

A ARTE DA CATIRA COMO NEGÓCIOS ENTRE OS CATIREIROS DA REGIÃO DO TRIÂNGULO MINEIRO E ALTO PARANAÍBA

José Vitor Palhares dos Santos (UFMG) - titopalhares@hotmail.com

Resumo:

O objetivo que norteou este estudo foi analisar a arte da catira como um negócio entre os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Nosso intuito foi fugir de perspectivas gerencialistas dominantes na Administração que pesquisam e reproduzem apenas o conhecimento sobre os grandes negócios, para poder desvelar o cotidiano de negócio do pequeno negociante e seu negócio ordinário. Para atingir o objetivo proposto, trilhamos o caminho da pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. Os dados foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com 31 catireiros que residem e catiram atualmente na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, e a análise dos dados foi feita mediante Análise Crítica do Discurso. De modo geral, a catira pode ser compreendida como relações contínuas de negócios que envolvem a troca de bens, mas não, necessariamente, o dinheiro. Os catireiros permutam vários produtos e serviços, seus negócios são de todos os tamanhos, e a catira influencia na economia da região através da circulação do dinheiro advindo dos negócios, dinamizando os negócios locais, estabilizando a economia rural da região e criando e expandindo os patrimônios familiares desses praticantes, além de operar na sobrevivência de outros.

Palavras-chave: *Catira; Negócios; Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.*

Área temática: *GT-08 As Relações de Poder no Organizar (Extra)Ordinário da Vida Cotidiana*

1. INTRODUÇÃO

Este artigo busca fugir de perspectivas gerencialistas dominantes na Administração que estudam, pesquisam e reproduzem apenas o conhecimento sobre os grandes negócios e corporações, e que tem foco no “universo natural do pioneirismo empresarial” (MARCOVITCH, 2009, p. 303), para poder desvelar o estudo do cotidiano e dos negócios do homem comum (MARTINS, 2008), o pequeno negociante e sua gestão ordinária.

Os estudos de Leite da Silva (2007), Barros *et al.* (2011), Holanda (2011), Carrieri (2012), Carrieri *et al.* (2012), Carrieri *et al.* (2014) e Barros e Carrieri (2015) são alguns dos trabalhos brasileiros que abrangem os negócios ordinários do homem comum que vem sendo construídos na Administração. De acordo com Carrieri *et al.* (2014), quando se trata sobre a gestão ordinária, deve haver o interesse de se investigar os pequenos comerciantes e suas relações sociais estabelecidas que organizam e formam seus negócios no cotidiano, em detrimento dos grandes, globais ou negócios universais. Entretanto, de acordo com Vilas Boas (2005) e Holanda (2011), o conhecimento do homem comum e seus negócios ordinários são estigmatizados pela sociedade, sendo caracterizados como amadores, sem credibilidade e permeados pela improvisação.

Para Santos (2006), o estudo sobre esses saberes práticos que envolvem o cotidiano de negócio do homem comum e que dão sentido às suas vidas devem ser admitidos na academia, como forma de criar novas oportunidades e conhecimentos na área. São conhecimentos práticos e heterogêneos, que podem dialogar com os considerados científicos. Dessa forma, podemos afirmar que há alternativas às vertentes tradicionais de gestão, onde as práticas e os negócios do homem comum também são considerados como centrais para a sociedade.

Além disso, vale ressaltar ainda que, de acordo com Vizeu (2009), o campo dos Estudos Organizacionais tem percebido a necessidade de se considerar as particularidades locais nos estudos sobre Administração e, devido a isso, houve uma mobilização da comunidade acadêmica, nacional e internacional, com o objetivo de organizar fóruns e congressos que debatessem a temática das práticas de gestão em um contexto regional. Barros e Carrieri (2015) corroboram com essa afirmação ao salientarem a relevância de considerarmos não apenas as especificidades locais situadas no tempo e no espaço, como também os atores “esquecidos” da Administração na constituição de agendas de pesquisa, perspectiva essa opositiva à hegemonia anglo-saxã nos Estudos Organizacionais.

Desse modo, o objetivo que norteou esta pesquisa foi o de analisar a arte da catira como um negócio ordinário entre os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, sujeito esse que também pode ser considerado como um homem comum (MARTINS, 2008). Mas por que comparamos a catira à arte? Para Certeau (1994, p. 139) “uma arte é um sistema de maneiras de fazer que são ajustadas a fins especiais e que são o produto ou de uma experiência tradicional comunicada pela educação, ou da experiência pessoal do indivíduo”. Desse modo, a concepção de agir é inseparável da referência a uma “arte”, um “estilo”. Além disso, segundo o autor, só estaremos diante de “arte” se o objeto for executado. “Na cultura ordinária, a ordem é exercida por uma arte, ou seja, ao mesmo tempo exercida e burlada. Resta, então, encontrar o meio para “distinguir maneiras de fazer”, de pensar “estilos de ação”, ou seja, fazer a teoria das práticas” (CERTEAU, 1994, p. 20). Portanto, consideramos a catira como uma arte executável que engloba um sistema de diferentes maneiras de se fazer o negócio, e que cabe a nós, pesquisadores, encontrarmos os meios para distinguir as “maneiras de fazer”, de pensar “estilos de ação” e de compreender as arte de fazer que são envolvidas nas catiras.

Para atingir o objetivo proposto, trilhamos o caminho da pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. Os dados foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com 31 catireiros que residem e catiram atualmente na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Os catireiros puderam ser encontrados, *a priori*, mediante uma lista de contatos que os pesquisadores possuíam e, posteriormente, por meio da técnica da bola de neve. Os dados coletados foram analisados através da Análise Crítica do Discurso (ACD).

Este artigo está estruturado em outras quatro seções, além desta introdução. Na seção seguinte descrevemos o embasamento teórico que embasou nosso estudo, sobre a catira, os catireiros e a região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Em seguida, delimitamos os procedimentos metodológicos que trilhamos na condução da pesquisa. Na quarta seção, apresentamos a análise dos dados, ou seja, analisamos a arte da catira como um negócio entre os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Por fim, na última seção, tecemos as considerações finais acerca do estudo.

2. SOBRE CATIRAS, CATIREIROS E AS REGIÕES DO TRIÂNGULO MINEIRO E ALTO PARANAÍBA

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010a), o Estado de Minas Gerais pode ser dividido em doze mesorregiões e sessenta e seis microrregiões, divisões estas que facilitam na elaboração de políticas públicas e auxiliam no planejamento de subsídios e projetos para cada região. A mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MTMAP) é constituída por sessenta e seis municípios autônomos, os quais são agrupados em sete microrregiões. Segundo o último censo, essa mesorregião possui quase dois milhões e trezentos mil habitantes, sendo a terceira mesorregião com maior população do Estado, a segunda maior área de Minas Gerais – ocupando pouco mais de 15% do território (IBGE, 2010a) –, e é a segunda maior economia de Minas, ficando atrás no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* apenas da mesorregião metropolitana de Belo Horizonte (IBGE, 2010b).

É importante destacarmos, ao considerar a história do Triângulo Mineiro, que nem sempre esta região foi constituinte do estado de Minas Gerais. Conhecida há anos atrás por Sertão da Farinha Podre, a região pertenceu, primeiramente, a São Paulo, até que em 1744 foi anexada ao território goiano. Somente em 1836 que o Triângulo fora incorporado a Minas Gerais e, devido a esse passado, hoje possui forte articulação social, cultural e econômica com o estado de São Paulo (SOUZA, 2012), como também com outras regiões do Brasil.

Atualmente, a mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba se destaca no cenário econômico local, nacional e internacional, não apenas por fazer fronteira com os estados de São Paulo, Goiás e Mato Grosso do Sul e com as regiões noroeste, sul e central de MG – sendo uma das regiões de maior expansão agro-industrial e centro político de desenvolvimento do País – mas também por se destacar como a região mineira que tem recebido altos investimentos nacionais e estrangeiros e pelo grande número de empregos que tem gerado na região (BITTENCOURT; LIMA, 2014). Além do agronegócio – com uma produção nacional bastante significativa, especialmente de cana-de-açúcar, soja, milho, café e laranja – há também destaque no que tange à economia da região para a criação de gados de corte e leiteiro, sendo considerada como mesorregião estratégica do ponto de vista da expansão do agronegócio brasileiro (SOUZA, 2012) e de grande relevância para o setor pecuário do Brasil (BITTENCOURT; LIMA, 2014).

Contudo, como ressalta Melo (2005), embora o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba seja uma das regiões agrícolas mais desenvolvidas do Brasil, o desenvolvimento rural no território não é homogêneo, isto é, os municípios que compõem essa região não possuem um desenvolvimento rural uniforme. Nesse contexto, os estudos de Ribeiro e Galizoni (2007) apontam que raramente a produção agropecuária amplia a riqueza familiar dos sítiantes mineiros, apenas garante seu sustento, mas não gera ampliação de seus patrimônios.

De acordo com a pesquisa desses autores, em várias regiões do estado de Minas Gerais, incluindo a rota Centro Oeste-Triângulo Mineiro, as fontes de renda dessas famílias são distintas e não se confundem: o agronegócio provê a alimentação da família, o pagamento das contas da casa e o custeio da produção; enquanto que a ampliação do patrimônio familiar ocorre inevitavelmente por meio dos negócios. Ainda de acordo com os autores, “É por isso que catira – ou barganha, *breganha*, baldroca, negócio, rolo: as denominações são muitas – é uma das instituições mais sólidas do meio rural mineiro”, sendo o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba uma das regiões onde mais se faz catiras, ou, até mesmo, onde mais se encontram especialistas no assunto (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 69).

Nesse sentido, é importante salientarmos que há poucos trabalhos na academia que versam sobre a temática da catira e seus praticantes. Em uma consulta sobre o termo “catira” nas bases de trabalhos científicos do Spell, Scielo e CAPES, encontramos apenas dois artigos que se referem ao objeto de estudo presente. Os demais dizem respeito a uma dança que possui o mesmo nome.

Visto isso, de acordo com Ribeiro e Galizoni (2007), as catiras podem ser consideradas como pequenas e contínuas relações comerciais que envolvem a troca de alguma coisa (normalmente de animais) por bens de consumo, produtos agropecuários, dinheiro, ou um pouco de cada, e vice-versa. Esses pequenos e contínuos negócios são uma das práticas mais antigas do meio rural (mineiro) e, em algumas regiões desse Estado, como no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, são negociações frequentes no cotidiano das pessoas, sendo os negociantes – catireiros – extremamente dedicados na execução dessa arte.

As movimentações sociais e financeiras das catiras, regidas por práticas próprias, são responsáveis pela conservação, geração e ampliação de renda de muitas famílias do interior do estado de Minas Gerais. Como evidenciado por Ribeiro e Galizoni (2007, p. 72), as catiras “dinamizam grandes e pequenos negócios, criam e distribuem riquezas, consolidam poupanças, expandem o patrimônio comercial ao firmar relações costumeiras de confiança que alicerçam novas e continuadas trocas entre os agentes econômicos”.

Entretanto, as práticas utilizadas pelos catireiros no fazer de seus negócios, juntamente com todo o seu conhecimento, principalmente do mercado rural, não são bem recebidas por parte de técnicos e especialistas da área, os quais, muitas vezes, julgam serem inúteis as pesquisas com esses sujeitos, justificando que tais gestores ordinários não possuem racionalidade e conhecimentos técnicos sobre o mercado rural (RIBEIRO, 1986).

Por outro lado, Ribeiro e Galizoni (2007) afirmam que, no final do século XIX, poucos profissionais conheciam as relações comerciais rurais tão profundamente quanto os camponeses, uma vez que eles acompanhavam de perto as variações dos diversos mercados econômicos em que possuíam seus produtos e também as negociações estabelecidas entre os sujeitos, que culminava em um saber preciso do mercado e mais significativo do que o conhecimento de grandes produtores ou especialistas rurais.

No que concerne às relações comerciais de troca, Aguiar (1992) e Agne e Waquil (2011) inferem que as comunidades camponesas se organizam em relações de interconhecimento, as quais são construídas por meio de práticas sociais específicas de cada comunidade, sendo as relações comerciais de troca constituintes dessas práticas/ações cotidianas. Nesse sentido, as permutas possibilitam a obtenção de mercadorias distintas daquelas produzidas pela família ou indivíduo.

Todavia, a temática das relações comerciais de troca surgiu, em um primeiro momento, em um contexto de evasivas por parte de seus praticantes, que persistiam em diminuir sua importância e regularidade, atrelando os negócios ordinários à tradição cultural. Posteriormente, devido à importância dessas práticas no cotidiano dos sítiantes é que começou a se pensar nessas atividades como objeto de investigação, o qual possui, ainda, uma teorização pouco precisa, situada nas fronteiras da sociologia, antropologia e economia rural (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

Essas movimentações comerciais de trocas são regidas por estilos próprios dos praticantes/sítiantes e é uma atividade fundamental na conservação e ampliação de renda dos mesmos, embora a lógica utilizada na gestão ordinária desses negócios seja desconcertante e respaldada na subjetividade para técnicos e pesquisadores da área (RIBEIRO; GALIZONI, 2007). Devido a pouca circulação monetária nesses espaços, as trocas nem sempre envolvem o dinheiro, geralmente são permutas entre animais, bens de consumo, mercadorias agrícolas, às vezes dinheiro, ou um pouco de cada, sendo um tipo de negócio muito praticado em diversas regiões do estado de Minas Gerais, sobretudo, no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, onde é conhecido como catira, sendo os praticantes/negociadores extremamente dedicados (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

O gado, historicamente, foi uma das principais mercadorias utilizadas nas práticas de escambo. E na catira não é diferente. Os estudos de Ribeiro e Galizoni (2007) apontam que a pecuária, especialmente a bovina, é a principal mercadoria que os catireiros utilizam em seus negócios para obterem bens, outras mercadorias, e até mesmo dinheiro. Os bois

Solto nos pastos, rende por si: medeia negócios, é líquido, é meio de produção, aumenta, pode ser estocado, fracionado, reunido, cedido à meia e, até, alugado [...]. Por isso os sítiantes gostam de manter parte do patrimônio em gado, que é garantia sólida na inflação alta e no juro baixo, além de ser quase moeda, pois, na definição exata de Estevão Dias, da Fazenda Pica-pau, de Miradouro: “Gado é dinheiro andando”. (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 64).

Entretanto, embora a mercadoria principal na catira seja o gado, os estudos de Ribeiro e Galizoni (2007) evidenciam que estas trocas, além de constantes, são bastante diversificadas, pois os catireiros permutam também outros animais e produtos, como porcos, galinhas, café, equipamentos, dinheiro, terra, etc. “Há, sempre, o quê negociar: Tudo dá negócio...”, embora muitas vezes estes negócios surjam de encontros que não foram antecipadamente combinados (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 69).

Assim, Ribeiro e Galizoni (2007) apontam que o fazer negócio – praticar a arte da catira –, muitas vezes, possui um jogo de negociação mais aguçado que em grandes mercados, tendo em vista, além da mediação pela objetividade e pela subjetividade dos catireiros praticantes, o conhecimento que estes possuem de mercado, de preço e de oportunidades. Entretanto, essas habilidades e conhecimentos que os catireiros possuem não são analisados pela academia, e nem bem vistos por técnicos e especialistas da área, devido, segundo esses últimos, a falta de

racionalidade desses praticantes, os quais necessitariam de cursos para se profissionalizarem e tornarem-se empreendedores ativos e bem-sucedidos (RIBEIRO; GALIZONI, 2007). Ledo engano. Os estudos de Ribeiro e Galizoni (2007) evidenciam que a gestão ordinária dos negócios dos catireiros é permeada de cálculos e estratégias, dinamizando os negócios desses sujeitos e estabilizando a economia rural da região ao criar e expandir os patrimônios dessas famílias.

Vale ressaltar ainda que, no que tange às questões de gênero desses praticantes, a arte da catira reforça a representação masculina nessas negociações, pois raramente há mulheres que as praticam (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A fim de analisarmos a arte da catira como um negócio entre os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, trilhamos o caminho da pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. De acordo com Chizzotti (2003), apesar de a pesquisa qualitativa assumir vários posicionamentos e possibilidades de análise, sua vantagem está na investigação de fenômenos locais e os sentidos e significados que são atribuídos pelos sujeitos investigados.

O termo qualitativo implica uma partilha densa com pessoas, fatos e locais que constituem objetos de pesquisa, para extrair desse convívio os significados visíveis e latentes que somente são perceptíveis a uma atenção sensível e, após este tirocínio, o autor interpreta e traduz em um texto os significados patentes ou ocultos do seu objeto de pesquisa (CHIZZOTTI, 2003, p. 221).

Desse modo, nos respaldamos nesse autor para a escolha da caracterização da pesquisa como qualitativa, tendo em vista que a catira é uma prática local muito freqüente na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. O caráter exploratório da pesquisa diz respeito ao fato de que são raros os estudos que abrangem a temática da catira, e, portanto, esta pesquisa teria como finalidade explorar em profundidade essa temática e desvendar um assunto tão pouco debatido na academia. Para Piovesan (1970), a pesquisa exploratória frequentemente conduz o pesquisador à descoberta de abordagens, percepções e terminologias novas para ele, contribuindo para que, paulatinamente, seu próprio modo de pensar seja modificado.

O *corpus* da pesquisa foi construído através de dados coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com 31 catireiros que residem e catiram atualmente na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. De acordo com Thiollent (1987), as entrevistas são ferramentas profícuas em inserir o pesquisador no universo simbólico dos entrevistados e, por isso, são instrumentos que auxiliam na descrição, explicação e compreensão dos fenômenos a serem investigados. Além disso, há vantagens na utilização de entrevistas semiestruturadas nas pesquisas, como a elasticidade da duração das conversas, que permite uma investigação mais profunda sobre os temas necessários a serem pesquisados, bem como a possibilidade de promover uma maior interação entre os pesquisadores e os entrevistados, possibilitando que o investigador toque em assuntos mais complexos e delicados (BONI; QUARESMA, 2005).

A delimitação da escolha dos entrevistados levou em consideração os catireiros que fazem negócios/catiras nas regiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e que se autoidentificam como catireiros. Desse modo, tais sujeitos não foram escolhidos para fazer parte da investigação pelo o que ele negocia, nem pela questão de ele ser do meio rural ou urbano. É importante ressaltar que levamos em consideração também na escolha desses sujeitos um

processo de conveniência, isto é, foram entrevistados os catireiros que aceitaram participar da pesquisa. Ademais, escolhemos os catireiros de Minas Gerais por este ser um Estado em que arte da catira está mais consolidada, principalmente no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

No início da fase da coleta de dados, os catireiros puderam ser encontrados, *a priori*, por meio de uma lista de contatos que nós pesquisadores possuíamos. Posteriormente, os próximos catireiros foram encontrados através do método da bola de neve (*snowball sampling*), técnica que tem sido amplamente utilizada em pesquisas sociais qualitativas, quando os sujeitos investigados compartilham e reconhecem outros indivíduos que possuem características semelhantes aos de interesse da investigação (BIERNARCKI; WALDORF, 1981), como ocorre no caso dos catireiros.

No que tange à quantidade de catireiros entrevistados, levamos em consideração que em pesquisas qualitativas não é a quantidade de sujeitos investigados que vai definir a validade da pesquisa, mas sim suas especificidades (DEGOB; PALASSI, 2009). Portanto, a coleta de dados foi interrompida na medida em que foi constatado que novos elementos para subsidiar a teorização almejada não seriam mais depreendidos a partir do campo de pesquisa.

Por fim, os dados coletados foram analisados mediante a Análise Crítica do Discurso (ACD). De acordo com Fairclough (2003), a Análise Crítica do Discurso trata a linguagem como discurso, e o discurso como um elemento do processo social que está relacionado com outros elementos da prática social, isto é, o discurso é a linguagem como uma forma de prática social, sendo a ACD uma análise de como os (con)textos interagem inseridos em práticas socioculturais. Ademais, esse autor considera a ACD como uma teoria e um método capaz de interpretar, descrever e explicar a linguagem situada num contexto sociohistórico (MELO, 2009). Assim, por meio da ACD buscamos reconstruir e interpretar as visões de mundo dos catireiros entrevistados, a fim de atingirmos o objetivo que propomos com a pesquisa.

4. DESVELANDO A ARTE DA CATIRA COMO UM NEGÓCIO

Sobre a caracterização dos catireiros entrevistados, todos eles atualmente moram e catiram nas regiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Dentre os 31 respondentes, 28 são homens e 3 são mulheres. Os entrevistados possuem entre 25 e 82 anos de idade, e a escolarização varia desde o ensino fundamental incompleto até o ensino superior completo. As cidades dos catireiros entrevistados foram Sacramento, Uberaba, Araxá, Conquista, Prata, Perdizes e Patrocínio, todas elas localizadas na mesorregião supracitada.

Já de início é importante ressaltar que percebemos certo receio por parte de muitos catireiros ao serem entrevistados, um certo pé atrás, uma desconfiança no início das entrevistas. Como afirmam Ribeiro e Galizoni (2007), a temática das relações comerciais de troca surgiu, num primeiro momento, em um contexto em que os próprios praticantes diminuem a importância das catiras por meio de evasivas, e isso ainda pode ser visto nas pesquisas sobre o tema, como demonstrado nos fragmentos abaixo.

01 Mas cê vai fazer pergunta sobre catira pra que? É uma coisa tão simples, não tem muito segredo, não tem muito o que falar (...) Sobre o mercado é... o mercado rural que a gente tem que ficar atento, isso tem muita coisa, mas catira é simples demais, a gente fecha negócio de olho fechado. (C12)

02 Você tem certeza que tá fazendo um trabalho de escola sobre catira mesmo? (...) E o pessoal de lá fica querendo saber dessas coisas? Porque a gente tá tão acostumada com isso que pra nós não é novidade mais, né?! Pra gente já é coisa fácil. (C31)

Como é possível observar pelos trechos acima, os entrevistados utilizam adjetivos como “simples” e “fácil” para tentar diminuir a importância da catira nas pesquisas acadêmicas. Podemos observar ainda que a catira é algo muito comum no cotidiano desses entrevistados, por meio das escolhas dos vocábulos “acostumada”, “não é novidade” e “fecha negócio de olho fechado” entre os entrevistados, este último reforçando, ainda, além do caráter corriqueiro da catira, que essas pequenas e contínuas transações parecem ser algo mais simples do que a gente imagina.

Outro discurso que conseguimos captar diante das entrevistas com os catireiros diz respeito aos motivos e causas que levaram os catireiros a praticarem essa arte, bem como o significado que a prática da catira possui na vida dessas pessoas, como pode ser observado nos fragmentos abaixo.

03 Como eu formei em Veterinária, eu queria mais alguma coisa. Então, como eu fui criado no meio disso eu continuei. Pra ganhar dinheiro. (...) Como eu disse, tanto ela [a catira] como a veterinária que eu estudei são o meu meio de vida. Os dois juntando no final eu consigo sobreviver, né?! (...) Então, juntando no final cada um, cada um eu consigo sobreviver disso, dos dois. (C02)

04 Então... É porque no meu meio... nós não quisemo estudar, né?!.. Aí fui pra fazenda... E aí começa as oportunidades de né... porque se você fica só no leite cê tem que fazer um catirinha, um trem pra poder ganhar mais uns... uns dinherinho. Aí cê junta o dinheiro do leite mais os catira aí... Aí tudo da pra viver, né?! (C13)

05 Eu entrei na catira porque... a catira faz parte da nossa própria origem né... Mas a catira não é minha atividade principal não, é um complemento de renda. A gente recria, a gente cria também... as vaca... cria bezerro... a gente tem... tem de tudo um pouco... e aí um complementa o outro. Só o catira dificilmente cê consegue sobreviver... cê tem que ter um pouco de cada um. (C18)

Nesse sentido, é importante destacarmos que todos esses enunciadores corroboram, em partes, com o estudo de Ribeiro e Galizoni (2007), quando os autores pontuam que as fontes de renda desses catireiros são distintas, e que as catiras são feitas com o objetivo de ampliar o patrimônio familiar desses sujeitos. No trecho 03, por exemplo, vemos que C02 atua como veterinário e complementa a sua renda por meio das catiras e, assim, *juntando* as duas rendas, ele consegue sobreviver. Em sequência, o próximo entrevistado (C13) também infere que a catira não é sua atividade principal, mas que ela significa uma ampliação de sua renda. Assim como no caso anterior, a catira emerge como uma oportunidade de ampliar renda e patrimônio. Já no trecho 05, o enunciador, além de expor que a catira não é a sua atividade principal, reafirma também o discurso de que as catiras servem como complemento de renda, que as fontes de renda dessas famílias são diversas, e que dificilmente algum indivíduo consegue sobreviver apenas por meio dessa arte.

Então, se os fragmentos destacados acima evidencia que as catiras significam complemento e ampliação de renda e patrimônio para esses sujeitos, por que escrevemos no início do parágrafo anterior que os dados desta pesquisa corroboram, apenas em partes, com o estudo de Ribeiro e Galizoni (2007)? São dois os motivos. O primeiro é porque esses autores, ao falarem que as rendas dessas famílias são formadas por meios distintos, afirmam também que essas fontes não se misturam. Entretanto, podemos observar justamente o contrário nos

trechos 03 e 04. No primeiro, o entrevistado deixa claro que as duas práticas profissionais (veterinário e catireiro), em conjunto, lhe fornecem subsídios para sobrevivência. É *juntando cada um*, a renda advinda da veterinária mais a da catira, que ele se mantém.

Do mesmo modo, o outro enunciador (C13), no trecho 04, além de também utilizar o verbo “juntar” em seu discurso, emprega três advérbios para demonstrar que suas rendas, apesar de resultar de fontes distintas, se misturam sim. Nesse caso, o entrevistado utiliza do advérbio “mais”, que expressa a ideia de quantidade, para dizer que a renda do leite *mais* a da catira, apenas se juntar *tudo* (outro advérbio, que na expressão se refere juntar as duas fontes de rendas distintas), aí sim ele consegue sobreviver. Ademais, o enunciador emprega outro advérbio, agora de exclusão, para demonstrar que *só* com o dinheiro do leite ou *só* com o da catira, não daria para se sustentar.

O segundo motivo pelo qual corroboramos apenas em partes com o estudo de Ribeiro e Galizoni (2007) é que, no decorrer da pesquisa, surgiram outros discursos que versam sobre os motivos e os significados que, de início, a catira teve para os seus praticantes, demonstrando que ela não representa, exclusivamente, um complemento da renda para esses sujeitos, como pode ser observado nos trechos abaixo.

06 Eu achava que era um ramo bom de negócio. Esse é um ramo de sobrevivência, de negócio, de ganhar dinheiro. Hoje eu vivo da catira. (C01)

07 Na época eu morava na fazenda, a gente não estudou muito então não tinha outra profissão, né? (...) Sobrevivência, né! Eu aprendi, comecei a fazer isso, sobrevivendo disso. Hoje é minha atividade principal. Hoje é! Eu já tive supermercado, já tive outros ramos de negócio, mas hoje... Hoje eu sobrevivo e ganho meu dinheiro com as catiras. (C06)

08 Hoje é uma fonte de renda. Na verdade é a principal. Eu fico a disposição dela. (C07)

09 Ah, não estudei, né (risos). Pra não ficar trabalhando pros outros cê vai se virando por aí! (...) Sobreviver... E aí, você vai acostumando. (C08)

10 Eu vivo de catira da roça, né?! Essas coisa... Sempre to catirando... Compro, vendo, troco cavalo, vaca... de tudo um pouco (...) Pra sobrevivência, né?! (C15)

11 Depois que eu me casei e fiquei viúva, me vi cheia de negócios pra fazer. (...) Foi a situação que me fez assim. Daí comecei minha vida profissional. Comecei a estudar, comecei a entender das coisas, comecei a fazer as catiras. Então eu comecei pela ocasião, né?! Eu tinha trinta anos com duas crianças pra tomar conta... Daí comecei a catirar. (C31)

Assim, como pode ser observado pelas passagens acima, a catira não significa, exclusivamente, complemento de renda para os catireiros. De acordo com os trechos de 06 a 11, vemos nos discursos dos entrevistados que outro motivo para a prática dessa arte seria justamente a sobrevivência desses sujeitos, seja porque eles relatam que não estudaram e, por isso, não tiveram outras oportunidades (como nos trechos 07 e 09), ou até mesmo porque a situação/ocasião em que vivia na época fez com que a entrevistada trilhasse o caminho da catira (fragmento 11).

Desse modo, os enunciadores dos trechos 06 a 11 reforçam a ideia de que o caminho para a prática da catira lhes foi construído a partir de contingências, de necessidade de sobrevivência ou até mesmo como uma válvula de escape. Nos fragmentos 032 e 036, os entrevistados utilizam o verbo “viver” no presente, indicando que, atualmente, ainda (sobre)vivem dessa

prática como uma forma de *ganhar dinheiro*. Já nos trechos 06 e 10, os enunciadores corroboram que realmente há outras fontes que vão compor as suas rendas, mas enfatizam que a catira é a sua atividade *principal* e, uma vez que sobrevivem dessa arte, ficam a disposição da mesma.

No fragmento 09, o entrevistado, como não estudou, viu nas catiras uma oportunidade de independência financeira e de ser o próprio patrão, sem a necessidade de *trabalhar pros outros*. No trecho 11, a enunciadora relata que foi a *situação* e o momento de sua vida que a fez iniciar a arte da catira; com a morte de seu marido, duas crianças para cuidar e *cheia de negócios pra fazer*, ela começou a sua *vida profissional* fazendo catiras, ou seja, conseguiu se manter e ainda criar duas crianças através dessa prática.

Outra temática que exploramos nos discursos dos catireiros foi sobre a concepção do que seja a prática da catira, isto é, o que os catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba compreendem como catira. Como relatado por Ribeiro e Galizoni (2007), a catira – também conhecida por barganha, breganha ou negócio – são pequenos e contínuos negócios que envolvem a troca de uma mercadoria por outra, como por exemplo, a troca de animais por produtos agropecuários. Desse modo, podemos perceber que os catireiros entrevistados concebem a catira como algo semelhante daquilo conceituado pelos autores acima, como fica evidenciado nos fragmentos a seguir.

12 Catirar é um modo de vida, um modo de sobrevivência. Catirar é a troca de mercadorias... É negociar uma coisinha aqui, barganhar outra ali (...) sem necessidade de por dinheiro em papel no meio, né?! (C01)

13 Todo mundo é catireiro, na verdade, pra mim. Todo mundo faz uma troca. Tanto de brinquedo, desde criança. Você crescendo, você vai trocando. Vai na casa da pessoa ela tem um vaso bonito ela acaba te dando, depois ela vai na sua você acaba pegando outra coisa. É uma catira. Tudo é catira, né! Pra mim é! (...) Porque às vezes o que é bom pra mim pra outra pessoa não tem valor nenhum e às vezes o que não vale pra mim vale pra outra pessoa. Na troca, as duas pessoas saem no lucro, que é uma catira que a gente faz. (C04)

14 Pra ser catireiro o cara tem que ter o dom... certo... tem que ter o dom... porque tem muita gente que não tem o dom de negociar... não dianta... cê pode dar dez mil pro cara, quando vê o nego tá com quinhentos real na mão. E já tem outro que cê pode da cem real pra ele que ele faz dez mil desse cem reais... Então catira o cara tem que ter um pouco de... de esperteza também... Ele tem que ser ligeiro, esperto. (C17)

15 Uai, a catira cê... cê busca o lucro no negócio, né?! O pensamento da catira é o lucro, num resta a menor dúvida, né?! Que é: cê comprar por X e vender por X mais Y pro cê sobreviver. (C18)

16 É uma... é uma profissão.. é um negócio né... é uma empresa... ao ar livre né... É um... é um mercado... informal, né?! Geralmente, se num for uma troca, se não for uma catira, cê compra e vende. Mas ai cê num catirou... Pra catirar tem que ter duas ou três ou mais mercadoria né.. É uma troca de mercadoria, né?! (C29)

17 A catira é uma troca.. Troca de mercadoria ou de serviço né, depende daquilo que tem. Mesmo catira de.. de.. de serviço a gente faz. Por exemplo, na fazenda a gente precisou fazer um silo... Aí o fazendeiro lá que... que tinha um trato... a gente pediu pra ele ajudar a fazer os silo e aí eu dei uma... uma vaca em troca... (C31)

Como podemos observar, nos trechos acima os enunciadores evidenciaram os termos “negócio”, “troca” ou até mesmo o verbo “barganhar” como forma de conceberem a prática

da catira. Além disso, podemos perceber que, como também relatado por Ribeiro e Galizoni (2007), essas negociações não precisam envolver, necessariamente, dinheiro em papel, como demonstrado no fragmento 12. Um discurso que sobressaiu na temática da compreensão do que é a catira pelos catireiros foi o lucro. Como destacado nos fragmentos 13, 14 e 15, o objetivo da prática da catira, dessa comercialização de mercadorias, seria obter algum lucro. Os entrevistados C17 e C18, nos fragmentos acima deixam claro que os catireiros precisam ser espertos porque o objetivo deles na catira é o lucro, é *fazer* o dinheiro render, aumentar o patrimônio (trecho 14) por meio da negociação, de *comprar por X e vender por X mais Y* (trecho 15).

Entretanto, a compreensão do que é a catira e seus objetivos nos fragmentos 13 e 17, embora o discurso desse primeiro também envolva o lucro, é diferente dos demais. Nesses trechos, a concepção sobre essa prática se assemelha a do escambo, no qual o conceito de lucro não é aquele econômico que se dá necessariamente sobre outra pessoa (a qual arcará com o prejuízo), mas um lucro que signifique uma vantagem ou um benefício para ambas as partes, em que *as duas pessoas saem no lucro* (trecho 13). Nesse sentido, a entrevistada (C04), além de ter naturalizado a catira como uma prática que *todo mundo faz desde criança* ao ir *trocando*, caracteriza-a como uma questão de oportunidade, de saber aproveitar e barganhar o que às vezes não tem valor para um, mas que vai ter para outro.

Já no fragmento 16, podemos perceber que o enunciador faz em seu discurso uma clara separação do que seja a catira. Além de ter utilizado figuras de linguagem (metáforas) – estabelecendo implicitamente semelhanças da catira como uma “profissão”, como um “negócio”, como parte de um “mercado informal”, pois não há legislações sobre as mesmas, as quais são regidas por estilos próprios dos praticantes (RIBEIRO; GALIZONI, 2007) – o enunciador evidencia, por meio do verbo “ter”, o que deve ser considerado como uma catira e aquilo que não pode ser visto como tal prática. De acordo com esse entrevistado, só se catira quando *tem* envolvido, necessariamente, duas, três ou mais mercadorias na troca. Caso contrário, para ele, *se num for uma troca*, é a compra e venda de bens, que é diferente de catira.

Ademais, vale ressaltar ainda que, como exposto no trecho 17 e que não foi evidenciado na pesquisa de Ribeiro e Galizoni (2007), as catiras são negócios contínuos que envolvem a troca não apenas de bens e mercadorias, mas também de serviços. Vai depender daquilo que o catireiro tem para oferecer no momento, na ocasião. No exemplo desse fragmento, a entrevistada precisava fazer um silo em sua fazenda e, por algum motivo (por ela não conseguir fazer o silo sozinha, ou por outra pessoa próxima ser mais qualificada para fazê-lo, ou por algum outro motivo) ela pediu para um fazendeiro que tinha o maquinário adequado para a tarefa lhe ajudar. Assim, a entrevistada (C31) catirou uma vaca em troca do serviço/mão de obra do fazendeiro, que fez o silo pra ela.

Ainda no que se refere ao que é comercializado entre os catireiros, será que essa prática envolve apenas pequenas negociações, como afirmam Ribeiro e Galizoni (2007)? Qual o tamanho de uma catira? De acordo com os entrevistados, podemos afirmar que as catiras envolvem produtos e serviços diversos e que, segundo os próprios catireiros, essa prática não pode ser reduzida apenas aos pequenos negócios, pois os catireiros negociam de tudo um pouco, produtos e serviços de todos os tamanhos (como gado, carro, cavalo, porco, galinha, terreno, fazenda, bicicleta, bolinha de gude, sanfona velha, máquina de costura, navio, relógio, etc).

Em sequência, outro tema que apareceu com frequência nos discursos dos catireiros diz respeito à mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e a sua importância na prática da catira.

18 Eu já catirei no estado de São Paulo, em Minas e em Goiás. Nesses estado tudo nós [eu e meu pai] foi. Mas catirar mesmo é mais aqui em Minas, na nossa região, porque aqui tem muita catira. (C01)

19 A cidade hoje, Sacramento em si, quanto menor a cidade maior a quantidade de catira porque todo mundo conhece todo mundo. Todo mundo sabe o que todo mundo tem. Então, assim, uma cidade menor gira muito mais que uma cidade grande. (C02)

Desse modo, é possível perceber que, no fragmento 18, por exemplo, o entrevistado relata que já catirou em algumas cidades de São Paulo, Goiás e Minas Gerais, mas que nesse último Estado, é onde ele mais catirou. Ao utilizar os advérbios de intensidade “mais” e “muita”, o entrevistado deixa explícito em seu discurso que ele catirou *mais* vezes nessa *região* justamente porque, para ele, aqui tem *muita* catira. Contudo, implicitamente, ao se justificar (falando que faz mais catiras em MG porque aqui há muita gente que a pratica) em um contexto em que cita outros Estados do país, é possível inferir que, de acordo com esse catireiro (C01), ele faz mais catiras em MG porque há mais catiras aqui do que ele já presenciou nas cidades dos outros Estados que já visitou. Assim, corroboramos com Ribeiro e Galizoni (2007) quando esses autores afirmam que o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba são algumas das regiões onde muito se faz catiras em Minas Gerais.

Já no fragmento 19, o entrevistado C02, ao utilizar a locução conjuntiva proporcional “quanto menor... maior”, expõe uma ideia de proporcionalidade entre duas coisas ou fatos, de forma que a alteração de uma delas acarretará também na alteração da outra. Ou seja, para esse catireiro, quanto menor for a cidade, maior será a quantidade de catiras feitas ali. E ele justifica esse pensamento. Para o enunciador, os catireiros se organizam em relações de interconhecimento (AGUIAR, 1992; AGNE; WAQUIL, 2011), em relações que evidenciam quem são os praticantes dessa arte e o que eles têm para catirar. Desse modo, em cidades pequenas, é mais fácil de *todo mundo conhecer todo mundo* ou até mesmo *todo mundo saber o que todo mundo tem* para negociar.

Outro discurso comum a todos os entrevistados em relação ao cotidiano da catira se refere ao fato de que os catireiros precisam estar atentos e atualizados sobre o mercado em que estão inseridos, observando os preços que estão sendo estabelecidos, quem são os praticantes e quais os produtos/serviços eles estão catirando.

20 É preciso ver o mercado, saber como o mercado que tá girando, se tá em alta, se tá em baixa. Você tem que tá por dentro do valor da mercadoria que você tem. Ninguém vai catirar fora do preço de mercado. Tá no meio de pessoas que tão no meio também é importante, porque aí você vai sabendo tudo, quem tem o gado, quem não tem. Andando, procurando saber das coisas. Saber se tá tendo alta, se tá tendo baixa, se os frigoríficos tão empregando. Porque hoje você sabe que ele tá valendo tanto, amanhã você não sabe quanto que ele vai tá valendo. Pode aumentar muito ou pode cair. Então não é uma coisa que você fala: “hoje eu vou comprar por tanto e amanhã ele vai tá do mesmo jeito. Não, não é! É imprevisível. Então tem que tá atento nisso, nas oscilação do mercado. (C02)

Desse modo, mesmo a maioria dos catireiros participantes desta pesquisa ter apenas o Ensino Fundamental completo, todos eles relataram a necessidade de ter conhecimento do mercado em que estão inseridos. Tal fato demonstra que o catireiro não ter Ensino Superior completo

não quer dizer que ele não entenda do mercado e suas oscilações. Posto isso, corroboramos com Ribeiro e Galizoni (2007) quando os autores afirmam que a prática da catira possui um jogo de negociação muito aguçado, tendo em vista que é mediado pela objetividade e pela subjetividade dos praticantes, e também devido ao conhecimento que esses possuem sobre o mercado, principalmente no que se refere às especificidades locais e regionais de recursos e oportunidades.

Contudo, a partir da análise dos dados das entrevistas com os catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba é possível afirmar também que a prática da catira reforça a representação masculina nessas negociações (RIBEIRO; GALIZONI, 2007) e também o machismo. Uma parte dos respondentes afirma ser raro encontrar mulheres praticantes de catiras.

21 Mulher... Não! Já ouvi falar que têm algumas aqui. Mas é mais raro. Catira tem que ser homem que faz né. Conheço mulher fazendeira, que cria gado. Mas nunca catirei com mulher não. (C09)

22 Não, não conheço nenhuma mulher catireira. Mas também é difícil, as mulheres são muito incertas né, no jeito de fazer negócio. Não da pra confiar não. (...) A catira é um complemento de renda. A gente sobrevive mais é com a loja que a gente tem. Mas é a minha mulher que toma conta da loja (...) Ela vai fazer uma compra pra loja e eu num entendo porque a gente costuma comprar só gado né. Daí ela vai fazer uma compra de cinco, dez mil, e ela acha que tá comprando um tanto de coisa (risos). É um capricho, um cuidado pra compra né. Aí eu já nem preocupo, eu deixo as coisas da loja na mão dela. (C12)

Ambos os entrevistados acima nunca catiraram com praticantes do sexo feminino, nem sequer conhecem alguma. O enunciador C09 ainda faz um discurso machista, ao estabelecer que a catira tem de ser uma prática realizada por homens, ou seja, pela suas escolhas gramaticais em seu discurso, esse entrevistado, ao utilizar o verbo *ter* no sentido de obrigatoriedade, exclui implicitamente a possibilidade das mulheres praticarem tal arte, reforçando o binário “trabalho de homem *versus* trabalho de mulher” e, conseqüentemente reforçando, também, o machismo. O discurso machista presente no fragmento 22 também legitima o discurso de que as mulheres são raras como praticantes de catira. Assim, esses dois fragmentos apenas demonstram o tanto que o cotidiano da catira ainda é permeado pelo machismo, pois, de acordo com C09 e C12, essa arte não deveria ser praticada por mulheres, uma vez que elas são incertas e de pouca confiança.

Contudo, houve também respondentes que deslegitimaram o discurso que a catira é predominantemente masculina. Segundo esses entrevistados, as mulheres não são praticantes raras, ao contrário, há muitas catireiras na arte da catira. Além disso, alguns entrevistados não veem diferença na prática entre catirar com homem e com mulher, pois se trata apenas de uma diferença de gênero, o modo como se realizam os negócios são os mesmos. Para outros, as catireiras são mais exigentes que os catireiros na hora de fechar negócio. Entretanto, mesmo esses enunciadores que rompem com a ideia do diminuto número de catireiras no universo da catira e de esta ser uma prática predominantemente masculina, há também o reforço do machismo em seus discursos, pois há uma naturalização, entre alguns catireiros, de que as catireiras são mais bobas, ou até mesmo menos espertas que os homens que praticam a catira. Apesar de os enunciadores evidenciarem que elas sabem o que estão fazendo e que possuem conhecimento sobre tal prática, eles deixam implícito a naturalização por parte de alguns catireiros da ideia de que as mulheres são menos espertas e mais bobas para os negócios.

Em seguida, foi evidenciado nas entrevistas também o impacto e a importância que a catira tem para os catireiros e para a região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. De acordo com

os entrevistados, a catira impacta no modo de vida desses catireiros e na economia local da região. Nesse sentido, a catira é considerada pelos catireiros como uma das principais fontes de negócios na mesorregião, além de influenciar o social e a economia local, ao fazer girar dinheiro e movimentar a economia.

Houve também quem ressaltou que são os catireiros que sustentam muitos leilões de gado nas cidades da MTMAP, uma vez que é pouco fazendeiro que leva gado para ser negociado nesses leilões, quem leva com mais frequência os gados são os catireiros. Então, se esses praticantes deixassem de realizar as catiras, menos dinheiro iria circular na região. Os bancos perderiam com isso, e também o caminhoneiro que transporta os gados dos leilões para as fazendas, o IMA (Instituto Mineiro de Agropecuária), que é o órgão estadual responsável que recebe uma taxa dos catireiros de gado por suas transações, dentre outros estabelecimentos que deixariam de receber o dinheiro que o catireiro ganhou e que gastaria em outras ocasiões. Para um desses entrevistados, a base de uma economia estável hoje é fazer o dinheiro circular, não adianta ter dinheiro e o dinheiro ficar guardado no cofre. E os catireiros fazem o dinheiro girar, influenciando na economia local.

Por fim, foi ressaltado também que as catiras influenciam no ganho desses praticantes, que nesse contexto diz respeito a essa prática influenciar na renda dos catireiros. Assim, C13 afirma que muitos catireiros vivem de catira, isto é, essa prática, para muitos, é sua atividade principal, de onde o sujeito obtém a única renda da família, influenciando, então, no modo como essa família (sobre)vive, em como eles gastam o dinheiro e como fazem o dinheiro circular naquela região, pois *“se eu to ganhano, eu to gastano”*.

Além de esse entrevistado demonstrar com essas palavras que a prática da catira realmente influencia na economia da região através da circulação do dinheiro advindo dos negócios, ele ainda reforça a importância da catira para a sobrevivência de muitas famílias de catireiros, ao afirmar *“Já pensou se num tivesse catira aqui em Sacramento? Num tinha ninguém de nós aqui”*. Dessa forma, corroboramos com Ribeiro e Galizoni (2007) que as catiras dinamizam os negócios locais, estabilizam a economia rural da região e criam e expandem os patrimônios familiares desses praticantes, além de operar na sobrevivência de outros.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo que norteou este estudo foi o de analisar a arte da catira como um negócio ordinário entre os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, sujeito esse que também pode ser considerado como um homem comum. Nosso intuito foi fugir de perspectivas gerencialistas dominantes na Administração que estudam, pesquisam e reproduzem apenas o conhecimento sobre os grandes negócios e corporações, para poder desvelar o cotidiano dos negócios do homem comum, isto é, o pequeno negociante e seu negócio ordinário.

De modo geral, a catira pode ser caracterizada, hoje em dia, como relações contínuas de negócios que envolvem a troca de bens, mas não, necessariamente, o dinheiro. Os catireiros permutam vários produtos e serviços, seus negócios são de todos os tamanhos, e tal prática é muito frequente no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, região essa em que a catira está consolidada como uma prática de negócio. As relações entre os catireiros são relações embasadas no interconhecimento. Os catireiros são praticantes que possuem um vasto conhecimento sobre o mercado em que estão inseridos. E a prática da catira ainda reforça a

representação masculina e o machismo nessas negociações. Ademais, vale ressaltar que a catira realmente influencia na economia da região através da circulação do dinheiro advindo dos negócios, dinamizam os negócios locais, estabilizam a economia rural da região e criam e expandem os patrimônios familiares desses praticantes, além de operar na sobrevivência de outros.

Visto isso, é importante salientar que as críticas feitas neste trabalho e direcionadas a autores como Ribeiro e Galizoni (2007) devem ser ponderadas, uma vez que acreditamos que não há uma verdade absoluta acerca dos assuntos tratados. Dessa forma, tendo em vista que nossas pesquisas foram feitas em épocas e locais distintos, e com catireiros diferentes, afirmamos que nossas críticas estão relacionadas ao fato de nossos resultados não colaborarem com alguns resultados de outros autores.

Além disso, quando optamos por realizar uma pesquisa local/regional sobre esses negócios (catiras) e seus gestores ordinários (catireiros), sem a intenção de captar metanarrativas ou fazer generalizações, optamos por resistir academicamente, uma vez que há um movimento que visa manter os saberes provenientes da academia como superiores aos saberes práticos, um movimento que delimita como superior os saberes da gestão de grandes empresas quando comparadas aos saberes na gestão de micro empresas e de pequenos comerciantes (BARROS *et al.*, 2011). Dessa forma, emerge uma alternativa às pesquisas tradicionais nos Estudos Organizacionais, ao considerarmos como protagonistas os praticantes da gestão ordinária e seus negócios, aqueles que são marginalizados academicamente, mas que (re)apropriam e (re)produzem práticas administrativas em seus cotidianos para geração, ampliação de renda e manutenção de seus negócios.

As catiras e os catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba guardam e (re)constroem diariamente histórias e conhecimentos que precisam ser destacados na nossa área. Assim, nossa contribuição acadêmica está no fato de que esses sujeitos podem contribuir para com os Estudos Organizacionais ao dissertarem sobre temáticas da linha e revelarem negócios e práticas antes pouco conhecidos. Ademais, há também a relevância social desta pesquisa, quando damos vozes e ouvidos aos catireiros e a gestão ordinária da catira, os quais, antes, eram invisíveis para academia.

Como principais dificuldades de pesquisa, podemos destacar a pouca literatura existente sobre a catira e os catireiros para dar subsídio a este trabalho, bem como os ruídos e interrupções que ocorreram nas entrevistas feitas em leilões de gado. Por fim, como sugestões de estudos posteriores, indicamos que os investigadores aprofundem na questão do machismo que permeia a prática da catira.

REFERÊNCIAS

AGNE, C. L.; WAQUIL, P. D. A rede de relações sociais nos mercados de proximidade: os canais de comercialização e troca das agroindústrias rurais familiares da região do COREDE Jacuí centro – RS. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 31, Número Especial, p. 779-806, jun. 2011.

AGUIAR, A. R. C. **Saber camponês e mudança técnica**: um estudo de caso junto a pequenos produtores do bairro de Cardoso, Poço Fundo, M. G. 1992. Dissertação (Mestrado em Administração Rural) – Escola Superior de Agricultura de Lavras, Lavras, 1992.

BARROS, A.; CARRIERI, A. de P. O cotidiano e a história: construindo novos olhares na Administração. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 55, n. 2, março-abril, p.151-161, 2015.

BARROS, A. N.; CRUZ, R. C.; XAVIER, W. S.; CARRIERI, A. P.; LIMA, G. C. O. Apropriação dos Saberes Administrativos: Um Olhar Alternativo sobre o Desenvolvimento da Área. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 12, n. 5, art. 55, p. 43-67, 2011.

BIERNARCKI, P.; WALDORF, D. Snowball sampling: problems and techniques of chain referral sampling. **Sociological Methods and Research**, v. 10, n. 2, p. 141-163, nov. 1981.

BITTENCOURT, G. M.; LIMA, J. E. Perfil do desenvolvimento rural dos municípios da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. **Gestão & Regionalidade**, v. 30, n. 89, p. 4-19, 2014.

BONI, V.; QUARESMA, S. J. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. **Tese – Revista Eletrônica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC**, v. 2, n. 1, p. 68-80, jan./jul., 2005.

CARRIERI, A. P. **A gestão ordinária**. Tese (Professor Titular) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

CARRIERI, A. P.; MURTA, I. B. D.; TEIXEIRA, J. C.; SOUZA, M. M. P. Estratégias e Táticas Empreendidas nas Organizações Familiares do Mercado de Madureira (Rio de Janeiro). **Revista de Administração Mackenzie**, v. 13, n. 2, art. 109, p. 196-226, 2012.

CARRIERI, A. P.; PERDIGÃO, D. A.; AGUIAR, A. R. C. A gestão ordinária dos pequenos negócios: outro olhar sobre a gestão em estudos organizacionais. **Revista de Administração**, v. 49, n. 4, p. 698-713, 2014.

CERTEAU, M. **A invenção do cotidiano: artes do fazer**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1994.

CHIZZOTTI, A. A pesquisa qualitativa em ciências humanas e sociais: evolução e desafios. **Revista Portuguesa de Educação**, Braga-Portugal, v. 16, n. 2, p. 221-36, 2003.

DEGOB, R.; PALASSI, M. P. Os sentidos da participação dos colaboradores nos projetos e ações sociais dos Correios do Estado do Espírito Santo. **Organizações&Sociedade**, v.16, p.265-286, 2009.

FAIRCLOUGH, N. **Analysing discourse: textual analysis for social research**. London: Routledge, 2003.

HOLANDA, L. A. **Resistência e apropriação de práticas de Management no organizar de coletivos da cultura popular**. Tese (Doutorado). Recife: Propad/UFPE, 2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Demográfico de 2010 de Minas Gerais**. Rio de Janeiro, 2010a. Disponível em: <<http://www.censo2010.ibge.gov.br/sinopse/index.php?uf=31>> Acesso em 01 de mar de 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Contas Nacionais: Produto Interno Bruto dos Municípios 2004-2008**. Rio de Janeiro, 2010b, n. 33. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/2004_2008/pibmunic2004>

[2008.pdf](#)> Acesso em 01 de mar de 2015.

LEITE-DA-SILVA, A. R. **As práticas sociais e o fazer estratégia**: um estudo dos comerciantes de hortifrutícolas no mercado da Vila Rubim. 2007. 301 f. Tese (Doutorado em Administração) - Departamento de Ciências Administrativas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2007.

MARCOVITCH, J. **Pioneiros e empreendedores**: a saga do desenvolvimento no Brasil. v. 3. São Paulo: Edusp, 2009.

MARTINS, J. de S. **A sociabilidade do homem simples**. São Paulo: Hucitec, 2008.

MELO, I. F. Análise do Discurso e Análise Crítica do Discurso: desdobramentos e intersecções. **Revista Eletrônica de Divulgação Científica em Língua Portuguesa, Lingüística e Literatura – Letra Magna**, v. 5, n. 11, p. 1-18, 2009.

MELO, R. F. de. **Análise do desenvolvimento rural na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba**: caracterização dos municípios com base em indicadores populacionais, econômicos, ambientais e de bem-estar social. 139p. Dissertação (Mestrado em Economia). Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia: Uberlândia, 2005.

PIOVESAN, A. Percepção cultural dos fatos sociais: suas implicações no campo da saúde pública. **Rev. Saúde Pública**, 4: 85-97, 1970.

RIBEIRO, E. M. Os **fazendeiros da cultura** – estudo sobre a fazenda “tradicional” e a modernização agrícola na região mineira dos cerrados. 230p. Dissertação (Mestrado em História). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas: Campinas, 1986.

RIBEIRO, E. M.; GALIZONI, F. M. A arte da catira: negócios e reprodução familiar de sitiantes mineiros. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 22, n. 64, jun. 2007.

SANTOS, M. **A natureza do espaço**: técnica e tempo: razão e emoção. (4a ed.). São Paulo: EDUSP, 2006.

SOUZA, L. C. e. O agronegócio no Triângulo Mineiro e o impacto das políticas públicas nas últimas décadas. In: Simpósio sobre Reforma Agrária e Questões Rurais, 5, 2012, Araraquara. **Anais...** Araraquara: Nupedor, 2012. Disponível em <http://www.uniara.com.br/nupedor/nupedor_2012/trabalhos/sessao_1/sessao_1F/04_Luciana_Souza.pdf> Acesso em 01 de mar de 2015.

THIOLLENT, M. J. M. **Crítica metodológica, investigação social e enquete operária**. São Paulo: Polis, 1987.

VILAS BOAS, R. Gestão cultural. In: RUBOM, L. (Org.), **Organização e produção da cultura**. Salvador: Edufba, 2005. p. 99-116.

VIZEU, F. Potencialidades da análise histórica nos estudos organizacionais brasileiros. **Revista de Administração de Empresas**, v. 50, n. 1, p. 37-47, 2010.