atividades desenvolvidas naquela propriedade específica¹¹. O número não muda tão substancialmente com uma propriedade rural maior: uma fazenda com 5.000 ha total e 2.000 ha de área plantada, de um dos produtores rurais entrevistados, tinha 18 funcionários. Embora se encontre alguns proprietários de áreas ainda maiores, com dezenas de milhares de hectares, que constituíram empresas para a gestão do negócio, a maioria das fazendas na região é ainda tocada como negócio familiar.

Por isso, em sua ampla maioria, os produtores rurais residem em Nova Mutum, Lucas do Rio Verde ou Sorriso com suas famílias até hoje. A nova geração, dos filhos dos “pioneiros”, fez cursos superiores fora dessas cidades ou mesmo do estado, mas em geral retornou alguns anos depois para trabalhar na fazenda da família ou para tornar-se um profissional liberal com atuação nessas cidades (e.g., como arquiteto, dentista, médico). Os produtores rurais muitas vezes querem oferecer aos filhos casa e escritório ou consultório na cidade. Assim, estabelecem raízes ainda mais fortes da família com a região. Como disse um produtor rural da região, “eu defendo Lucas [do Rio Verde] em qualquer canto (...), eu sou luverdense (...), eu vou defender sempre, é o meu lugar, é onde minha família conseguiu progredir”¹².

Por um lado, conhecer um pouco do perfil e da trajetória dos produtores rurais e de suas famílias é importante, pois explica a ligação que esses produtores têm com a região. Há um forte vínculo com o território que é fundamental para compreender suas decisões de investimento nessas cidades — bem como a preferência por investimento em algo tangível, como a terra urbana, ao invés de investir no mercado de capitais, por exemplo. (“Difícilmente você vai investir em uma coisa que você não entende, né?”, disse um representante do Sindicato Rural de Lucas do Rio Verde¹³). Por outro lado, também é fundamental observar o histórico de transformação da produção da soja na região e, em particular, o aumento exponencial da lucratividade nos últimos anos. Isso permite compreender o momento em que os produtores rurais, em média, passaram a obter grandes somas de dinheiro excedente para investimento. Um dos principais investimentos realizados, como descreverei na seção a seguir, tem sido no mercado imobiliário urbano local.

¹¹ Entrevista concedida à autora por representante do Sindicato Rural de Sorriso no dia 10/03/2022. (As demais entrevistas com produtores rurais confirmam esses valores.)

¹² Entrevista concedida à autora por representante do Sindicato Rural em Lucas do Rio Verde no dia 25/05/2022.

¹³ Ibid.

3. PRODUTORES RURAIS E O MERCADO IMOBILIÁRIO URBANO

Com o aumento da lucratividade da soja e do milho, sobretudo em anos recentes, houve uma ampliação da participação dos produtores agrícolas no mercado imobiliário. Hoje, um produtor rural estima que cerca de metade dos produtores da região realizem esse tipo de investimento¹⁴. Nesta seção, apresento uma tipologia dos produtores rurais em função de suas formas de investimento no mercado imobiliário urbano. A tipologia reflete variados modelos de obtenção de renda sobre a terra e revela diferentes atores na produção do espaço urbano: tentativamente, chamo-os de “locadores”, “especuladores” e “loteadores”. Os locadores seriam aqueles que compram terrenos (vazios ou construídos) com o objetivo de criar uma fonte de renda imediata e contínua através do aluguel do espaço residencial ou comercial. Já os especuladores seriam aqueles que mantêm terrenos vazios (sob sua propriedade há muitos anos ou recém-adquiridos) com o objetivo de aguardar a valorização para venda futura. Por fim, os loteadores são aqueles que possuem grandes extensões de terra junto à área urbana e que, assim, decidem transformar parte de suas próprias fazendas em loteamentos urbanos.

Antes de prosseguir à caracterização desses atores, no entanto, é importante destacar que os produtores não são os únicos a realizar esse tipo de investimento com o lucro obtido pela produção de soja e milho: funcionários da fazenda — que frequentemente ganham parte de sua comissão em sacas de soja e que, portanto, também tem se beneficiado do rápido crescimento do preço da soja — também costumam realizar tais investimentos. Conforme um representante do mercado imobiliário relata¹⁵, um gerente de fazenda que ganha, por exemplo, R\$ 200 mil de comissão, não consegue comprar uma propriedade rural na região, onde só há áreas de médio e grande porte com valores altos; assim, com esse valor, a preferência é por investir no mercado imobiliário da cidade, construindo, alugando ou vendendo uma casa ou “kitnet”.

3.1 LOCADORES

Há uma parte significativa dos produtores rurais, sobretudo aqueles considerados de médio porte para a região, que buscam no investimento imobiliário uma estratégia de obtenção de renda mensal fixa através do aluguel. Alguns conseguiram começar a investir na cidade há mais

¹⁴ Entrevista concedida à autora por produtor rural de médio porte em Lucas do Rio Verde no dia 29/05/2022.

¹⁵ Entrevista concedida à autora por representante da Pôr-do-Sol Urbanizações em Sorriso no dia 18/03/2022.

de uma década, mas muitos se voltaram a esse mercado mais recentemente, conforme diversos entrevistados afirmam. Tipicamente, compram um terreno na cidade e constroem prédios pequenos (com três, quatro ou cinco andares), conjuntos de “kitnets” ou galpões comerciais — tudo para aluguel. Diferente dos “especuladores”, como veremos a seguir, esses produtores rurais buscam obter uma renda imediata com o investimento e são atraídos, em parte, pelo alto valor do aluguel praticado nessas cidades. É também comum, embora não possam se classificar exatamente como “locadores”, aqueles produtores rurais que investem no mercado imobiliário urbano — comprando terreno, construindo salas comerciais — para usufruto de seus filhos, que muitas vezes se tornam profissionais liberais e não querem trabalhar na fazenda; assim, os pais oferecem uma área na cidade para os filhos morarem e instalarem seu consultório, escritório ou pequeno comércio.

Moacir¹⁶ é um exemplo de um produtor que começou a investir na cidade dessa forma há muitos anos. Produtor rural com 700 hectares de área plantada em Lucas do Rio Verde, ele decidiu investir no mercado imobiliário urbano há cerca de 25 anos. Seu primeiro investimento foi na construção de dois pequenos prédios de 3 andares cada, com salas comerciais, em uma rua na área central que sequer era pavimentada à época; hoje, a rua concentra grande número de clínicas e serviços médicos da cidade — os predinhos permanecem lá e ainda são de Moacir. Sua filha, Juliana¹⁷, lembra que “foi depois que o pai começou a construir os prédios que a nossa vida começou a melhorar, porque a gente teve uma segunda renda e começamos a ter uma renda mensal”, em contraste com o dinheiro obtido através da lavoura. Hoje, a irmã de Juliana é quem cuida dos negócios imobiliários urbanos da família, acompanhando principalmente as obras em andamento. Além dos predinhos antigos, a família tem diversos outros espaços comerciais e “barracões” de maior porte alugados e também terrenos recém-adquiridos onde estão prestes a iniciar a construção de outros edifícios. Para eles, trata-se de um investimento que não exige grandes despesas de manutenção e que, ao mesmo tempo, permite uma renda contínua e previsível. “É um dinheiro que vem todo mês, né”, diz Moacir.

¹⁶ Entrevista concedida à autora por produtor rural de médio porte em Lucas do Rio Verde no dia 29/05/2022. (Nome fictício para manter confidencialidade.)

¹⁷ Entrevista concedida à autora por filha de um produtor rural de médio porte em Lucas do Rio Verde no dia 26/05/2022. (Nome fictício para manter confidencialidade.)

Hoje, ele estima receber R\$ 50 mil em alugueis mensais — dinheiro que ele, em parte, distribui entre as duas filhas.

3.2 ESPECULADORES

Em Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso há diversos produtores rurais que poderíamos classificar como “especuladores” de terra urbana. Trata-se daqueles que possuem terrenos inseridos no tecido urbano da cidade, mas que não fazem uso deles, mantendo-os desocupados. Ao caminhar pela cidade, sobretudo nas áreas mais centrais, atrai a atenção a quantidade de terrenos de grandes dimensões que permanecem vazios (Figura 3). Apesar de não ter conseguido entrevistar diretamente algum produtor rural que se enquadraria nessa categoria, as entrevistas com demais produtores, representantes do mercado imobiliário e funcionários das prefeituras em geral trazem a mesma narrativa. Os proprietários desses terrenos são, em parte, agricultores “pioneiros” que receberam ou compraram esses lotes de 20 x 40 metros quando o núcleo urbano começava a surgir; ou grandes produtores rurais que compraram os lotes depois, com a ampliação de seu capital. Há também aqueles que são proprietários de pequenas chácaras que, antes, ficavam fora do perímetro urbano e hoje estão dentro da área urbanizada — como acontece em Lucas do Rio Verde, por exemplo. Comum a esses casos é o fato de os proprietários não terem urgência em vender ou dar uso ao lote em um horizonte de curto prazo. Como um agente imobiliário de Sorriso disse, “tem aquele que compra só o terreno e fica aguardando ali uma oportunidade para ele fazer um bom negócio futuramente, tem vários casos aqui no centro, a pessoa compra o terreno e deixa lá, aí constrói um banco do lado do lote dele, já dobrou o valor do lote dele”¹⁸. Ele complementa dizendo que são fazendeiros que “não precisam da renda” e, por isso, podem “deixar [o terreno] lá, até o dia que ele vender por 2 milhões, 3 milhões de reais, (...) é aquele investidor que não está visando a renda imediata, ele quer um lucro lá na frente.”

¹⁸ Entrevista concedida à autora por representante da Pôr-do-Sol Urbanizações em Sorriso no dia 18/03/2022.



Figura 3 – Terreno de 800 m² vazio na área central de Sorriso, 2022

(Fonte: foto de autoria própria)

Aqui, é interessante acrescentar uma observação do ponto de vista dos instrumentos de planejamento urbano: um dos instrumentos centrais para garantir a função social da terra urbana é o IPTU Progressivo no Tempo e, curiosamente, este instrumento vem sendo utilizado em Lucas do Rio Verde, por exemplo, há muitos anos (para efeito de comparação, a regulamentação do IPTU Progressivo no município de São Paulo só aconteceu em 2015). Porém, o instrumento não tem se mostrado efetivo. Como um funcionário da prefeitura municipal de Lucas de Rio Verde explicou, “até [pagar] o IPTU Progressivo para a pessoa compensa, por ter uma valorização [imobiliária] grande no município, (...) o IPTU acaba atrapalhando, mas não muito”¹⁹. Ou seja, as taxas de progressividade de aumento do valor do IPTU ainda são muito pequenas frente à valorização que o proprietário acredita que irá obter se vender o terreno em alguns anos, de forma que não se configura como incentivo suficiente para que dê alguma destinação ao terreno.

3.3 LOTEADORES

Há também os produtores rurais que se envolvem com o mercado imobiliário local através da transformação de parte de suas fazendas lindeiras à área urbana em loteamentos urbanos. Por vezes, os proprietários vendem seus terrenos para empresas incorporadoras imobiliárias; porém,

¹⁹ Entrevista concedida à autora por funcionário da Prefeitura Municipal de Lucas do Rio Verde no dia 20/01/2022.

é mais comum que os proprietários entrem como parceiros do projeto. Em alguns casos, os produtores rurais possuem áreas grandes o suficiente para justificar a criação de uma empresa de empreendimentos imobiliários. Isso resulta, como vimos na seção anterior, da expressiva concentração fundiária rural na região. É o caso, por exemplo, da Novo Tempo Empreendimentos Imobiliários, criada por Luiz Binotti em 2008 para lotear partes de sua fazenda em Lucas do Rio Verde. Hoje, a empresa já lançou quatro loteamentos (incluindo um condomínio fechado) de alto padrão e outros menores voltados para família de classe média ou de baixa renda (estes, realizados em parceria com outras empresas). Hoje, lotes de 800 m² no Parque dos Buritis são vendidos a partir de R\$ 560 mil, enquanto os lotes de 600 m² no condomínio fechado Reserva Da Mata chegam a R\$ 840 mil²⁰. Em Sorriso, há o caso de uma família de “pioneiros” que detinha grandes fazendas ao sul do núcleo urbano. Estabeleceram a Pôr do Sol Urbanizações e, através da empresa, criaram o loteamento Rota do Sol em 2006 e novos loteamentos ao redor, como o Santa Clara, mais recentemente — criando um novo vetor de expansão da cidade. A Pôr do Sol Urbanizações hoje atua também em Nova Mutum, independente das áreas originais de propriedade da família.

Mesmo com a alta lucratividade da produção de soja, a transição de fazendas de produção de soja (quando próximas à área urbana consolidada) em loteamentos urbanos se justifica financeiramente. Um engenheiro de Lucas do Rio Verde exemplificou as contas: em uma área de 1 hectare próxima ao núcleo urbano, é possível obter no máximo R\$ 20 mil com uma safra de soja e a safrinha de milho ao ano, considerando o valor alto de R\$ 180 por saca e sem descontar os custos de produção; enquanto um loteamento urbano nessa mesma área, com padrão médio, resulta em lucro de R\$ 4,5 milhão, considerando a venda de lotes de 350 m² por R\$ 400 mil e já descontando custos do loteamento. Mesmo que o loteamento seja popular, ele estima que o lucro de um 1 hectare de loteamento urbano seja, no mínimo R\$ 1,2 milhão. “É bem básico”, concluiu. Ainda que o loteamento e a venda de terrenos sejam realizados de uma só vez e a lavoura ofereça renda anualmente, a diferença nos valores é expressiva.

²⁰ Entrevista concedida à autora por representante da Novo Tempo Empreendimentos Imobiliários em Lucas do Rio Verde no dia 19/01/2022.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo apresentou um dos elementos característicos das dinâmicas do mercado imobiliário nas cidades do agronegócio: a participação de produtores rurais da região como investidores. As reflexões apresentadas neste artigo são preliminares e resultam da análise de dados obtidos em pesquisa que ainda está em andamento. Mas parece claro que, diferente das grandes metrópoles, o envolvimento dos produtores rurais é algo peculiar dessas cidades e vem ocorrendo mais intensamente em anos recentes em função da valorização da soja e do milho no mercado internacional, resultando em maior capital disponível para investimento. O artigo buscou elucidar tanto as condições que levaram produtores rurais a investir na cidade — além da disponibilidade de capital, também vale destacar a concentração fundiária e os valores e formas de raciocínio característicos desses atores como elementos críticos —, como suas formas de atuação no mercado imobiliário — como locadores, especuladores e loteadores de terra urbana. Alguns fatores e dinâmicas podem transformar esses processos ao longo dos próximos anos, como a mudança geracional em curso no controle das atividades produtivas agrícolas (que vem no sentido de profissionalizar a gestão da produção da lavoura e dos investimentos) ou a entrada de outros agentes no mercado imobiliário urbano local (como investidores particulares de outras cidades e estados, que nada tem a ver com a dinâmica do agronegócio). É importante, portanto, que continuemos a observar e analisar as dinâmicas imobiliárias — e sua variada relação com o agronegócio — em cidades como Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso.

Mas, afinal, por que é tão importante olharmos para a produção das cidades do agronegócio e os fatores que influenciam seu mercado imobiliário? Porque, como é comum ouvir nessas cidades, o custo de vida é muito alto, principalmente em função do alto valor da terra e do aluguel, o que as torna extremamente excludentes. Apesar de muitos confirmarem que há de forma geral uma boa oferta de infraestrutura, que as pessoas sentem-se seguras e que os serviços públicos são melhores do que na média das cidades do país, há enorme desigualdade no acesso à cidade: as cidades do agronegócio, a exemplo de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso, “são cidades para ricos”²¹. A população de baixa renda dedica uma porcentagem significativa de seu salário para viabilizar o aluguel de “kitnets” (pequenas unidades

²¹ Entrevista concedida à autora por moradora de baixa renda em Nova Mutum no dia 31/05/2022.

residenciais com um quarto, um banheiro e um ambiente de sala/cozinha) ou a coabitação em um terreno ou casa. Para muitos, a conta não fecha: mesmo com ampla oferta de empregos na região, muitas vezes não é possível arcar com o preço do aluguel e demais valores relacionados ao custo de vida com um ou dois salários mínimos. As desigualdades socioespaciais são expressivas nesses territórios, conforme outros autores vem apresentando (e.g., ELIAS E PEQUENO, 2016; PERES E MERLINO, 2022). É preciso compreender as dinâmicas imobiliárias que são particulares a essas cidades e que contribuem para que sejam excludentes, para, então, subsidiar reflexões futuras sobre formas possíveis de torná-las mais inclusivas — juntando-se a outros autores que vem refletindo sobre o ordenamento territorial “justo” nas cidades que crescem horizontalmente (SANTORO et al., 2010).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRASIL. **Lei n. 6.766, de 19 de dezembro de 1979. Dispõe sobre o Parcelamento do Solo Urbano e dá outras Providências.**, 19 dez. 1979. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16766.htm. Acesso em: 19 maio. 2022
- ELIAS, D. Uma radiografia das “cidades do agronegócio”. **Outras Palavras**, 6 jun. 2022.
- ELIAS, D. Agronegócio e novas regionalizações no Brasil. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v. 13, n. 2, p. 153, 30 nov. 2011.
- ELIAS, D.; PEQUENO, R. (Re)estruturação Urbana e Desigualdades Socioespaciais em Região e Cidade do Agronegócio. **GEOgraphia**, v. 17, n. 35, p. 10, 31 jan. 2016.
- FIORAVANTI, L. M. Concentração fundiária e dinâmica imobiliária em uma cidade que já surgiu como negócio: um estudo a partir de Primavera do Leste, MT. **Geosul**, v. 34, n. 71, p. 448–472, 7 maio 2019.
- MILÉSKI, J. A cidade que cresce em hectares. **Revista Notícia: Mato Grosso**, edição 132, ano XXI, dez. 2015.
- PERES, J.; MERLINO, T. Apartheid e racismo nas cidades da soja. **O Joio e o Trigo**, 16 mar. 2022. Disponível em: <https://ojoioetrigo.com.br/2022/03/apartheid-e-racismo-nas-cidades-da-soja/>. Acesso em: 28 mar. 2022
- SILVA, R. G. DA C. A regionalização do agronegócio da soja em Rondônia. **GEOUSP: Espaço e Tempo (Online)**, v. 18, n. 2, p. 298, 20 set. 2014.

VOLOCHKO, D. Terra, poder e capital em Nova Mutum-MT: elementos para o debate da produção do espaço nas “cidades do agronegócio”. **GEOfographia**, v. 17, n. 35, p. 40–67, 15 fev. 2016.