

Recebimento: 20/02/2020

Aceite: 07/01/2021

## AS CATIRAS COMO NEGOCIAÇÕES ORDINÁRIAS EM MINAS GERAIS<sup>1</sup>

## THE CATIRAS AS ORDINARY NEGOTIATIONS IN MINAS GERAIS

José Vitor Palhares<sup>2</sup>

Gabriel Farias Alves Correia<sup>3</sup>

Alexandre de Pádua Carrieri<sup>4</sup>

### Resumo

O objetivo deste estudo foi analisar a *catira* como um negócio ordinário na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Baseados em uma pesquisa qualitativa, realizamos entrevistas semiestruturadas com 31 *catireiros*, e a análise dos dados foi feita mediante Análise do Discurso. Destacamos que 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 dos mesmos.

**Palavras-chave:** *Catira*. Gestão ordinária. Negócios.

### Abstract

The objective of this study was to analyze the *catira* as an ordinary business in the Triângulo Mineiro and Alto Paranaíba region. Based on a qualitative research, we conducted semi-structured interviews with 31 *catireiros*, and the analysis of the data was done through Discourse Analysis. We emphasize that the *catireiros* exchange various products and services, their businesses are of all sizes, and the *catira* influence of the region's economy through the circulation of money from businesses, invigorating local businesses, stabilizing the rural economy of the region and creating and expanding the family patrimonies of these practitioners, besides operating in their survival.

**Keywords:** *Catira*. Ordinary management. Business.

<sup>1</sup> Este artigo foi financiado pelas seguintes agências de pesquisa brasileiras: CNPq e FAPEMIG.

<sup>2</sup> Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Membro do Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade (NEOS), Belo Horizonte – MG, Brasil. E-mail: titopalhares@hotmail.com

<sup>3</sup> Doutorando e mestre em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Membro do Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade (NEOS), Belo Horizonte – MG, Brasil. E-mail: correiafga@gmail.com

<sup>4</sup> Doutor em Administração (UFMG). Professor titular da Universidade Federal de Minas Gerais, coordenador do Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade (NEOS), Belo Horizonte – MG, Brasil. E-mail: alexandre@face.ufmg.br

## Introdução

O objetivo deste trabalho é analisar a arte da catira como um negócio ordinário na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Partimos de autores como Carrieri, Perdigão e Aguiar (2014), Barros e Carrieri (2015) e Gouvêa, Cabana e Ichikawa (2018) para abordarmos as ações cotidianas dos homens comuns que o discurso hegemônico desconsidera, utilizando o conceito de gestão ordinária para questionarmos a racionalidade e a universalidade dos estudos do *mainstream* da Administração. Negamos, nesse sentido, as visões gerenciais dominantes que estudam, pesquisam e reproduzem o conhecimento somente sobre os grandes negócios, estabelecendo-os como modelos únicos para compreensão dos saberes administrativos.

O interesse pelas práticas comuns e pela gestão ordinária aparece em diversos trabalhos atuais com vistas a investigar e protagonizar as práticas dos sujeitos menores do ponto de vista histórico (WANDERLEY; BARROS, 2018), evidenciando os pequenos negociantes, suas relações sociais estabelecidas que permitem formar e organizar negócios no cotidiano. As pesquisas de Carrieri (2014), Ichikawa (2014), Rodrigues e Ichikawa (2015), Gouvêa e Ichikawa (2015a), Gouvêa e Ichikawa (2015b), Cantoral-Cantoral (2016), Cabana e Ichikawa (2017), Marins e Ipiranga (2017), Rodrigues, Cassandre e Ichikawa (2017) e Gouvêa, Cabana e Ichikawa (2018) são alguns dos trabalhos atuais que abrangem as ações ordinárias na Administração, colocando o conhecimento do homem comum como protagonista no campo, buscando romper com a estigmatização que os saberes não formais possuem. Esses estudos se caracterizam por buscar criar novas visões sobre a expansão dos conhecimentos na área.

Ressaltamos ainda com base em autores como Souza e Costa (2013), Barros e Carrieri (2015) e Wanderley e Barros (2018) que o campo dos Estudos Organizacionais compreende a necessidade de se considerar as particularidades locais nas pesquisas sobre Administração. Desta maneira, destacam-se na constituição das agendas de pesquisa os sujeitos esquecidos pela área, suas especificidades situadas no tempo e no espaço.

Mas por que afirmamos a catira com uma arte? Para De Certeau (1998, 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, para 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 (DE CERTEAU, 1998). 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.

## Negociações ordinárias

Aktouf (2004) afirma a existência na academia de preconceitos quanto a forma com que pequenos negociantes realizam suas atividades, abrangendo aspectos culturais de diferentes localidades e que não estão no centro dos interesses econômicos. Os modelos desenvolvidos na concepção dominante desconsideram a complexidade de acontecimentos e processos, bem como as diferenças inerentes aos locais. Seguindo o pensamento do autor, os pequenos negociantes são renegados às margens na produção acadêmica, tendo em vista a impossibilidade de replicação de modelos hegemônicos, o caráter plural de suas práticas e a manutenção pela valorização das grandes corporações.

O movimento de desconsideração de saberes locais, a incessante busca pela racionalização do trabalho e a procura do ponto ótimo de alocação de recursos é colocado por Aktouf (2004) como começo do fim do capitalismo, complementado por Barros *et al.* (2011) como sendo próprio deste sistema econômico desconsiderar as práticas que lhe são estranhas. Saberes que são transmitidos por meio de outras lógicas, familiares ou afetivas, e não apenas as formais, resultados de construção coletiva e histórica são renegados ao esquecimento. Isso ocorre por uma disputa de poder de dizer o que é a verdade, do que pode ou não ser feito (BARROS *et al.*, 2011) e, aquilo que foge de uma concepção técnica-científica, é totalmente descartável.

Barros e Carrieri (2015) colocam os saberes da Administração como construídos por uma lógica que o que emana dos grandes centros definem a agenda de pesquisa das periferias, em uma

evidente relação de dominação. Por isso, chamar atenção para os saberes construídos fora dos estudos hegemônicos se torna uma iniciativa que pensa a área em suas concepções alternativas, locais, considerando as influências regionais e os conhecimentos culturais inerentes às práticas dos sujeitos comuns. Nesse sentido, Barros *et al.* (2011) ainda chamam atenção para os sujeitos que realizam atividades que fogem do reconhecimento formal do que é gestão, realizando atividades baseadas no conhecimento prático e no repasse de saberes. Para os autores, compreender as atividades realizadas pelos praticantes ao longo do tempo representa uma lacuna, já que o conhecimento formal, sob influência da história tradicional, se voltou para os grandes sujeitos e acontecimentos. Os saberes que circulam no micro, nas margens, incluindo aqueles dos pequenos comerciantes ou do comerciante individual, permanecem desprezados ou considerados menores pelos conhecimentos científicos. Isso ocorre por uma “construção da ideia de que alguns saberes, por não se enquadrarem nos parâmetros necessários para serem considerados verdadeiros, são carentes de racionalidade e razoabilidade” (BARROS *et al.*, 2011, p. 46).

As práticas sociais em relação aos caminhos percorridos pelos sujeitos, suas formas culturais de interagir com as diversas situações da vida cotidiana, podem se caracterizar como um ato de resistência contra um modelo imposto (CARRIERI, 2014; CARRIERI; PERDIGÃO; AGUIAR, 2014; GOUVÊA; CABANA; ICHIKAWA, 2018). Assim, a administração insiste em delimitar o que deve ser considerado como negócio e ação de negociar, silenciando uma série de situações práticas, comuns e que fogem das técnicas formais. Em contrapartida, o fazer social se apresenta como rico, múltiplo e diverso, assim como as formas de praticar e negociar desenvolvidas localmente. São essas formas que para os autores se caracterizam como astuciosas, levando em consideração as trajetórias dos vencidos do ponto de vista histórico, além de suas culturas, suas tradições coletivas, suas experiências. São essas práticas menores essenciais para compreensão do todo social, e como forma legítima de negociar, essenciais para compreensão do todo da administração.

Ao problematizar que a contribuição dos sujeitos menores para o *mainstream* da administração é considerada nula, Gouvêa, Cabana e Ichikawa (2018) apontam a relevância destes para a perspectiva de gestão ordinária na área de Estudos Organizacionais. Isso ocorre pelo fato de a gestão ordinária destacar as relações desses sujeitos e suas possibilidades, além de suas práticas individuais e coletivas que permitem a constante construção e reconstrução do fazer social, o fazer das próprias negociações, de caráter ordinário.

A gestão ordinária é utilizada como base neste trabalho para considerar a ação de negociar, conceito próprio do *mainstream* da administração seja considerada como negociações ordinárias, realizadas por sujeitos comuns, menores do ponto de vista tradicional. Tal concepção encontra suporte em Barros e Carrieri (2015) no momento em que os autores afirmam que o conceito de gestão ordinária não acompanha a busca por maximizar o capital a qualquer custo e nem busca separar, por meio de sua racionalidade instrumental, aqueles que são donos do capital e os que são donos da força de trabalho. As negociações, assim como a gestão ordinária, são tratadas aqui como prática social e cultural que permite a compreensão, desvinculada dos olhares preconceituosos da academia, da gestão como ela realmente é feita, como ela realmente é praticada nesses locais ordinários. Isso faz com que possamos observar as “intencionalidades institucionais e de grupos sociais em conduzir um acordo implícito e objetivo da não incorporação do valor humano nas práticas sociais” (BARROS; CARRIERI, 2015, p.159). Então, para compreender a catira é necessário considerá-la uma forma ordinária de negociar, impossível de ser percebida sob o olhar positivista e racional. Isso permite compreendê-la como desvinculada das formas oficiais de ser fazer gestão e reconhecer suas incoerências, fazendo com que não se reproduza a dita superioridade dos saberes acadêmicos frente aos tradicionais, distanciando de concepções que buscam a linearidade e o determinismo no fazer social.

### **Catiras, catireiros e as regiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba**

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010), a mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MTMAP) é constituída por sessenta e seis municípios autônomos, os quais são agrupados em sete microrregiões. De acordo com o mesmo censo, esta mesorregião possui quase dois milhões e trezentos mil habitantes, sendo a terceira com maior população do Estado, a segunda maior área de Minas Gerais, ocupando pouco mais de 15% do território, e a segunda maior economia do estado, ficando atrás no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e no Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* apenas da mesorregião metropolitana de Belo Horizonte (IBGE, 2010).

A mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba se destaca no cenário econômico local e nacional não apenas por fazer divisa com os estados de São Paulo, Goiás e Mato Grosso do Sul, além das regiões centro, noroeste e sul de Minas Gerais, mas também por receber altos investimentos que possibilitam uma grande geração de empregos (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 para a criação de gados de corte e leiteiro, sendo considerada como mesorregião estratégica do ponto de vista da expansão do agronegócio brasileiro e de grande relevância para o setor pecuário nacional (SOUZA, 2012; BITTENCOURT; LIMA, 2014).

Contudo, como ressalta Melo (2005), embora o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba sejam regiões agrícolas bem desenvolvidas no Brasil, o desenvolvimento rural no território não é homogêneo, isto é, os municípios que compõem essa região não possuem um desenvolvimento rural uniforme e bem distribuído. Nesse contexto, vale destacar que raramente a produção agropecuária única e exclusivamente amplia a riqueza familiar dos sítiantes mineiros; ela garante o sustento, mas nem sempre gera ampliação de patrimônio (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

De acordo com a pesquisa de Ribeiro e Galizoni (2007) em várias regiões do estado de Minas Gerais, incluindo a rota Centro Oeste-Triângulo Mineiro, as fontes de renda das famílias são distintas e não se confundem: o agronegócio provê a alimentação, sustento da família e o custeio da produção; enquanto que a ampliação do patrimônio familiar ocorre 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 e onde mais se encontram especialistas no assunto (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 69).

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 (RIBEIRO; GALIZONI, 2007; PALHARES et al., 2019). Deste modo, embora a mercadoria principal na catira seja o gado, as catiras são 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). 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 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 (PALHARES et al., 2018). Por outro lado, Ribeiro e Galizoni (2007) afirmam que, no final do século XIX, poucos profissionais conheciam as relações comerciais rurais 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 sujeitos 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 e estratégias próprias dos praticantes e é uma atividade fundamental na conservação e ampliação de renda, embora a lógica utilizada na gestão ordinária desses negócios seja desconcertante e respaldada na subjetividade para técnicos e pesquisadores da área (RIBEIRO; GALIZONI, 2007; PALHARES et al., 2019). Tais 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 (PALHARES et al., 2019). Vale ressaltar ainda que a arte da *catira* enquanto um negócio reforça a representação masculina nessas negociações, pois raramente há mulheres que as praticam (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

Ribeiro e Galizoni (2007) apontam que 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 do mercado rural, de preço e de oportunidades. Entretanto, essas habilidades, estratégias e conhecimentos que os catireiros possuem não são foco de análise do meio acadêmico, e nem bem vistos por técnicos e especialistas da área, sob a justificativa da falta de racionalidade desses praticantes, os quais necessitariam de cursos para se profissionalizarem e tornarem-se empreendedores ativos e bem-sucedidos (RIBEIRO; GALIZONI, 2007; PALHARES et al., 2018). Contudo, os mesmos autores evidenciam que a prática de negócio 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.

## Caminhos percorridos

Com a finalidade de analisar a arte da *catira* como um negócio ordinário na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, trilhamos o caminho da pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. De acordo com Chizzotti (2003), apesar da 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 *corpus* da pesquisa foi construído por meio de dados coletados em 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. Ademais, a utilização de entrevistas semiestruturadas nas pesquisas permite a elasticidade da duração das conversas, contribuindo para 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. Tais fatos permitem 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 *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 eles negociam, nem pela questão de ele ser do meio rural ou urbano. É importante ressaltarmos que consideramos 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, com destaque para o 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 define 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 Linguística do Discurso (ALD). Souza e Carrieri (2014) afirmam que tal método possibilita interconectar fatores linguísticos e sócio-históricos e evidenciar aspectos ideológicos dos discursos, tornando o texto como objeto e destacando processos de construção de sentido, sejam eles em contextos sociais ou organizacionais. Quando utilizada em conjunto com a pesquisa qualitativa, a ALD permite melhor compreensão da realidade social e os conflitos ideológicos existentes e, tendo em vista que apresenta maior transparência ao pesquisador, esse método tem sido largamente utilizado nos Estudos Organizacionais. Desse modo, envolve as maneiras com que foram arquitetadas pelas práticas discursivas e a relação dos discursos com outros produzidos, bem como a forma com que foram produzidos, disseminados, recebidos e consumidos. Diante disso, buscamos apresentar as negociações realizadas na catira enquanto um negócio ordinário.

### Desvelando a arte da catira como um negócio ordinário

Para que possamos compreender as atividades realizadas pelos catireiros entrevistados, cabe contextualizá-los. Atualmente, todos os que foram entrevistados residem 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 sujeitos da pesquisa foram: Sacramento, Uberaba, Araxá, Conquista, Prata, Perdizes e Patrocínio, todas elas localizadas na mesorregião supracitada, no interior de Minas Gerais.

De antemão, é pertinente ressaltarmos nossa percepção em relação a existência de certo receio por parte de grande parte dos catireiros ao serem entrevistados, demonstrando desconfiança nos inícios das entrevistas. Como afirmam Ribeiro e Galizoni (2007), a temática das relações comerciais de troca surgiu, num primeiro momento, em um contexto 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** [...] 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. Pra gente já é **coisa fácil** (C31).

Como destacado nos 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 comum no cotidiano desses entrevistados, por meio das escolhas do vocábulo “acostumada”, e das expressões “não tem muito segredo”, “não é novidade” e “fecha negócio de olho fechado”. Essas expressões apresentam como pressuposto explícito o caráter corriqueiro da catira, sendo pequenas e contínuas transações que não apresentam complexidades. No entanto, ressaltamos com base em Gouvêa, Cabana e Ichikawa (2018) a importância desses saberes considerados menores do ponto de vista histórico, já que as relações sociais destes sujeitos interferem no modo e na forma com que os negócios são realizados.

Ao serem questionados sobre os motivos e causas que levaram à realização dessa arte, os entrevistados relataram os significados da prática, como 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 [...] 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. Aí fui pra fazenda. E aí começa as oportunidades, 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 da catira aí, aí tudo dá pra viver,**(C13).

(05) A catira faz parte da nossa própria origem, **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).

A partir dos fragmentos acima destacamos 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, a personagem “Veterinária” aparece para afirmar a existência de uma profissão e que a catira seria um complemento, explícito no uso da conjunção aditiva “mais”. Em seguida, o entrevistado justifica o motivo que isso ocorre por meio da expressão explícita “pra ganhar dinheiro”. A catira e a profissão são para o entrevistado um “meio de vida” que se torna possível pela complementação, explícito no uso do lexema “juntando”. Por fim, ambos são caracterizados como importantes para manutenção de seu padrão de vida, explícito ao afirmar “eu consigo sobreviver disso, dos dois”.

Em sequência, o entrevistado 13 deixa explícito que a catira, assim como para o entrevistado 02, não é sua atividade principal, mas que ela significa ampliação de sua renda que permite sua sobrevivência. Ao colocar em primeiro momento o “dinheiro do leite”, ele se apresenta como atividade principal, utilizando a conjunção aditiva “mais” para se referir a “catira” como um algo que complementa. O mesmo ocorre no trecho 05, ao expor que a catira não é a “atividade principal”, destacando em seu discurso que as catiras servem como “complemento de renda” e que as fontes de renda são diversas, ressaltando a dificuldade de sobreviver somente por meio dessa arte. Desta forma, por encontrar uma forma de sobrevivência que foge dos artifícios e conhecimentos formais é que a catira pode ser considerada uma negociação ordinária. Ela envolve aspectos imprevisíveis, informais, com base na afetividade, nas relações dos próprios sujeitos no campo, sendo repleta de possibilidades em uma diversa construção e reconstrução das próprias negociações (CARRIERI; PERDIGÃO; AGUIAR, 2014).

Então, se os fragmentos destacados acima evidenciam que as catiras significam complemento, ampliação de renda e patrimônio, por que escrevemos no início do parágrafo anterior que os dados desta pesquisa corroboram, apenas em partes, o estudo de Ribeiro e Galizoni (2007)? São dois os motivos. O primeiro é porque esses autores, ao colocarem 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 enunciatador (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 enunciatador 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) Eu aprendi, comecei a fazer [a catira], **sobrevivendo** disso. **Hoje é minha atividade principal**. Hoje é! Eu já tive supermercado, já tive outros ramos de negócio, mas 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, (risos). **Pra não ficar trabalhando pros outros cê vai se virando por aí!** [...] **Sobreviver!** E aí, você vai acostumando (C08).

(10) 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. Eu tinha trinta anos com duas crianças pra tomar conta... Daí comecei a catirar (C31).

Assim, conforme evidenciado pelas passagens acima, a arte da catira é plural e não significa, exclusivamente, complemento de renda para os catireiros, como pode ser observado nas expressões “hoje eu vivo da catira”, “minha atividade principal”, “fonte de renda” e “eu vivo da catira da roça”. Os trechos de 06 a 10 destacam a necessidade de sobrevivência dos sujeitos, termo que aparece com suas variações nos trechos 06, 07, 08 e 09. Desse modo, os enunciadores reforçam a ideia de que o caminho para a prática da catira lhes foi construído a partir de contingências ou como uma válvula de escape, sendo esses fatores que justificam e reforçam a caracterização da catira a partir do conceito de gestão ordinária de Barros e Carrieri (2015).

A falta de estudo é um fator refletido no discurso destacado no fragmento 09 que vincula o exercício do negócio ao trabalho informal, já que não precisaria “ficar trabalhando pros outros” e poderia ficar “se virando por aí”. No trecho 10, a enunciativa 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. É com base na apresentação dessas formas diversas de gerir que é possível respaldar Barros *et al.* (2011) na compreensão de saberes transmitidos por meio de outras lógicas, de outras formas, familiares e afetivas, e que são estranhas aos saberes tradicionais da Administração.

Outra temática que exploramos nos discursos dos catireiros foi sobre a concepção do que é 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) e Palhares et al (2019), a catira (ou também barganha, breganha ou negócio) são pequenos e contínuos negócios que envolvem a troca de uma mercadoria por outra, conceito corroborado e expandido pelos entrevistados nos trechos a seguir.

(11) 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**. (C01).

(12) 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, 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).

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

(14) Uai, a catira você busca o **lucro no negócio**. O pensamento da catira é o **lucro**, num resta a menor dúvida. Que é **comprar por X e vender por X mais Y pra você sobreviver** (C18).

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

Os enunciadores evidenciaram os termos “negócio”, “troca” e o verbo “barganhar” como forma de conceber a prática da catira. Além disso, os trechos corroboram Ribeiro e Galizoni (2007) quando dizem que esses negócios não precisam envolver, necessariamente, dinheiro em papel, como demonstrado no fragmento 11. Um interdiscurso que sobressaiu na temática da compreensão do que é a catira pelos catireiros foi o do lucro. Como destacado nos fragmentos 12, 13 e 14, o objetivo da prática da catira, dessa comercialização de mercadorias, seria obter algum ganho para ambos os negociadores. O entrevistado 17 adjetiva que o catireiro precisa ser “ligeiro” e “esperto” para se manter no negócio lucrando, respaldado também pelo entrevistado 18 ao relatar o processo como de “comprar por X e vender por X mais Y”.

Entretanto, nos fragmentos 11 e 15 a compreensão do que é a catira e seus objetivos se difere dos demais. Nesses, 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, que arca com o prejuízo, mas um lucro que signifique benefícios para ambas as partes, em que “as duas pessoas saem no lucro”, conforme o trecho 12. Nesse sentido, a entrevistada 04 naturaliza a catira como uma prática que “todo mundo faz [...] desde criança”, caracteriza-a como uma questão de oportunidade, de saber aproveitar e barganhar o que às vezes não possui valor para um, mas que terá para outro, assim como pontuado por Palhares et al. (2020).

Já para C29, a catira “é uma profissão, é um negócio, é uma empresa ao ar livre. É um mercado informal. E pra catirar tem que ter duas ou três ou mais mercadoria. É uma troca de mercadoria”. Nesse sentido, torna-se explícita a apresentação do que seja a catira, utilizando metáforas para qualifica-la como “profissão” e parte de um “mercado informal”, pois não há legislações específicas sobre a prática, sendo elas regidas por estilos próprios dos praticantes (RIBEIRO; GALIZONI, 2007). O enunciador evidencia, por meio do verbo “ter”, o que deve ser considerada uma catira e aquilo que não pode ser visto como tal. De acordo com esse entrevistado, só se catira quando estão envolvidas duas, três ou mais mercadorias. Caso contrário, para ele, “se num for uma troca”, é compra e venda, o que é diferente de catira.

A exposição do trecho 15, que não foi evidenciado na pesquisa de Ribeiro e Galizoni (2007), considera que 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 possui como oferta no momento e, para exemplificar, a entrevistada 31 apresenta a situação em que foi feita uma catira de uma vaca em troca do serviço/mão de obra do fazendeiro para fazer o silo para sua fazenda.

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.

(16) 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).

(17) 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).

Os locais que as catiras já ocorreram aparecem como personagens nos discursos dos entrevistados 01 e 02, a saber: os estados de “São Paulo”, “Goiás”, “Minas Gerais” e a cidade de “Sacramento”. Ao utilizar os advérbios de intensidade “mais” e “muita” no trecho 16, explicita-se a realização da catira por “mais vezes” nessa região justamente porque, para ele, o local possui “muita catira”. Entretanto, são silenciados os motivos que levam o estado de Minas Gerais a ter protagonismo nesta prática, deixando implícito que o entrevistado 01 conhece e já realizou outras catiras em outros locais, mas que nenhuma delas se comparou ao estado de Minas Gerais. Barros e Carrieri (2015) apontam para essa direção ao afirmar a necessidade de considerar os saberes locais como protagonistas nos estudos da Administração, considerando que os aspectos regionais e os conhecimentos culturais que caminham em conjunto com as práticas dos sujeitos comuns podem auxiliar na compreensão da pluralidade de práticas possíveis.

Já no fragmento 17, o entrevistado 02, 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; PALHARES et al., 2018), 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 “todo mundo saber o que todo mundo tem” para negociar.

Outro discurso comum em relação ao ato de realizar a catira se refere ao fato de que os negociantes precisam estar atentos e atualizados sobre o mercado em que estão inseridos. Com isso, seria de suma importância observar os preços que estão sendo estabelecidos, quem são os praticantes e quais os produtos/serviços eles estão catirando.

(18) 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 que a maioria dos catireiros participantes desta pesquisa possua 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 financeiro e suas oscilações. Posto isso, corroboramos

com Ribeiro e Galizoni (2007) e Palhares et al (2020) 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, seja ele rural ou não, principalmente no que se refere às especificidades locais e regionais de recursos e oportunidades.

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; PALHARES et al., 2019) e também o machismo. Grande parte dos respondentes afirma ser raro encontrar mulheres praticantes de catiras, como C09, que afirma: “Mulher... Não! Já ouvi falar que têm algumas aqui. Mas é mais raro. Catira tem que ser homem que faz. Conheço mulher fazendeira, que cria gado. Mas nunca catirei com mulher não”. O machismo se dá, nesse caso, ao estabelecer que a catira tem de ser uma prática realizada por homens. Ou seja, pelas 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 na catira.

Também foi evidenciado nas entrevistas 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 (PALHARES et al., 2019).

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 os estudos de Ribeiro e Galizoni (2007) e Palhares et al (2019) sobre como 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.

## Considerações finais

O objetivo que norteou este estudo foi 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 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 revelar 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 e serviços, 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, principalmente do mercado rural. 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 catireiros.

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 da 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 peculiaridades, histórias e conhecimentos que precisam ser destacados em 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. Como proposto por Carrieri *et al.* (2018), buscamos aqui evidenciar um negócio silenciado, desprezado ou apagado das metanarrativas da Administração, recuperando outras experiências de gestão e visibilizando sujeitos comuns. Assim, há também a relevância social desta pesquisa ao darmos ouvidos aos catireiros e fazermos com que suas vozes sobre a catira e sobre sua gestão ordinária sejam ouvidas e lidas em outros espaços, reavendo o direito de eles serem vistos enquanto gestores e produtores de conhecimento, já que 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.
- AKTOUF, O. **Pós-globalização, administração e racionalidade econômica: A Síndrome do Avestruz.** São Paulo: Atlas, 2004.
- 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, 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.
- CABANA, R. P. L.; ICHIKAWA, E. Y. As identidades fragmentadas no cotidiano da Feira do Produtor de Maringá. **Organizações & Sociedade**, v. 24, n. 81, p. 285-304, 2017.
- CARRIERI, A. P. As gestões e as sociedades. **Farol – Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, Belo Horizonte, n. 1, p. 19-57, jun. 2014.
- 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.
- CARRIERI, A.; PERDIGÃO, D.; MARTINS, P.; AGUIAR, A. R. A Gestão Ordinária e suas práticas: o caso da Cafeteria Will Coffee. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 12, p. 1-13, 2018.
- 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.
- DE CERTEAU, M. **A invenção do cotidiano: artes do fazer**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.
- 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.
- GOUVÊA, J. B.; ICHIKAWA, E. Y. Micropráticas Cotidianas: A Voz Silenciosa dos Indivíduos em Oposição ao Formalmente Estabelecido na Gestão Cooperativa? Uma Reflexão Teórica. **Perspectivas Contemporâneas**, v. 10, p. 92-107, 2015a.
- GOUVÊA, J. B.; ICHIKAWA, E. Y. Alienação e resistência: um estudo sobre o cotidiano cooperativo em uma feira de pequenos produtores do oeste do Paraná. **Gestão e Conexões**, v. 4, p. 68-90, 2015b.
- GOUVÊA, J.; CABANA, R. P. L.; ICHIKAWA, E. Y. As histórias e o cotidiano das organizações: uma possibilidade de dar ouvidos àqueles que o discurso hegemônico cala. **Farol – Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, v.5, n.12, p.297-347, 2018.
- ICHIKAWA, E. Y. O grupo de estudos organizacionais: uma história entre outras histórias. **Farol – Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, v.1, n.1, p.190-211, 2014.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Contas Nacionais: Produto Interno Bruto dos Municípios 2004-2008**. Rio de Janeiro, 2010, n. 33. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/2004\\_2008/pibmunic2004\\_2008.pdf](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/2004_2008/pibmunic2004_2008.pdf)> Acesso em 01 de mar de 2015.
- MARINS, S. R.; IPIRANGA, A. S. R. O organizar ampliado de práticas cotidianas nos bairros da cidade. **Farol – Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, v.4, n.9, p. 148-204, 2017.
- 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.

PALHARES, J. V.; COUTO, F. F.; CARRIERI, A. P. The Brazilian catira: identities and rationalities. **Acta Scientiarum. Human and Social Sciences**, v. 40, n. 3, p. 1-11, 2018.

PALHARES, J. V.; CARRIERI, A. P.; OLETO, A. F. As práticas cotidianas de negócio dos catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. **Gestão & Regionalidade**, v. 35, n. 103, p. 245-261, 2019.

PALHARES, J. V.; CARRIERI, A. P.; OLETO, A. F. “Trusting with one eye and distrusting with the other”: negotiations among catireiros in the Triângulo Mineiro and Alto Paranaíba regions. **Revista de Administração da UFSM**, v. 13, n. 2, 2020.

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.

RODRIGUES, F. S.; ICHIKAWA, E. Y. O cotidiano de um catador de material reciclável: a cidade sob o olhar do homem ordinário. **RGSA: Revista de Gestão Social e Ambiental**, v. 9, p. 97-112, 2015.

RODRIGUES, F. S.; CASSANDRE, M. P.; ICHIKAWA, E. Y. Discussing the choices of the change laboratory’s participants: a look into the ordinary man. **Race - Revista De Administração, Contabilidade e Economia**, v.16, n.3, p.867-884, 2017

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](http://www.uniara.com.br/nupedor/nupedor_2012/trabalhos/sessao_1/sessao_1F/04_Luciana_Souza.pdf)> Acesso em 01 de mar de 2015.

SOUZA, E. M.; COSTA, A. S. M. Usos e significados do conhecimento histórico em estudos organizacionais: uma (re)leitura do taylorismo sob a perspectiva do poder disciplinar. **Cad. EBAPE.BR**, v. 11, n. 1, p. 1-15, 2013.

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

WANDERLEY, S.; BARROS, A. Decoloniality, geopolitics of knowledge and historic turn: towards a Latin American agenda. **Management & Organizational History**, p.1-19, 2018.



*Esta obra está licenciada com uma Licença Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional.*