

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO

JOSÉ VITOR PALHARES DOS SANTOS

**PARA ALÉM DO *BUSINESS SCHOOL*: DESVELANDO AS MUITAS MANEIRAS
DE FAZER CATIRA E AS IDENTIDADES DE CATIREIROS DO TRIÂNGULO
MINEIRO E ALTO PARANAÍBA**

BELO HORIZONTE
2016

José Vitor Palhares dos Santos

Para além do *Business School*: desvelando as muitas maneiras de fazer catira e as identidades de catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em Administração do Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de concentração: Estudos Organizacionais e Sociedade

Orientador: Prof. Dr. Alexandre de Pádua Carrieri

Belo Horizonte
2016



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Departamento de Ciências Administrativas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração

ATA DA DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO do Senhor **JOSÉ VITOR PALHARES DOS SANTOS**, REGISTRO Nº 593/2016. No dia 30 de maio de 2016, às 08:30 horas, reuniu-se na Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, a Comissão Examinadora de Dissertação, indicada pelo Colegiado do Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração do CEPEAD, em 12 de maio de 2015, para julgar o trabalho final intitulado "**Para além do Business School: desvelando as muitas maneiras de fazer catira e as identidades de catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba**", requisito para a obtenção do **Grau de Mestre em Administração**, linha de pesquisa: **Estudos Organizacionais e Sociedade**. Abrindo a sessão, o Senhor Presidente da Comissão, Prof. Dr. Alexandre de Pádua Carrieri, após dar conhecimento aos presentes o teor das Normas Regulamentares do Trabalho Final, passou a palavra ao candidato para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores com a respectiva defesa do candidato. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do candidato e do público, para julgamento e expedição do seguinte resultado final:

APROVAÇÃO:

() APROVAÇÃO CONDICIONADA A SATISFAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS CONSTANTES NO VERSO DESTA FOLHA, NO PRAZO FIXADO PELA BANCA EXAMINADORA (NÃO SUPERIOR A 90 NOVENTA DIAS);

() REPROVAÇÃO.

O resultado final foi comunicado publicamente ao candidato pelo Senhor Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 30 de maio de 2016.

NOMES

ASSINATURAS

Prof. Dr. Alexandre de Pádua Carrieri
ORIENTADOR (CEPEAD/UFMG)

Prof. Dr. Denis Alves Perdigão
(DEPADMGV/UFJF)

Prof^a. Dr^a. Raquel Santos Soares Menezes
(UFV-CRP)

Prof^a. Dr^a. Elisa Yoshie Ichikawa
(Universidade Estadual de Maringá/PR)

“De que valeria a obstinação do saber se ele assegurasse apenas a aquisição dos conhecimentos, e não, de certa maneira, e tanto quanto possível, o descaminho daquele que conhece? Existem momentos na vida em que a questão de saber se se pode pensar diferentemente do que se pensa, e perceber diferentemente do que se vê, é indispensável para continuar a olhar ou a refletir.”

Michel Foucault, em *História da Sexualidade II: O uso dos prazeres*

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, não apenas pelo suporte emocional e financeiro, mas principalmente por me apoiarem, mesmo a contragosto, em cada passo que eu dou. Esses, infelizmente, longe de vocês.

À minha irmã, aos meus tios e tia e à minha avó, pessoas que fazem com que eu saiba o real sentido da palavra “saudade”, por serem fundamentais nesta minha trajetória.

Ao meu (mais que) orientador, Alexandre de Pádua Carrieri, ou K, ou chefe, por me auxiliar a pensar diferente do que eu pensava, a perceber diferente do que eu percebia e a construir, a passos longos, uma perspectiva mais crítica, fora da caixinha e, assim, por me fazer enxergar e refletir os mundos a nossa volta. Obrigado pela liberdade, pelo companheirismo e pela confiança nos trabalhos acadêmicos. E, mais que isso, obrigado pelas diversas vezes em que me ouviu, se preocupou e me amparou na minha vida não acadêmica.

Aos meus amigos de Lavras, em especial à minha pretinha Cassi, ao Burgarelli e ao Lucas J., e, também, ao meu amigo de Varginha, Lucas Carpete, por sempre se fazerem presentes em minha vida, demonstrando que a amizade pode, sim, atravessar tempos e distâncias. Obrigado pelos incentivos, pelas descontrações e por me proporcionarem, ao mesmo tempo, os momentos mais felizes, engraçados e comprometedores que já vivi. Vocês são essenciais para tornar as minhas caminhadas mais bem-aventuradas.

Aos meus amigos de Sacramento, por também se fazerem presentes em meu cotidiano, bem como às novas amigas que fiz em Belo Horizonte; aos colegas de mestrado e de república, principalmente Jéssica, Glaucio, André e David, por me proporcionarem momentos inesquecíveis na Capital mineira.

A todos os professores com os quais tive contato durante o curso de Mestrado, peças-chave na construção deste trabalho. Em especial, a Amon, Elisa, Nathália e Deise. Os três primeiros, pelos esclarecimentos, direcionamentos e inquietações que me proporcionaram na qualificação, bem como pela postura gentil, porém crítica e construtiva, no contato que tivemos. Eu não poderia ter sido mais feliz em ter vocês em minha banca. A Deise, pelo acolhimento e por todas as contribuições nas disciplinas que pude cursar fora da minha área.

Aos companheiros do Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade (NEOS), sobretudo a Elis, Oscar e Verônica, pelas tardes divertidas, mas, ao mesmo tempo, produtivas no núcleo.

Ao pessoal do CEPEAD, nomeadamente Vera, Érika, Luciana, Mara e Ana Paula, pelas orientações necessárias relativas ao departamento e por estarem sempre dispostas a nos atenderem com destreza.

Enfim, a todos que, de uma forma ou de outra, fizeram e fazem parte de toda a minha trajetória no Mestrado. O meu muito obrigado.

Aos catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, coautores deste trabalho. Obrigado pelas horas de conversa. Sem a generosidade de vocês, este estudo não teria sido construído. Agradeço imensamente o aprendizado pessoal e acadêmico que me proporcionaram.

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo desvendar as práticas cotidianas do homem comum em seus negócios ordinários, sendo o sujeito foco desta pesquisa o negociante rural do interior do estado de Minas Gerais, mais especificamente aquele da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, também conhecido como “catireiro”. Os objetivos específicos que nortearam esta dissertação foram: a) compreender o fazer estratégia e as táticas na arte da catira; e b) com base nas práticas desses sujeitos, analisar a construção das identidades dos catireiros enquanto negociantes, gestores ordinários. O interesse pela temática das práticas cotidianas surgiu da leitura de duas obras de Certeau (1994, 1998), *A invenção do cotidiano* e *A invenção do cotidiano 2*, em que o autor esboça as maneiras de fazer do homem comum, não exatamente aquele vencedor que conta as histórias tradicionais, mas, ao contrário, aquele que, muitas vezes, não é considerado como o personagem principal na vida social, a não ser a título de resistência em relação ao desenvolvimento da produção sociocultural. Assim, para atingir os objetivos propostos, utilizei da abordagem da pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. A coleta de dados foi feita mediante entrevistas semiestruturadas com 31 catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, norteadas por um roteiro com perguntas abertas, mas que não se esgotavam no guião. Os catireiros foram encontrados por meio da técnica da bola de neve. Os áudios das entrevistas foram gravados e, posteriormente, transcritos, formando o *corpus* da pesquisa. Já a análise dos dados foi feita mediante a Análise Crítica do Discurso (ACD). É possível afirmar que as práticas cotidianas de negócio na arte da catira são múltiplas e diversas entre os catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. De modo geral, a catira pode ser caracterizada hoje em dia como relações contínuas de troca de bens que não envolvem necessariamente dinheiro. Os catireiros permutam vários produtos e serviços – inclusive, ainda há destaque para o gado –, e são negócios de todos os tamanhos. Além disso, as relações estabelecidas e os vínculos criados entre os praticantes são baseados, muitas vezes, na confiança e na honestidade desses sujeitos, os quais ainda são (re)conhecidos, em grande parte, pela reputação e pelo nome que criam ao fazerem negócios honestos com outros catireiros. Práticas como honestidade nos negócios e vínculos de confiança criados entre os catireiros, que conferem o (re)conhecimento desses sujeitos por parte dos demais praticantes, são também exemplos de estratégias desses sujeitos para que possam continuar fazendo catiras e angariar novos negócios. Portanto, as próprias identidades dos catireiros agem e atuam em determinados momentos como estratégias nas catiras e são também (as identidades) manifestadas por meio de suas próprias práticas. Por fim, a contribuição deste estudo para o entendimento da Administração está em (re)valorizar o sujeito comum e seus saberes, os quais ficam à margem do saber tecnicista pregado pelo *mainstream*, ao apreciar os saberes que são desqualificados ao longo da história, os saberes locais, descontínuos e não legitimados perante os discursos unitários e universalizantes. Evidenciar a gestão ordinária da catira e seus praticantes (catireiros) não é desqualificar a Administração enquanto um campo de saber-poder, mas sim questioná-lo, colocando em xeque a sua universalidade e criticando as escolas de negócios como únicas ou principais referências de gestão, a fim de abrir espaço para que pesquisadores possam trabalhar com novas abordagens e múltiplas significações.

Palavras-chave: Práticas. Estratégias. Táticas. Identidades. Cotidiano.

ABSTRACT

This study aimed unveil the everyday practices of the common man in his ordinary business, being the subject focus of this research the rural merchant of the state of Minas Gerais, more specifically that of the Triângulo Mineiro and Alto Paranaíba region, also known as “catireiro”. The specific objectives that guided this dissertation were: a) comprehend the make strategy and tactics in the art of catira; and b) based on the practices of these subjects, analyze the construction of the identities of catireiros as merchant, ordinary managers. The interest about the everyday practices was due to read two works of Certeau (1994, 1998), *The practice of everyday life* and *The practice of everyday life II*. In his works, the author describes the ways to make of the common man, not just one winner tells us traditional stories, on the contrary, one that is often not considered as the main persona in social life, unless the title resistance in relation to the socio-cultural production. Thus, to achieve the proposed goals, I used the qualitative research approach, of exploratory feature. The data collection was made through semi-structured interviews with 31 catireiros of Triângulo Mineiro and Alto Paranaíba region, guided by a script with open questions, but that is not exhausted in the script. The catireiros could be found by snowball technique. The audio of the interviews were recorded and later transcribed, forming the corpus of the research. The analysis of the data was done by Critical Discourse Analysis (CDA). It is possible to say that everyday business practices in the art of catira are multiple and diverse among catireiros Triângulo Mineiro and Alto Paranaíba. In general, the catira can be characterized nowadays as continuous exchange ratios of goods that do not necessarily involve money. The catireiros barter various products and services - including, there is still an emphasis for the cattle - and the exchanges are of all sizes. In addition, the established relationships and bonds created between practitioners are based often on trust and honesty of these subjects, which are still (re)cognized largely by reputation and by the name that created when to do honest business with other catireiros. Practices such as honesty in business and trust bonds created between catireiros, conferring the (re)cognition of these subjects by the other practitioners, are also examples of strategies of these subjects so that they can continue doing catiras and to achieve new business. Therefore, the very identities of catireiros act and behave at certain moments, such as strategies in the catiras, and they are also (identities) manifested through own practices of the catireiros. Finally, the contribution of this study for the Administration is (re)value the common man and his knowledge that are marginalized by technicist knowledge preached by the mainstream, it's at appreciate the knowledge that is disqualified throughout history, the local, discontinuous and not legitimated knowledge towards the unit and universalizing discourse. To evidence the ordinary management of catira and its practitioners (catireiros) is not disqualify management as a field of knowledge-power, but question it, jeopardizing its universality and criticizing the business schools as the only or main management references in order to open spaces for researchers to work with new approaches and multiple meanings.

Keywords: Practices. Strategies. Tactics. Identities. Everyday life.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Uma visão relacional das macro e micropráticas.....	47
Figura 2 – Práticas, <i>Práxis</i> e Praticantes	48
Figura 3 – Matriz das diferentes teorias da prática.....	50
Figura 4 – Articulação para a compreensão da identidade.....	67
Figura 5 – Mesorregiões do Estado de Minas Gerais.....	69
Figura 6 – Concepção tridimensional da Análise Crítica do Discurso.....	88
Quadro 1 – Caracterização dos catireiros entrevistados.....	85

LISTA DE SIGLAS

BCB – Banco Central do Brasil

CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

FGV – Fundação Getúlio Vargas

FUCAPE – FUCAPE Business School

FURB – Universidade Regional de Blumenau

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IMA – Instituto Mineiro de Agropecuária

MTMAP – Mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba

NEOS – Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade

PUCPR – Pontifícia Universidade Católica do Paraná

SCIELO – Scientific Electronic Library Online

SPELL – Scientific Periodicals Electronic Library

UFMG – Universidade Federal de Minas Gerais

UFPR – Universidade Federal do Paraná

SUMÁRIO

1. CONTEXTU(AÇÕES)	13
2. DE ONDE EU FALO?	23
2.1. Versando sobre meus posicionamentos políticos	24
2.2. Costuras e demarcações epistemológica, metodológica e ontológica	26
3. DIZERES SOBRE ESTRATÉGIA	35
3.1 Estratégia: um campo de estudos e de práticas.....	36
3.2 A visão clássica sobre estratégia	39
3.3 Estratégia como um processo	40
3.4 A estratégia como prática e o “fazer estratégia”.....	42
3.4.1 O fazer estratégia e o cotidiano	49
4. AS TRAMAS IDENTITÁRIAS	55
4.1 Concepções sobre identidade.....	56
4.2 Identidade como prática	61
5. AS CATIRAS, OS CATIREIROS E AS REGIÕES DO TRIÂNGULO MINEIRO E ALTO PARANAÍBA	68
5.1 A mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	69
5.2 Os catireiros e a arte da catira.....	72
6. (DES)CAMINHOS PERCORRIDOS.....	80
7. SOBRE CATIREIROS E AS PRÁTICAS COTIDIANAS NA ARTE DA CATIRA ..	90
7.1 Quem são e o que são os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba?.....	92
7.2 O desenredar da arte da catira.....	96
7.3 A (re)construção e manifestação das identidades de catireiros em suas práticas cotidianas	111
7.4 Desvendando estratégias e táticas cotidianas na arte da catira	129
8. (À GUIA DE) CONCLUSÃO	162
REFERÊNCIAS	169
APÊNDICE	182
Apêndice A – Roteiro semiestruturado da entrevista com os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	183
ANEXO.....	184
Anexo A – Termo de consentimento livre e esclarecido	185

Capítulo 1

CONTEXTU(AÇÕES)

Com esta pesquisa me propus a desvendar a arte da catira. Não a famosa dança. Mas, se não é uma dança, o que é a catira, então? Trata-se de pequenas e contínuas relações comerciais que envolvem a troca de alguma coisa (normalmente, animais) por bens de consumo, produtos agropecuários, dinheiro, ou um pouco de cada, e vice-versa. Essas transações constituem uma das práticas mais antigas do meio rural mineiro e, em algumas regiões desse Estado, como a do Triângulo Mineiro e a do Alto Paranaíba, são negociações frequentes no cotidiano das pessoas, sendo os negociantes – catireiros – extremamente dedicados à execução dessa “arte”. É importante destacar que o catireiro, que em geral tem a catira como sua principal ocupação, possui sua imagem (identidade) frequentemente relacionada a atributos como confiança e reciprocidade, além de ser reconhecido pelos demais membros da sociedade local por meio da profissão que exerce, isto é, de catireiro. Ou seja, o catireiro “tem que ser conhecido, ter bens próprios e sua rede de informantes; tem que saber onde existe algum animal ou bem para ser barganhado e onde há alguém interessado naquilo que ele tem ou que pode adquirir. Mas, sobretudo, precisa ter um bom nome” (RIBEIRO; GALIZONI, p. 72, 2007).

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 mineiro. 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 – que no contexto deste trabalho se referem às estratégias e às táticas – 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).

Nesse sentido, Barros *et al.* (2011) denunciam a falta de consideração e o desprezo da área da Administração em relação aos saberes práticos gerados pelos pequenos comerciantes ou negociantes individuais por parte da comunidade técnico-científica, a qual alega que as práticas desses indivíduos – trazidas neste trabalho para a realidade dos catireiros – estariam superadas e poderiam ser classificadas como ineficientes do ponto de vista mercadológico, devido à falta de racionalidade, razoabilidade e à pouca elaboração. De acordo com Curado

(2001), esses saberes são caracterizados como práticos, uma vez que não se adequam ou se enquadram nas normas de produção do que alguns vão classificar como “ciência”. Para Brant (2004), Lima (2009) e Holanda (2011), o conhecimento do homem comum (conhecimento popular) e as práticas organizativas de sua gestão ordinária são marginalizados pelos pesquisadores, pois estes caracterizam os praticantes como amadores; isto é, inferem que esses sujeitos não possuem profissionalismo nem credibilidade e que sobra improvisação em seus negócios.

Todavia, segundo Aguiar (1992), embora os saberes práticos desses sujeitos comuns possam parecer respaldados por tradições antigas e desprovidos de racionalidade, tanto seus conhecimentos e práticas quanto os próprios indivíduos estão submetidos a constantes transformações ao longo do tempo, adaptando a si mesmo e suas práticas aos novos cenários que emergem em seu cotidiano. Isso faz com que esses sujeitos criem e recriem, cotidianamente, práticas para a manutenção e sobrevivência de seus negócios. Portanto, os catireiros são, sim, orientados racionalmente em suas práticas cotidianas.

Além disso, vale ressaltar ainda que, de acordo com Vizeu (2009), pesquisadores do campo dos Estudos Organizacionais têm percebido a necessidade de considerar as particularidades locais nos estudos sobre Administração e, devido a isso, houve uma mobilização da comunidade acadêmica, nacional e internacional, para organizar fóruns e congressos que debatesses a temática das práticas de gestão em um contexto regional. Barros e Carrieri (2015) corroboram com essa afirmação ao salientarem a relevância de se considerar 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.

Nesse contexto, como alternativa à visão dominante das pesquisas nessa área, Barros e Carrieri (2015) propõem aliar uma perspectiva histórica ao estudo do cotidiano de pessoas comuns, para que se possa compreender a gestão ordinária, do dia a dia desses sujeitos, gestão essa baseada em práticas e ações que não são reconhecidas por parte do ambiente acadêmico, ou até mesmo que ignoram a identidade desses praticantes. Assim, corroboro com a visão dos autores de que, para entender sobre o desenvolvimento dos estudos organizacionais em um contexto local e sobre suas especificidades, é necessário levar em consideração as práticas cotidianas e as “artes de fazer” (CERTEAU, 1994) desses sujeitos, que frequentemente são marginalizados nos saberes administrativos.

Desse modo, este trabalho teve por objetivo desvendar as práticas cotidianas do homem comum (MARTINS, 2008) em seus negócios ordinários, sendo o sujeito foco desta pesquisa o negociante rural do interior do estado de Minas Gerais, mais especificamente aquele da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, também conhecido como “catireiro”. Os objetivos específicos que nortearam esta dissertação foram: a) compreender o fazer estratégia e as táticas na arte da catira; e b) com base nas práticas desses sujeitos, analisar a construção das identidades de catireiros enquanto negociantes, gestores ordinários.

Meu intuito foi o de fugir dos parâmetros gerencialistas dominantes, para poder desvelar as muitas maneiras de fazer catira no cotidiano desses gestores ordinários. Nesse sentido, Barros *et al.* (2011) salientam que as práticas cotidianas dos gestores ordinários para a construção de um corpo de conhecimento sobre gestão, muitas vezes, são ignoradas pelo ensino em Administração e por consultores da área. Tais práticas podem ser caracterizadas como um saber, mas não estão estruturadas em discursos acadêmicos e técnicos, embora sejam responsáveis pela manutenção e sobrevivência de muitos negócios.

Dessa forma, os estudos acerca dos negócios ordinários questionam a universalidade dos modelos hegemônicos de gestão que priorizam as lógicas de maximização de resultados e a racionalidade instrumental dos indivíduos, uma vez que o gestor ordinário (re)cria e utiliza diversas estratégias e táticas cotidianas que nem sempre estão calcadas nos conceitos reconhecidos pela Administração. E, ao analisar as entrevistas desses sujeitos, cujas práticas são negligenciadas pela academia, e ao buscar compreender suas estratégias e táticas cotidianas de gestão, estou contribuindo para o reposicionamento dos saberes já legitimados do nosso campo.

Como pontua Ibarra-Colado (2006), os saberes produzidos no campo da Administração refletem a hegemonia da forma de se produzir conhecimento dos países centrais, principalmente os Estados Unidos. Além disso, como afirmam Frenkel e Shenhav (2006), a teoria administrativa não é constituída apenas por reflexões teóricas. Ela também busca refletir algumas práticas estabelecidas no contexto organizacional. Só que, nesse sentido, umas são legitimadas, como as práticas em grandes corporações e de grandes estrategistas, que são (re)produzidas nas *Business School*, enquanto outras são marginalizadas, como os saberes práticos dos gestores ordinários, esquecidos pela Administração.

Assim, quando opto por realizar uma pesquisa local/regional sobre as práticas cotidianas de gestores ordinários (catireiros) sem a intenção de captar metanarrativas ou fazer generalizações, opto por resistir academicamente, uma vez que há um movimento que busca manter os saberes provenientes da academia como superiores aos saberes práticos, um movimento acadêmico que dá preferência aos saberes produzidos em outros países perante aqueles produzidos pela academia brasileira e que delimita como superior os saberes da gestão de grandes empresas quando comparadas aos saberes na gestão de microempresas e de pequenos comerciantes (BARROS *et al.*, 2011). Dessa forma, emerge uma alternativa às pesquisas tradicionais nos Estudos Organizacionais, ao se considerar como protagonistas os praticantes da gestão ordinária, aqueles que são marginalizados academicamente, mas que (re)apropriam e (re)produzem práticas administrativas em seus cotidianos para a geração e ampliação de renda e a manutenção de seus negócios.

Nesse sentido, é importante ressaltar que os estudos do campo do saber da Administração no Brasil foram construídos, durante o século XX, com base na realidade empresarial estadunidense, e não na brasileira (BARROS; CARRIERI, 2015), cujo objetivo era criar modelos de gestão capazes de conduzir as organizações com eficiência em relação a suas práticas, para organizar o ambiente empresarial (CARRIERI; PERDIGÃO; AGUIAR, 2014). Nessa perspectiva, as práticas gerencialistas foram legitimadas como arquétipos hegemônicos, respaldadas pela racionalidade instrumental, e reproduzidas por meio de diversas vertentes administrativas, veículos de comunicação de negócios e empresas que prestavam consultorias, com base em um conceito que ficou conhecido por *pop-management* (WOOD Jr.; PAULA, 2002). Foi por meio dessas práticas gerencialistas disseminadas nas escolas de Administração que muitos administradores/executivos se respaldaram, e ainda se respaldam, para gerir o cotidiano organizacional. Por isso, ainda é comum hoje ver em salas de aula docentes que exemplificam o cotidiano organizacional e as práticas de gestão apenas com gestores renomados, aqueles que frequentemente estão na mídia como “casos de sucesso” ou, até mesmo, com os chamados “gurus da Administração”.

Contudo, há alternativas nas abordagens sobre práticas de gestão e exemplos mais corriqueiros baseados em ações de sujeitos que se utilizam dessas práticas como forma de garantir e sustentar seus negócios no cotidiano, os quais são esquecidos não somente pelo ensino tradicional da Administração, mas também pelas mídias e empresas de consultoria. A compreensão – por determinados autores, como Certeau – da estratégia como prática é um

exemplo dessas vertentes alternativas que levam em consideração os fazeres da vida cotidiana.

Em uma breve contextualização dessa temática, podemos observar que os estudos sobre estratégia tiveram como precursores autores clássicos, como Chandler (1962) e Ansoff (1965), em uma época em que prevalecia o racionalismo cartesiano nos estudos organizacionais e o fazer estratégia era visto como um planejamento de objetivos e metas a serem atingidos no longo prazo (CLEGG; HARDY, 1999). Com o passar dos anos, o campo da estratégia ganhou novas compreensões. Autores como Pettigrew (1977) e Mintzberg (1978) utilizaram a concepção de estratégia como um processo incremental, rejeitando a visão de que ela se baseia apenas em um planejamento deliberado. Já Wilson e Jarzabkowski (2004) trabalharam sob o prisma da estratégia como prática, ao enfatizarem a relação da estratégia com as práticas sociais cotidianas e darem atenção às questões de nível micro que envolvem o indivíduo, a estratégia e a organização. É nessa ótica que este trabalho será desenvolvido, uma vez que, para Jarzabkowski (2004, 2005), as práticas sociais cotidianas e seu envolvimento com as estratégias organizacionais também constituem unidades de análises pertinentes para as pesquisas sobre o “fazer estratégia”. Contudo, autores como Pettigrew, Wilson e a própria Jarzabkowski se debruçam na compreensão de estratégia ainda sob um prisma organizacional, a fim de estabelecer um olhar mais eficiente para a gestão. Nesse sentido, me referencio aqui, sobretudo, em Certeau (1994; 1998), para buscar desvelar as artes de fazer de sujeitos cuja relevância para a formação da sociedade não é analisada, e não segundo um prisma organizacional (organização enquanto instituição/corporação/entidade), mas sim segundo um viés social e de práticas ordinárias organizativas.

Certeau (1994), baseando-se na investigação do homem comum e nas artes do fazer, discute as diferentes maneiras como os indivíduos (re)criam suas práticas – estratégias e táticas – em seu cotidiano. Silva *et al.* (2011), ao se referirem à gestão dos negócios, enfatizam que as ações do cotidiano não podem ser menosprezadas no entendimento das práticas sociais. Entretanto, de acordo com Carrieri (2012), a temática do cotidiano tem sido pouco explorada pela Administração. Chizzotti (2004) e Lima (2009) corroboram com o autor ao afirmarem que o tema é muito pouco trabalhado nos Estudos Organizacionais, área essa em que estou inserido. Sob a ótica da visão tradicional da Administração, pesquisar o fazer cotidiano praticado socialmente não constitui um trabalho de relevância e de necessidade acadêmica. Entretanto, o fazer cotidiano praticado socialmente menosprezado pelo *mainstream* da área

não se refere ao cotidiano organizacional e dos gestores, pois para estes há pesquisas que os elucidam (*e. g.* MINTZBERG, 1973; WATSON; HARRIS, 1999; MINTZBERG, 2010), mas sim àquele das práticas cotidianas de sujeitos comuns que são esquecidos pela Administração, os pequenos comerciantes, ou gestores ordinários, que criam e recriam diariamente práticas para a manutenção de seus negócios.

O interesse pela temática das práticas cotidianas decorreu da leitura de duas obras de Certeau (1994, 1998), *A invenção do cotidiano* e *A invenção do cotidiano 2*, em que o autor esboça as maneiras de fazer do homem comum, não exatamente aquele vencedor que conta as histórias tradicionais, mas, ao contrário, aquele que, muitas vezes, não é considerado como o personagem principal na vida social, a não ser a título de resistência em relação ao desenvolvimento da produção sociocultural (CERTEAU, 1994). Essas maneiras de fazer, ou operações, como Certeau (1994) denomina, compõem as diversas práticas cotidianas dos indivíduos, as quais eles utilizam para se (re)apropriarem do espaço organizativo.

Para atingir o objetivo específico de analisar a construção das identidades dos catireiros com base em suas práticas, é necessário contextualizar como tal temática foi abordada nesta dissertação. Para Woodward (2000), os estudos sobre identidade se baseiam nas visões essencialistas e não essencialistas acerca do assunto; ou seja, em concepções de identidade como estável e permanente ou como um processo instável e fragmentado, respectivamente. Nesta pesquisa, não me proponho a trabalhar a concepção de identidade sob o viés essencialista, ao contrário, mas sim na crítica de Ciampa (2005) de que esta perspectiva (essencialista) reforça o caráter da identidade como um produto acabado e, para mim, essas devem ser compreendidas como plurais, na medida em que estão sob constante devires. Ademais, vale destacar também a importância da desconstrução nos estudos sobre identidade, a fim de fugir da esfera da irreflexão e não agir em conformidade com padrões para entender que as identidades não são fixas e imutáveis, mas plurais, cambiantes e (re)produzidas por ações (ARENDRT, 2004), por atos linguísticos (SILVA, 2000) e pelas práticas sociais cotidianas (SOUZA, 2010). Além disso, para poder estudar a identidade dos catireiros, corroboro com a afirmação de Souza (2010), para quem é indispensável analisar as práticas sociais dos indivíduos, as quais são (re)produzidas em seus cotidianos, inclusive no cotidiano de negócio da catira. Tais práticas seriam a materialização das identidades dos indivíduos, podendo assumir significados específicos e contextuais, mas também podem ser práticas e identidades que seriam semelhantes e compartilhadas por eles (SOUZA; CARRIERI, 2012).

Dessa maneira, consegui aliar as temáticas abordadas neste trabalho por meio da investigação das identidades dos catireiros e das estratégias e táticas utilizadas na arte da catira com base na análise de suas práticas.

Mas por que comparo 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, está-se diante de “arte” apenas 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, considero 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 práticas cotidianas na **arte** de fazer as catiras.

Dessa forma, com esta pesquisa eu busquei contribuir para o entendimento da Administração em diferentes perspectivas, uma vez que este estudo permite compreender a construção das identidades de indivíduos comuns que são marginalizados pelos estudos da área, e para a análise das diversas práticas cotidianas (estratégias e táticas) das muitas maneiras de fazer com que os catireiros organizam o dia a dia de seus negócios. As catiras e os catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba guardam e (re)constroem diariamente histórias, conhecimentos, estratégias, táticas e identidades, dentre outros aspectos que merecem e precisam ser destacados na área da Administração, uma vez que podem contribuir, acadêmica e socialmente, para a comunidade (não somente científica).

A importância acadêmica se deve ao fato de que esses atores podem contribuir para os Estudos Organizacionais ao dissertarem sobre temáticas da linha e revelarem práticas e negócios antes pouco conhecidos. Nesse sentido, meu intuito não foi o de levar conhecimentos técnicos e já legitimados da área para os entrevistados nem perguntar-lhes de quais práticas administrativas eles fazem uso em seu cotidiano. Ao contrário, o movimento que almejado com este trabalho foi o de compreender as práticas diárias desses gestores ordinários em seus negócios, a fim de trazê-las para o contexto das outras práticas já

existentes e consolidadas na Administração. Além disso, há a relevância social desta pesquisa, quando damos vozes e ouvidos aos catireiros, gestores ordinários que cotidianamente (re)criam estratégias e táticas em suas catiras como forma de sobrevivência e ampliação de riqueza, mas que antes eram invisíveis para a academia.

Analisar esses aspectos é uma importante proposição de reflexão para os Estudos Organizacionais, pois há o anseio pela (re)valorização do sujeito comum e dos saberes que ficam à margem do saber tecnicista pregado pelo *mainstream*. Nesse contexto, minha contribuição com este estudo está em apreciar os saberes que são desqualificados ao longo da história, os saberes locais, descontínuos e não legitimados perante os discursos unitários e universalizantes. Evidenciar a gestão ordinária da catira e seus praticantes (catireiros) não é desqualificar a Administração enquanto um campo de saber-poder, mas sim questioná-lo e colocar em xeque a universalidade dessa área, a fim de se abrir espaço para que pesquisadores possam trabalhar com novas abordagens e múltiplas significações (BARROS; CARRIERI, 2015).

Além disso, também não desqualifico aqui a reprodução do discurso do *mainstream* da Administração pelas escolas de negócio. A utilização da expressão “Para além do *Business School*” no título desta dissertação teve o intuito de questionar e criticar a utilização apenas das *business schools* como referência de gestão, uma vez que há diversas vertentes alternativas que versam sobre o tema, como a gestão ordinária dos sujeitos comuns. Assim, a utilização dessa expressão no título do trabalho almeja a superação da universalização de um discurso de gestão para evidenciar as práticas da gestão ordinária de sujeitos comuns, que ficam à margem do *mainstream* da Administração.

Desse modo, para atingir os objetivos indicados neste trabalho, utilizei da abordagem da pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. A coleta de dados foi feita por meio de entrevistas semiestruturadas com 31 catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, norteadas por um roteiro com perguntas abertas, mas que não se esgotavam no guião. Os catireiros foram encontrados por meio da técnica da bola de neve. O critério utilizado para a escolha desses catireiros foi por conveniência, isto é, à medida que eles aceitaram participar do estudo. Os áudios das entrevistas foram gravados e, posteriormente, transcritos, formando o *corpus* da pesquisa. Para a análise dos dados, utilizei a técnica da Análise Crítica do Discurso (ACD) dos dados coletados.

Esta dissertação está organizada em oito capítulos, incluindo esta Introdução, em que apresento os objetivos, as justificativas da pesquisa, bem como verso brevemente sobre as perspectivas teóricas adotadas e os caminhos metodológicos percorridos. No segundo capítulo, exponho de onde eu falo como pesquisador, descrevendo ali os posicionamentos políticos, ontológicos, metodológicos e epistemológicos que nortearam a mim e a condução da pesquisa e as principais motivações para a sua realização. O terceiro capítulo diz respeito aos dizeres teóricos sobre estratégia, em que exploro algumas vertentes dos estudos sobre estratégia, como a visão clássica, a processual, os estudos sobre estratégia como prática e o fazer estratégia e sua relação com o cotidiano, com foco nestas duas últimas abordagens. No quarto capítulo, descrevo a teoria utilizada para embasar os estudos sobre identidade, destacando as concepções sobre identidade e a teoria adotada como base para essa temática nesta dissertação, sobre a identidade como prática. No quinto capítulo, apresento a teoria sobre as catiras, os catireiros e a influência dessa prática para a região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. No sexto capítulo, desenvolvo os (des)caminhos metodológicos percorridos para a realização desta pesquisa, para no capítulo posterior versar sobre a análise dos dados coletados. Assim, no sétimo capítulo faço uma análise das identidades dos catireiros e de suas práticas cotidianas na arte da catira, capítulo este que é subdividido em outros quatro tópicos, a saber: quem são e o que são os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba; o desenredar da arte da catira; a (re)construção e manifestação das identidades dos catireiros em suas práticas cotidianas; e desvendando estratégias e táticas cotidianas na arte da catira. No oitavo capítulo, apresento as considerações finais desta pesquisa, em que retomo os objetivos traçados, a fim de verificar se os mesmos foram atingidos ou não. Ademais, indico também as contribuições desta dissertação para a academia (em especial, para os Estudos Organizacionais) e para a sociedade, as sugestões para estudos posteriores e as limitações encontradas nesta pesquisa.

Capítulo 2

DE ONDE EU FALO?

2.1. Versando sobre meus posicionamentos políticos

Primeiramente, gostaria de esclarecer o motivo de este trabalho ser construído na primeira pessoa do singular: **eu**. Desde o ensino médio, passando pela graduação e até mesmo em algumas disciplinas do mestrado, fui orientado a escrever os trabalhos na terceira pessoa do singular, empregando verbos que, em minha concepção, não deixam a marca no trabalho de todos os envolvidos na pesquisa, ao utilizar verbos como “sabe-se”, “entende-se”, “conclui-se”, e daí por diante. Entretanto, eu devo assumir aquilo que escrevo. Eu devo assumir pelos meus posicionamentos, minhas escolhas, conclusões e pela minha responsabilidade por esta dissertação. Eu não sou um sujeito neutro e apolítico. Conseqüentemente, minha dissertação também não o é. Falo de algum lugar e por algum motivo.

Então, por isso devo escrevê-la na primeira pessoa do singular? Em partes, sim. Mas eu gostaria de ressaltar aqui que minha trajetória no mestrado e a construção deste trabalho foram influenciadas por vozes de diversas pessoas que me acompanharam nessa empreitada. Eu não trabalhei sozinho. Não fui o único da sala. Tive diversas discussões com meu orientador, professores, amigos, companheiros de trabalho do Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade (NEOS). De alguma forma ou de outra, eles me ajudaram a balizar as arestas deste estudo. Tive também os auxílios, apontamentos e críticas dos professores na qualificação, e não há como me esquecer das vozes dos entrevistados. É claro que grande parte dos posicionamentos adotados nesta pesquisa foi decidida por mim e pelo meu orientador. Mas em toda a dissertação estão implícitas as vozes e influências de várias outras pessoas que me ajudaram a delinear de maneira significativa este estudo.

A partir dessa influência, veio a (re)formulação de vários pontos e, até, temas principais da pesquisa. Então, minha dissertação se tornou mais coletiva. Portanto, eu não via outra maneira de fazê-la senão escrevendo-a de uma forma que englobasse pelo menos um pouco daquilo tudo que me influenciou até nesse momento do mestrado. Além disso, me considero um sujeito social-histórico (CASTORIADIS, 2002), que institui ação e sou, simultaneamente, instituído de ações anteriores (FOUCAULT, 1979). Assim, poderia considerar este trabalho como nosso: constitutivo da minha ação e da ação de diversas outras pessoas que tiveram extrema relevância para que este trabalho pudesse ser executado.

Visto isso, por que não utilizar, então, a primeira pessoa do plural (nós)? Ainda que minha dissertação tenha se tornado coletiva, é importante deixar claro que, a partir das reflexões que

tive em cada contexto do mestrado (sala de aula, NEOS, orientação, bate-papos na cantina e no restaurante universitário), (re)construí minhas reflexões próprias, para que esta dissertação compreendesse minhas inquietações. Por mais que eu queira utilizar o “nós” para tentar envolver cada pessoa que me ajudou na construção desta pesquisa, eu não posso esquecer-me de quem é a voz que ecoou quando escrevi o projeto desta dissertação e de quem é a voz que ecoa neste momento ao escrever estas palavras... Eu não posso ignorar que este estudo não responde, *a priori*, às inquietações e reflexões de outros, se não as minhas próprias. Por isso, utilizei a primeira pessoa do singular para trilhar os caminhos deste texto.

Outro ponto a destacar é sobre o lugar de onde eu falo. Nunca fiz nenhuma catira, mas meu avô sobreviveu, criou a família e montou seus negócios com base nessa arte. Devido à convivência com ele durante alguns anos, posso dizer que a arte da catira atuou como um processo de subjetivação em minha própria constituição subjetiva. Entretanto, em momento algum este trabalho foi pensado como forma de reverenciar meu falecido avô. Muito pelo contrário: várias outras temáticas foram discutidas entre mim, meu orientador e alguns colegas do NEOS. O interesse sobre essa temática surgiu da oportunidade de mesclar os caminhos que têm sido seguidos pelos pesquisadores do NEOS (como o estudo sobre estratégia como prática), a oportunidade de poder pesquisar sujeitos que se localizam perto de meus familiares e, principalmente, meu interesse por ser “porta-voz” de sujeitos silenciados e inaudíveis.

Nesse sentido, considero os catireiros como sujeitos sem espaço (tanto no discurso acadêmico quanto no técnico-prático), uma vez que há poucos trabalhos na academia que priorizam esses indivíduos, além da já dita falta de consideração e desprezo – e por que não falar em marginalidade – a que eles estão submetidos, devido ao que alguns chamam de “falta de eficiência” em suas práticas (RIBEIRO; GALIZONI, 2007). Contudo, tais sujeitos possuem habilidades e conhecimentos que não podem ser menosprezados – uma vez que, na maioria das vezes, eles sustentam e expandem seus patrimônios por meio das catiras –, habilidades e conhecimentos esses que podem agregar ao campo do saber da Administração, por meio da análise de suas práticas cotidianas. Portanto, além de uma retomada da justificativa da execução da pesquisa, o que quero enfatizar aqui é que, apesar de existir uma pequena relação pessoal com o tema, isso não implica que eu deduzi o que esses catireiros me disseram nas entrevistas. Afinal, busquei compreender o meu papel de pesquisador.

Em contrapartida, compreendo também que minhas experiências estiveram relacionadas com o que discuto, e por isso reconheço a minha não neutralidade como pesquisador e a necessidade de uma postura constantemente reflexiva enquanto estudante de mestrado. Caso me questionem se isto é fazer ciência, deixo claro que não assumo o ponto de vista do pensamento positivista e nem de uma ciência neutra, pois, como já falei anteriormente, me considero como sujeito político e não neutro. Dessa forma, este trabalho também o é. Arendt (2004) infere que o que faz um sujeito ser político é sua capacidade para a ação e que a política está presente quando as pessoas se reúnem para ações discursivas ou práticas. Assim, minhas experiências anteriores na graduação, as discussões com meu orientador e com os professores que lecionaram as disciplinas no decorrer do mestrado, a qualificação e as reuniões no grupo do NEOS já fizeram com que eu refletisse e reformulasse sobre diversos pontos de vista político, principalmente no que se refere à Administração e à área de Estudos Organizacionais.

Além disso, gostaria de deixar evidente também um dos principais pontos que me intriga e que me faz questionar na área da Administração, que é em relação às unidades de observação nas investigações de pesquisadores sociais, isto é, em sua maioria, os líderes e trabalhadores de grandes organizações. Para me manifestar contra essa corrente de pensamento, pretendo valorizar o sujeito comum e seus saberes, que ficam à margem do saber tecnicista, preocupando-me com os saberes locais e não legitimados perante os discursos unitários e universalizantes, uma vez que acredito que nós, investigadores da área dos Estudos Organizacionais, podemos encontrar uma grande diversidade de dinâmicas e experiências ao direcionarmos nossas pesquisas para esses indivíduos silenciados – neste trabalho, retratados como os catireiros em suas maneiras de fazer catira.

2.2. Costuras e demarcações epistemológica, metodológica e ontológica

Outro fio condutor que, se não rege, pelo menos influencia e direciona os caminhos de nós, investigadores, na condução de nossas pesquisas se refere ao posicionamento epistemológico que adotamos. A palavra *epistemologia*, derivada do grego, significa “filosofia do conhecimento”. Para Japiassu (1992, p. 16), epistemologia é “o estudo metódico e reflexivo do saber, de sua organização, de sua formação, de seu desenvolvimento, do seu funcionamento e de seus produtos intelectuais”. O autor ainda pontua que uma demarcação

epistemológica “não pode e nem pretende impor dogmas aos cientistas (...) não pretende ser um sistema, a *priori*, dogmático, ditando autoritariamente o que deveria ser o conhecimento científico” (JAPIASSU, 1992, p. 38).

Entretanto, estou a todo tempo produzindo discursos políticos e ideológicos. Ao caminhar pelas diferentes vertentes epistemológicas, preciso de um direcionamento para poder melhor compreender e agir sobre os objetos e sujeitos sociais. Barley e Kunda (1992) inferem que qualquer discurso propaga, mesmo que implicitamente, um conjunto de pressupostos sobre a natureza dos objetos com os quais a pesquisa lida. Nesse sentido, os discursos representam as posições dos sujeitos, as relações sociais estabelecidas entre as pessoas e as visões de mundo dos atores da pesquisa (FOUCAULT, 2000; FAIRCLOUGH, 1995). Dessa forma, fica evidente a necessidade de se anunciar quanto ao posicionamento epistemológico que adoto neste estudo.

Considerarei que a escolha epistemológica busca dar significações teóricas para a pesquisa e para mim, pesquisador, que sou antes de tudo construído social e historicamente, assim como sou um sujeito que institui ação e, simultaneamente, foi instituído de ações anteriores (BUTLER 1998; CASTORIADIS, 2002). Portanto, a fim de criticar o universalismo dos discursos da Administração, as metanarrativas gerenciais, o racionalismo dominante, as generalizações e o essencialismo, adoto nesta pesquisa a abordagem pós-estruturalista.

De acordo com Paes de Paula, Maranhão e Barros (2009, p. 394), “definir o pós-estruturalismo em algumas poucas linhas não faz justiça à complexidade dessa epistemologia”. É importante destacar que há uma rejeição para uma definição conceitual do termo utilizado (YOUNG, 1981). Todavia, posso dizer que o pós-estruturalismo é uma abordagem que aglomera heterogêneas ideias e teóricos a partir da década de 1960 (MEYERHOFF, 2010). Segundo Peters (2000), o pós-estruturalismo é uma resposta filosófica ao estruturalismo e tem como base os pensamentos de Friedrich Nietzsche e Martin Heidegger, abarcando trabalhos cujos temas são relacionados à psicanálise, feminismo, sociologia, antropologia, teoria literária e história. Para Peters (2000) e Newman (2005), os principais pensadores da vertente pós-estruturalista são: Baudrillard, Butler, Deleuze, Derrida, Foucault, Kristeva, Lacan, Lyotard e Mouffe. No Brasil, alguns autores que trabalharam sobre a égide pós-estruturalista foram: Alcadipani e Tureta (2009), Souza e Carrieri (2010), Souza e

Bianco (2011), Carrieri (2012), Souza, Petinelli-Souza e Silva (2013), Zanoteli, Amaral e Souza (2015) e Duarte e Alcadipani (2016).

De acordo com Souza, E. (2012), muitas vezes, o pós-estruturalismo é tratado como sinônimo de “pós-modernidade” nos estudos organizacionais. Tal confusão acarreta interpretações equivocadas nos trabalhos sobre a temática. Por isso, é necessário definir as bases constituintes de cada uma dessas correntes. De acordo com Peters (2000), o objeto teórico do pós-estruturalismo é o estruturalismo, enquanto o do pós-modernismo é o modernismo. Embora haja sobreposições filosóficas e históricas entre essas vertentes, é necessário esclarecer que neste trabalho será adotada a perspectiva de que a pós-modernidade se refere a um *ethos*, um período histórico, diferentemente do pós-estruturalismo, retratado aqui como um movimento epistemológico que foi originado com a finalidade de responder às questões filosóficas do *status* científico estruturalista, o qual intencionava se tornar uma metaparadigma nas ciências sociais (PETERS, 2000).

É necessário também esclarecer as semelhanças e diferenças entre o estruturalismo e o pós-estruturalismo. Newman (2005) pontua que, haja vista que o pós-estruturalismo emerge de dentro do estruturalismo, o primeiro não rejeita o segundo, mas o radicaliza. Ambas as vertentes acreditam que a subjetividade é construída com base nos discursos, nas interações externas de linguagem. Todavia, enquanto no estruturalismo a estrutura é o foco, a unidade e a estabilidade, no pós-estruturalismo é descartada a ideia de uma estrutura essencialista e desconstruída sua unicidade, percebendo-a como instável, indeterminada, plural e incompleta (NEWMAN, 2005).

Outras características relevantes da vertente pós-estruturalista são a sua postura antirrealista e a rejeição de que o conhecimento seja uma representação exata da realidade (PETERS, 2000). Nessa abordagem, há a busca por uma aproximação da realidade do sujeito (e não da estrutura), a qual é construída coletivamente, por meio das relações sociais (JORDÃO, 2006). Ademais, no pós-estruturalismo não são consideradas as metanarrativas libertadoras ou as soluções universalizantes, mas, ao contrário, busca-se desconstruí-las e reinterpretá-las a partir da resignificação, uma vez que o processo de universalização não conduz o indivíduo à emancipação (GUATARI, 1992). Assim, a desconstrução de metanarrativas sobre as maneiras de fazer estratégia e identidades vistas como fixas e imutáveis, por exemplo, torna-se

relevante, pois para Peters (2000) são tentativas de questionar e (re)posicionar saberes e crenças já legitimadas de determinadas culturas.

Ademais, apesar de considerar tanto a estrutura quanto os sujeitos, no pós-estruturalismo estes últimos são descentrados por meio dos discursos (práticas discursivas), que são o cerne dessa perspectiva, entendendo por discursos não somente a fala e a escrita, como também o vestir, a comida, os gostos, a arquitetura e os diversos sistemas de saber e poder (RAJAGOPALAN, 2006). Assim, é sob a égide do pós-estruturalismo que pretendo interpretar as práticas no cotidiano de negócio dos catireiros, compreendendo as formas das construções discursivas e o modo como estas se manifestam, contribuindo para uma descrição e análise de uma visão de determinado contexto sócio-histórico-cultural.

Para isso, fez-se necessário apreender e interpretar as práticas discursivas, a fim de descobrir e entender o que está por detrás delas (CARRIERI, 2001). Nesse sentido, vale ressaltar que a partir da década de 1960, novas abordagens que introduziam a dimensão social nos estudos da língua começaram a desestabilizar e combater as vertentes estruturalistas que vigoravam até então. Contudo, devido à diversidade de significados que muitos acadêmicos atribuíam a palavra discurso, proliferaram diferentes perspectivas de análise de discurso, como também equívocos sobre essa ferramenta (MELO, 2009). Mas o que seriam, então, essas práticas discursivas?

Não há consenso entre os linguistas sobre o conceito do termo. Maingueneau (2005) concebe a língua como um processo semântico e histórico e o discurso como uma dispersão de textos cuja historicidade possibilita delimitar um espaço de regularidades enunciativas e que opera não sobre a realidade das coisas, mas sobre outros discursos. Fairclough, por sua vez, compreende o discurso como

[...] uma prática social reprodutora e transformadora de realidades sociais e o sujeito da linguagem, a partir de uma perspectiva psicossocial, tanto propenso ao moldamento ideológico e lingüístico quanto agindo como transformador de suas próprias práticas discursivas, contestando e reestruturando a dominação e as formações ideológicas socialmente empreendidas em seus discursos; ora ele se conforma às formações discursivas/sociais que o compõem, ora resiste a elas, resignificando-as, reconfigurando-as. Desse modo, a língua é uma atividade dialética que molda a sociedade e é moldada por ela (MELO, 2009).

Foucault (2008, p. 55) alerta que é necessário “não mais tratar os discursos como conjuntos de signos (elementos significantes que remetem a conteúdos ou a representações), mas como práticas que formam sistematicamente os objetos de que falam”.

De acordo com Melo (2009), em 1979, com o lançamento da obra *Language and Control*, de Fowler, Hodge e Kress, emerge outra vertente, que se preocupa com a análise do discurso como prática social, mas que se diferencia das demais por se revestir de uma prática social transformadora da sociedade, por se opor às estruturas e estratégias dos discursos das elites e por exercer ações de contrapoder em situações de opressão. Nesse sentido, surge a Análise Crítica do Discurso (ACD), que se caracteriza por considerar as relações entre linguagem e sociedade, bem como as relações entre discurso, dominação, poder e desigualdades sociais nos discursos orais e escritos situados em contextos político e social (VAN DIJK, 1993).

Nesse sentido, há diversos autores que são proeminentes no quadro epistêmico das teorias sobre a Análise Crítica do Discurso, com destaque para Van Dijk, Gunter Kress e Norman Fairclough (MELO, 2009). No que concerne aos Estudos Organizacionais, a ACD se encontra presente desde meados dos anos de 1990, quando Knights e Morgan (1991a) publicam um trabalho baseado na análise de textos e em arquivos sobre estratégia na prática dos negócios. Desde então, algumas perspectivas de trabalho foram sobressaindo, como aquelas que tratam sobre temáticas vinculadas à hegemonia neoliberal da cultura ocidental e às identidades das pessoas, com a preocupação de tornar mais transparentes as relações de poder que as oprimem ou as diminuem (MISOCZKY, 2005). Desse modo, busquei alinhar/costurar o posicionamento epistemológico com os procedimentos metodológicos empregados no caminho da pesquisa. Utilizei entrevistas semiestruturadas com os catireiros e a Análise Crítica do Discurso para o tratamento dos dados coletados, como será exposto mais adiante nesta dissertação.

Em sequência, gostaria de expor aqui que estudar a temática da identidade no contexto pós-estruturalista pode ficar meio confuso e soar contraditório. Os estudos pós-estruturalistas valorizam especialmente a diferença. Contudo, não se trata da diferença estrutural, retratada na oposição binária entre homem e mulher, heterossexual e homossexual, branco e negro, etc., mas, sim, da diferença, por exemplo, em uma “categoria”, entre os homossexuais (que são diferentes dos heterossexuais, mas também são diferentes entre si) ou entre as mulheres (que são diferentes dos homens, mas também são diferentes entre elas mesmas). No pós-estruturalismo, todas as “categorias” são múltiplas e fragmentadas. Portanto, não se pensa em apenas uma identidade homossexual e nem em apenas uma identidade feminina. Nesse sentido, como atingi, então, um dos objetivos propostos neste trabalho de estudar a identidade de catireiros sob essa perspectiva epistemológica?

Corroboro com o ponto de vista de Ciampa (2005) de que ao estudar a temática da identidade devemos considerá-la como um devir, um vir-a-ser. Dessa forma, a identidade passaria a ser estudada não somente como um produto, mas principalmente como um processo, o qual está em constante construção. Além disso, o tema da identidade será retratado aqui como contingenciado por aspectos sociais, históricos e culturais. Ou seja, não é determinado biologicamente pela natureza. Trata-se de um elemento construído pelas relações de saber-poder (FOUCAULT, 1979). De acordo com Souza (2014, p. 106), “o que existe são processos de subjetivação que moldam, desmoldam, enfim dobram o homem a todo tempo, e constroem sua identidade”. Para Serres (2000), o conceito de identidade seria algo flutuante e estaria relacionado com a noção de identificação. Seria a interseção de todos os pertencimentos do sujeito, como será discutido mais adiante. Desse modo, não pretendi enxergar o sujeito como uma identidade unitária, autônoma, fixa e imutável. Pelo contrário, concebi as identidades como abertas, plurais e cambiantes, como um elemento a ser (re)significado e contestado, desestabilizando e problematizando as lógicas que reproduzem categorias identitárias pautadas nos binarismos, com características estáveis e universais (SOUZA, 2014).

Portanto, ao resgatar o exemplo supracitado, as mulheres possuiriam características consideradas pertencentes aos homens, e vice-versa, da mesma forma como ocorreria com os heterossexuais e homossexuais e com brancos e negros. Este assunto será mais explorado em breve, nas considerações teóricas sobre identidade. Entretanto, tendo em vista a dificuldade de situar tal temática no pós-estruturalismo, achei conveniente deixar uma breve explicação também nesta parte do trabalho. Afinal, estou falando do posicionamento epistemológico adotado por mim, pesquisador, no decorrer da pesquisa, o qual deve estar alinhado com as outras demarcações (teórica, metodológica e ontológica) trilhadas nesta dissertação.

Nos estudos das teorias organizacionais, a abordagem pós-estruturalista pode ser contemplada no quinto domínio descrito por McKinley (2010), conhecido por “Crítica Ontológica e Epistemológica”, uma vez que busca desconstruir a objetividade ontológica das organizações e os padrões epistemológicos que muitos teóricos organizacionais tinham como certos. Alvesson e Deetz (1999) são autores que também consideram o pós-estruturalismo como uma abordagem crítica nos Estudos Organizacionais, assim como Alcadiyani e Tureta (2009), ao evidenciarem que a inserção de estudos críticos pós-estruturalistas no desenvolvimento da área crítica acadêmica como um todo favorece a investigação de novas nuances pouco exploradas pelas perspectivas tradicionais e positivistas da Administração.

Todavia, embora a abordagem do posicionamento adotado na pesquisa permita caracterizar e respaldar as unidades de observação e de análise da investigação, não posso omitir que há pensamentos adversos sobre o fato de o pós-estruturalismo ser considerado uma epistemologia crítica, sobretudo no que se refere à ontologia da indeterminação. Ou seja, sobre a natureza da realidade vista como indeterminada. Esta é uma das principais críticas à abordagem, pois tal indeterminação confere relativismo tanto à ciência quanto aos sujeitos (PAES DE PAULA, 2004), em um exercício que apenas desconstrói, mas que, muitas vezes, não está comprometido com a crítica (PAES DE PAULA; MARANHÃO; BARROS, 2009). Para Domingues (2004), a pesquisa que se submete à indeterminação seria, ao extremo, uma pesquisa sem sentido nenhum. Deleuze e Guattari (2010), autores pós-estruturalistas, também criticam essa postura relativista.

Para Prado Filho (2006), contudo, não há relativismo na vertente pós-estruturalista, mas sim perspectivismo. Isto é, perspectivas de pontos de vista, perspectivas de leituras, as quais analisam o processo de produção de verdades como algo histórico, social e político. Segundo o autor, há diferenças entre o relativismo e o perspectivismo:

Um é da ordem das reformas, enquanto o outro busca produzir uma ruptura radical, uma revolução ao nível do saber. (...) O perspectivismo desmistifica o saber, desloca a análise da verdade do pressuposto de uma razão essencial ao homem e à natureza que tornaria possível o conhecimento, para uma problematização dos seus jogos e regimes de produção, que são históricos, transitórios, envolvem poder e estão sujeitos às disposições, apetites e limites daquele que conhece. Ele liga o pensamento ao olhar – não de um sujeito – mas, a visibilidades historicamente construídas, modos de ver, com os quais é possível pensar em um tempo. O olhar perspectivo não busca desvendar nem esgotar o objeto, ele aborda, tangencia, ilumina faces e arestas, aponta possibilidades. Ele não explica, mas descreve, percorre, interpreta, faz uma leitura. Nesse sentido, não tenta substituir uma verdade por outra “melhor” ou “mais objetiva”, mas coloca-se no jogo do discurso como visada histórica possível entre outras (PRADO FILHO, 2006, p. 24).

Além disso, este trabalho não compartilha da ontologia da indeterminação radical e está, sim, comprometido com a crítica. Ser crítico, neste trabalho, é problematizar e questionar as metanarrativas e soluções universais; é ser contra o discurso acadêmico de que catireiros não existem mais, como já me foi falado em sala de aula; é resistir academicamente ao fazer investigações locais e não universalizantes; é desmarginalizar sujeitos silenciados nos discursos técnico-científicos; é qualificar e legitimar saberes desqualificados ao longo da história; é evidenciar práticas de gestores ordinários que não são vistas nos manuais de consultoria e nas aulas de Administração; é (re)valorizar os sujeitos comuns e suas práticas cotidianas que lhes permitem a sobrevivência e manutenção de seus negócios. Portanto, esta

dissertação não tem de oferecer uma leitura “mais verdadeira” sobre as estratégias, táticas e a construção das identidades de catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, mas sim explorar uma das perspectivas possíveis e fazer uma das leituras possíveis, dentre tantas outras, dos discursos presentes na arte da catira.

No que se refere à discussão sobre relativismo e indeterminação no contexto pós-estruturalista, assumo aqui que o debate sobre a relativização recai no fato de que o conhecimento e as “verdades” são (re)produzidos historicamente, datados e localizados no tempo e no espaço. Portanto, não correspondem a uma realidade pré-determinada. Assim, admito que não há um sentido, uma teoria ou um sujeito, mas sim sujeitos, teorias e metodologias, as quais conseguem dar sentidos ao contexto estudado e vivido, com base em um processo histórico-social interminável (CARRIERI, 2012), em constante devir.

Por fim, assumo, então, o posicionamento ontológico do devir (vir-a-ser ou tornar-se), o qual está em constante construção.

Devir é nunca imitar, nem fazer como, nem se conformar a um modelo, seja de justiça ou de verdade. Não há um termo do qual se parta, nem um ao qual se chegue ou ao qual se deva chegar. Tampouco dois termos intercambiantes. A pergunta 'o que você devém?' é particularmente estúpida. Pois à medida que alguém se transforma, aquilo em que ele se transforma muda tanto quanto ele próprio. Os devires não são fenômenos de imitação, nem de assimilação, mas de dupla captura, de evolução não paralela, de núpcias entre dois reinos (DELEUZE, 1997, p. 8).

Assim, corroborando com o que já foi dito, acredito que estamos envoltos por um processo contínuo de sermos constituídos e construídos como pessoas, como investigadores sociais, cujo mix de construção e desconstrução é ininterrupto, no qual as verdades parciais que construímos vão sendo modificadas. Nesse contexto, privilegio uma ontologia do movimento, em que o real é efêmero e transitório e as unidades de análise se voltam para as interações envolvidas no fluxo de transformação dos nossos mundos, ao invés de focar na análise de organizações/entidades fixas e estáveis (CHIA, 1995).

Como motivação da escolha da ontologia do devir, cito que há, nessa perspectiva, o deslocamento da ênfase de análises organizacionais tradicionais para uma postura que privilegia as micopráticas heterogêneas do organizar (CHIA, 1995; 1996) de sujeitos, organizações e sociedade. Além disso, não obstante essa ontologia se alinhar à abordagem pós-estruturalista (DUARTE; ALCADIPANI, 2016) – demarcação epistemológica que assumi para este trabalho e já discutida anteriormente –, acredito também ser o caminho mais

transitável e profícuo para a sutura com a teoria utilizada na dissertação, que versa sobre a estratégia como prática, especialmente sobre as estratégias e táticas no organizar do cotidiano da catira, e as identidades materializadas dos catireiros/gestores ordinários por meio de suas práticas.

Assim, encerrada a parte sobre os posicionamentos e demarcações políticas, epistemológicas, metodológicos e ontológicos da pesquisa e de mim, pesquisador, e seus alinhamentos neste trabalho, os próximos três capítulos se referem à teorização da dissertação, iniciando, no capítulo a seguir, com os dizeres sobre os estudos em estratégia.

Capítulo 3

DIZERES SOBRE ESTRATÉGIA

3.1 Estratégia: um campo de estudos e de práticas

Nos dias de hoje, a dinamicidade é um elemento cada vez mais presente e envolto no cotidiano social e organizacional. Com base nisso, emerge a necessidade de se entender melhor como os indivíduos têm lidado com suas inter-relações tanto na sociedade quanto nas empresas, bem como os interesses envolvidos nessas interações. As pesquisas sobre estratégia têm ganhado relevância no contexto dos estudos organizacionais por tratarem especialmente dessas relações (LEITE-DA-SILVA, 2007). No ambiente organizacional, tal fato se explica, de acordo com Clegg, Carter e Kornberger (2004, p. 22), pelo fato de a estratégia ser vista como uma “ligação entre o mundo interior das organizações hermeticamente fechadas e o mundo exterior dos ambientes nos quais tudo o mais se opera”.

Historicamente, os estudos que versam sobre estratégia foram formalmente estabelecidos tardios na academia se comparados aos de outras áreas de produção de conhecimento, como a Economia e a Sociologia (ALBINO *et al.*, 2010). Sua terminologia tem raízes na Grécia antiga, advinda do termo *strategos* – a arte do general – e está geralmente relacionada às guerras e manobras militares. Uma das primeiras aparições desse conceito foi há aproximadamente três mil anos, pelo general chinês Sun Tzu (CAMARGOS; DIAS, 2003). Somente no final da década de 1950 é que o conceito de estratégia ganhou conotações de habilidades empresais e se associou a gestão empresarial (MAIA, 2010). Ou seja, embora o conceito de estratégia tenha sido utilizado já há muito tempo para delimitar práticas de guerra, foi somente em meados da metade do século XX que o termo passou a ser contextualizado na área da Administração.

Nesse sentido, vale ressaltar que até os anos de 1970 ainda não havia formalmente nas escolas de Administração do Brasil e do mundo uma área conhecida por “Estratégia”, mas apenas um corpo acadêmico americano denominado “Política de Negócios” (JOHNSON *et al.*, 2007). Foi nessa época que, na *Academy of Management*, se passou a ensinar estratégia com essa denominação, em uma divisão que, em 1972, era diminuta, se comparada à proporção que ganhou no início dos anos de 1990 (MAIA, 2010).

De acordo com Pettigrew *et al.* (2002), o campo da Estratégia é permeado por diversas abordagens relevantes para ser dominado por apenas uma escola ou tradição de pensamento. Entretanto, esta área – conhecida pelos estrategistas corporativos por sua estabilidade – tem tido, atualmente, seu espaço contestado e vem passando por uma crise, caracterizada pela

disputa por territórios, com múltiplos argumentos analíticos e teóricos (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004). Para Vasconcelos (2001), o desenvolvimento de diversas perspectivas não apenas aumenta o dinamismo deste campo de conhecimento, como também eleva a complexidade do ensino e das pesquisas em estratégia.

Respalhado pelo cartesianismo, ao separar a mente do estrategista do problema, e pela demarcação newtoniana de observações lógicas e de leis universais, os estudos sobre estratégia caracterizavam-se, até certo tempo atrás, pelos métodos científicos modernos (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004). Dessa forma, o campo da estratégia nas organizações propagou-se sob uma perspectiva positivista, em que precursores como Chandler (1962) e Ansoff (1965) tiveram bastante influência em trabalhos de posicionamentos com bases econômicas, como os de Porter (1989; 1991). De maneira geral, esses estudos eram permeados pelo cartesianismo, por meio de generalizações e estatísticas que legitimavam os modelos estratégicos, além de valorizarem o “fazer estratégia” de atores privilegiados, como os estrategistas da alta administração, que tinham por objetivo planejar o futuro das organizações (LEITE-DA-SILVA, 2007).

Entretanto, a partir da década de 1970, novas abordagens no campo da Estratégia começaram a emergir e estão presentes até os dias de hoje na academia, como é o caso da estratégia vista como um processo incremental. Essa perspectiva teve como precursores Pettigrew (1977) e Mintzberg (1978), os quais apoiavam a ideia de que outras pessoas podem influenciar a estratégia organizacional, e não somente aquelas pertencentes à alta administração, e refutavam a ideia de que a estratégia se baseava apenas em um planejamento deliberado. Nesse contexto, a estratégia é vista como “um produto de processos incrementais, adaptativos e emergentes [...]” (WHIPP, 2004, p. 235). O fazer estratégia começava a ganhar, então, traços políticos e sociais, abrindo espaço para a discussão das práticas cotidianas (LEITE-DA-SILVA; CARRIERI; JUNQUILHO, 2011).

Com base na visão da estratégia como um processo incremental, surgiram outras vertentes que trabalharam este conceito sob o olhar das práticas cotidianas. Este é o caso da abordagem da estratégia como prática, a qual, segundo Whittington (2006), nasce de dentro do movimento das teorias sociais contemporâneas e, desde a década de 1980, tem ganhado espaço na temática da estratégia, sob a influência de teóricos como Certeau, Foucault e

Bourdieu (ORLIKOWSKI, 2010), apesar de estes três últimos não tenham buscado teorizar no campo da estratégia como prática, embora seus estudos trouxessem contribuições a ela.

A análise da estratégia como prática sob uma perspectiva certuniana será aprofundada posteriormente neste trabalho, pois foi sobretudo neste autor que me respaldei para construir parte da teoria desta pesquisa. Em síntese, Certeau discorre sobre as práticas da vida cotidiana, abrangendo as concepções de estratégias e táticas. Já as contribuições de Foucault dizem respeito à análise na ótica da genealogia do poder. Isto é, quando o poder é visto como um elemento disciplinador, que não somente reprime, mas também promove o saber, produz efeitos de verdade e constitui práticas e subjetividades (DIXON, 2007). A concepção de poder delineada por Foucault pode explicar os motivos pelos quais os agentes agem de forma diferente daquilo que é planejado no processo estratégico organizacional e social (ALLARD-POESI, 2010). As contribuições de Bourdieu para a abordagem da estratégia como prática se dão por meio da praxeologia e de sua obra *Elementos para uma teoria da prática*, em que o autor se consolida como um dos principais teóricos da prática ao afirmar que esta é uma atividade humana que representa a vida social e ao relacioná-la a conceitos de campo, *habitus* e capital (GOMEZ, 2010).

De acordo com Canhada e Rese (2009, p. 275), embora a vertente da estratégia como prática social tenha sido considerada por alguns teóricos uma ruptura paradigmática nos estudos sobre a temática – principalmente no que se refere aos aprimoramentos sociológicos que gerou para a área – ao estudá-la, faz-se necessário esboçar uma revisão teórica sobre os estudos em estratégia, uma vez que, “ao estudar a prática é necessário olhar para a prática em uso, construída em bases relacionadas a toda essa construção histórica das teorias sobre estratégia”.

Ademais, vale destacar que concordo com Whittington (2007) quando sugere que nas pesquisas sobre estratégia como prática deve haver um estudo contínuo sobre a base teórica do trabalho, para que esta sirva como orientação da pesquisa, e não fazer com que qualquer aproximação da realidade se adapte à teoria. Os próximos tópicos deste capítulo traçam uma breve revisão histórica dos estudos em estratégia, em especial para a noção de estratégia como prática, um dos pontos centrais trabalhados nesta dissertação. Essa revisão esteve em constante elaboração durante minha trajetória no mestrado, com o objetivo de conectar a teoria à prática, para esclarecer a dinâmica dos fenômenos investigados.

3.2 A visão clássica sobre estratégia

Durante longo período, as pesquisas sobre estratégia estiveram presas às suposições restritas (no sentido epistemológico), em que os estudos quantitativos eram considerados superiores aos qualitativos e, até mesmo, a imparcialidade científica era superior ao engajamento prático, visões essas de autores da década de 1960 oriundos do país em que o termo foi concebido, os Estados Unidos (WHITTINGTON, 2004). Dessa forma, a visão clássica de estratégia surgiu em um momento em que o racionalismo cartesiano prevalecia nos estudos organizacionais e tal influência marcou o desenvolvimento da área (CLEGG; HARDY, 1999).

De acordo com Pettigrew *et al.* (2002), o campo da estratégia começou a ser estruturado por meio das pesquisas de autores pioneiros como Ansoff, Chandler e Andrews. A influência de seus trabalhos perduraram dos anos de 1960 até meados da década de 1980, quando os trabalhos de Mintzberg começaram a se destacar. Para Chandler (1962), o papel dos estrategistas era estabelecer objetivos e metas atingíveis em longo prazo. Entretanto, sua principal contribuição se refere ao alinhamento entre estrutura e estratégia, visão esta aceita atualmente por muitos pesquisadores no ambiente acadêmico. Ansoff (1965) inferiu que a previsibilidade deve ser algo a ser almejado pelo estrategista em seu “fazer estratégia”, sendo ele capaz de perceber oportunidades e ameaças em virtude de possíveis mudanças. Os trabalhos sobre estratégia de Andrews (2006) foram muito disseminados na época, referiam-se a ela (estratégia) como padrões de tomada de decisões e como adequação entre ambiente e organização, alertando que era preciso diminuir os riscos de acordo com as estratégias adotadas. Contudo, suas pesquisas são muito criticadas por terem uma perspectiva bastante racionalista, valorizar apenas aspectos financeiros, separar pensamento de ação e formulação de implementação e por enxergar a deliberação de estratégias somente pelos altos cargos administrativos (CANHADA; RESE, 2009).

Segundo Brito (2013), trabalhos como os de Porter (1989; 1991) – também da abordagem clássica sobre estratégia, conhecida como “prescritiva” – seguem a mesma linha de raciocínio dos autores citados anteriormente ao se referirem aos estrategistas das organizações – os da alta administração – como os únicos responsáveis pelo planejamento estratégico, o qual tinha suas formulações de base econômica. Porter (1991), por exemplo, defendia que as atividades estratégicas deveriam ser tratadas separadamente das demais exercidas na organização, uma

vez que isso ampliaria a visão dos custos e dos potenciais de diferenciação e auxiliaria na obtenção e na passagem da chamada “vantagem comparativa” para a “vantagem competitiva”.

De acordo com Wilson e Jarzabkowski (2004), os trabalhos de alguns autores com a concepção clássica de estratégia, como os de Chandler (1962), foram profícuos para os que se fundamentavam em bases econômicas. Para Whittington (2002), tais formulações ainda podem ser válidas em alguns contextos, mas não se podem legitimá-las como sendo as únicas viáveis. De outro lado, no que se refere à profundidade analítica, a vertente da estratégia clássica é caracterizada como limitada, pois não delinea nem descreve os processos da estratégia (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004). Ademais, sob a ótica dessa abordagem, há uma negação do cotidiano organizacional e um menosprezo ao tempo presente, pois há um afastamento entre os gestores e estrategistas da alta administração e os demais sujeitos presentes na organização, os quais compõem o seu cotidiano (LEITE-DA-SILVA, 2007).

Desse modo, houve o interesse de vários outros autores em, ao invés de visualizarem as estratégias como a direção para um futuro previsível, compreendê-las como um processo de inter-relações no cotidiano, em que todos os sujeitos organizacionais interagem e do qual fazem parte (LEITE-DA-SILVA, 2007). Nesse contexto, surge a vertente processual sobre estratégia, descrita no tópico a seguir, a qual tem seus pilares básicos distanciados da Economia e do prevaente positivismo.

3.3 Estratégia como um processo

Os principais trabalhos que criticam a visão clássica de estratégia possuem uma vertente processual desta (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004) e são contribuições de pesquisadores oriundos de outros campos dos estudos organizacionais que se envolveram com essa temática (WHIPP, 2004). Uma das mais relevantes proposições desta perspectiva diz respeito à não separação dos processos da estratégia, diferentemente do que foi visto na abordagem prescritiva. Assim, pensamento e ação ou formulação e implementação seriam etapas adjacentes, além de processos que se inter-relacionam (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004). De acordo com Knights e Morgan (1991b), autores como Pettigrew e Mintzberg são destaques da visão de estratégia como processo.

Para Pettigrew *et al.* (2002), Mintzberg é um dos autores mais críticos em relação à abordagem clássica em estratégia, além de ser um dos pioneiros na expansão desse campo de conhecimento, trazendo consigo temáticas antes poucos relacionadas com a estratégia, como cultura, poder e política. Para Mintzberg (2004, p. 71), autor que tem trabalhado essa temática desde a década de 1960, o conceito da

[...] formação estratégica é definida simplesmente como um processo de tomar importantes decisões organizacionais (por exemplo, para reorganizar, desenvolver uma nova linha de produtos, embarcar em um programa de expansão). Estratégia é o conjunto dessas decisões, podendo evoluir na medida em que decisões independentes são tomadas ao longo do tempo, ou ser resultado de processos de formação de planos integrados.

Ainda de acordo com Mintzberg (2004), coexistem nas organizações as estratégias realizadas, as pretendidas e as não realizadas. Mas somente algumas estratégias pretendidas são deliberadas e realizadas. A outra parte constitui as estratégias não realizadas. Para o autor, há também entre as estratégias realizadas aquelas que não foram planejadas, que surgiram de adaptações não intencionais no contexto organizacional. Estas são denominadas “estratégias emergentes”, conceito criado pelo autor, bastante utilizado atualmente na academia. Em uma tentativa de se opor à formulação de um plano racional para o futuro, Mintzberg (1978) evidencia que o papel dos gestores deve ser o de atuar na passagem da estratégia emergente à deliberada, construindo estratégias adequadas para cada organização e contexto de atuação.

Já Pettigrew (1977, p. 79), autor que também contribuiu para uma visão mais processual e política de estratégia, concebe que “estratégia pode ser entendida como um fluxo de eventos, valores e ações inseridos em um contexto.” Dessa forma, conforme o autor, os níveis micro (de ações cotidianas), meso (da cultura organizacional) e macro (do ambiente de atuação) não somente se encontram, como também se inter-relacionam, (re)criando constantemente os contextos.

Desse modo, há uma convergência nas ideias de Mintzberg (1978) e Pettigrew (1977) ao superarem a ênfase excessiva dada ao contexto macro pela abordagem clássica da estratégia. O primeiro autor foi ao encontro do segundo quando diferenciou as estratégias emergentes das deliberadas e as situaram em contextos.

Por fim, apesar de haver muitas tentativas para delimitar os espaços da estratégia processual e da estratégia como prática, suas fronteiras ainda são justapostas, principalmente pelo fato de que muitos autores que utilizam da abordagem da estratégia como prática empregarem

também conceitos da visão processual (CANHADA; RESE, 2009). Além do mais, tendo em vista que o campo da estratégia como prática também é fruto do desenvolvimento histórico da estratégia, é possível considerar autores como Pettigrew (1977) e Mintzberg (1978), grandes influenciadores nos estudos desta última vertente (JARZABKOWSKI, 2004, 2005; HENDRY; SEIDL, 2003; JOHNSON; MELIN; WHITTINGTON, 2003). Entretanto, a abordagem processual da estratégia não acompanha o aprimoramento teórico e metodológico da estratégia como prática, a qual apresenta características mais filosóficas e sociológicas, principalmente no que se refere às práticas sociais cotidianas (CANHADA; RESE, 2009), assunto este que será mais detalhado no tópico a seguir.

3.4 A estratégia como prática e o “fazer estratégia”

De acordo com Whittington (2004), desde a década de 1980 há um ceticismo pós-moderno que tem acarretado na descrença das leis científicas vistas como universais e tem recuperado o valor da razão prática, das habilidades específicas, do cotidiano e da narrativa simples. Contudo, isso não quer dizer que há uma rejeição às ciências racionais. Pelo contrário, há um movimento inclusivo e pragmático que até as incorpora em uma conjuntura mais ampla da prática racional, movimento conhecido por “após o modernismo” (WHITTINGTON, 2004). “O ‘após o modernismo’ não implica no ceticismo do extremo pós-moderno, mas permite a pluralidade de práticas” (WHITTINGTON, 2004, p. 46). Assim, nos últimos anos tem havido, principalmente na Europa Ocidental, uma busca na academia para se recuperar a razão prática nas pesquisas. Isso, conseqüentemente, fortalece o campo de conhecimento da estratégia como prática (WHITTINGTON, 2004).

Após os estudos sobre a estratégia como um processo incremental, sugeriram diversas outras abordagens que deram ênfase às práticas sociais cotidianas. Embora haja várias vertentes com alternativas teórico-metodológicas distintas, todas convergem em um ponto: o anseio pelo que advém do nível micro das práticas sociais que unem o indivíduo, a estratégia e a organização (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004), aspecto este desconsiderado pela visão clássica da estratégia.

Carter, Clegg e Kornberger (2008) destacam diversos estudos que questionam as correntes que abordam a estratégia sob a lógica racional modernista, os quais possuem cunho mais sociológico, politizando o conceito de estratégia e analisando o poder que permeia as relações

sociais (BRITO, 2013). Assim, no início dos anos de 1980, sob a influência de teóricos como Bourdieu, Certeau e Foucault, diversos debates foram levantados sobre a prática e o modo como seus estudos têm sido utilizados para compreender os fenômenos do cotidiano (VALADÃO; SILVA, 2012).

Nesse contexto, vale destacar as contribuições de Whittington (1996). Segundo Canhada e Rese (2009), o surgimento da abordagem da estratégia como prática é marcado pela publicação do artigo “*Strategy as practice*”, de Richard Whittington, em 1996, em um periódico que noticia pesquisas referentes à estratégia organizacional, em que o pesquisador sugere que a estratégia fosse vista como uma prática social. Portanto, a concepção do termo *estratégia como prática* surge na academia em meados da década de 1990, quando Whittington (1996) sentiu a necessidade de explorar questões centrais decorrentes do estudo sobre estratégia, tais como: O que seria a estratégia? Quais são seus praticantes? O que eles fazem? Como a teoria da administração estratégica enfoca e sustenta a noção de estratégia como prática? Nesse momento, grande parte dos estudos sobre estratégia passou a se preocupar com o papel dos agentes organizacionais para a construção dela.

Os estudos sobre essa vertente, embora sejam recentes, institucionalizaram-se rápido e eficazmente (BRITO, 2013), principalmente pela colaboração de autores europeus. De acordo com Carter, Clegg e Kornberger (2008, p. 84):

Cerca de 50 estudiosos vinculados ao EIASM (European Institute for Advanced Studies in Management) se reuniram em fevereiro de 2001 em uma conferência organizada por Gerry Johnson, Leif Melin e Richard Whittington para discutir o desenvolvimento de microprocessos estratégicos. Esse encontro resultou numa edição especial do *Journal Management Studies*, iniciando, assim, uma conversa sobre a necessidade de se desenvolver uma abordagem para se discutir estratégia mais focada na prática. A partir deste evento, uma rede social foi construída, possibilitando a emergência e a institucionalização parcial do grupo “estratégia como prática”.

Nesse sentido, os estudos de Walter e Augusto (2011), Walter *et al.* (2012) e Okayama *et al.* (2014) evidenciam que a abordagem da estratégia como prática é predominante, especialmente, em países europeus, por exemplo, Inglaterra, dando destaque a dois principais autores: Whittington e Jarzabkowski. Estes autores também são apontados como os principais difusores dessa perspectiva nas pesquisas brasileiras, uma vez que foram os responsáveis pela introdução dessa temática no Brasil, por meio de dois estudos reeditados e publicados no país (WALTER; AUGUSTO, 2011). Entretanto, a concepção da estratégia como prática no Brasil ainda está caminhando a passos curtos para a sua solidificação na academia, devido ao baixo

número de estudos publicados aqui, ou, até mesmo, porque tal abordagem foi introduzida posteriormente no país, quase dez anos depois da primeira publicação no exterior (WALTER; AUGUSTO, 2011; WALTER *et al.*, 2012; OKAYAMA *et al.*, 2014).

No Brasil, Walter *et al.* (2012) afirmam que o primeiro estudo que abordou a temática da estratégia como prática – após a tradução e publicação dos dois artigos estrangeiros no país – data de 2005, com Silva (2005). Os autores apontam também que esse tema tem sido bastante proeminente nas regiões Sul e Sudeste do país, nas instituições FUCAPE, UFMG, PUCPR, UFPR, FGV e FURB, tendo como principais pesquisadores brasileiros Paulo O. M. Augusto, Alfredo R. L. da Silva e Silvana A. Walter, devido ao número de publicações e ao número de laços e cooperações entre outros pesquisadores e instituições de ensino.

Ao destacar a vertente da estratégia como prática, enfatizo aqui que ela representa uma perspectiva diferente – mais reflexiva –, que provocou modificações significativas no modo de se produzir conhecimento sobre a prática de fazer estratégia (JARZABKOWSKI, 2004; JARZABKOWSKI; SEIDL, 2005; WHITTINGTON, 1996, 2003, 2006). Para os autores europeus, trata-se da revisão de pressupostos epistemológicos, ontológicos e metodológicos no campo da teoria da administração estratégica, haja vista que a vertente da estratégia como prática emergiu em virtude da saturação dos modelos normativo-prescritivos formulados pela visão clássica da administração estratégica e da necessidade de produzir novas explicações sobre a ação dos agentes organizacionais, no nível tanto micro (ações cotidianas) quanto macro (ambiente de atuação) (JARZABKOWSKI; SEIDL, 2005; WHITTINGTON, 2006).

Desse modo, a estratégia como prática pode ser compreendida como o conjunto de atividades desenvolvidas nas inter-relações sociais estabelecidas nas organizações. É por meio de tais atividades que emergem as práticas, formais ou informais, compostas pelas estratégias (CANHADA; RESE, 2009). Com base nesta concepção, não há a separação nos processos de formulação e implementação da estratégia. Assim, a prática da estratégia ocorre nesses dois processos, na formulação e implementação, no pensar e agir (CANHADA; RESE, 2009). Para Wilson e Jarzabkowski (2004), o fazer estratégia está relacionado com a interação entre o pensar e o agir estrategicamente. Contudo, tal interação não necessita ser contínua ou linear, visto que a estratégia emerge de uma oscilação entre o pensar e o agir.

Cummings e Wilson (2003) corroboram com os autores anteriores ao inferirem que o processo de fazer estratégia nessa perspectiva envolve a combinação entre animação (ação) e

orientação (direção), sendo a oscilação entre ambos (re)produtora da sabedoria da prática. Essa sabedoria da prática, de acordo Wilson e Jarzabkowski (2004), se refere à capacidade que o estrategista deve ter para combinar o conhecimento que possui com as aspirações pretendidas, utilizando-se de práticas específicas adequadas a cada contexto de tempo e espaço.

Os estudos sobre estratégia como prática evidenciam que a estratégia não apenas se trata de um elemento exclusivo das organizações, mas também se constitui como uma atividade praticada pelas pessoas (JOHNSON *et al.*, 2003) em seu cotidiano, podendo ser considerada, então, como uma prática social (WHITTINGTON, 2004). Diferentemente das outras abordagens, as quais compartilham que o conceito de estratégia é algo que as organizações possuem, tal vertente concebe que a estratégia é algo que as pessoas **fazem**, sendo vista como uma atividade contínua, centrada nas microatividades que compreendem a construção da estratégia (JOHNSON *et al.*, 2007). Nesse sentido, Certeau (1994) alerta de que na análise das práticas há a necessidade de se compreender, ao invés do “além da ação realizada”, o “como ela é realizada”; isto é, as maneiras de fazer estratégia. A estratégia e a prática, portanto, caminhariam juntas (WHITTINGTON, 1996). De acordo com Tureta e Lima (2011, p. 77), a perspectiva da estratégia como prática pressupõe “que as estratégias são (re)constituídas no cotidiano organizacional por meio das interações entre os atores que negociam [através das práticas] seus variados e contraditórios interesses”.

Dessa forma, essa abordagem se diferencia daquelas que consideravam como central o nível macro de análise, uma vez que agora há a preocupação com as relações sociais e as práticas desenvolvidas no cotidiano (no nível micro) (TURETA; LIMA, 2011). Além disso, ao considerar a estratégia como uma prática social, também distancio essa vertente das consideradas tradicionais no que diz respeito à finalidade da estratégia, pois estas últimas focavam no desempenho e na vantagem competitiva das organizações. Já a abordagem mais sociológica refere-se à estratégia como um vasto campo de atividades e práticas, as quais influenciam toda uma sociedade (WHITTINGTON, 2004). Assim, quando se adota a perspectiva da estratégia como prática não se deveria privilegiar o desempenho organizacional em detrimento dos sujeitos individuais ou, até mesmo, da sociedade.

Outro ponto importante de destacar é que, de acordo com Johnson *et al.* (2007), a abordagem da estratégia como prática tem como uma de suas principais características a pluralidade:

pluralidade ao considerar e inter-relacionar os três níveis de análise (micro – ações cotidianas; meso – cultura organizacional; e macro – ambiente de atuação); pluralidade na consideração dos sujeitos, uma vez que, diferentemente das outras abordagens, esta não considera apenas os estrategistas da alta administração; e pluralidade teórico-metodológica nas vertentes sobre estratégia como prática para compreender os fenômenos a serem investigados.

Ao resgatar a concepção de estratégia como prática, elucidado que esta engloba as microatividades realizadas pelos atores (nível micro), que são situadas em contextos distintos, dependentes do ambiente no qual os sujeitos estão inseridos (nível macro) e suas inter-relações, além de serem responsáveis diretamente pelos resultados de suas ações, podendo estes serem os almejados ou não. Assim, como afirma Pettigrew (1977), pode-se dizer que há uma inter-relação entre os níveis micro (as microatividades cotidianas) e macro (contexto de atuação dos atores, o ambiente) – além do meso (contexto cultural em que os sujeitos estão inseridos) – e tal interconexão (re)cria constantemente os contextos sociais.

Contudo, a pretensa delimitação do que é o “micro” é problemática, pois pode acarretar em reducionismo, uma vez que este nível é composto cada vez mais por microfenômenos específicos capazes de serem investigados (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004). O que não deve ocorrer é que a análise da ação se torne tão micro a ponto de o contexto em que ela está inserida deixe de ter algum significado. Entretanto, nessa dualidade entre micro e macro, vale ressaltar que todas as microatividades estão socialmente inseridas em um contexto. Portanto, são influenciadas por uma conjuntura social mais ampla (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004).

Dessa forma, é importante destacar que nas pesquisas sobre estratégia como prática se relacionem os resultados obtidos de uma análise micro a um contexto mais macro. Todavia, caberia o questionamento aqui do que também delimitaria o macro. Wilson e Jarzabkowski (2004, p. 15) sugerem uma abordagem relacional desses níveis (micro e macro), a fim de orientar a condução da pesquisa. Ou seja, para os autores, “macro e micro constituem dois pólos de um contínuo que coexistem em uma tensão relacional [...] O relacionamento entre esses dois pólos é bidirecionado, de modo que qualquer atividade que ocorra esteja relacionada tanto ao contexto mais macro quanto ao mais micro”. Portanto, essa tensão relacional diz respeito a quando um objeto de estudo definido (no nível micro ou macro) busca compreender o outro, como observado na Figura 1.

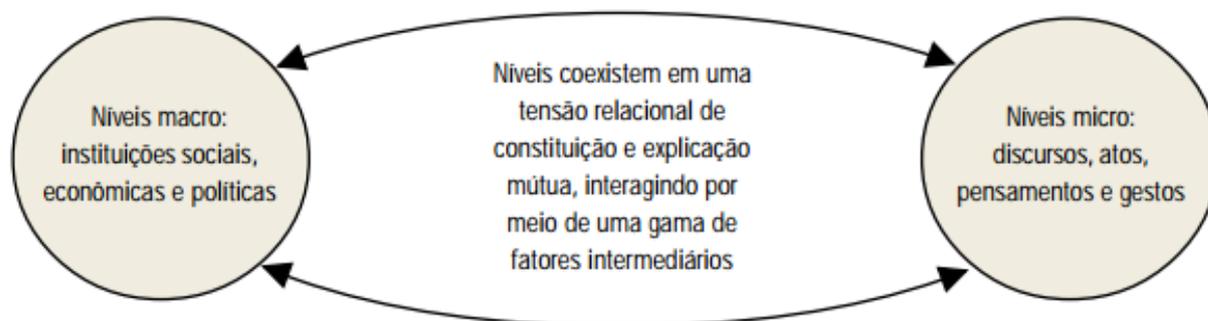


Figura 1 – Uma visão relacional das macro e micropráticas
 Fonte: Wilson e Jarzabkowski (2004)

Como pontuado acima, pode-se afirmar que os estudos sobre a estratégia como prática demandam dos pesquisadores que observem múltiplos níveis de análise, a fim de compreenderem profundamente como ocorre o fazer estratégia. Jarzabkowski, Balogun e Seidl (2007) propõem uma teorização para a compreensão desse processo, em que evidenciam aspectos inter-relacionados que devem ser investigados nos estudos dessa abordagem. Os aspectos inter-relacionados dizem respeito às práticas, à *práxis* e aos praticantes (JARZABKOWSKI; BALOGUN; SEIDL, 2007).

As práticas se referem aos “conjuntos de tecnologias, rotinas, ferramentas, conceitos, ideias e procedimentos para pensar e agir que os estrategistas usam para fazer estratégia, sendo estas legitimadas por normas ou sancionadas a partir de experiências passadas” (ALBINO *et al.*, 2010, p. 6). São práticas que abrangem desde aspectos cognitivos até comportamentais e discursivos. De acordo com Jarzabkowski, Balogun e Seidl (2007), sua análise é relevante por identificar quais são as práticas empregadas, como são utilizadas, sua influência na formação dos níveis micro e macro, suas alterações, etc. Já a *práxis* pode ser compreendida como o trabalho real do fazer estratégia, como os praticantes empregam, transformam e replicam as práticas da estratégia (WHITTINGTON, 2003). Por fim, os praticantes são os atores que utilizam, combinam, coordenam e adaptam as práticas para agir e produzir a *práxis* (JARZABKOWSKI; BALOGUN; SEIDL, 2007); isto é, são os estrategistas, aqueles que fazem a estratégia (ALBINO, 2010).

A inter-relação desses aspectos pode ser evidenciada, de forma geral, por intermédio dos praticantes, os quais se inter-relacionam com a prática e a *práxis*, utilizando da primeira para produzir a segunda. As características e práticas (identidade) dos praticantes são importantes nesse processo, pois são elas que moldam a estratégia, elucidando quem eles são, como agem

e a quais práticas recorrem para produzir a ação (JARZABKOWSKI; BALOGUN; SEIDL, 2007). Assim, é possível afirmar que cada elemento (prática, *práxis* e praticantes) é como se fosse uma peça da engrenagem do fazer estratégia (ALBINO, 2010). Esses três elementos e suas interconexões formam o fazer estratégia (Figura 2):

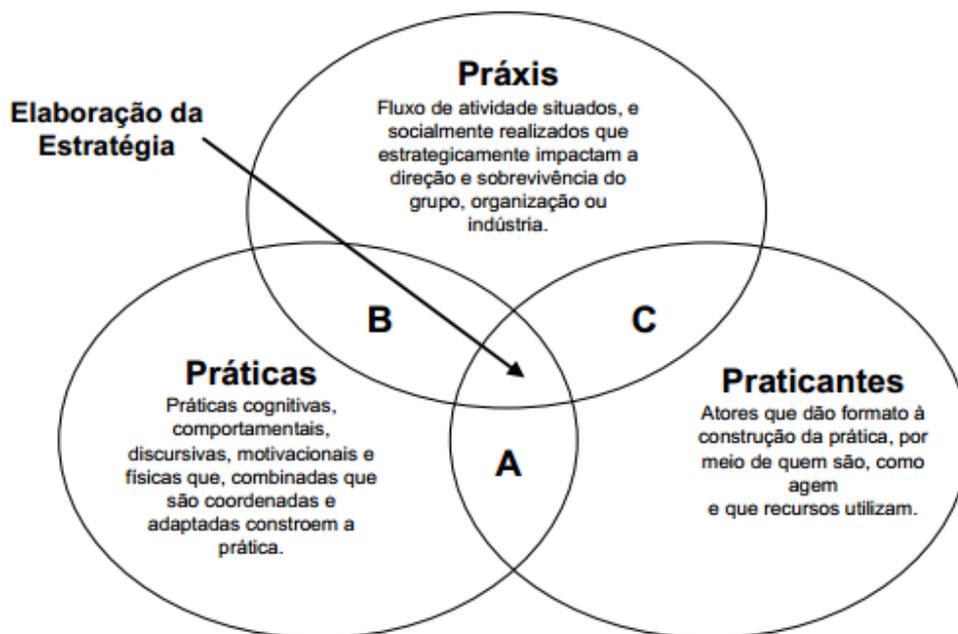


Figura 2 – Práticas, *Práxis* e Praticantes
Fonte: Jarzabkowski, Balogun e Seidl (2007)

Esses três elementos, juntos, constituem o fazer estratégia ou o estrategizar (JARZABKOWSKI; BALOGUN; SEIDL, 2007). Segundo Whittington (2006), pesquisas sob a ótica da estratégia como prática não precisam, necessariamente, abranger esses três aspectos ao mesmo tempo. Entretanto, para Jarzabkowski, Balogun e Seidl (2007), cada elemento representa um diferente nível de análise para a investigação. De acordo com Whittington (2006), ao investigar somente um desses níveis e ignorar a existência e sua inter-relação com os demais, a pesquisa científica pode parecer incompleta, uma vez que a interconexão deles é uma das premissas da estratégia como prática. Portanto, nesta dissertação pretendi envolver em minha análise estes três elementos: os praticantes (os catireiros e suas identidades), as práticas cotidianas (estratégias e táticas utilizadas na catira) e as *práxis* produzidas na inter-relação entre ambos (quais os efeitos que produzem).

Por fim, o “fazer estratégia” baseia-se nas práticas e nos processos desenvolvidos nas atividades diárias, cotidianas. Nesse sentido, Carrieri *et al.* (2012) inferem que os estudos sobre estratégia como prática devem ser associados ao cotidiano e ao contexto, os quais influenciam no saber-fazer dos indivíduos, na gestão ordinária. Desse modo, devido à

relevância que o cotidiano expressa nos estudos sobre a estratégia como prática, resolvi fazer uma contextualização dessa temática, a qual está exposta no tópico a seguir.

3.4.1 O fazer estratégia e o cotidiano

Uma das concepções fundamentais da abordagem da estratégia como prática se refere à interação das ações que compõem as atividades de níveis micro e macro e ao processo constante do fazer estratégia, também denominado “*strategizing*” (CANHADA; RESE, 2009). O fazer estratégia, nessa perspectiva, se preocupa em perceber como ocorrem as atividades cotidianas e sua relação com a esfera social. Para Jarzabkowski (2005, p. 34), o fazer estratégia no cotidiano pode ser compreendido como “a habilidade astuciosa para usar, adaptar e manipular os recursos empregados para engajar-se na formação da atividade da estratégia ao longo do tempo”, preocupando-se com questões que envolvem as ações dos sujeitos, suas reflexões, o modo como eles pensam e as técnicas utilizadas no fazer estratégia.

Contudo, é importante mediar aqui que autores como Wilson, Jarzabkowski, Whittington, Balogun e Seidl pensam a estratégia como prática aplicada nas organizações burocráticas e os meios de torná-las mais eficientes, e não nas práticas da gestão ordinária de sujeitos comuns. Tais autores priorizam o desempenho organizacional, mudando apenas o enfoque da análise na busca pela eficiência da organização. Por isso é que me referencio, especialmente, em Certeau (1994; 1998), a fim de desvelar as “artes de fazer” de sujeitos cuja relevância para a formação da sociedade não é analisada. Desse modo, meu viés aqui não é o organizacional, mas sim o social.

Rasche e Chia (2007), que delinearam uma matriz das teorias da prática sob diferentes perspectivas, inserem Certeau em um grupo de autores que consideram as práticas como relacionais e flexíveis. Nessa matriz, os autores expõem algumas teorias da prática e suas ideias principais. Levam em consideração as práticas baseadas no individualismo metodológico (indivíduo considerado intencional e motivado para realizar suas ações) *versus* as práticas baseadas no relacionismo (rejeita a ideia de que as ações são, necessariamente, norteadas intencionalmente, podendo ser realizadas por razões culturais) e práticas flexíveis (provisórias e adaptativas) *versus* as práticas estáveis (institucionalizadas e fixas, de poucas modificações), como podemos observar na Figura 3, a qual, embora seja cartesiana, representa aqui apenas um guia para mostrar algumas vertentes sobre as teorias da prática,

mas que não se esgotam nessa matriz. Desse modo, para Rasche e Chia (2007), Certeau destaca as práticas apreendidas e transformadas por meio de ações que não são necessariamente deliberadas pelos sujeitos, os quais são constituídos por meio de suas práticas.

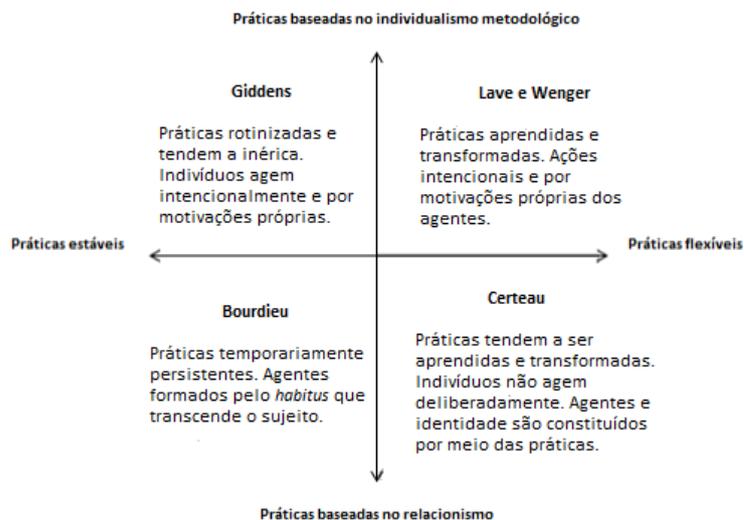


Figura 3 – Matriz das diferentes teorias da prática
Fonte: Adaptada de Rasche e Chia (2007)

Portanto, nem sempre as ações desenvolvidas no cotidiano seguem um planejamento consciente ou são intencionais. Da mesma forma, nem sempre os praticantes utilizam a racionalidade instrumental na utilização de suas práticas (TURETA; LIMA, 2011). De acordo com Certeau (1994), há práticas sociais que são provenientes de um saber-fazer em que os próprios praticantes não refletem sobre suas ações, não possuem total consciência delas ou, até mesmo, não necessitam de uma intencionalidade para empregá-las, uma vez que são ações que subsistem no cotidiano.

Mas do que se trata o cotidiano? A importância dessa temática para a dissertação se dá no momento em que foi possível compreender as ações diárias praticadas pelos indivíduos, caracterizados nesta pesquisa como sujeitos comuns (MARTINS, 2008), que não são envolvidos pelas metanarrativas nas pesquisas tradicionais em Administração e que dependem do dia a dia para garantirem sua sobrevivência (PATTO, 1993). É na vida cotidiana que esses sujeitos se inserem na sociedade e se relacionam (HELLER, 1985), (re)produzindo constantemente suas práticas diárias (CERTEAU, 1994). De acordo com Certeau (1994), as

atividades diárias desenvolvidas por esses sujeitos constituem a formação de saberes que mantêm a cotidianidade, os quais, por sua vez, compõem as artes de fazer.

A temática do cotidiano, além de ser pouco explorada na área de Administração (LIMA, 2009), é retratada de maneira trivial nos estudos ocidentais (LEFEBVRE, 1991). Para Chizzoti (2004), teóricos como Heller, Certeau e Lefebvre são os mais consultados para as pesquisas acadêmicas nesta área. Contudo, segundo Carrieri (2012, p. 36), “para a visão dominante na Administração pesquisar o cotidiano praticado socialmente não se constitui como um trabalho de relevância e necessidade acadêmica”. De outro lado, ao analisar o cotidiano de negócio de indivíduos comuns, é possível compreender como eles (re)criam suas estratégias e táticas, um dos pontos centrais desta dissertação.

E a gestão ordinária, do que se trata? A gestão ordinária é aquela exercida no cotidiano dos negócios ordinários, uma prática caracterizada como social e cultural composta por uma diversidade de códigos, referências e interesses pessoais e relacionais (CARRIERI; PERDIGÃO; AGUIAR, 2014). São práticas administrativas vivenciadas no dia a dia de micro, pequenos e médios negócios, formais ou informais, que, embora possuam pontos de contato com a Administração, não são diretamente modeladas por ela. Desse modo, há a figura do gestor ordinário que, por exemplo, faz cálculos de cabeça para fechar seus negócios no cotidiano, mas desconhece os conceitos de matemática financeira. Esses gestores ordinários refletem um ponto de vista sobre o contexto no qual estão inseridos. Contudo, são marginalizados nas narrativas da e sobre a Administração (BARROS; CARRIERI, 2015).

Certeau (1994) infere que é por meio das artes de fazer que os sujeitos (re)inventam seu cotidiano. Como já explicitado, a utilização do termo *arte*, segundo Certeau (1994), associa-se ao ato de conferir o agir como inseparável da arte. Em suas obras, Certeau (1994, 1998) narra algumas práticas cotidianas, as quais, além de compreenderem as artes de fazer dos sujeitos, constituem as estratégias e táticas utilizadas por eles. Ainda segundo o autor, algumas dessas práticas lidam com a estrutura no sentido de mantê-las e legitimá-las, mas há também práticas que atuam no sentido de subverter os próprios componentes da estrutura. É nesse contexto que surgem os conceitos de estratégia e de tática. De acordo com Certeau (1994, p. 46), estratégia pode ser concebida como

[...] o cálculo das relações de forças que se torna possível a partir do momento em que um sujeito de querer e poder é isolável de um “ambiente”. Ela postula um lugar

capaz de ser circunscrito como um próprio e portanto capaz de servir de base a uma gestão de suas relações com uma exterioridade distinta (CERTEAU, 1994, p. 46).

Ou seja, as estratégias são práticas cotidianas que contam com um lugar próprio de poder. Dessa forma, um sujeito dotado de poder e querer e advindo de um lugar privilegiado pode articular e manipular suas estratégias sobre outras pessoas. A estas últimas, em posições desfavoráveis de querer e poder, cabe a manipulação e articulação de ações calculadas que podem até subverter a ordem social estabelecida, o que Certeau (1994) designa como “táticas”. A estratégia seria, então, o meio de uma pessoa – detentora do poder – gerir as relações com os outros. Já a tática seria a arte do fraco – as ações daqueles despossuídos de poder. Nas palavras do autor, a tática é um

[...] cálculo que não pode contar com um próprio, nem portanto com uma fronteira que distingue o outro como totalidade visível. A tática só tem por lugar o do outro. Ela aí se insinua, fragmentariamente, sem apreendê-lo por inteiro, sem poder retê-lo à distância. Ela não dispõe de base onde capitalizar os seus proveitos, preparar suas expansões e assegurar uma independência em face das circunstâncias (CERTEAU, 1994, p. 46).

As táticas são práticas que não possuem lugar próprio de poder, além de serem situacionais e circunstanciais, dependendo do tempo e da ocasião. É uma arte do improviso. Há um relacionamento dessas práticas com a astúcia do indivíduo para aproveitar as circunstâncias. São as “mil maneiras de jogar/desfazer o jogo do outro” (CERTEAU, 1994, p. 79). Tais práticas têm por objetivo tornar “mais forte” o lado “mais fraco” por meio do aproveitamento de ocasiões para originar resultados imediatos. “A tática é movimento ‘dentro do campo de visão do inimigo’ [...] e no espaço por ele controlado. Ela opera golpe por golpe, lance por lance. Aproveita as ‘ocasiões’ e delas depende” (CERTEAU, 1994, p. 100).

Certeau (1994), entretanto, não está interessado em um tratamento apático dessa dualidade (estratégias/táticas). Pelo contrário, o autor busca examinar suas dinâmicas e articulação, suas adjacências e sobreposições, bem como a implicação delas na constituição da realidade social (ZINE, 2011). Pode-se dizer que Certeau (1994), ao estabelecer o que seriam as estratégias e o que seriam as táticas, demarca também a existência das relações de poder em determinados contextos. Segundo o autor, os dominados nunca são completamente passivos, uma vez que jogam no cotidiano com os mecanismos dominadores de forma a atingir seus interesses e de acordo com suas próprias regras. Assim, as táticas assumem um caráter de resistência, sendo os dominados capazes de apropriarem-se da esfera simbólica instituída pelos dominantes, transformando-a e ressignificando-a de acordo com seus próprios interesses e necessidades

por meio das táticas, sem, entretanto, significar necessariamente ameaça ao poder simbólico dos dominantes (CERTEAU, 1994).

Foucault (1999) também trata dos movimentos de poder e resistência. Para ele, o poder não tem uma essência, uma natureza; não é uma propriedade que o sujeito possui. O poder é microfísico; é um fluxo que transita pelas pessoas e que está presente em toda a sociedade. Nesse contexto, Certeau (1994) não contradiz as ideias do autor anterior, mas as complementa ao abordar as capacidades de resistência dos sujeitos em seus cotidianos. Enquanto Foucault (1999) se preocupa com o sistema disciplinar, os controles e as sujeições sobre a vida dos indivíduos, Certeau (1994) centra sua atenção nas práticas de resistência, nos movimentos antidisciplinares dos sujeitos, os quais, por meio de astúcias e táticas de resistência, rearranjam e ressignificam aquilo que lhes foram impostos em seu cotidiano pelo poder da disciplina. Porém, os estudos de Foucault (1988) também abordam a temática da resistência, uma vez que, para o autor, o poder, como não é algo absoluto, traz consigo possibilidades de resistência, não como forma de reação a uma força ou de forma opositiva ao poder, mas enxergando a resistência como condição de existência do poder, pois “onde há poder há resistência” (FOUCAULT, 1988, p. 91). Dessa forma, as relações de poder, para o autor, são sempre relações de poder e resistência.

Em relação à diferença entre essas duas práticas (estratégias e táticas), Carrieri *et al.* (2012) afirmam que sua distinção pode ser visualizada quando se conhece o lugar de quem as pratica – se o praticante está no poder naquele momento específico ou não. Para Souza e Carrieri (2012, p. 45), “a estratégia é destinada ao acúmulo futuro, à prescrição e ao controle. Já a tática é contextual e efêmera”. Outra diferença é que por meio das estratégias pode-se impor, produzir e mapear espaços, enquanto que por meio das táticas pode-se somente utilizá-los, alterá-los ou manipulá-los pontualmente.

Apesar de eu estabelecer suas diferenças, vale ressaltar também que quando uma prática considerada tática passa a ser repetitiva, modificando suas características, ela pode ser incorporada às demais e se tornar estratégia (CERTEAU, 1994). A diferença entre essas práticas cotidianas depende do contexto e do ponto de vista em que foram analisadas. Tais práticas podem ser compreendidas ora por estratégia, ora por táticas, e, até mesmo, podem ser interpretadas como ambas as coisas. Não há uma demarcação clara do que é estratégia e do que é tática. Suas compreensões variam de contexto para contexto, de pesquisador para

pesquisador. Dessa forma, assumo que o que denominei de “estratégia” e de “tática” passou por minha observação como pesquisador e das leituras que fiz até o momento. Portanto, é necessário que essas análises sejam relativizadas, uma vez que não serão verdades absolutas acerca das práticas cotidianas dos sujeitos investigados.

Ademais, como já explicitiei, para entendermos o fazer estratégia e a gestão ordinária dos catireiros, é necessário que compreendamos também o cotidiano desses sujeitos, pois é nele que sobressaem as “‘artes de fazer’, ‘astúcias sutis’, ‘táticas de resistência’ que alterariam os objetos e os códigos, e estabelecendo uma (re)apropriação do espaço e do uso ao jeito de cada um” (DURAN, 2007, p. 118). Além disso, faz-se necessário analisar as identidades desses sujeitos/praticantes, uma vez que esta também determina na escolha de quais práticas serão utilizadas na arte da catira. Ou seja, a escolha por práticas específicas utilizadas em seu cotidiano revelará quem é aquele sujeito/catireiro, o que ele faz, a qual grupo pertence, etc. Visto isso, o próximo capítulo é destinado à teorização dos estudos sobre a construção das identidades.

Capítulo 4

AS TRAMAS IDENTITÁRIAS

4.1 Concepções sobre identidade

De acordo com Souza (2010) e Souza e Carrieri (2012), o termo *identidade* tem sua origem na álgebra, na lógica e na filosofia e é derivado das palavras latinas *idem* e *identitas*, que significam, respectivamente, “o mesmo” e “entidade” (CALDAS; WOOD JR., 1997). Historicamente, seu conceito perpassou por diferentes áreas do conhecimento científico, atribuindo-lhe novos significados. Segundo Bernardes e Hoenisch (2003), a raiz desse conceito pode ser vista em princípios socráticos, os quais se referem à identidade como uma essência, uma “substância” intrínseca ao sujeito. Para Souza (2010), sua origem filosófica a denota como um atributo de algo ser idêntico a si mesmo e, assim, automaticamente diferente dos demais. Nesse sentido, o sujeito é considerado como idêntico a si mesmo, possuindo sempre uma identidade (BAUER; MESQUITA, 2007).

Conforme Martins (2013), o pensamento ocidental moderno entende a identidade como algo único, estável e imutável. Para Souza (2010), a concepção tradicional ocidental de identidade compreende que o fato de se ser humano já significa que se possui uma identidade única e fixa. Assim, a identidade pessoal persistiria no tempo e seria interiorizada ao indivíduo (BAUER; MESQUITA, 2007), além de a considerarem como um produto finalizado que é dado a alguém (CIAMPA, 2005). Esta abordagem é considerada essencialmente idealista, uma vez que concebe a produção da identidade como algo esgotável, como se os sujeitos não possuíssem uma identidade no cotidiano (SOUZA, 2010). Em contrapartida, Martins (2013) aponta a existência de autores pós-modernistas que desafiam o caráter essencialista inerente ao sujeito com a ideia da subjetividade e do devir (*vir-a-ser*). Assim, as identidades seriam plurais e cambiantes. Dessa forma, percebe-se que há várias discussões referentes ao conceito de identidade, o que ela é, como se (re)constrói e se define.

A importância da temática “identidade”, tanto na prática quanto na academia, acarretou uma apropriação de seu conceito pelas diversas áreas das ciências sociais e humanas, por exemplo, a Psicologia, a Antropologia, a Sociologia e, nos últimos anos, os Estudos Organizacionais. Isso gerou uma ampla utilização de seu conceito, mas também uma falta de consenso entre eles (CALDAS; WOOD JR., 1997). No que diz respeito ao desenvolvimento da temática, nas ciências sociais e humanas destacam-se as áreas da Antropologia e da Psicologia, principalmente as correntes dos Estudos Culturais e da Psicologia Social, ambas com foco na fragmentação e no movimento da identidade, que objetivam compreender questões antes não

interpretadas pelas ciências naturais. Já nos Estudos Organizacionais, há, historicamente, a prevalência do pensamento ocidental modernista, compreendendo a identidade como algo fixo e estável (MARTINS, 2013).

Contudo, Martins (2013) aponta que há um movimento de transformação paradigmática sendo delineado nos Estudos Organizacionais, que tem se respaldado na ideia de que as identidades são múltiplas e fluidas, ao invés de únicas e estáveis. Essa dinamização da compreensão da identidade nesse campo de saber teve como um de seus marcos a primeira edição da revista de Administração *The Academy of Management Review*, de 2000, uma publicação especial sobre identidade organizacional e identificação, em que foram apresentados seis trabalhos que possuíam uma característica em comum entre eles: a noção de identidade – organizacional ou individual – como sendo algo múltiplo e fluido (MARTINS, 2013).

Resgatando as raízes do que se compreende por identidade, Hall (2003) difere três concepções históricas acerca de seu conceito: o sujeito do Iluminismo, o sociológico e o pós-moderno. O primeiro se refere a uma visão racionalista e cartesiana da identidade, a qual é unificada e consistente, sendo desnecessário o “outro” ou qualquer aspecto exterior ao indivíduo para a sua formação – e por isso uma construção de identidade individualista –, cujo sujeito seria dotado de razão e consciência (HALL, 2003). A visão de sujeito sociológico emerge devido à complexidade do mundo moderno e à expansão das ciências sociais. Parte da premissa de que o indivíduo não é autônomo, compreendendo a identidade como um processo formado a partir do relacionamento do sujeito com a sociedade (HALL, 2003). Nesse sentido, os “outros” fariam a intermediação entre o indivíduo e os valores e símbolos dos “mundos” às quais elas pertencem. A essência interior do “eu” desse sujeito seria formada e modificada “num diálogo contínuo com os mundos culturais "exteriores" e as identidades que esses mundos oferecem” (HALL, 2003, p. 11). Já a concepção de sujeito pós-moderno compreende que o processo de identificação é menos imutável e mais temporário e problemático. Logo, a identidade do indivíduo não seria fixa, imutável e essencial, mas múltipla, cambiante, circunstancial e, até mesmo, contraditória (HALL, 2003).

Dessa forma, é notável que as concepções sobre identidade têm se transformado ao longo do tempo de uma visão mais permanente para uma mais dinâmica (BERGER; LUCKMANN, 1998; HALL, 2003; CIAMPA, 2005). Woodward (2000) pontua que os estudos sobre essa temática se fundamentam, principalmente, em correntes essencialistas e não essencialistas

sobre o tema. As primeiras são caracterizadas pela concepção de permanência e estabilidade da identidade, enquanto que as últimas vertentes a compreendem como o inverso, um processo instável, cambiante e fragmentado. É nesta segunda abordagem (não essencialista) que me ancoro nesta dissertação para investigar como se processa a construção das identidades dos catireiros.

A concepção não essencialista de identidade concebe que esta é produzida por um processo constante de interação recíproca entre sujeito e sociedade. Na academia, há dois tipos de análise principais que são abordados pela temática da construção da identidade: a identidade pessoal, a qual é uma construção individual do conceito de si; e a identidade social, compreendida pelo reconhecimento e interações interpessoais.

A identidade pessoal (identidade para si), de acordo com Goffman (1975), está relacionada à premissa de que um indivíduo pode se diferenciar de todos os outros. Para Caldas e Wood Jr. (1997), esse conceito se refere a um conjunto de atributos que caracterizam o sujeito, o qual busca responder à pergunta “Quem sou eu?”. Nessa perspectiva, o processo de se autodefinir, comumente, está relacionado com as práticas discursivas referentes à história de vida do indivíduo, que tentará esboçá-la por meio de narrativas próprias de suas relações sociais cotidianas (SOUZA, 2010).

Já a identidade sob uma visão sociológica abrange a relação entre a esfera pessoal e a esfera social, cujo processo de construção da identidade envolve significados compartilhados de diversas realidades. Dessa forma, a concepção de identidade social assume um caráter relacional e comparativo, pois as pessoas, ao desempenharem vários papéis sociais, tendem a classificar a si próprias e aos outros em categorias (NKOMO; COX JR., 1999), as quais permitem ao sujeito se localizar ou se definir a si mesmo. Portanto, a concepção de identidade sociológica é mais que a autodefinição do sujeito, uma vez que necessita do reconhecimento e da legitimação dos demais que são parte da realidade social do indivíduo (BERGER; LUCKMAN, 1998). De acordo com Ciampa (2005), por meio dessa perspectiva é que passamos a compreender o homem como um ser historicamente produzido e, dessa forma, fundamentalmente social.

A definição de identidade também perpassa pelo conceito de diferença, ou *différance* (DERRIDA, 1981), caracterizando-a como relacional. Nesse sentido, ao afirmar, por exemplo, que uma pessoa é brasileira, afirmo também, de forma implícita, que ela não é

alemã, nem italiana, nem argentina, nem venezuelana. Desse modo, identidade e diferença são concepções interdependentes e o relacionamento entre ambos os conceitos caracterizaria uma construção comparativa da identidade individual e seria responsável por localizar o sujeito em determinados grupos (SILVA, 2000). Esses dois conceitos também são provenientes de um processo de produção simbólica e de discursos. Logo, não se pode compreendê-los fora de um sistema de significação. Ademais, a linguagem – compreendida como um sistema de significação – não é estável. Portanto, o processo de significação também não o é, sendo este caracterizado como indeterminado, variável e incerto. Dessa maneira, o processo de construção da identidade seria cambiável, sendo (re)definido pelas variações de significados, simbólicas e culturais.

Souza (2014, p. 126), ao problematizar a questão da identidade com as relações de saber-poder, define a diferença como

[...] construções políticas, sociais, históricas e culturais constituídas por relações de poder-saber que criam categorias sociais e identitárias como sendo “naturais”. Significa que estas categorias são frágeis, abertas, incoerentes [...] Portanto, todas as identidades, por exemplo, identidades de raça, etnia, gênero, sexualidade, dentre outras, são consideradas construções políticas, sociais, culturais e históricas ao invés de características determinadas pela natureza e biologia que buscam estrategicamente apresentar estas identidades como neutras e apolíticas.

Nesse sentido, o autor aponta que a identidade é algo socialmente construído por meio dos discursos, em suas diversas relações com o saber e o poder, além de ser caracterizada pela pluralidade, instabilidade, incoerência, heterogeneidade, contradição e fragmentação (SOUZA, 2014). No que diz respeito às categorias identitárias, o autor busca compreendê-las como um espaço aberto para contestações, problematizações e ressignificações, a fim de desestabilizar as lógicas que as reproduzem como sendo universais, constantes e homogêneas.

Ainda na perspectiva sociológica do tema, devido ao caráter temporal e cambiante do processo constante de construção da identidade, Hall (2003) propõe substituir o termo *identidade* por *identificação*. Ciampa (2005), na mesma linha de raciocínio, afirma que a identidade deve ser entendida como o próprio processo de identificação. Além disso, Hall (2003) infere que na abordagem cultural e discursiva, além de o processo de identificação estar em constante mutação, os sujeitos (re)constróem e (re)produzem discursos, corroborando ou rejeitando significados. Para Woodward (2000, p. 18), a identificação é “o processo pelo qual nos identificamos com os outros, seja pela ausência de uma consciência da diferença ou da separação, seja como resultado de supostas similaridades”.

Após essa breve revisão das abordagens sobre identidade, é possível considerá-la, de maneira em geral, como um processo concomitantemente individual, sociológico, dinâmico, político e contextual. Individual porque é um atributo que caracteriza o ser como uno e, ao mesmo tempo, diferente dos demais; sociológico devido à interação estabelecida entre a esfera individual e a social; dinâmico e contextual porque é um processo em constante mutação, que sofre influência do meio sócio-histórico e cultural em que o indivíduo está inserido; e político pois, ao assumir uma identidade, conseqüentemente, implica um posicionamento no mundo (SOUZA, 2010).

Além disso, Ciampa (2005) infere sobre a necessidade de levarmos em consideração no processo de construção da identidade tanto a vertente pessoal quanto a sociológica. Dubar (2005, p. 136) corrobora com o autor ao pontuar que:

A identidade nada mais é que o resultado a um só tempo estável e provisório, individual e coletivo, subjetivo e objetivo, biográfico e estrutural, dos diversos processos de socialização que, conjuntamente, constroem os indivíduos e definem as instituições. O que essa noção traz além – ou de diferente – das noções de grupo, classe ou categoria utilizadas em uma perspectiva macrosocial, ou das noções de papel e de status definidas a partir de uma perspectiva microssocial? A resposta parece clara: ela tenta introduzir a dimensão subjetiva, vivida e psíquica no cerne da análise sociológica.

Dessa forma, fica evidente o posicionamento dos autores em favor de congregar as duas perspectivas em um processo coerente e dinâmico. Ciampa (2005) sugere que o conceito de identidade seja compreendido com a mesmidade de pensar e ser – ou seja, o ato de refletirmos sobre o que temos sido e o que podemos ser. Portanto, ao concordar com Ciampa (2005, p. 146), sou conduzido a rejeitar a abordagem essencialista da identidade, uma vez que ela, nesta perspectiva, é retratada como algo imutável, fixo, ou que o autor considera como “identidade-mito, o mundo da mesmice (da não mesmidade) e da má infinidade (a não superação das contradições)”.

Ademais, gostaria de ressaltar ainda que Serres (1995, p. 171) compreende a identidade como algo que está em constante redefinição, em uma “multiplicidade de experiências e jogos relacionais, dos quais os sujeitos participam e que os posicionam na situação de viver simultaneamente múltiplas pertinências”. Nesse sentido, o autor também trata da identidade como algo flutuante, e não fixo ou estático, e pontua a necessidade de distinguir identidade de pertencimento.

Quando falam, por exemplo, em identidade brasileira, identidade francesa, confundem o que seja identidade — identidade é "A" idêntico a "A", isto é, "Michel Serres" é idêntico a "Michel Serres": isto é a identidade. O fato que ele seja francês... Isso não é a minha identidade, isso é meu pertencimento. O fato que eu seja judeu, católico, protestante... Pertencimento. O fato que eu me chame Serres é, aliás, um pertencimento a uma família. O fato que eu me chame Michel é pertencimento ao conjunto de pessoas que se chamam Michel. Tudo isso são pertencimentos. (...) minha identidade é a intersecção de todos os meus pertencimentos. Eu sou brasileiro + moreno + filósofo + médico + ... + ... + ... e mais eu tenho pertencimentos, mais eu enriqueço minha identidade (SERRES, 2000, p. 139).

Na concepção do autor, a identidade é algo fluante, resultado da intersecção de todos os seus pertencimentos, os quais não são sempre os mesmos. Assim, entendo que os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba possuem pertencimentos com as catiras e com os demais catireiros, possuem identificações com eles. Para Woodward (2000, p. 18), a identificação nada mais é do que “o processo pelo qual nos identificamos com os outros, seja pela ausência de uma consciência da diferença ou da separação, seja como resultado de supostas similaridades”. Desse modo, não reduzo a identidade à identificação, mas acredito que esta última seja parte do processo da (re)construção identitária e, portanto, precisava ser ressaltada neste trabalho.

Feitas essas considerações sobre as concepções que envolvem a temática da identidade, passo a discutir no próximo tópico a vertente que considera a identidade como prática, abordagem esta que foi utilizada na busca pela consecução de um dos objetivos propostos nesta pesquisa – o de analisar a construção identitária dos catireiros – e que relaciona o processo de construção da identidade com outros temas já retratados anteriormente, como as práticas cotidianas.

4.2 Identidade como prática

De acordo com Arendt (2004), o ser humano é a única espécie que tem a capacidade de exprimir as diferenças que possui com os demais. Tal distinção é expressa no momento em que ele age sobre o mundo. Assim, ao agir, além de assumir a condição de ser humano e de interagir com os outros, o indivíduo se revela por meio de suas palavras e de seus atos. Nas palavras de Ciampa (2005, p. 86), “só se é alguém através das relações sociais. O indivíduo isolado é uma abstração. A identidade se concretiza na atividade social. [...] Uma identidade que não se realiza na relação com o próximo é fictícia, e abstrata, é falsa”. Dessa forma, o anseio por atributos que vão caracterizar e identificar os seres humanos, atribuindo-lhes

identidades, pode ser refletido e reforçado pelas relações sociais, as quais ocorrem no dia a dia, no cotidiano (SOUZA, 2010). Como narrado na história de Ciampa (2005, p. 23), é no cotidiano que Severino luta pela sobrevivência; assim, “o cotidiano o produz e ele [Severino] o reproduz”.

Além disso, Ciampa (2005) relata também a dificuldade de se expressar a identidade de um ser que age no e sobre o mundo somente por meio de substantivos. Quando queremos nos identificar para as pessoas, geralmente, recorremos a substantivos – palavras que nomeiam as coisas – especialmente com substantivo próprio, isto é, com nosso próprio nome. Nosso nome é como se fosse um rótulo que autentica nossa identidade, mas ele não é nossa identidade propriamente dita, e sim uma representação dela. Somente com a utilização desse substantivo próprio não nos conferimos as singularidades que possuímos. Então, recorremos a outros substantivos próprios: os nomes de nossos familiares (CIAMPA, 2005).

Contudo, esses substantivos próprios vão se tornando substantivos comuns, pois há vários homônimos na sociedade, e na busca pela diferença nos deparamos com a igualdade. Todavia, podemos representar nossas identidades de outras formas, tendo em vista que os substantivos não conseguem nos distinguir e, até mesmo, não alcançam nossas singularidades. Então, passamos a nos identificar por meio de verbos. Dessa forma, não devemos nos referir a *quem* a pessoa é, e sim *o que* ela é ou *o que* ela faz (CIAMPA, 2005).

É nesse contexto que surge a compreensão de identidade como metamorfose. Ciampa (2005) infere que a realidade está em constante movimento, em constante transformação, e que o fazer é sempre uma atividade no mundo, na interação com os outros. Se o sujeito é algo que ele faz, podemos dizer que nossa identidade vai se transformando por meio das nossas práticas e das relações sociais que estabelecemos com os outros no nosso cotidiano. Assim, a ideia de identidade como metamorfose diz respeito “a gente ir se transformando permanentemente! Somos seres humanos, somos matéria; através da prática, a gente vai se transformando! E transformando o ambiente”. (CIAMPA, 2005, p. 111).

Dando continuidade à temática, vale ressaltar que não devo remover a historicidade da identidade. Se assim o fizer, esta última se aproximará da identidade-mito, como se a identidade fosse dada ao indivíduo (CIAMPA, 2005). Para Arendt (2004), é necessário compreendermos a identidade como um processo que surge com a história de uma vida, a qual irá interagir mutuamente com as histórias de vida dos outros indivíduos com o qual este

irá se relacionar. É por meio dessas interações que a história é produzida, de forma intencional ou não, sendo que a construção identitária seria finalizada apenas com a morte, momento em que o indivíduo deixa de se expressar enquanto sujeito (ARENDDT, 2004).

Nesse sentido, é a partir dessas interações entre as histórias de vida dos sujeitos que se estabelece uma rede de reflexões, em que as identidades são refletidas e reforçadas por meio de representações.

Esse jogo de reflexões múltiplas que estrutura as relações sociais é mantido pela atividade dos indivíduos, de tal forma que é lícito dizer-se que as identidades, no seu conjunto, refletem a estrutura social, ao mesmo tempo que reagem sobre ela, conservando-a (ou transformando-a) (CIAMPA, 2005, p. 171).

Portanto, ao agir no mundo (as atividades dos indivíduos no mundo), o sujeito se revela, se posiciona e constrói sua identidade. Dessa maneira, concordo com Ciampa (2005), Souza (2010) e Souza e Carrieri (2012) quando afirmam que para compreender a identidade é necessário visualizá-la como um produto, mas sem deixar de lado a compreensão de identidade enquanto produção, uma vez que o sujeito não é exatamente algo, e sim o que ele faz. Para Ciampa (2005), tendo em vista o agir no mundo e a relação do indivíduo com os outros, estudar a identidade não é somente uma arte (CERTEAU, 1994) descritiva de compreender as identidades. Há a necessidade também de apreender os significados implícitos e de analisar o jogo das aparências, aquilo que está disfarçado.

Assim, de acordo com a abordagem da identidade como prática, para investigar a identidade é necessário que eu analise as práticas, ações e interações dos indivíduos entre si e com o mundo, uma vez que é por meio dessas atividades cotidianas que a identidade se (re)constrói e se (re)define (SOUZA, 2010). Contudo, essas mesmas práticas cotidianas que (re)constróem as identidades dos sujeitos são pautadas por ações de caráter instrumental e/ou substantiva, o que vai caracterizar as racionalidades desses atores em determinados momentos (SERVA, 1997). Vale ressaltar ainda que, de acordo com Certeau (1994) e Tureta e Lima (2011), nem sempre as ações desenvolvidas no cotidiano seguem um planejamento consciente ou são intencionais e que, portanto, nem sempre os praticantes utilizam da racionalidade instrumental em suas práticas. Mas o que seria racionalidade?

De acordo com Weber (1994), a racionalidade pode ser compreendida como aquilo que qualifica o sentido da ação social, a qual pode ser determinada por tradições e costumes, pela afetividade e emoções, por meio da racionalidade baseada nos fins ou pela racionalidade

baseada em valores (éticos, morais, religiosos, etc.). Weber (1994) classifica as racionalidades em quatro perspectivas, as quais, apesar de distintas, se sobrepõem mutuamente. Por isso, quase sempre haverá um mix de racionalidades envolvidas. São elas: racionalidade prática, regida por um comportamento calculista e individualista, baseada nos interesses do agente da ação; teórica, que envolve a relação entre conceitos abstratos precisos e a ação do indivíduo; substantiva, quando há relação entre ordens de ação sob determinados padrões e seu contexto, não tendo como base, necessariamente, somente o cálculo dos fins; e formal, articulação entre as ações, a fim de que objetivos pré-determinados sejam alcançados (WEBER, 1994).

Já Serva (1997), apoiado nos estudos de Habermas e Guerreiro Ramos, compreende o conceito de racionalidade perpassando duas vertentes: a instrumental e a substantiva. A racionalidade instrumental seria caracterizada pela ação calculada, pelos fins, por projeções utilitárias e pela maximização dos resultados, isto é, por diversas ações organizadas, não necessariamente éticas, que tem o intuito de alcançar objetivos pré-estabelecidos com a máxima eficiência (SERVA, 1997).

Por outro lado, a racionalidade substantiva é constituída por elementos como a autor-realização, pelo julgamento ético, pela autonomia, por valores emancipatórios e de bem estar social, quando a ação do indivíduo está orientada para atingir a plenitude do potencial humano (GUERREIRO RAMOS, 1981), e por valores éticos que transcendem o cálculo e as projeções utilitárias (SERVA, 1997).

Entretanto, é importante ressaltar que em diferentes momentos da vida e em diferentes práticas cotidianas o indivíduo pode exercer diferentes tipos de racionalidades (GUERREIRO RAMOS, 1981). Nesse sentido, para entendermos essas racionalidades e o modo como elas influenciam o processo de construção da identidade, é necessário compreendermos como os indivíduos atuam no mundo. De acordo com Guerreiro Ramos (1981, p. 128)

O indivíduo participa da feitura da realidade social, e o caráter dessa participação pode diferir de um indivíduo para o outro. Pode ser um caráter ativo, caso em que o indivíduo é um existente real (isto é, um ego, uma pessoa), ou pode ser meramente reativo. Neste último caso, o indivíduo perde o caráter de ser real e transforma-se num simples sistema de processamento de informação [...]. Pode acontecer que, em certas circunstâncias, as estruturas sociais influenciem tão pesadamente os indivíduos que eles passem a agir como se estivessem completamente moldados pelo processo social.

Muitas vezes, devido às estruturas sociais nas quais está inserido, o sujeito se comporta de maneira calculista, objetivando interesses e situações que lhe são favoráveis, e “interesses e

conveniências que são, se radicalmente analisados, interesses e conveniências do capital (e não do ser humano, que assim permanece um ator preso à mesmice imposta)” (CIAMPA, 2005, p. 165). Assim, o indivíduo se despersonaliza, uma vez que suas ações se tornam normatizadas, agindo apenas como um sujeito que possui determinado papel para manter a estrutura social, e conserva sua identidade produzida, a qual pode ser compreendida como identidade instrumental (SOUZA, 2010).

De outro lado, quando o sujeito se torna capaz de agir autonomamente, com julgamentos independentes da crença aos papéis estabelecidos na sociedade, e refletindo sobre suas próprias convicções e na possibilidade de transformação do sistema social, ele se respalda na racionalidade substantiva, cunhando espaços para desvelar sua verdadeira essência, sua identidade substancial (SERVA, 1997).

Dessa forma, uma das diferenças estabelecidas entre identidade instrumental e identidade substantiva está no fato de que a primeira se relaciona com os papéis estabelecidos em sociedade, com a aceitação alheia, e com a conveniência, enquanto que a segunda diz respeito à identidade autêntica, ao autoconhecimento do indivíduo. Nesse sentido, Souza (2010) infere que o comportamento racionalmente instrumental permite revelar *o que* o indivíduo é em determinado contexto no qual está inserido, e a conduta da racionalidade substancial desvenda *quem* o sujeito realmente é. Além disso, um estudo de Lima *et al.* (2004) sobre essas duas concepções de identidade aponta para uma crescente concentração da identidade instrumental, sendo um dos motivos principais desse fato a influência do trabalho e suas projeções utilitaristas no processo de construção da identidade. Contudo, de acordo com Ciampa (2005), os indivíduos são capazes também de praticar sua identidade autêntica em contextos balizados pelo instrumentalismo, quando transforma a si mesmos e as condições que os reprimem.

Outro ponto importante a ser abordado é sobre as identidades coletivas. Polletta e Jasper (2001) as entendem como uma vinculação emocional, cognitiva e moral do sujeito com um grupo específico, que compartilham determinados sentidos a favor de um denominador comum. Para Hardy *et al.* (2005), a construção dessas identidades se dá por meio dos discursos, os quais produzem realidades comuns a seus participantes. A compreensão dessas identidades coletivas tem sido utilizada para elucidar vários fenômenos sociais, como a categorização social de indivíduos e os sentidos que levam algumas pessoas a se filiarem a movimentos sociais (POLLETA; JASPER, 2001).

Contudo, vale ressaltar que a associação dessas pessoas a essas identidades coletivas pode ser realizada com um objetivo estratégico, uma vez que suas práticas adquirem mais sentido por meio desse grupo que compartilha de valores semelhantes. É relevante destacar também que, de acordo com a abordagem da identidade como prática, esses coletivos são formados por sujeitos e práticas que podem ser categorizados devido a suas semelhanças compartilhadas. Mas essa identidade coletiva é heterogênea, pois cada indivíduo que a forma possui sua própria história de vida, sendo, neste caso, sujeitos diferentes que utilizam de práticas diferentes em seu cotidiano.

Por falar em cotidiano, Certeau (1994) infere que nosso dia a dia é formado por meio das bricolagens dos diversos sujeitos que dividem o mesmo espaço, os quais, considerando as relações de poder, interagem uns com os outros [e a partir daí constroem suas identidades] por meio de práticas, que assumem um caráter estratégico ou tático. Com base nas ideias desse autor, é possível compreender que o processo de construção da identidade ocorre no cotidiano, em que os sujeitos se (re)apropriam constantemente do contexto simbólico do espaço em que estão situados (e no qual agem) e, a partir daí, vão (re)construindo suas identidades.

É importante deixar claro que para o estudo da identidade como prática faz-se relevante a compreensão do uso de determinadas práticas no cotidiano pelo indivíduo, uma vez que pensar e agir de forma estratégica ou tática no dia a dia revela quem ele é (identidade individual), o que ele é (identidade social) e a qual grupo pertence (identidade coletiva). Dessa forma, as práticas (estratégias e táticas) empregadas no cotidiano pelos sujeitos (re)constróem e (re)definem suas identidades, sendo, portanto, uma manifestação delas (SOUZA; CARRIERI, 2012).

Além disso, outra prática relevante no processo de construção identitária diz respeito às discursivas. “Os discursos e os sistemas de representação constroem os lugares a partir dos quais os indivíduos podem se posicionar e a partir dos quais podem falar” (WOODWARD, 2000, p. 17). Levo em consideração aqui que o indivíduo só existe enquanto indivíduo por meio das práticas discursivas (BUTLER, 1998; FOUCAULT, 2003) e de suas normas discursivas, que agem a todo instante e o forçam a se constituir como sujeito (SOUZA, 2014). Além disso, segundo Arendt (2004), a ação fora do contexto discursivo não é ação, uma vez que não admite interação nem revela seu sujeito. Portanto, me respaldo na concepção de

Souza (2010) e Souza e Carrieri (2012) de que para a análise da construção da identidade toda prática atravessa seu contexto discursivo.

Tendo em vista essas considerações acerca da identidade como prática, utilizei da seguinte articulação para buscar compreender a construção identitária dos catireiros (Figura 4):

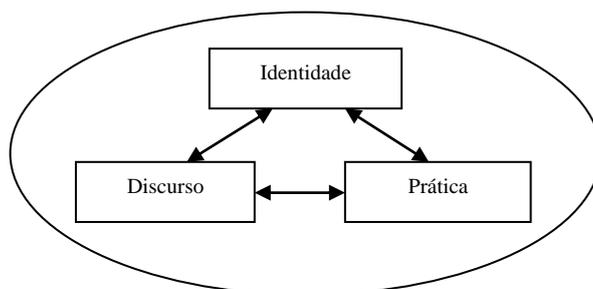


Figura 4 – Articulação para a compreensão da identidade
Fonte: Souza (2010), Souza e Carrieri (2012)

Assumo nesta dissertação a compreensão de Souza (2010) e Souza e Carrieri (2012) nos estudos sobre identidade, os quais devem analisar, necessariamente, as práticas dos indivíduos em seu cotidiano. Para poder apreender essas práticas, foi necessário que eu levasse em consideração os discursos dos indivíduos, inclusive os não verbais. Desse modo, corroboro com Carrieri, Perdigão e Aguiar (2014) ao admitirem que os estudos sobre a construção da identidade devem abranger a análise das práticas cotidianas dos sujeitos, as quais, posteriormente, são transpostas para o nível discursivo, possibilitando a apreensão delas para compreender os sentidos dos sujeitos (e não os meus, de pesquisador).

Por isso, a análise dos dados abrangeu a tríade identidade, prática e discurso como elementos intrínsecos. Contudo, vale ressaltar que a análise desses elementos não conduziu a uma verdade absoluta da realidade vivenciada pelos catireiros, uma vez que passou pela minha subjetividade. Quem investiga essa temática sob essa abordagem não consegue compreender inteiramente os sentidos do sujeito enquanto ele age nem sua identidade por completo. Entretanto, o que pretendo aqui é uma aproximação da realidade desses indivíduos por meio de verdades parciais, as quais, constantemente, serão modificadas em seus cotidianos.

Capítulo 5

AS CATIRAS, OS CATIREIROS E AS REGIÕES DO TRIÂNGULO MINEIRO E ALTO PARANAÍBA

5.1 A mesorregião 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 12 mesorregiões e 66 microrregiões, isso para facilitar a elaboração de políticas públicas e auxiliar o planejamento de subsídios e projetos para cada região. A mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MTMAP) é constituída por 66 municípios autônomos, os quais são agrupados em sete microrregiões.

Segundo o último censo, essa mesorregião possui quase 2.300.000 habitantes, é a terceira em número de habitantes e a segunda em extensão territorial de Minas Gerais, ocupando pouco mais de 15% do território mineiro (IBGE, 2010a). Além disso, é a segunda maior economia do estado. Em termos de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e de Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* fica atrás apenas da mesorregião metropolitana de Belo Horizonte (IBGE, 2010b). A Figura 5 mostra observar as mesorregiões de Minas Gerais, com destaque para a MTMAP, mais à esquerda, onde foi realizada esta pesquisa.

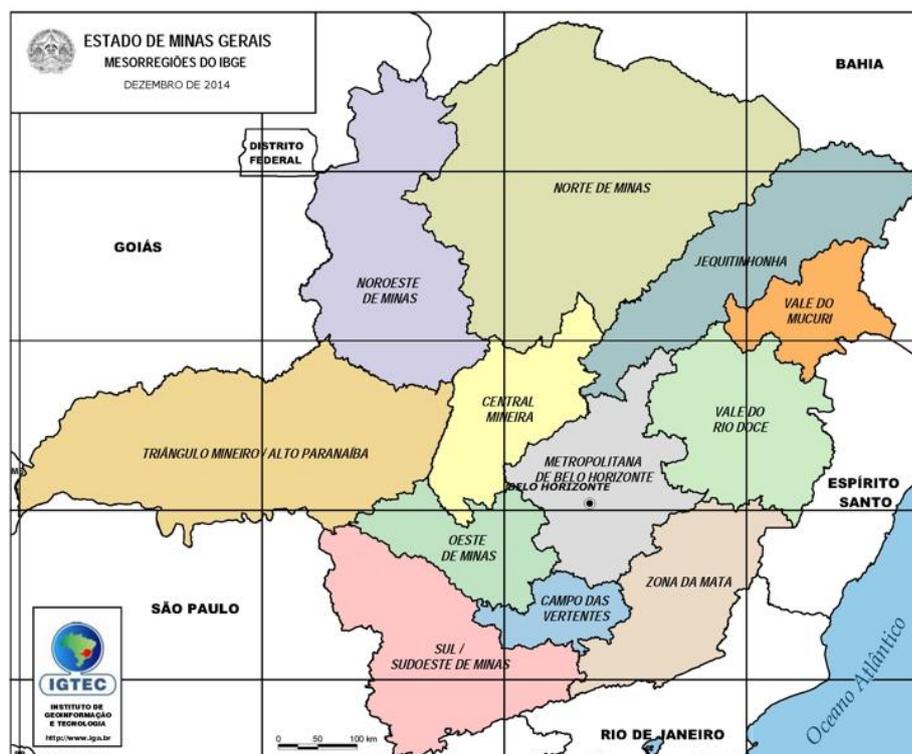


Figura 5 – Mesorregiões do Estado de Minas Gerais
Fonte: Conheça Minas, Governo de Minas Gerais (2015)

É importante destacar, ao considerar a história do Triângulo Mineiro, que nem sempre esta região foi constituinte do estado de Minas Gerais. Conhecida há anos por “Sertão da Farinha

Podre”, a região pertenceu, primeiramente, a São Paulo, até que, em 1744, foi anexada ao território goiano. Apenas em 1836 é que o Triângulo foi incorporado a Minas Gerais. Devido a esse passado, hoje possui forte articulação social, cultural e econômica com o estado de São Paulo (SOUZA, L., 2012), como também com outras regiões do Brasil.

Historicamente, o desenvolvimento da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba está atrelado às buscas paulistas por metais e pedras preciosas (MELO, 2005). Com o passar dos anos e a decadência dessa atividade, começaram a ser desenvolvidas na região a agricultura e a pecuária. De acordo com Heredia *et al.* (2010), nos anos de 1970 a economia rural do Triângulo Mineiro girava em torno da criação de gado e da produção agrícola, praticadas, principalmente, para fins de consumo local e regional. O marco para a economia desse território, contudo, foi a chegada da ferrovia que ligava a região aos estados de São Paulo e Goiás, dinamizando os fluxos econômicos e promovendo a expansão agrícola. Também, a construção da capital federal, Brasília, colocou o Triângulo Mineiro e o Alto Paranaíba em um ponto estratégico: entre a principal área econômica do Brasil (São Paulo) e a administração central do País (Brasília). Tudo isso favoreceu o desenvolvimento da região, principalmente dos setores de transporte, telecomunicações e energia. Nos anos de 1970, a mesorregião passou por grandes transformações sociais e econômicas, a partir de sua inclusão no I e II Plano Nacional de Desenvolvimento do País, recebendo vários projetos para seu setor agropecuário (MELO, 2005).

Em meados da década de 1980, as formas de ocupação e produção do meio rural mineiro sofreram algumas modificações, devido a uma nova relação dinâmica entre o meio rural, o meio urbano e a produção das famílias rurais. A realidade rural caracterizava-se pela pluriatividade, diversificando as atividades exercidas ali para além das atividades agrícolas, por exemplo, na ocupação de terras e na obtenção de renda, em termos de atividades industriais e de prestação de serviços (MELO, 2005).

Os anos de 1980 tiveram como grande marcador histórico dessa região o movimento separatista do Triângulo Mineiro. Longhi (1998), ao conceituar o espaço como um objeto ideológico, político e estratégico e ao apontar as diferentes identidades regionais brasileiras, narra as lutas de reivindicações entre os triangulinos (adjetivo que caracteriza as pessoas que nasceram na região do Triângulo Mineiro) e os mineiros. Os primeiros, sob o amparo da nova Constituição, aprovada em 1988, tinham a intenção de tornar a região um estado brasileiro

autônomo e independente de Minas Gerais. Os últimos queriam mantê-la como constituinte do território mineiro, evitando que as emendas dos triangulinos fossem aprovadas no Congresso Nacional.

Tendo em vista a posição geográfica historicamente privilegiada da região, os triangulinos se respaldaram em um discurso não apenas econômico, mas também histórico-cultural, pois, segundo eles, haveria uma identidade específica da região, bastante diferente da do restante do estado, caracterizando-os como não mineiros, mas como triangulinos, uma construção de identidade própria influenciada por paulistas, goianos e mineiros. Já os que eram contra a emancipação da região se respaldavam em um discurso econômico-político e histórico-cultural.

Os mineiros acusavam os triangulinos de serem oportunistas e egoístas, uma vez que, após os altos investimentos realizados no território por parte do governo estadual e do Governo Federal, eles queriam se aproveitar da riqueza regional para se emanciparem, sem dividir os recursos com o restante do estado. Diziam que com a separação Minas Gerais perderia força econômica e política no cenário nacional. Já as razões de ordem histórico-cultural se referem à não divisão de uma história e de uma cultura, denominadas de “mineiridade”. A proposta de separação encaminhada ao Congresso pelos emancipacionistas foi apenas parcialmente derrotada, pois ainda persiste a possibilidade de divisão do território, tanto que, ora ou outra, ainda surgem levantamentos sobre a viabilidade deste projeto separatista (LONGHI, 1998), como ocorreu em 2009.

Atualmente, a mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba se destaca nos cenários econômicos 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 Minas Gerais, na medida em que se trata de uma das regiões de maior expansão agroindustrial e centro político de desenvolvimento do País, mas também por ter recebido altos investimentos nacionais e estrangeiros e por disponibilizar grande número de empregos (BITTENCOURT; LIMA, 2014). Além do agronegócio, com uma produção nacional bastante significativa, especialmente de cana-de-açúcar, soja, milho, café e laranja, merece destaque, no que tange à economia da região, a criação de gados de corte e leiteiro. Por tudo isso, é considerada como mesorregião estratégica do ponto de vista da expansão do agronegócio brasileiro (SOUZA, L., 2012) e de grande relevância para o setor pecuário do Brasil (BITTENCOURT; LIMA, 2014).

Melo (2005) ressalta que, embora o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba seja uma das mesorregiões agrícolas mais desenvolvidas do Brasil, o desenvolvimento rural dos municípios que a compõem não é homogêneo. 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 a 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, ao passo que a ampliação do patrimônio familiar ocorre inevitavelmente por meio dos negócios. Reforçam 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 a mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba uma das que onde mais produz catiras ou, até mesmo, onde mais se encontram especialistas no assunto (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 69).

5.2 Os catireiros e a arte da catira

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, encontrei apenas dois artigos que se referem ao objeto de estudo presente. Os demais dizem respeito a uma dança que possui o mesmo nome. Dessa forma, além de um breve resgate histórico das relações comerciais de troca, neste tópico me embasei nos artigos encontrados sobre a catira para poder descrever sobre a temática investigada.

De acordo com Oliveira (2008), a noção de comércio e de relações de troca teve seu início no tempo em que vivíamos em pequenas comunidades, de onde tirávamos nosso sustento. Essas comunidades, na maioria das vezes, eram distantes uma das outras. Com o passar dos anos, os sujeitos viram a necessidade de usufruir de alguns produtos que não dispunham em sua região. Surgiu daí a necessidade de trocar mercadorias entre essas sociedades. Este tipo de negociação é que se denomina “escambo”.

Segundo o Banco Central do Brasil (BCB, 2015), a prática do escambo se refere à troca de mercadorias por outras mercadorias que não possuem equivalência de valor. Cortes *et al.* (2012) inferem que o escambo correspondia à troca comercial de mercadorias que satisfaziam as necessidades imediatas de quem o praticava, sem a utilização do dinheiro. Naquela época, os produtos utilizados no escambo comumente se apresentavam em estado natural. Serra (2003), ao inferir sobre a evolução da propriedade rural no Brasil, destaca que o pau-brasil foi, historicamente, um dos primeiros objetos explorados na prática do escambo: os índios recebiam machados, pentes e outras ferramentas de pouco valor monetário em troca de madeiras para marcenaria.

Contudo, com o passar dos anos, algumas mercadorias começaram a ser mais desejadas do que outras nessas relações de troca. Haja vista a dificuldade para medir o valor entre os produtos permutados, emergiu a necessidade de uma moeda-mercadoria, em que um produto era a base na função de avaliar o valor das outras mercadorias. Além do sal, outra moeda-mercadoria bastante significativa à época foi o gado, devido às vantagens apresentadas quando caracterizado como produto – por exemplo, sua capacidade de reprodução. Pode-se verificar a relevância histórica do gado nas relações comerciais de troca quando se analisam, por exemplo, os vocábulos *pecúnia* e *pecúlio*, que significam, respectivamente, “dinheiro” e “dinheiro acumulado”, que derivam do termo latino *pecus*, que significa “gado”, bem como a palavra *capital*, que no latim significa “cabeça”, fazendo referência à forma da contagem dos gados (BCB, 2015).

Para o Banco Central do Brasil (BCB, 2015), a prática do escambo, hoje, está atrelada a comunidades consideradas mais primitivas. “[A prática do escambo pode] ser encontrada, ainda hoje, entre povos de economia primitiva, em regiões onde, pelo difícil acesso, há escassez de meio circulante, e até em situações especiais, em que as pessoas envolvidas permutam objetos sem a preocupação de sua equivalência de valor”.

Entretanto, os estudos de D'Angelo (2009) e de Madureira (2014) sobre as relações comerciais baseadas em trocas se contrapõem às afirmações acima ao descreverem uma nova era do escambo, isto é, a presença desta prática na contemporaneidade, seja em feiras reais ou, até mesmo, com o auxílio da *web* para facilitar as permutas. D'Angelo (2009) relata que a nova era do escambo é marcada por uma mudança na lógica do consumo, em que o exagero de bens e a carência do dinheiro estabelecem novas relações econômicas, baseadas na

solidariedade e na conscientização de que não é sustentável manter o consumismo exacerbado. Para tanto, a autora exemplifica a presença de diversos eventos que possuem essa lógica, como a Feira de Trocas, que ocorre há quarenta anos no município de Olhos d'Água, em Goiás; a Feira de Trocas Solidárias, na cidade de São Paulo; em Salvador, pelo coletivo "O Escambal"; em Brasília, com a Feira Escambau; e em alguns sites da *web*, nos quais as relações de troca precisam ser permeadas pela confiança mútua. Já Moreira (2014) afirma que, mesmo com o surgimento da moeda, a prática do escambo sempre esteve presente na sociedade, seja nas prisões, onde é proibida a circulação monetária e os cigarros assumem o valor de moeda, ou em grupos de consumo colaborativo.

No contexto rural, 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.

O termo *mercado* pode ser compreendido aqui, com base em Storr (2008), como espaços de interação humana onde se replicam conhecimentos. Assim, deve-se considerá-lo como o produto de ações construídas pelos sujeitos, (re)produzido pelas dinâmicas social e cultural desses atores que compartilham informações e conhecimentos não somente sobre a compra e venda de produtos, mas também outras que podem subsidiar a conquista de novos clientes e o desenvolvimento de outros produtos (AGNE; WAQUIL, 2011a). Dessa forma, a dinâmica do mercado pode ser analisada de acordo as atividades e as relações sociais estabelecidas entre os sujeitos. Essas relações também são dinâmicas, pois os indivíduos estão em constante interação, influenciando e sendo influenciados pelos diversos atores sociais que os cercam (AGNE; WAQUIL, 2011b).

Segundo Agne e Waquil (2011a), as relações comerciais do meio rural não ocorrem somente com a comunidade na qual o sujeito está inserido, mas também com outros indivíduos localizados no meio urbano. Nesse contexto, a separação entre o que é rural e o que é urbano, como apontam Figueiredo e Lorenzo (2010), vem sendo evidenciada nos últimos anos pelo rompimento com a ideia de que o meio rural é servil ao urbano, caracterizando-o, agora, como mais autônomo em relação às cidades e às regiões que o rodeia. Essa divisão tem perdido sua

importância no contexto das relações de troca, uma vez que estas estão se diversificando. O foco de análise tem sido nos espaços que dão suporte a essas atividades e aos fluxos econômicos e sociais, colocando em um plano inferior as discussões sobre as fronteiras geográficas. Além disso, Figueiredo e Lorenzo (2010) sugerem que é preciso romper essa dicotomia antiga entre rural/urbano, com base nos princípios de economia local e regional, em que são consideradas as diversas formas de integração e troca desenvolvidas em vários segmentos espaciais, sendo que o destaque é dado para os sujeitos envolvidos nessas relações.

No que concerne às relações comerciais de troca, Aguiar (1992) e Agne e Waquil (2011a) 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.

Entretanto, a temática das relações comerciais de troca surgiu 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, começou a se pensar nessas atividades como objeto de investigação, o qual possui, ainda, uma teorização pouco precisa, situada nas fronteiras da Sociologia, da Antropologia e da Economia Rural (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

Essas movimentações comerciais de trocas são regidas por estilos próprios dos praticantes/sítiantes. Trata-se de uma atividade fundamental na conservação e ampliação de renda deles, 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 à pouca circulação monetária nesses espaços, as trocas nem sempre envolvem dinheiro. Geralmente, são permutas entre animais, bens de consumo, mercadorias agrícolas, às vezes dinheiro, ou um pouco de cada. Envolvem um tipo de negócio muito praticado em diversas regiões do estado de Minas Gerais, sobretudo, na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, conhecido como “catira”, sendo os praticantes/negociadores extremamente dedicados (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

Como já evidenciado, o gado, historicamente, tem sido 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 sitiantes 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 e terra. “Há, sempre, o quê negociar: Tudo dá negócio...”. Muitas vezes, estes negócios surgem de encontros que não foram antecipadamente combinados (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 69).

Nesse sentido, gostaria de ressaltar a existência de uma Feira da Catira, que ocorre, anualmente, na cidade de Paraupébas, no Pará. Em 2015, promoveu-se sua quinta edição, sempre realizada pelo Sindicato dos Produtores Rurais de Paraupébas (SIPRODUZ). Os organizadores têm evidenciado que a feira está se tornando um evento tradicional na cidade e de extrema relevância, uma vez que cerca de cento e cinquenta mil reais foram catirados entre vendas e trocas do ano anterior. Os catireiros comercializaram diversos produtos, como gados, bezerros, cavalos, botas, celas, galinhas, tralhas, abóbora e queijos. O produto de menor valor custou vinte reais e o de maior, cerca de vinte e cinco mil reais (O PORTAL DE PARAUPÉBAS, 2015).

Além da oportunidade em negociar diversas mercadorias, a feira possibilita, segundo os organizadores do evento, a participação de produtores mais humildes e daqueles de maior poder aquisitivo. Devido à importância que a Feira da Catira tem tido na região, os organizadores estão analisando a viabilidade de realizá-la pelo menos uma vez por mês, pois acreditam que se trata também de uma oportunidade de confraternização entre o campo e a cidade. Contudo, embora muito seja falado sobre confraternização e o clima amistoso na Feira, vale lembrar que a catira é a arte de negociar. Nesse sentido, um dos realizadores do evento expõe: “Esse momento é importante para nós, afinal, até mesmo brincando, fechamos negócios sérios” (O PORTAL DE PARAUPÉBAS, 2015).

Assim, Ribeiro e Galizoni (2007) apontam que o *fazer* negócio – praticar a arte da catira –, muitas vezes, pressupõe 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 nem são bem vistos por técnicos e especialistas da área, devido, segundo estes últimos, à falta de racionalidade desses praticantes, os quais necessitariam de cursos para se profissionalizarem e se tornarem empreendedores ativos e bem-sucedidos (RIBEIRO; GALIZONI, 2007). Ledo engano. Os estudos 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.

Dentre essas estratégias, citam-se, além da manutenção do gado como patrimônio para as trocas – haja vista que o boi é a principal mercadoria de troca na catira –, a gestão criteriosa de seus recursos e o planejamento rigoroso em suas práticas. Já os cálculos se referem à avaliação das circunstâncias em relação a disponibilidade, prazos, recursos e esperteza para aproveitar e reconhecer oportunidades, como em encontros desses praticantes, que antes pareciam acidentais, mas que são oportunidades para fazer a catira (RIBEIRO; GALIZONI, 2007). De acordo com os autores:

Seria apenas mágica, não fosse a interferência do cálculo humano, de um lado, e da catira, de outro: o cálculo governa a lida e rege a catira; a catira dá forma material ao recurso criado à margem da produção de mantimentos e o converte, lentamente, em patrimônio. A catira cria um fluxo de reconversão contínua que, às vezes, consome uma vida para dar forma patrimonial a um cálculo humano. (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 69).

Além disso, Ribeiro e Galizoni (2007) afirmam que os catireiros se respaldam nos preços do mercado produtor nacional no fazer estratégia de seus negócios, mas suas práticas são balizadas, principalmente, pelas especificidades locais e regionais em relação a recursos e oportunidades. Ademais, os autores revelam que esses catireiros, muitas vezes, utilizam-se de táticas (CERTEAU, 1994) em seu cotidiano de negócio, seja fugindo de um assunto delicado no momento da negociação, seja contando casos e fazendo um cigarro de palha quando percebem que o outro catireiro possui um cálculo mais lento ou, até mesmo, oferecendo um café ou uma partida de truco, para que o negócio seja executado com mais tranquilidade. Dessa forma, percebe-se que os catireiros (re)produzem cotidianamente estratégias e táticas

de convívio para gerir seus negócios, as quais são situacionais, dependentes de circunstâncias, regiões e disponibilidade de recursos.

Parece que o bom catireiro não trabalha, que tem a vida inteira à sua disposição. Gasta tempo se informando sobre preços nos mercados nacionais, sobre os apertos de dinheiro do produtor, sobre seus planos e interesses, enfim, tudo o que vale saber sobre a vida alheia. Mas finge não saber: por exemplo, vai ao sítio procurando porcos para trocar por uma bicicleta, sabendo que o sitiante tem mesmo é garrotinho com precisão de vender para pagar no mês que entra parte de um terreno que comprou. O catireiro finge ser sonso, no jogo de deixar a palavra inicial do negócio ao parceiro, que, forçado a abrir a catira, revela seu teto de cálculo e fornece o galeio – o balanço do valor –, onde o catireiro se apóia para começar a desenrolar a trama de possibilidades que carrega, já há muito, na cabeça (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 72).

Todavia, a arte da catira não tem como único objetivo ampliar o patrimônio dos praticantes. Ela também (re)cria e reforça laços afetivos entre os catireiros, o que serve para sustentar suas relações de negócio. Conforme evidenciado por Agne e Waquil (2011a; 2011b) e Ribeiro e Galizoni (2007), a confiança e a reciprocidade são características marcantes das identidades desses sujeitos que praticam a catira. Os catireiros precisam ser (re)conhecidos na região e ter um nome que está atrelado à confiança nos negócios que gerem em seu cotidiano, além da astúcia em reconhecer oportunidades para se catirar. Vale ressaltar também 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).

Por fim, parto da premissa, não obstante a pouca literatura sobre a temática da catira, de que estas relações contínuas de troca de bens que não envolvem, necessariamente, dinheiro, são calcadas por relações sociais cotidianas baseadas na confiança e na reciprocidade de seus praticantes, os quais se utilizam de estratégias e táticas distintas para reproduzir e ampliar seus patrimônios, principalmente no que tange ao reconhecimento de oportunidades de negócio e ao aproveitamento das ocasiões, dinamizando o mercado local e a economia regional.

Contudo, há poucos estudos que tratam sobre as práticas cotidianas utilizadas na gestão ordinária da catira, sobretudo quanto às estratégias e táticas utilizadas nesses negócios. Quando existem, são resultados referentes a pesquisas realizadas na década de 1990, ou seja, cerca de vinte e cinco anos atrás. Além disso, pouco se fala sobre a construção das identidades desses catireiros por meio de suas práticas cotidianas, principalmente quando se trata dessas identidades como processo. Ademais, não foram encontrados trabalhos na área da Administração que abordassem as temáticas “Estratégia” e “Identidade” nesse contexto social

(no cotidiano da catira e dos catireiros). Assim, no intuito de alcançar os objetivos norteadores especificados no início desta dissertação, esboço, no capítulo seguinte, os caminhos metodológicos percorridos no decorrer da pesquisa.

Capítulo 6

(DES) **C**AMINHOS PERCORRIDOS

Minha imersão no campo, a relação que estabeleci com os catireiros entrevistados e toda a minha trajetória no mestrado subsidiam o que chamei de “(des)caminhos percorridos” com a pesquisa, termo este utilizado também por Foucault (1998) e que destaquei na epígrafe desta dissertação, com o propósito de evidenciar que nesses mais de dois anos percorri caminhos e descaminhos nessa estrada. (Des)caminhos que antes não eram conhecidos, mas que foram fundamentais para me fazerem refletir sobre os mundos que me permeiam.

Desse modo, não tenho a intenção aqui neste capítulo de receitar a maneira mais viável de analisar as práticas cotidianas de catireiros. Muito menos tenho a pretensão de imaginar que há somente essa possibilidade de enxergar esses sujeitos. Apenas descrevo aqui a lente que utilizei na construção deste trabalho, no qual tentei costurar teoria, epistemologia, ontologia e método. Descrevo a lente que usei na aproximação com os catireiros entrevistados e na coleta e análise de dados da minha pesquisa, a qual pode ser analisada e (re)construída sob outras lentes, outros olhares, outros caminhos e descaminhos.

Visto isso, a fim de buscar compreender as práticas cotidianas de negócios dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba na arte da catira, trilhei os caminhos de uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. Nesse sentido, concordo com Chizzotti (2004) quando infere que este tipo de investigação (qualitativa) permite estudar os fenômenos em um contexto em que há uma relação entre mim, pesquisador, e os atores da pesquisa, e não interpretar os dados de maneira isolada. Além disso, Chizzotti (2003) afirma que, embora a investigação qualitativa tenha assumido vários paradigmas e possibilidades de análise, sua tônica está em investigar fenômenos situados em determinados locais e os sentidos e significados que lhe são atribuídos pelos sujeitos.

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).

Assim, essa escolha proporcionou maior aproximação minha com os catireiros. Isso foi necessário para que eu pudesse investigar as práticas cotidianas deles e os sentidos e significados que esses sujeitos compartilham (ou não) e atribuem ao contexto da catira na região pesquisada.

Ademais, corroboro com as ideias de Certeau (1994) de que, ao investigar as práticas cotidianas, o pesquisador precisa preocupar-se não com o seu material, com aquilo que é utilizado no dia a dia, mas sim com sua forma, o movimento astucioso e as maneiras de utilizar as práticas. Nesse contexto, para o autor, os métodos estatísticos não são capazes de representar as trajetórias táticas, que são suprimidas pelas generalizações.

A estatística [...] põe a mostra os elementos utilizados e não o ‘fraseado’ devido à bricolagem, à inventividade ‘artesanal’, à discursividade que combinam esses elementos, todos ‘recebidos’ e de cor indistinta. [...] A estatística reproduz o sistema ao qual pertence e deixa fora do seu campo a proliferação das histórias e operações heterogêneas que compõem os *patchwoks* (CERTEAU, 1994, p. 46).

No mais, quando me refiro a um caráter exploratório (GIL, 2008) da pesquisa, tenho consciência de que o fenômeno investigado – isto é, as práticas cotidianas – não é uma temática nova a ser explorada na Administração. Entretanto, ao relacionar essas práticas à arte da catira, trago aí uma temática pouco explorada na academia. Este também foi um fator limitante da pesquisa, uma vez que há poucos trabalhos que descrevem o cotidiano dos catireiros para dar subsídio a esta dissertação.

O *corpus* da pesquisa foi constituído por meio de dados coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Contudo, antes de me aprofundar na discussão sobre a constituição do *corpus* da pesquisa, ressalto aqui que a ideia de *corpus* é mais apropriada aos estudos qualitativos, uma vez que se contrapõe ao conceito formal de amostragem (BAUER; AARTS, 2011), o qual não considera, por exemplo, a arbitrariedade abrangida em minhas escolhas, de pesquisador, sobre quais métodos e técnicas foram utilizados para a coleta de dados na investigação. Sobre esta última (coleta de dados), cabe ressaltar que sua escolha foi definida de modo a levar em consideração as particularidades de cada sujeito.

Desse modo, o caminho delineado para a construção do *corpus* do estudo foi a realização de entrevistas semiestruturadas com os catireiros. De acordo com Thiollent (1987), as entrevistas são estratégias profícuas em inserir o pesquisador no universo simbólico dos entrevistados. Já as entrevistas semiestruturadas são caracterizadas por combinarem perguntas abertas e fechadas, em que o pesquisador deve conduzi-las como se estivesse em uma conversa informal com os entrevistados (BONI; QUARESMA, 2005).

De acordo com Triviños (1987, p. 152), este tipo de ferramenta (entrevista semiestruturada) auxilia na descrição dos fenômenos investigados e na explicação e compreensão deles, mantendo o pesquisador consciente e atuante nesta fase da pesquisa. Segundo Boni e Quaresma (2005), esta técnica possui algumas vantagens, como a elasticidade da duração das entrevistas, que permite uma cobertura mais profunda sobre os temas necessários a serem investigados, e a possibilidade de promover maior interação entre o pesquisador e os entrevistados. Isso favorece a captação de respostas mais espontâneas e a proximidade entre esses sujeitos envolvidos, permitindo que o pesquisador toque em assuntos mais complexos e delicados.

Ademais, vale ressaltar que a entrevista semiestruturada, por não possuir uma estrutura tão fixa e ser mais flexível, possibilita que o pesquisador toque em assuntos que não foram pensados anteriormente. Nesse sentido, a condução das entrevistas com os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba seguiu, *a priori*, um conjunto de questões definidas previamente (Apêndice A). Contudo, é importante destacar que eu não me restringi a esse roteiro, o qual apenas serviu de guia na condução das entrevistas com os catireiros. Ou seja, se em determinado momento da conversa enxerguei a necessidade de tocar em assuntos que não estavam no roteiro, assim o fiz. Do mesmo modo, utilizei esse guia quando foi preciso reter a atenção dos entrevistados para perguntas que não escapassem da temática do estudo.

Assim, procurei alinhar minha postura como pesquisador, de acordo com a perspectiva demandada por Certeau (1994), de estar aberto ao encontro com o outro, não me restringindo a apresentar aos sujeitos investigados uma lista de assuntos já deliberados. Ao entrevistá-los, não fui a campo, por exemplo, acreditando que era um intelectual da comunidade acadêmico-científica que ensinaria a eles as melhores estratégias e táticas para obter sucesso na arte da catira. Além do mais, percebi que somos capazes de aprender com os entrevistados as melhores questões a serem investigadas. Desse modo, corroboro com a concepção de Samra-Fredericks (2003) sobre a importância de estabelecer “conversas”, na maioria das vezes, informais para as pesquisas sobre estratégia como prática, pois foi a partir delas que os participantes proferiram suas concepções, suas práticas sociais cotidianas e seus significados e (in)validaram julgamentos preestabelecidos.

Em seguida, é importante ressaltar que, além das práticas cotidianas dos gestores ordinários (estratégias, táticas e identidades), também busquei alcançar, por meio das entrevistas com os catireiros, o cotidiano ordinário valorizado por Certeau (1994), isto é, o cotidiano das práticas que constroem as identidades e o *fazer* estratégia. Assim, os (des)caminhos que escolhi para serem trilhados até aqui obedeceram ao intuito de conferir sentido social a esses entrevistados, que passam a se sentir parte do contexto no qual eles estão inseridos. Além disso, por meio dessas escolhas, também corroboro com as afirmações de Ciampa (2005) de que o trabalho do pesquisador se trata de uma questão política e social quando dá voz e ouvidos às pessoas inaudíveis, as quais não possuem espaço na academia, criando oportunidades para que as histórias de muitos catireiros/severinos sejam ouvidas e disseminadas na sociedade como um todo.

Visto isso, o *corpus* da pesquisa foi formado por entrevistas semiestruturadas com 31 catireiros que atualmente moram e catiram na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Dentre estes, 28 são homens e 3 são mulheres; possuem entre 25 e 82 anos de idade; e a escolarização varia desde o fundamental, o ensino médio completo e o ensino superior, incompleto ou completo. As principais cidades dos catireiros entrevistados foram: Sacramento, Uberaba, Araxá, Conquista, Perdizes, Patrocínio. Os principais itens que os catireiros entrevistados negociam, outras práticas exercidas em sua gestão ordinária e suas identidades são assuntos que serão explorados e descritos nos capítulos seguintes.

As entrevistas foram marcadas antecipadamente com cada catireiro, que escolhiam o melhor local para darem seus relatos. Dessa forma, entrevistei catireiros em suas casas, em leilões de gados, em estabelecimentos agropecuários, em fazendas, na minha casa e, até mesmo, em escritórios. Além disso, embora eu tivesse a intenção de criar nomes fictícios (pseudônimos) para cada sujeito que entrevistei, de modo a sentir que eles não fossem apenas números nesta dissertação e tornar a pesquisa menos impessoal e estatística, devido à quantidade de entrevistados, achei mais viável identificar os entrevistados por meio da letra “C”, de catireiro(a), seguida do número da entrevista que os diferenciam dos demais entrevistados (C01, C02, C03, C04... C31). O Quadro 1 exhibe, de maneira bem geral, um pouco das características dos catireiros entrevistados. É importante destacar que essas não são suas principais nem únicas características, mas também fazem parte da construção identitária desses sujeitos, permitindo uma visão mais ampla de todos os catireiros envolvidos nesta pesquisa.

Quadro 1 – Caracterização dos catireiros entrevistados

(continua)

Pseudônimo	Idade	Gênero	Cidade atual	Escolaridade	Situação civil
C01	55	Masculino	Patrocínio	Sup. incompleto	Casado
C02	27	Masculino	Sacramento	Sup. completo	Solteiro
C03	42	Feminino	Sacramento	Sup. completo	Casada
C04	43	Feminino	Uberaba	Sup. completo	Casada
C05	38	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado
C06	70	Masculino	Conquista	Fundamental	Casado
C07	36	Masculino	Araxá	Ensino médio	Solteiro
C08	41	Masculino	Perdizes	Fundamental	Casado
C09	43	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado
C10	51	Masculino	Sacramento	Ensino médio	Casado
C11	66	Masculino	Desemboque	Fundamental	Casado
C12	62	Masculino	Araxá	Fundamental	Casado
C13	52	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado
C14	82	Masculino	Prata	Fundamental	Casado
C15	42	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado
C16	55	Masculino	Perdizes	Fundamental	Casado
C17	36	Masculino	Conquista	Fundamental	Solteiro
C18	47	Masculino	Sacramento	Ensino médio	Casado
C19	46	Masculino	Sacramento	Ensino médio	Casado
C20	46	Masculino	Uberaba	Fundamental	Solteiro
C21	68	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado
C22	62	Masculino	Araxá	Fundamental	Casado
C23	44	Masculino	Perdizes	Ensino médio	Casado
C24	58	Masculino	Perdizes	Fundamental	Casado
C25	40	Masculino	Sacramento	Ensino médio	Casado
C26	25	Masculino	Patrocínio	Ensino médio	Solteiro
C27	64	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado
C28	46	Masculino	Araxá	Ensino médio	Casado
C29	44	Masculino	Sacramento	Fundamental	Casado

Quadro 2 – Caracterização dos catireiros entrevistados

					(conclusão)
C30	75	Masculino	Uberaba	Fundamental	Casado
C31	68	Feminino	Sacramento	Sup. completo	Casada

Fonte: Dados da pesquisa

Ademais, destaco que as entrevistas foram gravadas em áudio e, posteriormente, transcritas, para auxiliar a análise dos dados e ocorreram no período de junho a setembro de 2015. A delimitação dos entrevistados levou em consideração os catireiros que fazem negócios/catiras na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e que se autoidentificam como catireiros. Desse modo, a escolha desses sujeitos não levou em conta o que ele negocia nem a questão de ele ser do meio rural ou urbano. Esses catireiros negociam tanto animais (que é o mais comum) como bens materiais, como será detalhado nos capítulos posteriores. A escolha dos entrevistados levou em consideração o catireiro que se identifica como tal. Além disso, escolhi os catireiros do estado de Minas Gerais, por aqui ser uma das regiões em que a arte da catira está mais consolidada, principalmente na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

Ainda no que tange à fase de coleta de dados, a delimitação dos sujeitos investigados também levou em consideração o processo de conveniência, desde que os catireiros aceitaram participar da pesquisa. A escolha desses sujeitos envolveu, *a priori*, uma rede de contatos que eu, pesquisador, possuía. Contudo, a partir do momento em que o primeiro catireiro aceitou participar da pesquisa, os demais foram encontrados por meio da técnica da bola de neve (*snowball sampling*), que tem sido amplamente utilizada em pesquisas sociais qualitativas quando os sujeitos de pesquisa compartilham e reconhecem outros indivíduos que possuem características identificadas com o interesse da investigação (BIERNARCKI; WALDORF, 1981).

Assim, à medida que foram ocorrendo as primeiras entrevistas, os entrevistados indicavam outros sujeitos qualificados para a investigação (BECKER, 1993), até eu conseguir construir um *corpus* de pesquisa suficiente para responder aos objetivos propostos neste trabalho. Escolhi este método porque acredito que ele seja o mais apropriado para meu estudo, uma vez que, como evidenciado por Ribeiro e Galizoni (2007), os catireiros precisam ser reconhecidos e ter um bom nome. Dessa forma, os catireiros puderam reconhecer e indicar outros indivíduos que partilham de características semelhantes, como praticar a arte da catira.

Já a quantidade de participantes da pesquisa foi baseada nas afirmações de Rey (2005) e de Degob e Palassi (2009) de que na pesquisa qualitativa não é o número de entrevistados que define a validade dos resultados obtidos, mas sim a especificidade dos sujeitos investigados. Assim, o número total de entrevistas não possuiu neste estudo a conveniência de ser definido antecipadamente de forma inexorável. Duarte (2002, p. 144) reitera as afirmações, ao pontuar que

Numa metodologia de base qualitativa o número de sujeitos que virão a compor o quadro das entrevistas dificilmente pode ser determinado *a priori* – tudo depende da qualidade das informações obtidas em cada depoimento, assim como da profundidade e do grau de recorrência e divergência destas informações. Enquanto estiverem aparecendo “dados” originais ou pistas que possam indicar novas perspectivas à investigação em curso as entrevistas precisam continuar sendo feitas. Quando já é possível identificar padrões simbólicos, práticas, sistemas classificatórios, categorias de análise da realidade e visões de mundo do universo em questão, e as recorrências atingem o que se convencionou chamar de “ponto de saturação”, dá-se por finalizado o trabalho de campo, sabendo que se pode (e deve) voltar para esclarecimentos.

Portanto, a coleta de dados foi interrompida assim em que foi constatado que novos elementos para subsidiar a teorização almejada não seriam mais apreendidos a partir do campo de pesquisa. Isto é, quando a interação entre o campo de pesquisa e o investigador não mais forneceu elementos para balizar ou aprofundar a teorização.

Os dados coletados foram analisados por meio da Análise Crítica do Discurso (ACD), a qual se alinha com o posicionamento epistemológico adotado nesta pesquisa, o pós-estruturalismo (NEWMAN, 2005). De acordo com Fairclough (2003), a ACD trata a linguagem como discurso, e este como um elemento do processo social que está interconectado com outros elementos da prática social. Isto é, o discurso é a linguagem como uma forma de prática social, sendo a ACD uma analítica de como os (con)textos interagem inseridos em práticas socioculturais.

Dessa forma, o princípio norteador da ACD centra na noção de que os discursos constituem e são constituídos por práticas sociais e que podem desvelar processos de manutenção e abusos de poder (MELO, 2009). Uma das principais vantagens ao utilizar esta ferramenta de análise está não somente na capacidade de interpretação do que é dito, mas, sobretudo, na de trabalhar a ideologia que está por detrás das falas, entendendo o que os atores realmente querem dizer e que não é necessariamente explicitado. Assim, ao concordar com Ciampa (2005), preocupei-me também com aquilo que estava velado.

O discurso, segundo O'Connor (1995), é o *locus* através do qual os sujeitos expressam suas práticas, valores, símbolos e visões de mundo. Desse modo, a Análise Crítica do Discurso permite reconstruir e interpretar as visões de mundo dos sujeitos da pesquisa, a fim de atingir os objetivos propostos.

Ao delimitar minha ferramenta de análise dos dados, apoiei-me nas teorias sobre a ACD, para compreender como essa análise seria feita no decorrer do mestrado. Desse modo, dentre tantas sistematizações e roteiros utilizados na academia para a ACD, dei preferência por utilizar o estudo de Fairclough (2001), que propõe uma analítica da ACD em três dimensões discursivas, a saber: dimensão textual, dimensão das práticas discursivas e dimensão das práticas sociais (Figura 6).

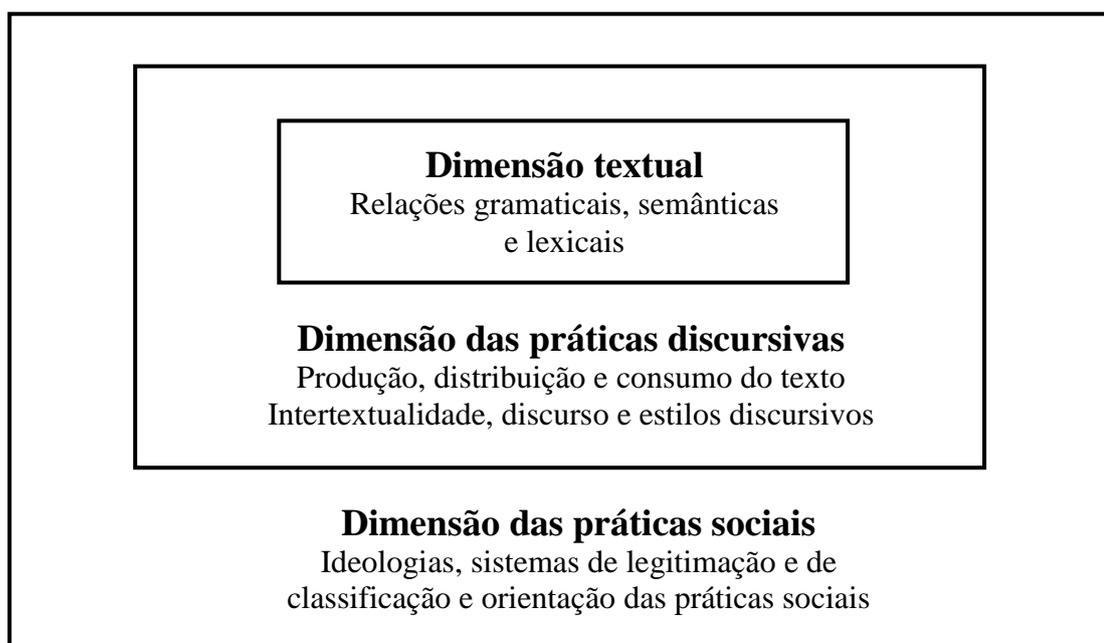


Figura 6 – Concepção tridimensional da Análise Crítica do Discurso
Fonte: Adaptado de Fairclough (2001)

A preferência por utilizar a vertente proposta por Fairclough (2001) se deve, em grande parte, ao fato de este autor ser um expoente que centraliza o discurso dentre da abordagem da ACD e de buscar dar coerência a este estudo, que tem como bases teóricas principais as práticas cotidianas dos gestores ordinários (estratégia como prática e identidade como prática). Como explicitado nas amarras epistemológicas, ontológicas e metodológicas deste trabalho, esse autor considera o discurso também como uma prática social, (re)produtora e transformadora das realidades sociais e compreende a ACD como uma teoria (e um método) capaz de

interpretar, descrever e explicar a linguagem (como prática social) situada em um contexto sociohistórico (MELO, 2009).

Voltando à concepção tridimensional da ACD proposto por Fairclough (2001), é possível evidenciar que a análise obedeceu a três etapas distintas. Na dimensão textual, foram analisados os vocabulários, a gramática, a coesão e a estrutura textual; ou seja, categorias como as relações gramaticais, semânticas e lexicais. A dimensão da prática discursiva é a mediadora entre a dimensão textual e a dimensão social. Levou em consideração a produção, a distribuição e o consumo do texto, analisando categorias como intertextualidade, discurso e estilos discursivos. A terceira dimensão diz respeito às práticas sociais, em que foram analisados aspectos como ideologia, sistemas de legitimação e de classificação e orientações das práticas sociais (políticas, culturais e econômicas) (FAIRCLOUGH, 2001).

Desse modo, na análise dos dados coletados, busquei seguir essa vertente da Análise Crítica do Discurso. Contudo, a escolha desta ferramenta para a análise dos dados também traz, no contexto desta pesquisa, alguns direcionamentos e limitações. A primeira limitação diz respeito ao fato de eu reduzir um corpo teórico denso e variado, como é a ACD, a um método de análise de dados. A segunda refere-se ao direcionamento maior dado para a análise da dimensão textual das entrevistas coletadas, embora eu esboce também aspectos sobre as demais dimensões (das práticas discursivas e sociais).

Como posto por Van Dijk (2001), a ACD não deve ser algo tão engessado. Ao contrário, deve ser essencialmente diversa e multidisciplinar. Dessa forma, peço licença aos pesquisadores da área da Linguística para adaptar algo tão complexo como a ACD ao contexto utilizado neste trabalho, tendo noção dos desdobramentos que essa redução pode ocasionar nos resultados da pesquisa. Assim, encerradas as considerações sobre os (des)caminhos metodológicos trilhados no decorrer desta dissertação, o próximo capítulo se refere à análise do *corpus* da pesquisa sobre as práticas cotidianas dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, seguidos, por fim, das considerações finais que teci sobre o estudo.

Capítulo 7

SOBRE CATIREIROS E AS PRÁTICAS COTIDIANAS NA ARTE DA CATIRA

Eu iniciei as entrevistas com os catireiros pedindo que eles falassem um pouco mais de quem eram, que se identificassem e contassem um pouco sobre suas histórias de vida. De forma geral, as entrevistas foram fluidas. Entretanto, não foram muito descontraídas. Ao contrário, percebi certo receio por parte de muitos, um certo “pé atrás”, uma desconfiança, talvez por eu não ter tido um contato prévio com eles, o que pode ter dificultado na nossa interação naquele momento ou, até mesmo, por muitos deles serem mais reservados, mais tímidos. Quando percebia que o entrevistado se sentia invadido por alguma pergunta e ficava mais arredoio, como aconteceu algumas vezes quando os indaguei sobre as estratégias utilizadas na catira ou, até mesmo, sobre o que um catireiro precisa fazer em seu cotidiano para ser considerado catireiro, buscava contornar essa situação e elaborar, durante a entrevista, perguntas que fossem menos invasivas e que lhes causassem menos desconforto.

Desse modo, muitas vezes, não senti os entrevistados à vontade para falar sobre as práticas (estratégias e táticas) que utilizam no cotidiano da catira, ora por perceber que eu era um desconhecido para eles e que os indagava sobre particularidades que fazem a diferença na hora de fechar uma catira, um negócio, ora por perceber que eles mesmos acham que isso é um assunto tão comum em seus cotidianos que não veem a necessidade de discutirem ou de se fazer uma pesquisa sobre esse tema.

Portanto, como afirmam Ribeiro e Galizoni (2007), a temática das relações comerciais de troca surgiu, em um primeiro momento, em um contexto em que os próprios praticantes minimizam a importância deles por meio de evasivas. Isso ainda é visto nas pesquisas sobre a catira, como pode ser observado nos seguintes fragmentos retirados das entrevistas.

001 Mas cê vai fazer pergunta sobre catira **pra quê?** 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)

002 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, os entrevistados utilizam adjetivos como “simples” e “fácil” para tentar diminuir a importância da catira nas pesquisas acadêmicas. No primeiro fragmento, podemos observar que o sujeito não vê motivos suficientes para estudar as catiras, embora ela esteja inserida no contexto do mercado rural (RIBEIRO, 1986), sobre o qual ele já vê a importância de ser pesquisado. Os trechos mostram 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*, este último reforçando, ainda, além do caráter corriqueiro da catira, que essas pequenas e contínuas transações parecem ser algo mais simples do que se imagina.

Diante das diversas perguntas feitas aos catireiros que versavam sobre as práticas cotidianas de negócio na arte da catira, diversos foram também os percursos semânticos e as temáticas que emergiram de seus discursos, como as identidades individuais, as identidades do grupo, o que pra eles pode ser considerado catira, as estratégias, as táticas, o cotidiano e a racionalidade de mercado. Para facilitar a análise dos dados e para dar forma ao esqueleto desta dissertação, os temas analíticos foram separados aqui em quatro grandes percursos. Assim, a análise dos dados desta dissertação concentra-se toda neste capítulo, o qual será constituído por quatro subcapítulos, referentes aos percursos semânticos que mais se destacaram nos discursos dos entrevistados, a saber: o da identificação de quem são e o que são os catireiros; o desenredar da arte da catira; a (re)construção e a manifestação das identidades dos catireiros em suas práticas cotidianas; e o cotidiano de práticas (estratégias e táticas) na catira.

Contudo, vale ressaltar que essas separações foram decorrentes de necessidades analíticas. Desse modo, gostaria de salientar que tal desmembramento, muitas vezes, é tênue e artificial, uma vez que são assuntos imbricados uns nos outros. O leitor poderá encontrar, por exemplo, a temática das identidades dos catireiros em partes que tratam do cotidiano de práticas (estratégias e táticas) na catira, e vice-versa, pois são temáticas indissociáveis, uma análise sobre as práticas cotidianas na arte da catira, que são manifestadas por meio de estratégias e táticas e que (re)constroem as identidades dos catireiros. Posto isso, no subcapítulo a seguir, irei discorrer sobre a identificação dos catireiros entrevistados.

7.1 Quem são e o que são os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba?

O primeiro ponto que busquei analisar na (re)construção identitária dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba contemplou suas especificidades e as trajetórias individuais que os diferenciam dos demais catireiros. A partir do entendimento das identidades em um nível individual, foi possível compreender também as identificações

coletivas e os sentimentos de pertencimento (SERRES, 2000) em comum dos catireiros, os quais (re)constróem as identidades coletivas do grupo.

Nesse sentido, acredito que a construção identitária individual de ser catireiro via prática discursiva se apoia também em elementos que constroem as identidades coletivas, além das particularidades e especificidades de cada um, as quais irão situá-los social, temporal e espacialmente, bem como irão também posicioná-los em determinados momentos de sua vida (em suas decisões e nas escolhas de estratégias, de táticas de sobrevivência, etc).

Cada sujeito entrevistado, ao construir sua fala e contar suas histórias, se posiciona no mundo (ARENDR, 2004) e se revela como indivíduo único, tornando possível uma (re)construção identitária deles, por meio de suas identificações com suas origens e as escolhas de suas estratégias, táticas e planos. De forma a obter os elementos sinalizadores da diferenciação entre os sujeitos entrevistados, para construir as identidades desses enunciadores, a primeira questão que formulei aos catireiros foi que me contassem um pouco sobre suas histórias de vida, um pouco sobre quem eram. Os elementos dos discursos daí advindos, que, de início, serviram para diferenciar os catireiros entrevistados entre si, foram agrupados no percurso semântico que denominei de “identificação”.

O primeiro tema que apareceu no percurso semântico da identificação foi a apresentação nominal. Ao pedir que me contassem um pouco sobre quem eram, em momento algum pedi que me dissessem o nome completo. Contudo, quando indagados sobre quem eram, eles buscaram se identificar e se diferenciar dos demais catireiros, primeiramente, por meio de substantivos, usando seus nomes próprios, como já relatado por Ciampa (2005). Após isso, alguns tentaram conferir mais singularidade ainda ao relatarem como são conhecidos na cidade (seu apelido) e, posteriormente, recorreram ao seu ano de nascimento ou, até mesmo, ao sobrenome da família, que vai diferenciá-lo das demais.

003 Meu nome é *Beltrano dos Santos Santana*, da antiga **família Santana**, aqui de Sacramento, né. Nasci em, em... Tô com 52 anos de idade. Depois, cê faz as contas aí (risos). (C13)

004 Meu nome é *Fulano Cicrano da Silva*. Mas o povo **me conhece** como **Cicraninho**. Nasci em novembro de 1979. E hoje eu tô com 36 anos de idade. (C17)

Nesse sentido, uma percepção que tive é que a questão do nome parece ter um peso, um diferencial para eles, uma vez que se entusiasmavam para falar enfaticamente seu nome completo. É como se, a partir daí, eu, que sou nascido na região, já poderia ter uma noção de

com quem eu estava conversando. Mas há algo implícito nisso e que se relaciona com outros aspectos, como os catireiros, para fechar seus negócios: “Tem que ser conhecido (...) e, sobretudo, precisa ter um bom nome” (RIBEIRO; GALIZONI, p. 72, 2007), uma boa reputação. Caso contrário, se fossem (re)conhecidos por meio de maus negócios e tramoias nas catiras, teriam seus nomes e identidades relacionados a desonestidade e desconfiança. Por isso, os enunciadores dão tanta ênfase e iniciam as entrevistas dizendo seus nomes completos, como forma de legitimação e validação de seus discursos proferidos durante as entrevistas.

Além disso, no trecho 004, é interessante destacar a escolha gramatical da palavra *mas* e o sentido que ela confere ao contexto, pois, ao enunciador utilizar essa conjunção adversativa, ele demonstra que, na dimensão social, sua identidade individual é mais singularizada por meio do seu apelido do que de seu próprio nome completo.

Ainda no percurso semântico da identificação, outra temática que emerge após a apresentação nominal para a construção identitária dos entrevistados e que vai diferenciá-los dos demais indivíduos envolvidos na pesquisa é o elemento que denominei de “transfiguração” ou “metamorfismo”. Nessa temática, os entrevistados deram ainda mais subsídios discursivos para se diferenciarem dos demais catireiros. Contudo, dessa vez sob a forma de verbos.

Como relatado por Ciampa (2005), é nesse contexto que surge a compreensão da identidade como metamorfose, uma identidade que está em constante movimento, em constante transformação, uma vez que ela é (re)construída por meio das práticas, do modo como o catireiro age no mundo e da sua interação com os demais membros da sociedade. Assim, os enunciadores se referem não mais a *quem* são, mas a *o que* são e o que *fazem*. Nesse sentido, é interessante observar os estilos das práticas discursivas dos entrevistados, o modo como o enunciador (catireiro) construiu sua imagem em sua própria fala.

005 Eu sou uma mulher **versátil**. Eu sou **comerciante, dona de casa, fazendeira... Sou um pouquinho de cada**. Eu comecei minha **vida profissional**... Depois que eu me casei e fiquei viúva, me vi cheia de **negócios pra fazer**. Que que eu ia 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**. (C31)

006 Me chamo (...) Tenho 27 anos. Hoje, eu **trabalho** na área de veterinária e trabalho mais com a clínica de pequenos animais. E tem a parte dos meus gados que eu **faço** nas fazendas. Basicamente, é essa parte o **trabalho da catira**... o gado. (C02)

007 Meu nome é (...) tenho 43 anos, me **formei** em pedagogia. **Fiz** pedagogia empresarial na pós-graduação e acabei entrando na área de artesanato, que é onde

me adaptei melhor. **Dei** aula, **fui** coordenadora, mas eu me **adaptei** mais foi na área de artesanato mesmo, onde eu me realizo e **faço** algumas **catiras**. (C04)

008 Eu **vivi** na zona rural até os doze anos. A partir daí, é... eu **vim** pra cidade. **Trabalhei** no comércio, numa loja de tecidos, por aí. Depois, **fiz** curso técnico agrícola na década de sessenta. Já **trabalhei** com reflorestamento, **trabalhei** na produção de leite, sempre **trabalhei** um pouco com gado.. E hoje é a minha paixão **fazer catira**, né. Sempre fui ligado à área de compra e venda de animais. (C11)

009 Meu nome é (...) Tenho 46 anos de idade. Já **fiz** muita coisa, mas hoje eu sou **motorista**, **pecuarista** e **faço** um pouquinho de **catira** aqui, um pouquinho ali. (C28)

010 Meu nome é (...) Tenho 44 anos e.. **trabalho** no ramo dos negócio aí, né. Desde menininho, né. Comecei.. **Trabalhava** em supermercado, mas sempre **atuava** aí, como se diz, no ramo das **catiras**, né. (C29)

Nos fragmentos destacados, é possível compreender, por meio das relações lexicais, que para os enunciadores o agir no mundo e suas práticas cotidianas se dão, principalmente por meio do trabalho, pois quase todos utilizam esta palavra em seus discursos. Os que não o fazem deixam implícito o termo por meio da utilização de substantivos, como no fragmento 005, em que a enunciativa, na dimensão social, age como comerciante, dona de casa, fazendeira e negociante, aludindo à dimensão do trabalho. Assim, em todos os trechos os sujeitos demonstram que agem no mundo por meio de suas profissões.

Outro ponto convergente entre os entrevistados que apareceu nos fragmentos acima é que eles passam a se identificar por meio do que eles *fazem* (verbos). O ponto de pertencimento ou de identificação em comum entre eles é que todos fazem catiras (e por isso foram escolhidos para serem entrevistados). Dessa forma, a identificação com a prática da catira entre todos confere um dos aspectos da identidade do grupo de sujeitos entrevistados, que é agir no mundo por meio, também, das catiras.

Como estou falando da temática da transfiguração ou metamorfismo no percurso semântico da identificação, o trecho 008 exemplifica muito bem o motivo de eu ter denominado tal temática dessa maneira. Nele, o enunciador, por meio dos tempos verbais, explicita as transformações que foram ocorrendo em suas práticas cotidianas e que influenciaram na (re)construção de suas identidades. No trecho, o entrevistado diz que já viveu na zona rural, depois mudou pra cidade, que trabalhou em comércio, fez curso técnico, trabalhou também com reflorestamento, com produção de leite, com compra e venda de animais e hoje trabalha com a sua paixão, que é fazer catiras. Desse modo, demonstrou como se dão as metamorfoses (CIAMPA, 2005) de suas identificações profissionais na dimensão social e como sua

identidade está em constante transformação e movimento na dimensão de suas práticas e de seu agir no mundo.

Outro tema que pode ser explorado no percurso semântico da identificação diz respeito à origem dos entrevistados. Foi possível notar que, frequentemente, os catireiros também iniciaram seus discursos buscando se identificar por meio da evocação de suas cidades de origem, de modo a tentar diferenciá-los e conferir singularidades a suas identidades individuais. Contudo, vale lembrar que, no contexto de uma identidade coletiva, todos os entrevistados nasceram ou fazem suas catiras em municípios localizados na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MTMAP). Portanto, nesse aspecto eles não se diferenciam.

011 Eu **nasci** na roça, mas fui **criado** aqui em **Uberaba**, né. Foi aqui que eu tive o **primeiro contato** com a catira. É a cidade do Nelore, né. Então, tem muita gente que catira gado aqui (...) Por isso, eu gosto muito daqui. (C20)

012 Ah! Aqui em **Araxá** dá pra fazer uns negócio bão. Tem também cidade vizinha que o pessoal catira muito. Mas, como eu **nasci e fiz minha vida** aqui, preferi ficar aqui mesmo. (C22)

Como revelam os trechos acima, os enunciadores se identificam com suas cidades na primeira pessoa do singular (eu). É por meio desse tema que os catireiros conseguem se localizar espacialmente. Dessa forma, os municípios são os elementos espaciais de identificação, onde os sujeitos foram socializados primeiramente, onde nasceram e/ou cresceram e, também, para muitos entrevistados, onde tiveram o primeiro contato com a prática da catira, como relatado no fragmento 011 por C20.

Assim, têm-se aqui uma caracterização e uma diferenciação dos perfis dos catireiros envolvidos na pesquisa sobre as análises de quem e o que são esses sujeitos e o seu agir no mundo. No tópico a seguir, discutirei sobre a análise dos dados referente à arte da catira, como os catireiros iniciaram essa prática e por quem foram influenciados, dentre outras temáticas que surgiram no decorrer das entrevistas.

7.2 O desenredar da arte da catira

A partir deste tópico, as análises das trajetórias individuais de cada catireiro entrevistado perpassam por outro percurso semântico identificado nos textos, o da catira. O primeiro tema

a ser abordado nesse percurso é o da iniciação, crucial neste estudo, pois sinaliza o momento em que os catireiros entrevistados começaram a desvelar suas práticas no contexto da catira e expõem as personagens que os influenciaram a iniciar tal prática, como pode ser observado nos fragmentos abaixo.

013 Eu comecei olhando os mais velhos. O meu **pai**, né, **sempre** foi catireiro, **sempre** gostou de barganhar as coisas. Segundo os mais velhos, ele comprava rancho pegando fogo. Até rancho pegando fogo ele comprava. (C01)

014 Ah! **Vem de família**, né, desde criança, vendo meu **pai**, meu **vô**, tudo mexendo com isso, a gente vai aprendendo, né. (C02)

015 **A vida inteira** eu vi o meu **pai** fazer. E eu comecei desde **sempre**, desde sempre. Quando meu pai tava vivo, ajudava ele nos negócios dele, e agora só direcionou pras coisas que eu mexo. (C03)

016 Eu comecei andando com o meu **pai**. Ele era catireiro. Aí, andava com bezerro, acompanhando ele. Ia pra roça, e fui aprendendo, e comecei a catirar um bezerro, uma vaca, de pouquinho, até aumentar. (C05)

017 O meu **pai sempre** foi catireiro também, né. **Tá no sangue**, assim. **Toda vida** ele catirava. (C07)

018 Assim... A gente **já** nasceu... A gente **já** morou na roça... Tem o gado, né. Então, já somos desse ramo, né. Meio que a gente **nasce sabendo**, né. (C20)

019 Uai! **Desde menino** a gente mora na.. na roça. E, aí, tem interesse pelo catira... Então, começou desde menino... Desde menino, a gente catirava galinha, bezerro. E aí peguei o gosto pela coisa... Também fui vendo o **avô, tio**... **A família** sempre teve nesse ramo. (C26)

020 Isso é coisa já de **família** mesmo, que já vem do **berço**, cê entendeu? Meu pai é.. é nascido e criado na roça, e a gente vai panhando o gostinho desde criança pela coisa. **Desde criança**... Aí, cê vai **aprendendo** com uns daqui, outros dali. Tem uns **tombos** também, que ninguém fica sabendo dos tombos, mas a gente aprende com eles (risos). (C28)

Os trechos citados mostram que a iniciação da prática da catira pelos entrevistados se deu, em grande parte, devido ao fato de a família já praticar essa arte quando os enunciadores ainda eram crianças. Nesse caso, para os entrevistados, ser catireiro seria como dar continuidade àquilo que seus pais já faziam. Nesse sentido, seus discursos revelam que as personagens que mais tiveram destaque na influência da prática da catira para eles foram as figuras parentais, especialmente o lado paterno – pai e avô – desses sujeitos.

É possível observar, também, pelos fragmentos acima, que a prática da catira realmente está presente no cotidiano passado e presente dos enunciadores, traduzida nos advérbios de tempo *sempre* e *já*, nos trechos 013, 015, 017 e 018, e também na utilização na dimensão textual dos vocábulos *toda vida*, *desde menino* e *desde criança*, nos fragmentos 017, 019 e 020,

respectivamente. Desse modo, com respaldo em Ciampa (2005, p. 23), pode-se dizer que o cotidiano produz esses catireiros e estes o reproduzem. É na vida cotidiana que os catireiros se inserem na sociedade e se relacionam, (re)produzindo constantemente suas práticas na catira e (re)construindo suas identidades (HELLER, 1985).

Outro ponto a ressaltar na temática da iniciação no percurso semântico da catira prende-se à ideia de que o gosto ou a inclinação para a prática dessa arte já viria desde os primórdios da vida dos entrevistados. Ou seja, ao escolherem determinados vocábulos, os enunciadores dão a entender que praticar a catira seria uma atividade ou um talento inato de determinadas pessoas, que teriam mais facilidade ou domínio de exercer essa arte, indivíduos como aqueles que, por exemplo, nasceram em comunidades rurais. Tal fato pode ser exemplificado pela utilização de expressões como *tá no sangue*, *nasce sabendo* e *já vem do berço*, proferidas por C07, C20 e C28.

Contudo, na dimensão das práticas discursivas, C28, no vigésimo trecho, entra em contradição. Embora em um primeiro momento deixe claro que praticar a catira é um talento inato, que *vem de berço*, posteriormente ele demonstra que tal arte pode ser iniciada por meio da prática, do exercício contínuo da catira com outros catireiros, e que não necessariamente precisa ser sob influência de seus familiares paternos. Nesse momento, o enunciador até utiliza a palavra *tombos*, como forma de expressar que o aprendizado da prática da catira vem também do fracasso nos negócios, de catiras que não deram certo, em que se leva prejuízo ou se faz um negócio ruim. Nesse sentido, outros entrevistados também corroboraram que a iniciação na catira não necessariamente precisa ser algo inato ao indivíduo nem precisa ser influenciada pela família (principalmente pelos seus pais). Nesta ocasião, os entrevistados iniciaram a arte da catira por meio de sua prática com outros catireiros, como pode ser observado nos fragmentos abaixo.

021 Uma hora você **observa um**, depois **observa outro**... O caboclo, às vezes, te pede uma **opinião**, você pode dar uma ajudinha, né. (...) Aí, você **pega a prática**, né. (C09)

022 Ah! Eu fui **aprendendo sozinho** no dia a dia mesmo. (...) **Na prática!** (...) Foi por **minha conta** mesmo. (C10)

023 A gente vai **aprendendo na prática**. **Não tem escola** pra catira, não. E levando, talvez, **levando manta**, prejuízo, você vai pegando a prática de fazer catira pro cê não errar. (C11)

024 Isso a gente **aprende**... Eu cresci trabalhando na enxada, capinando e fazendo de tudo na roça. Aí, cê **vê os outros**... Um **negocia aqui e ali**. **Observa** o pessoal catirar. Daí, virei catireiro também. (C12)

025 **Na prática** mesmo, que isso **num tem outro jeito**. Cê que tem que aprender mesmo.. **Num tem um manual**. Então, é a **escola da vida** que te ensina, né. (C13)

Nos trechos acima, fica notório que a arte da catira, para muitos entrevistados, foi aprendida pela prática contínua com outros catireiros. No fragmento 022, diferente do que foi visto nos trechos de 013 a 020, o enunciador deixa claro que não precisou de ninguém da família ou de qualquer outra pessoa para iniciar a catira (a não ser de outros catireiros, com quem ele praticou e aprendeu). No trecho 023, assim como no 020, o entrevistado utiliza-se de uma expressão local (*manta*) para também dizer que a prática da catira se aprende com os erros, com os prejuízos nos negócios. Já nos fragmentos 023 e 025 os enunciadores reforçam que tal arte é aprendida somente por meio da prática, que as pessoas não conseguirão catirar por meio de *manuais* ou, até mesmo, em *escola*, a não ser que seja a *escola da vida que te ensina*, com as práticas contínuas estabelecidas com outros catireiros em seus cotidianos, que envolvem os *tombos*, as *mantas*, os *prejuízos*.

Além disso, nota-se nos fragmentos acima a utilização de verbos como observar, pegar (a prática), aprender, ver e negociar. Sua utilização no presente do indicativo demonstra que, embora os enunciadores estejam contando sobre sua iniciação na arte da catira, que ocorreu anos atrás, as ações de “observar”, “aprender”, “negociar”, “pegar a prática” ainda ocorrem nos dias de hoje, demonstrando que as práticas na catira precisam ser acuradas constantemente em seus cotidianos, tratando-se de um aprendizado contínuo. Os catireiros precisam estar atentos às catiras que estão acontecendo a seu redor. E como isso acontece? *Observa um, vê os outros, negocia aqui e ali*, e vai *aprendendo* constantemente em seu dia a dia.

Outro discurso envolvido no percurso semântico da catira que apareceu na temática da iniciação prende-se aos motivos e às causas que levaram os catireiros a praticar essa arte, bem como ao significado que a prática da catira possui na vida deles, como pode ser observado nos fragmentos abaixo.

026 Por ser... Aliás, 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)

027 Não! Não sobrevivo da catira. A catira pra mim hoje é apenas um... *up*. Ela só dá uma **melhoria**... É um **complemento** da minha renda. (C03)

028 Eu catiro pra **preencher** alguma coisa que eu **quero, que tá faltando**. Ela não é minha atividade principal nem eu sobrevivo da catira. É um modo de.. de **ampliar** e, igual eu falei, de **preencher alguma falta**, tendo em vista alguma coisa que a gente tem e pode catirar, né. (C04)

029 Ah! Trabalhava numas fazenda. Aí, tirava um leite e **sobrava um pouquinho de dinheiro**. Ia lá e **comprava** um trem. **Trocava uma vaca nuns quatro bezerro**. Se sobrava um pouquinho de dinheiro, você economizava numa coisa e comprava outra. Então, trabalhava nas fazendas, e sempre que sobrava um direitinho, aí eu comprava um cavalo ou fazia catira num carro. (C09)

030 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** dá pra viver, né, porque **só** leite e **só** catira não dá, não. (C13)

031 Eu entrei na catira porque a catira faz parte da nossa própria **origem** do produtor rural, 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)

Os trechos 026 e 031 revelam que os enunciadores começaram a catirar sob influência familiar, como é o caso de C02, que foi *criado no meio* das catiras, e/ou porque certos sujeitos possuem um talento inato para essa prática, que tem mais facilidade e domínio dessa arte, pois ela faz parte da própria *origem* do indivíduo, como narrado por C18. Contudo, invertendo a lógica desses discursos, no fragmento 030 o entrevistado conta que não era familiarizado com as catiras, mas que, a partir do momento em que se mudou para a fazenda e que teve um contato com essa arte, viu nela uma *oportunidade* de ganhar dinheiro.

Outro discurso comum a todos esses enunciadores e que corrobora, em parte, com o estudo de Ribeiro e Galizoni (2007) é que as fontes de rendas dessas famílias são distintas e as catiras são feitas com o objetivo de ampliar o patrimônio familiar desses sujeitos. No trecho 026, por exemplo, que C02 atua como veterinário, complementa sua renda por meio das catiras e, assim, *juntando* as duas rendas, ele consegue sobreviver. C03 e C04 também inferem que a catira não é a atividade principal deles, mas ela significa uma ampliação de suas rendas ou é praticada para preencher algo do qual se necessitam. Já nos fragmentos 029 e 030, os enunciadores relatam que quando iniciaram as catiras também ganhavam dinheiro tirando leite das vacas nas fazendas. Assim como nos casos antecessores, a catira emergiu como uma oportunidade de ampliar renda e patrimônio. No trecho 031, o enunciador, além de expor que a catira não é sua atividade principal, reafirma também o discurso hegemônico de que ela

serve 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 evidenciam que as catiras significam complemento e ampliação de renda e patrimônio para esses sujeitos, como afirmar que os dados desta pesquisa corroboram apenas em parte com o estudo de Ribeiro e Galizoni (2007)? Por dois motivos. Primeiro, esses autores, ao falarem que a renda dessas famílias é formada por meios distintos, afirmam também que essas fontes não se misturam. Entretanto, pode-se observar justamente o contrário nos trechos 026 e 030. No primeiro, o enunciador não relata que a profissão de veterinário é a sua fonte principal de renda nem o oposto, que é da catira que ele sobrevive. Nesse fragmento, o entrevistado deixa claro que as duas práticas, em conjunto, lhe fornecem subsídios para sobrevivência. É *juntando cada um*, renda advinda da veterinária e da catira, que ele se mantém. Do mesmo modo, C13, no trecho 030, além de também utilizar o verbo “juntar” em seu discurso, emprega três advérbios para demonstrar que sua renda resulta de fontes distintas. Portanto, elas se misturam, sim. Neste caso, o entrevistado utiliza o 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 a 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 corroboro, apenas em parte, 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.

032 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)

033 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)

034 Hoje é uma **fonte de renda**. Na verdade, é a **principal**. Eu fico à disposição dela. (C07)

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

036 Eu **vivo** de catira da roça, né, e essas coisa... Sempre tô catirando... Compro, vendo, troco cavalo, vaca... de tudo um pouco (...) Pra **sobrevivência**, né. (C15)

037 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)

Como revelam as passagens acima, a catira não significa exclusivamente complemento de renda para os catireiros. Contudo, é importante salientar que as críticas feitas nesta dissertação a Ribeiro e Galizoni (2007) e aos demais autores são ponderadas, uma vez que acredito 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 pessoas diferentes, afirmo que minhas críticas estão relacionadas ao fato de meus resultados não colaborarem com alguns resultados de outros autores.

Os trechos 032 a 037 apontam 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 033 e 035) ou porque a situação/ocasião em que viviam na época fez com que trilhassem o caminho da catira (fragmento 037).

Desse modo, os enunciadores dos trechos 032 a 037 reforçam a ideia de que o caminho para a prática da catira foi construído a partir de contingências, de necessidade de sobrevivência ou, até mesmo, como 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 033 e 034 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 à disposição dela.

No fragmento 035, C08, como não estudou, viu na catira uma oportunidade de obter independência financeira e de ser o próprio patrão, sem a necessidade de *trabalhar pros outros*. No trecho 037, C31 relata que foi a *situação* e o momento de sua vida que a fizeram iniciar a arte da catira. Com a morte do marido, com 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 por meio dessa prática.

Além disso, nos fragmentos 038 a 044, aparece outro discurso demonstrando que a prática da catira não significa apenas complemento de renda ou não foi iniciada para fins de sobrevivência. Nesse intervalo, o discurso que sobressai é o *gosto* e *prazer* pela prática dessa arte.

038 Olha, pra mim, porque eu **gosto** de trabalhar com gado, né. E tava sem opção fora da atividade de pecuária e **pra fazer um dinheiro**, um giro rápido. (C10)

039 Mas é mais é um... **hobby**, porque eu tirava o leite, né. Dava uma rendinha boa. E, depois, ia mexer com as catiras pra **ganhar mais** um dinheirinho. (C14)

040 É porque **costuma** isso desde **menino**. Cê costuma fazer negócio. Parece que vem no **sangue**. Desde menino cê costuma negociar. (...) Igual esses dia... Tinha uns quatro ou cinco burro lá e umas mula... Catirei tudo numa égua. Troquei tudo. Daí já mandei inseminá umas égua, e vou fazendo... É **prazer** de tá fazendo (...) Catira é igual um **hobby**, né, assim... (C16)

041 Hoje eu... eu tenho um punhado de profissão. Eu num tenho uma só, não. Mas eu não uso a catira como **profissão, não**. Eu faço catira porque eu **gosto** mesmo (risos). (C17)

042 Uai! É o **ramo** que eu **gosto** desde menino... É uma coisa que eu **entendo**. Já que eu num gosto muito de estudar e é um ramo que... assim, dá um **dinheiro mais fácil** no caso... Hoje, ela nem é minha atividade principal. Ela **complementa a renda**, né. Eu tenho um caminhão truck boiadero, né... Então, eu faço catira e faço frete também. (C26)

043 Ah! Eu comecei a catirar porque eu **gosto** mesmo... Mas hoje a catira é **minha aposentadoria**. (C27)

044 Eu comecei catirano um pouquim. Agora eu aumentei. No momento, tô meio parado, mas o **meu ganha-pão é a catira**. (...) Comecei a catirar porque eu **gosto** mesmo. E hoje é meu trabalho, meu ganha-pão. (C05)

Como os entrevistados relatam, fazer catira poderia ser considerado um *hobby*, palavra esta que exprime a ideia de passatempo, divertimento, uma atividade praticada pelo deleite. Contudo, embora todos esses enunciadores (do intervalo de 038 a 044) afirmem que realizam esses pequenos e contínuos negócios porque gostam, como se fosse um *hobby*, não deixam de relatar também que a catira significa para eles uma ampliação ou complemento de renda (como evidenciado nos trechos 038, 039, 041, 042 e 043) e que suas rendas advêm de diferentes fontes (como pode ser visto nos fragmentos 039, 041 e 042).

Ademais, no fragmento 041 o enunciador, ao expor que possui vários trabalhos, faz questão de negar a prática da catira como uma de suas profissões, uma vez que a realiza por uma questão de prazer. Dessa forma, o enunciador, implicitamente em suas práticas discursivas, faz uma separação entre o que é considerado trabalho e o que não é. Nesse sentido, a catira

não pode ser considerada para ele uma profissão, porque uma profissão não pode proporcionar o deleite que a catira lhe oferece.

Assim, o discurso do *gostar*, presente nesses trechos do intervalo 038 a 044, destaca que há um sentimento por parte desses catireiros de pertencimento e de identificação (SERRES, 1995; 2000) com o contexto da catira (com a prática da catira, com seus resultados, com os catireiros que a (re)produzem e com o contexto social e cultural que envolvem essa arte). Esses enunciadores demonstram, então, um sentido de pertencimento com o grupo, uma identificação coletiva, uma vez que compartilham de vinculações emocionais, cognitivas e culturais semelhantes (POLLETA; JASPER, 2001), bem como por (re)produzirem realidades comuns entre eles (HARDY *et al.*, 2005) .

Desse modo, todos esses fragmentos (do 032 ao 044) desconstruem o discurso hegemônico de que a catira significa complemento de renda para seus praticantes (RIBEIRO; GALIZONI, 2007), pois ela pode representar também a sobrevivência dessas famílias ou, até mesmo, um momento de prazer e um *hobby* para os catireiros. No caso da catira como *hobby*, é possível afirmar que as práticas dos catireiros são conduzidas não somente pela racionalidade instrumental – caracterizada pela ação calculada, pelos fins, pelas projeções utilitárias e pela maximização dos resultados (SERVA, 1997) –, mas também pela racionalidade substantiva, pois são práticas balizadas por elementos como a autorrealização e a autonomia (GUERREIRO RAMOS, 1981) e por valores que transcendem o cálculo e as projeções utilitárias (SERVA, 1997).

Como destacado na parte teórica desta dissertação, essas práticas cotidianas pautadas em diferentes tipos de racionalidade permitem ao indivíduo exercer em seu cotidiano uma identidade instrumental ou substantiva. Em um primeiro momento, antes de ir a campo, imaginei que as práticas dos catireiros seriam balizadas somente pela racionalidade instrumental, uma vez que eles estão inseridos em um contexto de projeções calculistas e utilitaristas, que visam à maximização dos resultados para (sobre)viverem e complementarem suas rendas. Portanto, exerceriam apenas a identidade instrumental no dia a dia das catiras.

Todavia, Guerreiro Ramos (1981) pontua que os indivíduos são capazes de exercer diferentes tipos de racionalidades em diferentes momentos da vida social. Além disso, são capazes de exercer uma identidade substancial em contextos pautados pela instrumentalidade (CIAMPA, 2005). Assim, acredito que aqueles catireiros que praticam a catira pelo prazer, como um

hobby, se aproximam também do exercício de uma identidade substantiva, autêntica e mais autônoma, mas não menos instrumental que os demais praticantes. Afinal, eles são negociantes em seu cotidiano e precisam selar negócios.

Outra temática que pode explorar nos discursos do percurso semântico da catira é a sua concepção, isto é, o que os catireiros da mesorregião 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 – envolve pequenos e contínuos negócios relacionados à troca de uma mercadoria por outra, por exemplo, a troca de animais por produtos agropecuários. Desse modo, pode-se perceber que os catireiros entrevistados concebem a catira como algo semelhante àquilo conceituado pelos autores acima, como fica evidenciado nos fragmentos a seguir.

045 **Catirar é um modo de vida**, um modo de sobrevivência. Catirar é a **troca** de mercadorias... É **negociar** uma coisinha aqui, outra ali (...) sem necessidade de pôr **dinheiro em papel** no meio, né. (C01)

046 Pra mim, é você conseguir comprar um produto e repassar pra outra pessoa ganhando um lucro. Você **compra, vende, compra de novo** e faz o **movimento**. São **negócios** que envolve gado por terra, por terreno, e por aí vai. **Tudo um pouco** que você conseguir e tiver. O objetivo maior é você conseguir ganhar **lucro** em cima. (C02)

047 **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)

048 A catira é o seguinte: você tem que procurar com o seu cliente o que ele quer. Então, você sempre **troca mercadoria** na outra. Você tem que **montar o negócio**. O vendedor de catira tem que fazer isso: comprar e vender. Tudo que se compra e vende você tem que estar no meio. Você compra pra poder vender pra outro, já **pensando lá na frente**, né. Ocê não compra pensando em você; compra pensando na frente. (C07)

049 Às vezes, você tem um carro e **troca** num melhor. E pega aquele carro e troca outra coisa no carro. São **negócios**, né. Às vezes, ocê troca um carrinho em vaca. Às vezes, cê pega as vaca e troca em caminhão. Daí, cê vai fazendo catira e tendo uns lucrinho. (C09)

050 Olha, é uma **comercialização**, né. Não sei qual que é a origem do termo catira, mas é um comércio como qualquer outro, né. Cê compra, vende e **troca** animais, né. (C11)

051 É um hobby. 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)

052 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)

053 Ah! Catira é eu comprar, vender e trocar, né (risos)... É **barganhar** as mercadoria, né. (C27)

054 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** aí cê num catirou. Pra catirar **tem** que ter duas ou três ou mais mercadoria, né. É uma troca de mercadoria, né. (C29)

055 A catira é uma **troca**. Troca de **mercadoria** ou de **serviço**, né. Depende daquilo que tem. Mesmo catira 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 se pode observar nos trechos acima, os enunciadores evidenciaram os termos *negócio*, *troca* e, até mesmo, *barganhar* como forma de conceberem a prática da catira. Além disso, como relatado por Ribeiro e Galizoni (2007), esses negócios não precisam envolver necessariamente dinheiro em papel, como demonstrado nos fragmentos 045 e 046. Neste último trecho (046), é interessante ressaltar que o enunciador utiliza a locução adverbial “de novo” e o substantivo “movimento”, indicando que a catira é uma prática contínua entre os entrevistados, os quais farão esse *movimento* novamente, outras vezes (*de novo*).

Um discurso que sobressaiu na temática da compreensão do que é a catira pelos catireiros foi o lucro. Como destacado nos fragmentos 046, 047, 049, 051 e 052, o objetivo da prática da catira, dessa *comercialização* de mercadorias, seria obter algum lucro. 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 051), por meio da negociação, de *comprar por X e vender por X mais Y* (trecho 052).

Entretanto, a compreensão do que é a catira e de seus objetivos nos fragmentos 047 e 055, embora o discurso textual desse primeiro também envolva o lucro, é diferente da dos demais. Nesses trechos, a concepção sobre essa prática se assemelha à do escambo, em que 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 047). Nesse sentido, 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 054, percebe-se 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 elas, 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. De acordo com esse entrevistado, só se catira quando *tem* o envolvimento, necessariamente, de 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, como exposto no trecho 055 e que não foi ressaltado 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*. Tudo vai depender daquilo que o catireiro tem para oferecer no momento, na ocasião. No exemplo desse fragmento, C31 precisava fazer um silo em sua fazenda, mas, por algum motivo, pediu ajuda a um fazendeiro que tinha o maquinário adequado para execução da tarefa ajudar. Assim, C31 catirou uma vaca em troca do *serviço*/mão de obra do fazendeiro, o qual fez o silo para ela.

Outra temática explorada no percurso semântico da catira envolveu os produtos e serviços comercializados nessa prática. Ribeiro e Galizoni (2007) definem as catiras como pequenos negócios que envolvem a troca (geralmente de animais) por bens de consumo, produtos agropecuários, dinheiro, ou um pouco de cada, e vice-versa. O gado é a principal mercadoria na catira, uma vez que, “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 (...) Gado é dinheiro andando” (RIBEIRO; GALIZONI, 2007, p. 64). Contudo, como já exposto aqui neste trabalho, não somente de produtos são feitas as catiras, como também de serviços. Ademais, será que essa prática envolve necessariamente apenas os *pequenos* negócios? Qual é o tamanho de uma catira? Os fragmentos a seguir permitem analisar esta temática diante dos discursos proferidos pelos catireiros.

056 Tem de **todo tamanho**. Catira tem de todo tamanho. Você catira **desde** bolinha de gude **até** fazendas. Edifício, uai! O caboclo uma vez catirou um navio num cinema ali no Araxá. Pra você ver que isso tem de todo tamanho! (C01)

057 Ah! A gente mexe com **de tudo um pouco**: carro, gado, fazenda. Mas o **mais forte** é o **gado** mesmo. (...) Não tem quantidade. A catira é **ilimitada**. **Desde** uma agulha **até** uma fazenda inteira. **Depende** do que você **tem**. Você pode catirar em cima de outro catireiro. Você pode **jogar** também. (C02)

058 Não tem tamanho. Pra você ver, meu pai catirava fazenda e eu catiro **serviços** que custariam três reais, cinco reais, vinte reais, coisas pequenas. Então, quer dizer, não tem valor. **Catira não tem valor**. Meu pai catirava fazenda. Ele trocava fazenda por carro, por cinco arreio, duas geladeira véia, freezer. Então, quer dizer, ele aceitava qualquer coisa na catira. E eu não! São pequenas coisas que agregam valor no que eu faço. (C03)

059 Eu catiro **mais** gado, mas tem de tudo. Tem de carro, tem de cavalo, de porco, de galinha, de terreno, de fazenda... Tem **de tudo**. (C05)

060 Catira tem de **qualquer** tamanho. Passou duma galinha pra cima, tudo é catira. Eu catiro de tudo: cachorro, bicicleta, canarinho, tudo. Nego tá com uma corrente e o outro **tá querendo**, vamo catirar essa corrente, então. Cê entendeu? (C16)

061 **Qualquer** coisa que cê negociar com o outro, **independente** do que seja, é catira. Existe **valores**, mas tudo é catira: desde gado, cachorro, galinha, porco, carro, esse relógio seu, sua correntinha, tudo da catira.. Num tem **diferença**, não. Só vai ter diferença de valores só, mas tudo é catira. (C17)

062 Ixe! Já catirei **de tudo**. Já catirei gado, cavalo, fazenda, automóvel, é... bicicleta, sanfona veia, máquina de costura, tudo (risos). Até garrucha veia, sabão, canivete, frango. De tudo. (...) Então, isso aí de tamanho **varia** conforme o que o cara tem, né. Como diz aquele ditado, né: se o pé for pequeno e o sapato for muito grande, num anda, né (risos). (C30)

Os trechos acima mostram que as catiras envolvem produtos e serviços diversos e que, segundo os próprios catireiros, tal prática não pode ser reduzida apenas aos pequenos negócios. Como forma de exemplificar essa afirmação, nos fragmentos 056 e 057 nota-se, na dimensão textual, o uso das preposições “desde” e “até”, as quais, neste caso, indicam movimento ou extensão a partir de determinado ponto. Portanto, conforme esses entrevistados, as catiras são de *todo tamanho* e envolvem diversos produtos e serviços, uma vez que são *ilimitadas*.

Com base em tais discursos, os catireiros negociam *de tudo um pouco*. Vai depender do que ele tem, de como ele vai saber *jogar* e de como ele vai saber catirar/negociar aquilo que o outro catireiro possui e que lhe interessa. Nesse sentido, é interessante observar o que C30, no trecho 062, destacou: embora as catiras variem de tamanho e a prática vai depender do que o *cara tem* para negociar, não se pode dar um passo maior que a perna. Ou melhor, “*se o pé for pequeno e o sapato muito grande, num anda*”. Isto é, se um catireiro quiser negociar algo que ele possui por um outro produto ou serviço de valor muito maior, ele não conseguirá fechar negócio.

Já C03, no fragmento 058, ao corroborar que existem catiras de vários tamanhos, rompe com a ideia das preposições utilizadas pelos entrevistados anteriores ao afirmarem que o tamanho dessa prática varia de determinado ponto até outro. C03 transborda essa ideia de limitação de tamanho das catiras de um ponto ao outro ao afirmar que *catira não tem valor*; isto é, independem dos valores das mercadorias e serviços para serem denominadas como catira. Para isso, exemplifica que seu pai catirava carros e fazendas (considerados produtos de maiores valores) e que ela catira serviços que custam em torno de três a vinte reais. Para ela, nem por isso seus negócios deixam de ser caracterizados como catiras. Portanto, de acordo com esse fragmento, as mercadorias e os serviços utilizados não precisam oscilar entre um valor estipulado para tal prática ser considerada uma catira.

Nesse sentido, nos trechos 060 e 061, o uso do pronome “qualquer” no primeiro caso indica que há catiras de todo e *qualquer* tamanho, basta observar o que se tem e o que se quer conseguir por meio dessa prática e no segundo caso denota que na catira se pode negociar *qualquer* coisa, não dependendo (*independente*) do seu *valor*. Ou seja, a *diferença* nos tamanhos e nos preços dos produtos e serviços comercializados na catira não determina se tal prática pode ser (des)considerada como uma catira.

Nos discursos dos fragmentos 057, 059 e 062, a utilização do vocábulo *de tudo*, expressa a ideia de que na catira tudo pode ser negociado. Desse modo, eles citam que alguns produtos comercializados nessa prática foram: gado, carro, cavalo, porco, galinha, terreno, fazenda, bicicleta, bolinha de gude, sanfona velha, máquina de costura, navio, cinema, garrucha velha, sabão, canivete e frango. Ou seja, *de tudo* mesmo. Nesse aspecto, outro ponto a ressaltar é sobre a utilização do adjetivo “velha” no discurso do fragmento 062. O enunciador faz uso da caracterização para demonstrar que até mesmo objetos mais velhos, como uma *sanfona veia* e uma *garrucha veia*, que, para muitos pode não ter serventia ou valor algum, podem ser catiradas, uma vez que podem ser úteis para outros.

Entretanto, embora todos os entrevistados tenham demonstrado que os produtos e serviços comercializados nas catiras são diversificados, assim como os tamanhos desses negócios, muitos deles indicaram que o gado realmente é a principal mercadoria utilizada nessas trocas. Como revelam os trechos 057 e 059, os enunciadores utilizam o advérbio “mais” para exprimir a noção de que, apesar de catirarem outras coisas, o gado ainda continua sendo uma das principais mercadorias de troca nessas transações.

Em sequência, outro tema explorado no percurso semântico da catira é o da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MTMAP). Com certa frequência, os entrevistados abordaram em seus discursos a importância desta mesorregião e dos municípios que a compõem para a prática da catira. Este tema, assim como os demais, é fundamental de ser discutido nesta dissertação, uma vez que me propus no início deste trabalho (re)valorizar os sujeitos comuns (catireiros) e desmarginalizar seus saberes locais, que foram desqualificados e deslegitimados ao longo da história perante os discursos unitários e universalizantes. Por isso, o “local” tem tanto peso nesta pesquisa, por envolver o cotidiano das práticas e da gestão ordinária desses catireiros. Visto isso, seguem alguns fragmentos que versam sobre a importância desse local (MTMAP) para os praticantes da arte da catira.

063 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)

064 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)

065 Ah! Como eu catiro mais **gado**, a região aqui é muito boa pra esse **setor**. Então, eu catiro também nas **cidades vizinhas**, tipo, é.. já catirei em Uberaba, no Araxá, Patrocínio... São tudo cidades que tem **muita** catira, né. (C05)

No fragmento 063, C01 relata que já catirou em algumas cidades de São Paulo, Goiás e Minas Gerais, mas que neste último estado é onde ele *mais* catirou. O que é possível analisar na dimensão textual deste discurso? Ao utilizar os advérbios de intensidade “mais” e “muita”, o entrevistado deixa explícito em seu discurso que catirou *mais* vezes nessa *região* justamente porque, para ele, aqui tem *muita* catira. Contudo, implicitamente, ao se justificar (falando que faz mais catiras em Minas Gerais porque aqui há muita gente que a pratica) em um contexto em que cita outros estados do País, é possível inferir que ele faz mais catiras em Minas Gerais porque há mais catiras aqui do que ele já presenciou nas cidades dos outros estados que já visitou. Assim, ao afirmar “*Mas catirar mesmo é mais aqui em Minas, porque aqui tem muita catira*”, corrobora com Ribeiro e Galizoni (2007) quando inferem que o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba são algumas das regiões onde muito se fazem catiras.

No trecho 65, C05 também deixa evidente que em cidades como Uberaba, Araxá, Patrocínio e sua própria cidade (Sacramento), além de outras *cidades vizinhas* – todas essas pertencentes à mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba –, a catira é uma prática frequente. Ademais, C05 demonstra também que nessa região o setor pecuário é bastante significativo,

ao relatar que catira *mais gado* justamente por ali ser um local que explora bastante esse *setor* (da pecuária). Isso vai ao encontro do relato de Bittencourt e Lima (2014) ao afirmarem que nesta mesorregião há destaque para a criação de gado de corte e de leite, sendo considerada uma região estratégica do ponto de vista de expansão e de relevância para o setor pecuário brasileiro.

Já no fragmento 064, 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 a alteração da outra. Ou seja, para este catireiro quanto menor for a cidade maior a quantidade de catiras feitas ali. Para ele, os catireiros se organizam em relações de interconhecimento (AGUIAR, 1992; AGNE; WAQUIL, 2011a), 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.

Até aqui, procurei expor um pouco sobre o desenredar da catira, mas não aprofundando no contexto de suas práticas. Nesse momento, é possível afirmar que os catireiros compreendem que as catiras, hoje em dia, são práticas constantes na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e que os catireiros permutam diversos e variados produtos, embora ainda haja destaque para o gado. Esses negócios contínuos são de todos os tamanhos e os praticantes, além de catirarem muitos produtos, catiram também serviços em seu cotidiano. E, por falar em cotidiano, como são (re)construídas e manifestadas as identidades desses catireiros em suas práticas cotidianas? Quem pode praticar a catira? As identidades (e confiança) realmente são aspectos importantes e influenciam na prática dessa arte? Como? Essas e outras perguntas e inquietações serão analisadas na seção seguinte, em que passo a me debruçar sobre as identidades dos catireiros como uma prática cotidiana na arte da catira.

7.3 A (re)construção e manifestação das identidades de catireiros em suas práticas cotidianas

Antes de iniciar a análise sobre a (re)construção identitária dos catireiros com base em suas práticas cotidianas, gostaria de lembrar que as identidades neste trabalho são caracterizadas pela pluralidade, instabilidade, incoerência e fragmentação, algo que é socialmente construído e que está aberto a contestações, problematizações e ressignificações (SOUZA, 2014). Nesse

sentido, a compreensão de identidades estaria relacionada também à noção de pertencimento e de identificação (SERRES, 1995), mas não se reduz a esta última, sendo a identificação uma parte do processo de (re)construção das identidades.

Além disso, a (re)construção identitária é vista aqui como um produto e como produção (CIAMPA, 2005); isto é, como resultado daquilo que o catireiro faz em seu cotidiano. Portanto, o processo de (re)construção das identidades ocorre no cotidiano dos praticantes, os quais (re)apropriam constantemente do contexto simbólico do espaço em que estão situados (e no qual agem) e, a partir daí, vão (re)construindo suas identidades (CERTEAU, 1994). Ao agirem no mundo e na catira, os catireiros demonstram suas práticas, as quais (re)constroem e (re)definem suas identidades, sendo então as práticas, uma manifestação dessas identidades (SOUZA; CARRIERI, 2012).

Após descrever na primeira seção deste capítulo “quem são” e “o que são” os catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, este e o subcapítulo seguinte estarão mais relacionados com o cotidiano das práticas desses sujeitos. Visto isso, o percurso semântico que norteou esta seção diz respeito à identidade prática dos catireiros. O primeiro tema analisado aqui é o que os catireiros fazem no seu cotidiano, quais e como se dão as práticas cotidianas na arte da catira que (re)constroem e caracterizam a manifestação das suas identidades, como revelam os trechos abaixo.

066 O catireiro é aquela pessoa que fica lá nas praças **procurando** negócio. **Anda** nas fazendas **perguntando** o que que o cara tem pra catirar. É isso aí que é o catireiro. (C01)

067 O catireiro precisa ser **carudo** (risos)! Ele tem que ter... Como é que eu vou falar? Como que fala? Deixa eu pensar aqui um pouquinho... Tem que ter **atitude e iniciativa** pra ir lá e tomar frente, de **ir atrás** de outros catireiros pra **negociar, perguntar** o que tem pra catirar. Pessoa que fica atrás da moita não faz catira, não! Tem que ser pra frente. Tem que ser carudo mesmo, porque tem muita gente que quer ser catireiro, mas não dá conta porque tem vergonha. (C04)

068 O catireiro tem que ser **bom negociador** e **comprar** de tudo hoje. Tem que **especular** as coisas também, saber **argumentar, mostrar, falar...** Igual vendedor de loja mesmo. Eu catiro vaca gorda, bezerro, vaca magra, qualquer trem, né, porque se você for especificar “Vou catirar bezerro, só bezerro”, aí você vai na fazenda, lá tem bezerro, tem umas vacas magras. “Não. Só quero vaca gorda.” Acaba perdendo. Aí, você mesmo **denigre** a sua imagem. (C06)

069 Tem que **andar muito**. O catireiro não pode ter preguiça. Às vezes surge uma oportunidade, mas aí diz: “Ah! Não vou!”. Às vezes, ocê perde um negócio bom. Se ocê ficar com preguiça, cê não vai fazer negócio bom com preguiça. Não pode ter preguiça! Tem que correr atrás! Andar, **levantar quem são** os catireiros e **o que eles têm pra negociar, conhecer** de tudo um pouco. (C09)

070 Oh! O catireiro tem que ter um... um **bom relacionamento**, tem que ter pessoas... Ter um círculo de amizades que você tem pra fazer as catiras, né. E tem que procurar se **atualizar** sempre... Do **mercado**, dos **preços**... Senão leva manta, né. (C11)

071 Então, a gente **levanta** cedo é... **trabalha** o dia inteiro é... anda, **procura** outros catireiros pra ganhar seu sustento ali. Com essa **economia** que nós tamo teno no nosso país, uma dificuldade financeira, nós sabemos que todo mundo tá passando uma **crise** danada. Mas a gente procura mesmo assim, né. Aí, a gente **já** faz com **mais** pé no chão, sem buscar ganhar muito em cima. Às vezes, você compra uma vaca e troca aquela vaca por quatro, cinco bezerro. Depois, pega o bezerro e já troca por mais duas vaca, e vai indo... Tem que **procurar**. Pode ficar parado, não. (C19)

072 Ah! Cê tem que ter **visão do mercado**. E pra isso cê tem que **andar** muito. Vai atrás, **procura** gado pra comprar e pra vender... É **especulação**. Cê tem que saber quem que compra e quem tá querendo vender... **Saber** das mercadorias, com quem cê tá catirando. (C26)

As relações lexicais acima mostram que as práticas dos catireiros no cotidiano da catira são expressas por meio de verbos, como andar, procurar, perguntar, negociar, comprar, argumentar, mostrar, falar, conhecer, especular e saber. Todos os catireiros deixaram em evidência que uma das principais práticas na arte de fazer catira é ser um caminhante. Isto é, o catireiro precisa *andar muito* para *especular* quem são os possíveis catireiros com quem eles poderão se relacionar e o que eles catiram em seu cotidiano.

Além disso, no fragmento 067, C04 utiliza os substantivos “atitude” e “iniciativa” para demonstrar que os catireiros não podem ter preguiça (como também é falado no trecho 069), têm que *ir atrás* de outros catireiros para fechar negócios. A utilização desses substantivos para caracterizar o que um catireiro faz em seu cotidiano reforça o que C04 diz no final do seu discurso, pois “atitude” e “iniciativa” são práticas que, muitas vezes, uma pessoa mais tímida, com muita *vergonha*, não exerce em seu dia a dia, e por isso seriam pessoas com mais dificuldade em fazer catiras.

No fragmento 068, ao enunciador descrever as ações necessárias à prática da catira, como “especular”, “argumentar”, “mostrar” e “falar”, C06 utiliza a figura de linguagem da comparação para fazer uma analogia entre catireiros e vendedores de loja, os quais precisam ser bons negociadores para saber construir uma imagem positiva sobre as mercadorias e/ou serviços que catiram/vendem. Ademais, ressalta que os catireiros não devem afunilar demais os produtos ou serviços que catiram, pois se assim o fizerem, irão *denegrir* sua imagem. Ou seja, os praticantes devem catirar de tudo um pouco, para não perderem oportunidades de negócios nem mancharem sua reputação.

Outro aspecto que sobressaiu nas dimensões textuais citadas (trechos 070, 071 e 072) sobre as práticas cotidianas na arte da catira foi a necessidade de aos catireiros se manterem atualizados sobre o mercado, os preços das mercadorias, os praticantes da catira e o que eles têm negociado. Como observado nos fragmentos 056 a 062, seus negócios vão de fazendas a navios, de galinhas a vacas, de carro a éguas. Assim, é preciso saber o valor desses produtos a todo o momento, sua cotação no mercado financeiro local e não local (principalmente dos animais), a fim de fazer as proporções para as trocas em produtos e/ou dinheiro.

Nesse sentido, no fragmento 070, C11 ressalta a importância de se estabelecer um *bom relacionamento* com outros catireiros, fazer um *círculo de amigos*, de onde poderão sair várias catiras. Desse modo, a catira, além de ser uma prática para a manutenção, expansão e sobrevivência dos negócios de várias famílias, também (re)cria e reforça laços afetivos entre os catireiros, que servem para sustentar suas relações de negócio (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

Ainda sobre a questão da especulação de mercado e da necessidade de se manterem atualizados sobre os preços e praticantes da catira, C11 informa que esta seria uma prática importante, pois evita que os catireiros levem prejuízos em seus negócios. Nas palavras dele, se o catireiro não estiver atualizado em relação ao mercado e aos preços praticados na catira, é possível que ele leve *manta* em seus negócios. No trecho 071, C19 também demonstra que os catireiros devem levantar cedo para procurar novos negócios, especular sobre o mercado e se manter informados sobre a economia e possíveis crises. Assim, como afirmado por Ribeiro e Galizoni (2007), no final do século XIX poucos profissionais conheciam as relações comerciais rurais tão profundamente quanto os camponeses. E isso ainda é observado nos dias de hoje quanto ao conhecimento de mercado pelos catireiros, os quais acompanham de perto as variações econômicas e as negociações estabelecidas pelos outros catireiros, o que culmina em um saber preciso do mercado rural, isto é, aquele em que estão inseridos.

O último ponto a destacar sobre os fragmentos acima é em relação à tática (CERTEAU, 1994) exposta na prática da catira por C19, no trecho 071, ao evidenciar a necessidade de conhecimento do mercado e da economia. Ele ressalta que quando identifica que os catireiros estão em um momento de dificuldade financeira ou que a região passa por uma crise econômica, para driblar essas dificuldades e continuar fechando seus negócios, ele busca não ganhar lucros exorbitantes em cima das catiras fechadas.

Ou seja, segundo esse entrevistado, para subverter o difícil momento de estabelecer negócios, tendo em vista as crises econômicas e as dificuldades financeiras locais, a tática que encontrou para continuar catirando seus produtos e serviços com outros sujeitos naquele determinado momento foi a de negociar com *mais pé no chão, sem buscar ganhar muito em cima do outro*. A temática das estratégias e táticas no cotidiano da catira ganhará mais robustez na próxima seção. Contudo, os assuntos-chaves desta dissertação (práticas, estratégias, táticas, identidades e cotidiano) são indissociáveis, e por isso ora ou outra se misturam. As próprias identidades dos catireiros são manifestadas por meio de práticas, as quais se caracterizam em estratégias e táticas. Dessa forma, é importante ressaltar a passagem de uma dessas táticas que já ficou explícita nesse momento da pesquisa.

Outra temática vislumbrada no percurso semântico da identidade prática dos catireiros diz respeito às características particulares desses sujeitos. Como evidenciado por Agne e Waquil (2011a; 2011b) e Ribeiro e Galizoni (2007), a confiança e a reciprocidade são características acentuadas das identidades dos praticantes da catira. De acordo com esses autores, os catireiros precisam ser (re)conhecidos na região, ter um nome que está atrelado à confiança nos negócios, além da astúcia em reconhecer oportunidades para se catirar. Assim, confiança e reciprocidade (re)criam e reforçam os laços afetivos entre os catireiros e servem para sustentar suas relações de negócio.

A análise dos fragmentos abaixo revela que os catireiros entrevistados reforçam o discurso hegemônico da importância da confiança como uma característica de suas identidades práticas. Por isso, a confiança seria mais um aspecto de identificação e de interseção de pertencimento coletivo do grupo de catireiros entrevistados. Contudo, antes, expõe-se sobre quem os catireiros compreendem que pode praticar a catira, para, em seguida, demonstrar o que eles consideram importante que o sujeito catireiros tenha/faça para ser considerado catireiro.

073 **Qualquer um** pode praticar a catira, desde que ele tenha algo pra te dar em troca de alguma coisa. Não precisa ter característica nenhuma, mas ele tem que **saber** muito bem é... ser um bom **negociador**, **saber** o que ele tá fazendo, porque senão ele começa a tomar **prejuízo**. (...) Catira é mais boca a boca. O pessoal você **conhece**, você **sabe** mais ou menos o que que o cara tá querendo, o que ele quer vender, o que ele quer comprar no **dia a dia**, porque os catireiros são tudo **conhecido**. (C02)

074 **Todos! Quem quiser** pode praticar catira! E todos praticam, inclusive meu filho que vive trocando peça e até mesmo bicicleta com outros meninos. Peça de uma bicicleta, peça de outra, adesivo, figurinhas. Então, é uma catira também. Tem gente que **faz catira sem nem lembrar** que tá fazendo uma catira na verdade, né,

porque já faz tanto **parte do** nosso **cotidiano** que, às vezes, a gente nem percebe. (C04)

075 Pode catirar quem tem um pouco de **conhecimento** sobre aquele assunto, **sobre o negócio**. Sem conhecimento, aí... a pessoa não tem como. No caso de gado, pra quem não conhece parece que dois animal vale a mesma coisa, mas um vale o dobro ou triplo do outro. Parece que é igual, mas não é. Então, tem que ter conhecimento senão leva **prejuízo**. (C05)

076 Qualquer pessoa que tenha **conhecimento** da área de animais e que tem... um **bom relacionamento**, que conhece de pessoas e... e, sobretudo, que tenha um conhecimento do... dos animais né, do que cê tá catirano, senão leva **prejuízo**. (...) Como se diz, a pessoa tem que ter **habilidade** pra **comunicar**, pra **raciocinar rápido**, **saber vender**, né. Normalmente, quando cê tá no mercado, cê vai negociando e vai ficando conhecido, né, vai fazendo o nome, pegando **contatos**. (C11)

Nos dois primeiros trechos acima (073 e 074), observa-se que para esses enunciadores qualquer pessoa que tenha interesse em catirar pode praticá-la. Contudo, C02 ressalva que, embora *qualquer um* possa praticar a catira, é necessário que o praticante saiba o que está fazendo e que seja um bom negociador, para não levar prejuízo em seus negócios. Corroborando em parte com o discurso desse enunciador, nos fragmentos 075 e 076 os entrevistados ponderam que nem todo mundo pode praticar a catira, uma vez que para isso é necessário ter *habilidades* como um bom conhecimento de negócios, ter um bom relacionamento, saber se comunicar, raciocinar rápido e saber vender. Como exemplo disso, C05 demonstra que muitos achariam, por exemplo, que dois gados parecidos podem valer a mesma coisa, sendo que, em verdade, um pode valer o dobro ou até o triplo do outro. Pode *parecer igual, mas não é*. Então, se o catireiro não tiver *conhecimento* e as *habilidades* citadas, poderá levar *prejuízo* em suas catiras.

Nos fragmentos 077, 078 e 079, além de terem reforçado a importância do conhecimento sobre o mercado e as mercadorias que se catiram e também conhecer sobre com quem se está catirando (C10), os entrevistados reforçam também o discurso hegemônico da importância da confiança na prática da catira (RIBEIRO; GALIZONI, 2007).

077 Eu penso que a primeira coisa que a pessoa tem que ser é **honesto**. Tem que ter honestidade, pro cê **panhar nome** e **confiança**, né. Tudo que você for fazer hoje, se você não tiver nome, não vai, né. Cê **tem que ter nome**, né. Tem que ser honesto. Aí, você panha confiança, panha nome e faz catiras. Senão você não faz. (C06)

078 Tem que saber **origem** de quem cê tá negociando, né, a **procedência**. Cê num pode só comprar ali de qualquer pessoa... senão daqui um poquinho cê tá comprando dos ladrão. E aí? Como cê faz? Então, é isso, procedência, **honestidade**. E tem que **passar confiança** também, né. (C16)

079 Oh! É importante ter **conhecimento**, né, conhecimento **de mercado**, dos **produtos**, de **quem** tá vendendo. E cê tem que ser uma pessoa **honesto**, uma pessoa

que tem um **bom nome**, né. Cê **vai negociar com todo mundo e por muito tempo**, então cê não pode ficar... ser uma pessoa **desonesta**, ser **trapaceiro**, essas coisas, sabe? **Cê tem que ser correto, passar confiança, procê continuar no ramo**. Tem que ter bom nome, porque cê vai na praça e eles perguntam: “Cadê o fulano catireiro?”. Porque todo mundo já conhece todo mundo, né. (C10)

Portanto, segundo esses enunciadores, o catireiro precisa ser *honesto*, *ter um bom nome* e tem que *passar confiança* para os demais praticantes. Essas características identitárias vão sendo adquiridas com o tempo e com a prática (menos o ser honesto). Como a catira é algo recorrente no cotidiano dessas pessoas, na medida em que elas são honestas nos negócios que fazem, vão sendo (re)conhecidas por isso e ganhando (bom) nome perante os catireiros. Quando se tem (bom) nome *na praça*, mais confiança você passa para os demais praticantes. De outro lado, caso o catireiro seja *desonesto* em seus negócios ou perca a confiança dos demais praticantes, ele irá sujar seu nome (reputação) e dificilmente fará outras catiras depois, pois parte de suas identidades estará manchada perante os outros catireiros, e ele será visto como *trapaceiro* nos negócios.

Dessa forma, tendo em vista que o catireiro “tem que ser correto, passar confiança pra continuar no ramo” (C10) e que só sendo honesto, (re)conhecido pelos bons negócios que fecha (tendo um bom nome) e ganhar a confiança dos demais catireiros é que se consegue praticar a catira. Caso contrário ele não a faz (C06). Afirmo aqui, então, que possuir confiança e honestidade, além de ser um aspecto de interseção de pertencimento coletivo e de identificação (SERRES, 2000) para esses catireiros e que conferem o (re)conhecimento desses sujeitos por parte dos demais praticantes, são também exemplos de estratégias dos catireiros para que possam *continuar no ramo* e angariar novas catiras.

São estratégias porque é com base na confiança e na honestidade que os catireiros lidam com a estrutura no sentido de mantê-las e legitimá-las, e não como um movimento subversivo. Por meio dessa estratégia, o catireiro conduz sua relação com os outros (CERTEAU, 1994). Assim, ao observar, “além da ação realizada” (de fazer catiras), mas o “como ela é realizada” (CERTEAU, 1994), tem-se uma das maneiras de fazer estratégia de alguns catireiros, os quais, ao firmarem relações costumeiras de confiança e honestidade em suas práticas, alicerçam novas e continuadas trocas entre si. Dessa forma, as próprias identidades dos catireiros agem e atuam, em determinados momentos, como estratégias nas catiras e são também (as identidades) manifestadas por meio de suas práticas.

Todavia, nos fragmentos 080, 081 e 082, os entrevistados relataram que as catiras feitas hoje em dia são diferentes das realizadas tempos atrás e que a confiança não tem mais a mesma importância que tinha no passado.

080 **Antes** tinha que passar **confiança! Perdeu a confiança, perdeu tudo**, né. Aí, depois não tem prazo mais. Mas **agora acabou**, né. Todo mundo **desconfia** de todo mundo. A gente **não conhece** todo mundo mais. (C08)

081 Não, não! **Hoje em dia**, ultimamente, ou é troca de coisa ou no dinheiro. **Hoje não tem confiança, não**. Não se **conhece** mais **ninguém**. Não se conhece a vida das pessoas mais! (C01)

082 Não. **Hoje em dia num tem disso de confiança** mais. É que antigamente cê conhecia mais o pessoal, né, podia confiar. Mas hoje não tem mais isso de confiança, não. Já vi muito caboco que sai das cidades vizinhas pra passar **cheque sem fundo** aqui. Então, **antes tinha, hoje** não tem mais, **não**. (C13)

C08 reitera como era a dificuldade antigamente para se fazer catiras ao perder a confiança dos demais catireiros. Mas tanto C08 como C01 e C13 afirmam, utilizando advérbios e locuções adverbiais de tempo (como antes, agora, hoje, hoje em dia) para distinguir e diferenciar a importância da confiança na catira em épocas distintas, que atualmente a confiança não tem o mesmo peso de anos atrás. De acordo com esses entrevistados, hoje eles não conseguem conhecer mais todas as pessoas que catiram. Para não levarem prejuízo de sujeitos desconhecidos e, talvez, desonestos, preferem não confiar tanto nas pessoas. Como exemplo, C13 argumenta que já viu muitos catireiros desconhecidos, de outras cidades, irem a sua região e fechar negócios passando cheque sem fundo. Portanto, para não saírem no prejuízo, preferem *desconfiar de todo mundo*.

Desse modo, esses enunciadores rompem com o discurso hegemônico da importância da confiança na prática da catira ao afirmarem que hoje as relações estabelecidas pelos catireiros são diferentes das firmadas tempos atrás, uma vez que é difícil conhecer todos os praticantes. Além disso, para alguns entrevistados, a confiança já foi uma estratégia a ser observada no cotidiano de negócios, porém atualmente não é algo tão relevante como era anos atrás.

Para finalizar as considerações sobre essa temática, ressalta-se que nos trechos 073 e 074 os enunciadores evidenciam que a prática da catira é uma arte incrustada no cotidiano desses sujeitos. Assim, além de evidenciar o cotidiano em seus discursos, C04 ainda afirma que a catira faz parte do seu cotidiano e que, muitas vezes, ela nem percebe ou lembra que a pratica, como se já fosse algo natural, automático entre suas diversas práticas cotidianas. Isso corrobora com Certeau (1994), o qual afirma que há práticas que são provenientes de um

saber-fazer em que os próprios praticantes não refletem ou possuem total consciência sobre suas ações, pois elas subsistem no cotidiano.

Outra temática que emergiu no percurso semântico da identidade prática dos catireiros diz respeito à identificação e ao reconhecimento desses catireiros por parte dos outros praticantes da catira. Nesse momento da entrevista, pretendeu-se entender como os catireiros ficam sabendo quem são e o que catiram os outros praticantes dessa arte. As respostas não foram muito distintas e podem ser sintetizadas pelos cinco fragmentos destacados a seguir.

083 De **nome** na cidade... De nome. A pessoa só reconhece o médico por causa da roupa branca. **O catireiro**, a pessoa **é um nome na cidade**, que troca as coisas. Eu vou lá oferecer pra eles, pelo nome. Daí, vai passando, né, **boca a boca**, fazendo **bons negócios**. E isso que eu falei antes: você ter **honestidade**, ser **sincero**, ter **bom conhecimento**, tudo. Se você começar a fazer **negócio desonesto**, a **fazer tramaio**, aí você vai **perder o seu nome** e você passa a ser um **mau catireiro**. Daí, cê não faz catira. Ninguém vai querer catirar com você. (C06)

084 Ah! **Cidade pequena**... Todo mundo sabe, **todo mundo conhece todo mundo**. Daí, você faz uma catirinha aqui, outra ali, passa um tempo, todo mundo já sabe com o que que você mexe. (C15)

085 Eu **sempre** mexi com isso. Então, a gente já tem uma **tradição** nisso de muitos anos, né. Já vem de pai pra filho. Então, as pessoas já nos conhece no ramo. (C18)

086 Ah! Porque você **tá no meio** também. Você também vai conversando... os **locais** que ocê vai, geralmente, já tem o pessoal que faz. As **relações**, o **convívio** no dia a dia, as **amizades**, né. A gente catira não só aqui em Sacramento. Por exemplo, eu catiro na Tapira, em São Roque, em Ibiá... Eu compro no Araxá, na Conquista, em Uberaba... na região tudo. E é um **círculo de amizade** que corre, né... **propaganda** boca a boca. (C19)

087 Eu acho, assim, que não tem como definir “aquela pessoa é catireira”. Não tem como definir isso. **A pessoa não nasce catireira**, não. Eu acho que vai do **momento, da hora**, da **necessidade**, muitas vezes. Naquele momento que você precisou daquilo lá, você vai e fala: “Tô precisando disso. Vamos fazer isso. Vamos fazer aquilo”. Não tem a pessoa específica que você vai olhar e falar: “Aquele lá é catireiro”. (C04)

Dessa forma, é possível afirmar, segundo alguns entrevistados, que os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba são reconhecidos e identificados pelos outros praticantes dessa arte por meio do nome (reputação) que fizeram e que carregam consigo, devido ao tamanho das cidades em que praticam as catiras, por meio da tradição, através das relações sociais estabelecidas entre eles. Há também quem ache que não é possível reconhecer um catireiro sem antes estabelecer um contato prévio com ele.

No fragmento 83, C06 relata que reconhece os outros catireiros devido ao nome que eles constroem e carregam. Por meio das catiras já realizadas (boas ou ruins), os praticantes vão

construindo sua imagem e reputação (e também suas identidades), a qual passa a ser utilizada para a identificação deles. A questão do nome (reputação da identidade) é tão importante para alguns entrevistados que C06 chega a reduzir o ser catireiro a sua imagem (a qual é construída por meio de suas práticas). Isto é, o catireiro *é um nome na cidade*.

Como sua imagem e reputação (e identidades) são construídas por meio de suas práticas realizadas na catira e por essa reputação ser primordial para continuar ou não praticando essa arte, C06 alerta sobre a necessidade de se fazer bons negócios, de ser honesto e sincero nas catiras para construir uma boa imagem de catireiro perante os demais praticantes. Nesse sentido, quase todos os outros entrevistados também relataram o que seria um bom catireiro. As respostas foram unânimes sobre alguns aspectos identitários que influenciam diretamente a realização de novas catiras e a permanência dos sujeitos nesse ramo de negócio. Além da sinceridade e da honestidade, presentes no discurso de C06, um bom catireiro, para os entrevistados, seria aquele que faz bons negócios, que é bom pagador, que não leva prejuízo, que não dá calote e que não limita ao extremo as mercadorias e serviços que catira (por exemplo, catirar apenas gado, macho (boi) e de determinada raça).

Desse modo, é possível afirmar, novamente, que as identidades dos catireiros, construídas por meio de suas práticas cotidianas, atuam como um tipo de estratégia em seus negócios, uma vez que influenciam diretamente a arte da catira. Com base no fragmento 083, se as identidades e as práticas dos catireiros forem permeadas pela honestidade e pela sinceridade, eles construirão um bom nome (reputação) e, assim, novas oportunidades de catiras surgirão. Contudo, se os catireiros construírem suas imagens (identidades) por meio de *negócios desonestos*, com *tramóias*, eles serão vistos como *maus catireiros* e dificilmente farão novas catiras, já que *ninguém vai querer catirar com eles*.

Na passagem 084, apesar de o discurso de C15 deixar implícito que para ele os catireiros também são reconhecidos por meio de suas práticas no cotidiano, o que é preciso ressaltar neste trecho é a importância do local na arte da catira. De acordo com este entrevistado, os outros praticantes residem em uma *cidade pequena*, em que *todo mundo conhece todo mundo*, o que facilita a identificação de outros praticantes da catira.

Já no fragmento 085, C18 constrói seu discurso respondendo não como reconhece os demais catireiros, mas versando sobre como é reconhecido pelos outros praticantes. Segundo ele, há catireiros que são identificados por meio da tradição familiar de serem catireiros. Assim,

utiliza o advérbio “sempre” para demonstrar que tanto ele quanto seu pai catiram desde muito tempo e que esta seria uma prática herdada, passada de geração para geração, o que facilitaria aos outros catireiros os reconhecerem.

No trecho 086, C19 também constrói seu discurso relatando como ele é identificado como catireiro perante os outros praticantes. Porém, neste caso o enunciador afirma que é reconhecido devido às relações sociais que estabelece com os outros catireiros por onde passa. Desse modo, além de expor outras cidades da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, onde são feitas as catiras, ele relata que sua identificação como catireiro está atrelada ao *círculo de amizade* que consegue construir com os outros praticantes em seu *convívio no dia a dia* e que, depois de estabelecida essas *amizades*, sua identificação se dá por meio da propaganda boca a boca entre as pessoas que frequentam *o meio* da catira.

Diferentemente de todos esses entrevistados que retrataram como os catireiros são reconhecidos pelos demais praticantes da catira, no fragmento 087, C04 rompe o discurso legitimado de uma identificação tida como certa ao afirmar que não é possível definir e identificar que esta ou *aquela pessoa é catireira*. Rompe também com a noção de identidade essencialista ao afirmar que uma pessoa não nasce catireira. Ela diz que a própria catira seria um movimento de astúcia, de aproveitar *momentos*, oportunidades e *necessidades*. Nesse sentido, é possível afirmar que para C04 a prática da catira seria caracterizada como uma tática, pois é uma ação situacional e circunstancial, dependendo do tempo e da ocasião. É uma arte do improvisado, com as “mil maneiras de jogar/desfazer o jogo do outro” (CERTEAU, 1994, p. 79), em que os catireiros devem saber aproveitar as ocasiões e os momentos para fazerem as catiras acontecerem.

Outra temática a ressaltar nesta seção sobre as identidades práticas dos catireiros diz respeito ao gênero dos entrevistados. De acordo com Ribeiro e Galizoni (2007), a arte da catira reforça a representação masculina nas negociações, pois raramente há mulheres que as praticam. Assim, procurei aprofundar mais nessa questão nas conversas com os entrevistados, a fim de compreender se a catira realmente é uma prática predominantemente masculina, se os catireiros entrevistados conhecem mulheres catireiras e, se sim, como são e foram os negócios estabelecidos com elas.

Já de antemão, gostaria de lembrar que dentre os 31 sujeitos entrevistados 3 são mulheres. Embora de início esse número possa parecer baixo, os primeiros entrevistados foram

encontrados em uma rede de contatos que eu, pesquisador, possuía e os seguintes por meio da técnica da bola de neve (*snowball sampling*). Nessa lista prévia com a rede de contatos, havia alguns homens e apenas uma mulher.

É interessante mencionar que os homens entrevistados indicaram outros homens catireiros para participarem da pesquisa, enquanto que a única mulher da lista indicou uma outra mulher, a qual recomendou uma terceira catireira, e esta indicou um catireiro do sexo masculino para fazer parte da pesquisa. Por isso há somente 3 catireiras entrevistadas nesta dissertação. Apresentados os detalhes operacionais de como essas mulheres catireiras foram encontradas para participar da pesquisa, passo agora à análise do gênero na arte da catira, evidenciando que os discursos dos entrevistados giraram em torno de conhecer ou não mulheres que praticam essa arte, como pode ser visto nos fragmentos abaixo.

088 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)

089 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)

Nos trechos 088 e 089, é possível observar que os enunciadores reforçam o discurso hegemônico de que é raro mulheres praticarem catiras. Ambos nunca catiraram com praticantes do sexo feminino e sequer conhecem alguma. O enunciador C09 ainda faz um discurso machista, ao estabelecer que a catira *tem* de ser uma prática realizada por homens. Considerando suas escolhas gramaticais em seu discurso, C09, ao utilizar o verbo “ter” no sentido de obrigatoriedade, exclui implicitamente a possibilidade de as mulheres praticarem tal arte, reforçando o binário “trabalho de homem *versus* trabalho de mulher”. Consequentemente, reforça também o machismo.

O discurso presente no fragmento 089 também é interessante de ser analisado e esmiuçado. Como já dito, ele também legitima o discurso dominante de que as mulheres são raras como praticantes de catira. Mas o enunciador não para por aí. Ele também faz um discurso machista, utiliza da ironia e ainda é contraditório em seu discurso, pois C12 estereotipa todas

as mulheres como sendo incertas nos negócios. Segundo ele, uma vez que todas as mulheres não têm certeza das coisas, não se pode confiar nelas nem nos negócios que elas realizam.

Depois de reforçar o machismo, entra em cena em seu discurso a personagem da sua mulher, a qual cuida de um dos negócios da família (uma loja). Nesse ponto, já dá pra ver o início de uma contradição na dimensão da sua prática discursiva, pois ele fala que não se pode confiar em mulheres negociantes, mas é a mulher dele quem cuida de um dos negócios da família, uma vez que ele entende é de catira de gado. Em seguida, ele utiliza da ironia para afirmar que sua mulher acha que compra um volume financeiro muito grande para a loja, mas não o é se comparado ao volume financeiro que é comercializado nas catiras de gado. Após isso, o enunciador elogia sua mulher nos negócios, adjetivando-a de caprichosa e cuidadosa nas compras para a loja. E finaliza dizendo que, por ela ter todas essas qualidades, nem se preocupa, deixa *as coisas da loja na mão dela*.

Ou seja, a contradição está em ele confiar em sua mulher como uma negociante, embora tenha falado anteriormente que não se pode confiar nas mulheres e nos negócios que elas realizam, por elas serem *incertas*. E, mais que isso, ele confia tanto em sua mulher e nos negócios que ela realiza que a principal fonte de renda familiar, a loja, está nas mãos dela, pois, segundo o próprio entrevistado, a catira é apenas um complemento da renda da família. Eles sobrevivem da renda advinda da gestão da loja por sua companheira. 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.

Já os fragmentos 090, 091 e 092 a seguir deslegitimam o discurso de 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 é o mesmo. Entretanto, há aqueles que acreditam que as catireiras são mais exigentes que os catireiros na hora de fechar negócio (C06) e há ainda os que acham que as mulheres catireiras são *mais ativas*, mais espertas que os homens.

090 **Conheço!** E **muitas!** E é as **mais ativas**. Elas **sabem** que que tão fazendo. Têm **conhecimento**. A **gente acha** que elas são **bobas**, mas não são, não. Elas são ativas. (C01)

091 Conheço! Mônica. Valéria. Quem mais? Deixa eu pensar. **O que mais tem é mulher catireira** que troca... calcinha, até calcinha já vi trocar. Calcinha, troca roupa, artesanato, carro, gado, até móvel de casa já vi trocar, sofá em guarda-roupa... (C04)

092 **Tem bastante!** Já catirei com muita mulher. Tem mulher que é **terrível de exigente** (risos). Mas no geral **não tem diferença**, não. (C06)

Contudo, mesmo nesses fragmentos, em que os enunciadores rompem com a ideia do reduzido número de catireiras no universo da catira e de esta ser uma prática predominantemente masculina, há também o reforço do machismo em seus discursos. Como revela C01 no fragmento 090, 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 o enunciador evidenciar que elas *sabem o que tão fazendo* e que possuem *conhecimento* sobre tal prática, ele deixa implícito a naturalização por parte de alguns catireiros da ideia de que as mulheres são menos espertas para os negócios, embora, em seguida, afirme que este é um pensamento equivocado (mas já naturalizado e difuso entre eles), pois elas são até *mais ativas* ou mais espertas (que os homens).

Além disso, é importante destacar também o lugar da mulher catireira nessa arte. Dentre as três praticantes entrevistadas do sexo feminino, apenas uma (C31) já catirou produtos voltados ao ambiente rural. As outras duas catiram serviços ou produtos artesanais e há outras que são conhecidas por catirarem roupas e móveis de casa, como sofá e guarda-roupa. Dessa forma, é possível afirmar que as mulheres entrevistadas são catireiras urbanas, e não do ambiente e de produtos rurais, como muitos dos catireiros pesquisados.

A última temática a destacar no percurso semântico da identidade como prática diz respeito à representação dos sujeitos do que seria o “ser catireiro”. De acordo com Fairclough (2003), a análise das representações como recontextualização se dá quando o enunciador representa um evento social que é incorporado no contexto de outro evento. Uma das estratégias para se compreender a análise dessas representações seria por meio da análise das metáforas utilizadas nos discursos. Dessa forma, neste último tema, busco analisar a representação das identidades dos catireiros que são recontextualizadas e incorporadas a outro contexto quando utilizam de metáforas em suas práticas discursivas, como revelam os fragmentos a seguir.

093 O ser catireiro é um **andante**. É um andador. Ele tem que andar muito. Pegar o carro dele e procurar catira. É um **andador**. Vai nas praças, conversa com um, conversa com outro. E vê o que que tem. É assim que você acha negócios. Se você ficar em casa, **a catira não bate na porta**. (C01)

094 Pra mim, catireiro é um **caminhante**. Então, a pessoa que for mexer com isso tem que... tem que caminhar bastante pra **procurar** as **oportunidades**. Às vezes, a pessoa me fala: “Mas cês fica andano à toa... Vai pra fazenda aqui, vai pra leilão, **anda, anda, anda**, mas cês num catira nada”. Não. Eu vou lá, eu ando, eu tô **vendo o mercado**. **Hora que surge** uma oportunidade, eu vou lá e catiro. (C13)

Nos dois fragmentos acima, os enunciadores fazem uma analogia do ser catireiro como pessoas andantes, caminhantes. Segundo eles, o catireiro precisa ser um *andador* para ter conhecimento dos negócios que estão sendo fechados no cotidiano da catira, para ter conhecimento do mercado, especular preços e outros praticantes. Apenas sendo caminhante é que o catireiro conseguirá *achar negócios* para serem catirados. O enunciador C01 até utiliza da personificação para reificar a catira e expor que ela *não bate na porta* do sujeito. É o catireiro andante, que, caminhando, pesquisa e especula por novos negócios a serem explorados.

Além disso, como forma de ressaltar a importância dessa característica (e prática) identitária (ser andante) que os catireiros devem ter/fazer, C13 ainda utiliza da figura de linguagem da reiteração, repetindo que o catireiro *anda, anda, anda* para investigar as especificidades do mercado em que atua. Ademais, é possível afirmar, novamente, com base nesses discursos, que, segundo esses enunciadores, a prática da catira pode ser caracterizada como uma ação tática, em que os catireiros, por serem *caminhantes*, devem *procurar as oportunidades* e os momentos (*hora que surge*) para se catirar, uma vez que a *catira não bate na porta* desses praticantes.

Já nos trechos a seguir, os entrevistados utilizam outras metáforas para configurar o que, segundo eles, pode representar os aspectos identitários do que é ser considerado um catireiro.

095 **Ele** é um **curinga**. É igual um jogado de futebol, porque você põe ele do gol até na ponta esquerda, e ele... ele num tem problema. Agora, tem cara que encaixa só numa coisa, né. (C30)

096 Catirero é... Como que fala? **Flexibilidade!** É um **cara flexível**, porque não tem hora de sair e hora de chegar. Tem essas **desvantagens** também, né. Por exemplo, cê sai pra ver um gado. Chega lá, o seu vizinho mostra outras coisas ou demora. Às vezes, atrasa tudo. Às vezes, cê acha que volta logo, mas gasta um dia inteiro, né. (...) Quando o negócio tá devagar, a gente fica parado um tempo, uma semana, uns quinze dias. **De repente**, dá aquelas maré boa e cê faz um punhado de catira. Isso já me aconteceu muitas vezes. (C12)

097 O catireiro é um **aventureiro** na vida. É aventureiro porque a gente fica fazendo um **punhado** de coisa **diferente todo dia**. E **não é certeza** de fazer catira sempre; é um tiro no escuro. (C16)

Como pode ser observado, o que há de consenso, implícita ou explicitamente, entre os discursos dos três enunciadores acima é a questão da incerteza diária presente no cotidiano da catira e a da necessidade de esse praticante ser uma pessoa *flexível*. C30, por exemplo, faz uma analogia da identidade do catireiro com a de um curinga. Porém, antes de comentar sobre essa analogia, é preciso destacar que esse enunciador se ausenta em seu enunciado, referindo-se aos catireiros na terceira pessoa do singular (ele). Isso pode ser explicado devido ao fato de que ele é um dos que têm a idade mais avançada dentre os demais participantes da pesquisa. Em sua entrevista, ele deixa claro que a idade o tem desanimado de praticar essa arte. Então, nos últimos anos ele tem pensado em parar de praticá-la, embora ainda faça *algumas aqui e outras ali* (C30).

Voltando à questão da metáfora utilizada em seu discurso, no jogo de baralho o curinga é uma carta que vale para substituir outras em determinadas situações dos jogos. Ao recontextualizar e incorporar esse personagem (curinga) ao contexto da catira (catireiros), tem-se que o catireiro precisa ser um sujeito versátil, flexível, que se presta a múltiplas e diferentes ações no contexto da catira, por exemplo, ser versátil nos produtos e serviços que catira ou, até mesmo, ser flexível com os horários estabelecidos para realizar tal prática.

Nesse contexto, o discurso de C12 vai ao encontro de C30, uma vez que o primeiro também expõe a necessidade de o catireiro ser uma pessoa flexível. Contudo, esse universo da catira, permeado de flexibilidade, também traz suas *desvantagens*, como as incertezas quanto aos horários para negociar e quanto aos melhores momentos para se catirar, uma vez que há épocas melhores que outras para se praticar essa arte, como será exposto mais adiante neste estudo. Além disso, a escolha pela locução adverbial temporal “de repente” no discurso desse enunciador reforça ainda duas situações. A primeira, e que está explícita na dimensão textual, é que, realmente, os catireiros precisam ser flexíveis e saber lidar com as incertezas, para poderem aproveitar as catiras que surgem *de repente*, em determinadas ocasiões. Com isso, ele reforça (implicitamente) uma segunda situação, que é a caracterização da própria catira como uma tática – situacional e circunstancial –, dependente do tempo, local e astúcia dos catireiros para serem praticadas.

No trecho 097, C16 utiliza a metáfora do aventureiro para caracterizar as identidades dos catireiros. Com isso, reitera e legitima os discursos dos dois enunciadores anteriores. Assim, esse catireiro expõe que os praticantes da catira devem ser realmente versáteis e flexíveis, visto que realizam *um punhado de coisa diferente todos os dias*, e que esses sujeitos lidam,

cotidianamente, com as incertezas de realizar ou não os negócios, e por isso são sujeitos aventureiros.

Os outros discursos metafóricos sobre o que é ser catireiro perpassam a noção desse sujeito como um profissional da arte da catira, apesar de os entrevistados caracterizarem esse profissional de maneiras distintas, como pode ser observado nos fragmentos a seguir.

098 Catireiro é um **empreendedor**. Tipo, **todo dia** é uma coisa **nova**. Se você for num escritório, sempre vai ser aquilo lá. Aqui, não! Cada dia cê tá num lugar, **cada dia** ocê catira uma coisa **diferente**. Cada dia, uma pessoa diferente. (C08)

099 É um **negociante**, né. Cê tem que **saber catirar, comprar**, comprar por menos e **vender** por mais, **fazer** os **negócios** certo, né. (C14)

100 Ser catireiro é **ganha-pão**. É um **modo de vida** que eu tenho, né. É uma **profissão** pra mim e um modo de vida, né, porque eu num tem estudo, num tenho... Eu vivo disso e vou criar minha família com isso... Catirano. E eu faço com **prazer**, diferente de muitos aí. (C05)

101 Pra mim, ser catireiro é **oportunismo**, porque eu **já** tenho o meu **trabalho**, eu faço artesanato. Então, eu tenho uma outra amiga que também trabalha com isso. O que que nós fazemos? Nós catiramos os nossos trabalhos. Eu sou melhor em fazer um tipo de artesanato, ela é melhor em outro. O que que eu faço? Eu ajudo ela no dela e ela acaba acrescentando no meu. Isso é um catira. E, pra mim, **as duas ganham**. Eu melhora o dela e ela melhora o meu. Então, pra mim, isso é ser catireira, fazer um negócio que fica bom pras duas partes. (C04)

É notório que o consenso entre os enunciadores dos discursos 098, 099 e 100 perpassa a ideia das identidades do ser catireiro como um profissional da arte da catira. Para tanto, eles utilizam metáforas (e profissionais) diferentes para caracterizar essas identidades. No trecho 098, C08 faz uma analogia do catireiro como um empreendedor, que se parece com um gestor de escritório, mas se diferencia desse por ter uma rotina diferente todos os dias. Assim, esse enunciador também reforça os discursos dos fragmentos 095, 096 e 097, nos quais são relatadas as incertezas a que os catireiros estão expostos cotidianamente. Portanto, o catireiro empreendedor é aquele envolto de novidades: cada dia está em um lugar diferente, com pessoas diferentes e realizando negócios distintos.

No trecho posterior (099), C14 caracteriza a identidade profissional do catireiro como sendo um negociante, isto é, aquela pessoa que precisa ter conhecimento de como realizar negócios. Por isso, é necessário que o catireiro saiba *catirar, comprar por menos e vender por mais*, a fim de que ele possa obter lucro em suas catiras. Em seguida, C05 expõe, no fragmento 100, que ser catireiro é um modo de vida que ele leva, por meio do qual ele (sobre)vive e cria sua família. Vale ressaltar, ainda, que, embora esse enunciador relate que ser catireiro é seu

ganha-pão – ou seja, é o seu trabalho e de onde ele obtém renda para sustentar a si e a sua família –, também deixa claro no final do seu discurso que pratica a catira com prazer, deixando uma crítica aí de que nem todo mundo trabalha com aquilo de que realmente gosta ou, até mesmo, que conhece catireiros que praticam essa arte apenas por sobrevivência, mas não têm prazer em praticá-la.

Já o discurso do fragmento 101 é um dissenso entre os três anteriores, uma vez que a enunciativa afirma que não vê o catireiro como um profissional, e sim como um sujeito que aproveita as oportunidades e ocasiões que surgem para realizar negócios em que ambas as partes saiam ganhando. Dessa forma, ser catireira para essa entrevistada não é ser uma *profissional* da catira, pois ela *já trabalha* com artesanato. Então, a catira não seria uma profissão. Trabalhando com artesanato, C04 vê na catira de serviços a oportunidade para melhorar seus produtos por meio de técnicas que ela não domina, mas que sua amiga tem. Logo, embora elas exerçam a profissão de artesãs, trocam/catiram serviços entre si para melhorar seus produtos. O ser catireira surge, então, como uma oportunidade, reforçando, novamente, que a própria prática da catira se caracteriza como uma ação tática de saber aproveitar situações e ocasiões.

Por fim, gostaria de encerrar esta seção sobre a (re)construção e manifestação das identidades prática dos catireiros lembrando que não pretendo aqui reduzir ou generalizar as identidades desses praticantes em uma ou outra, por exemplo, em apenas andantes ou apenas curingas, nem estabelecer uma identidade coletiva para os catireiros, pois, para mim, ela é heterogênea, tendo em vista que cada indivíduo possui suas especificidades e (re)constrói o seu cotidiano e suas identidades por meio de práticas distintas. Ademais, andar, conhecer, estabelecer contatos, fazer seu nome, conhecer pessoas e mercadorias, negociar, entender do mercado, pesquisar, jogar, empreender, arriscar, passar confiança e ser honesto, dentre outras práticas, são algumas das artes de fazer (CERTEAU, 1994) que perfazem, (re)constroem e materializam cotidianamente as identidades dos catireiros.

Desse modo, como exposto na teoria deste trabalho, compreendo as identidades como múltiplas, instáveis, fragmentadas e cambiantes. Então, afirmo aqui que, hoje, as identidades dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba poderiam ser representadas, por exemplo, pela interseção de pertencimentos do caminhante, com a do curinga, do aventureiro, mais a do empreendedor, ou, até mesmo, apenas algumas delas e/ou alguns dos verbos supracitados. Porém, daqui a algum tempo essas características identitárias

poderão não ser mais as mesmas, visto que as identidades – materializadas e expressas por meio das práticas – são instáveis e não são produtos acabados, mas sim processos, que são transformados cotidianamente, uma vez que estão em constante devires.

7.4 Desvendando estratégias e táticas cotidianas na arte da catira

Nesta última seção sobre os resultados alcançados com a pesquisa, analiso o cotidiano das práticas (estratégias e táticas) dos catireiros, apesar de já terem sido explicitadas algumas delas nos tópicos anteriores. Para tanto, reforço que, embora as diferenças teóricas do que seja considerado estratégia e daquilo que seja a tática já tenham sido estabelecidas, suas compreensões variam de contexto para contexto, de pesquisador para pesquisador. Essas práticas ora podem ser compreendidas por estratégias, ora por táticas. Até mesmo, podem ser analisadas como ambas as coisas. Portanto, reitero que o que denominei aqui como “estratégias” e como “táticas” passou pelo filtro das leituras que fiz no mestrado, da minha observação e subjetividade enquanto pesquisador. Assim, essas análises devem ser relativizadas, visto que não busco trazer verdades absolutas e estáveis sobre as práticas cotidianas dos catireiros entrevistados.

Neste tópico, busquei retratar um pouco mais o cotidiano valorizado por Certeau (1994; 1998), bem como as estratégias e táticas utilizadas na gestão ordinária da catira. Desse modo, o percurso semântico que norteou essas análises diz respeito ao cotidiano das práticas dos catireiros. Assim, a primeira temática sobre o assunto refere-se ao modo como são estabelecidas as catiras no cotidiano desses sujeitos. Isto é, como se pratica essa arte. Nesse sentido, busco, novamente, compreender, ao invés do “além da ação realizada”, o “como ela é realizada” (CERTEAU, 1994), isto é, as maneiras dos catireiros de fazerem as catiras.

102 A catira você pratica assim: **oferecendo** a sua mercadoria e o outro catireiro te oferece a dele. “Vamos trocar? O que que cê me **volta**? **Quanto** que você quer de volta?” É mais ou menos isso aí. Tem que **pensar no valor** das mercadorias e **falar bem** da sua que você tá mostrando. Tem que **saber** realçar as qualidades daquilo que cê tem. Outro exemplo: cê vai na fazenda, vai no curral da pessoa, vê o gado dele. Vamos lá: “Eu tenho umas vacas. Cê quer trocar as suas vaca de leite nuns bezerros? Ou num boi reprodutor?”. É assim que é o catira. Tem que ir **oferecendo o que você tem pra trocar naquilo que você quer**. (C01)

103 A primeira coisa que tem que ver é **o que** que eu **quero**, né. Primeira coisa, tem que ter o foco no que eu tô querendo pra fazer catira, no que eu tô **interessado**. “Tô precisando de um parafuso amarelo”. Daí, eu **vou atrás de quem tem** pra poder catirar, **oferecer** o que eu tenho em troca do parafuso amarelo que eu preciso. (C02)

Os fragmentos acima mostram algumas ações importantes na prática da catira, como saber oferecer as mercadorias, realçar as qualidades dos produtos e serviços, pensar sobre o valor de troca e definir pelo que se está interessado. Nessas passagens (102 e 103), os enunciadores deixam em evidência que a prática da catira envolve a definição daquilo que o catireiro quer (o que lhe interessa), para que ele possa ir atrás de quem tem esse produto/serviço para oferecer uma outra mercadoria em troca e iniciar a negociação. Assim, a perspectiva da estratégia como prática abrange o modo como as estratégias são (re)constituídas no cotidiano por meio das interações entre os sujeitos, que negociam, mediante as mais diversas práticas, seus variados e contraditórios interesses (TURETA; LIMA, 2011), como no contexto dos catireiros descrito nos trechos acima.

Além disso, esses dois fragmentos evidenciam também que o fazer estratégia na catira está relacionado com a interação entre o pensar e o agir estrategicamente (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004), uma combinação entre a ação e a direção (CUMMINGS; WILSON, 2003), uma vez que os catireiros relatam sobre a necessidade de conhecer os demais praticantes, o que eles catiram e aquilo que se está interessado para poder direcionar suas ações de negociação em cada catira que realizam. Dessa forma, posso afirmar que os catireiros possuem a sabedoria da prática, que diz respeito à capacidade do sujeito de combinar o conhecimento que possui com as aspirações pretendidas, utilizando práticas específicas de acordo com cada contexto (WILSON; JARZABKOWSKI, 2004). Isso porque os catireiros cruzam os conhecimentos que possuem de mercado, preço, mercadorias e conhecimento de outros praticantes, para poderem ir atrás daquele que possui o que estão interessados em determinado momento, utilizando em cada catira praticada estratégias e táticas distintas.

Desse modo, é possível afirmar ainda sobre os discursos presentes nesses dois trechos que uma das estratégias utilizadas por alguns catireiros na prática da catira seria definir o que lhes interessa, para que possam direcionar suas próximas ações de negociação, por exemplo, a quem eles vão recorrer (quem tem o produto que ele quer), o que eles vão oferecer em troca e pensar quanto valem ambas as mercadorias. Outra estratégia praticada na catira, exposta no trecho 102, é *falar bem* do que se catira (produto/serviço) para o outro praticante, *saber realçar* as qualidades da sua mercadoria para instigar o interesse do outro catireiro com quem se negocia. Tais práticas configuram-se como estratégia, pois são ações articuladas para gerir

as relações e negociações com os outros, destinadas ao acúmulo futuro e à prescrição do modo de fazer catiras, e não ações subversivas ou circunstanciais (CERTEAU, 1994).

Nos fragmentos seguintes, outros entrevistados relatam sobre como é a prática de catirar, ressaltando a importância do meio em que estão inseridos, e sobre a necessidade de conhecer vários aspectos que envolvem as catiras.

104 As pessoas **vêm** até você e você também **sai procurando**. Se você já tá no meio, **o meio** vem até você. Não precisa fazer muito esforço, porque o pessoal **já te conhece**. Você catirando alguma coisa, a notícia vai se **espalhando**: “Eu troquei com fulano. Eu catirei com ciclano e ele tem mais”. Aí, eu vou atrás ou os outros vêm me procurar. E, assim, a gente faz os catira. (C05)

105 A negociação é simples! Eu vejo... eu **sei que...** porque acaba sendo um grupo. Eu vendo produtos de artesanatos. Então, eu **sei o que** cada uma dessas pessoas fazem. Eu **sei o que** elas têm e acabo **sabendo o que** elas têm de melhor. Então, eu **sei o que** ela pode agregar no meu produto pra melhorá-lo. Então, o que que eu faço: eu **ofereço**. Como eu sou professora e conheço muitas técnicas, eu **sei quando** a pessoa quer aprender e eu **sei quando** quer alguma coisa. Eu chego e ofereço. “Eu queria aprender isso daí. Eu queria isso no meu. Eu te ensino isso daqui”. Funciona dessa maneira. E **todo mundo tem que ganhar!** É o que eu falei: **se não for interessante, a outra pessoa não vai querer**. Se não estiver oferecendo alguma coisa que agrega valor pra pessoa, ela não vai querer. (C03)

De acordo com as passagens, é possível afirmar que C05 reforça o discurso da importância das identidades e do (re)conhecimento dessas (reputação) por parte dos catireiros. Ele vai além ao também destacar a importância do meio social em que estão inseridos como uma forma de facilitar esse reconhecimento, por meio dos vínculos e das relações sociais estabelecidas entre os praticantes. Assim, se o sujeito já é reconhecido e identificado como catireiro entre os demais praticantes, ele não precisará nem *fazer muito esforço*, porque, com base em sua reputação, do “nome” que ele fez, a notícia de que ele é catireiro *vai se espalhando*. Com isso, os outros praticantes vão até ele para fazer novos negócios. Desse modo, como já afirmei anteriormente, as identidades e a reputação dos catireiros também podem ser compreendidas como estratégias na prática dessa arte, uma vez que elas são utilizadas para gerir as relações entre os praticantes e, também, para angariar novas catiras.

Já no fragmento 105, C03 se utiliza da figura de linguagem da reiteração em seu discurso, repetindo várias vezes o verbo “saber”, demonstrando, implicitamente, quão importante é ter posse de conhecimento sobre vários aspectos que envolvem a catira. Por exemplo, *saber* quem são os praticantes, *o que* cada um catira, *o que* eles têm de melhor para catirar, qual a vantagem que ela pode ter se fechar a catira com essas pessoas e reconhecer *quando* se têm as oportunidades para se catirar. Para C03, a catira também seria uma tática, uma ação que

depende das circunstâncias e ocasiões para serem praticadas. O (re)conhecimento de quando tais oportunidades podem ser aproveitadas depende, então, de o praticante saber sobre esses vários aspectos que permeiam a catira, saber este que pode ser caracterizado como uma estratégia para fazer novas negociações.

Os dois discursos seguintes dos catireiros, ainda sobre a temática das maneiras de se fazer catira, retratam práticas diferentes das já descritas anteriormente.

106 Bom, o catira é quando tem a **barganha**, né. Cê **oferece** o produto, cê **dá o valor** pelo seu produto, né. E eu dou no meu. E, aí, começa a **briga**, né. **Antes era todo mundo amigo** de todo mundo, mas na hora do catira começa as briga, né (risos). E cada um vai **tentando abaixar o preço do outro** pra ganhar um lucro, até entrar num **acordo**. (C26)

107 Uai! Não é nada de mais, não. É um querendo **roubar** o outro (risos). É cada um **oferecer** aquilo que tem pra catirar. Mas todo mundo quer ter um lucrinho, né. Cê num pode querer **ganhar tudo**. Tem que chegar em um **acordo**. Tem que deixar uma beradinha pro **outro ganhar também** e os dois saírem ganhando, senão cê não fecha. (C16)

Nos trechos 106 e 107, os enunciadores ressaltam a prática da negociação no próprio contexto da catira, salientando a necessidade de os praticantes chegarem a um acordo em que ambos ganhem com a realização do negócio. Nesse sentido, C26 ainda define que catira é *quando tem a barganha*. Isto é, para este enunciador a catira deve envolver necessariamente a *briga* entre os variados e contraditórios interesses dos praticantes, em que um *vai tentando abaixar o preço do outro pra ganhar um lucro*. Corroborando com esse entrevistado, C16 utiliza o disfemismo¹ ao empregar o verbo “roubar”, caracterizando o modo como são feitas as negociações em uma catira. Nesse contexto, as palavras *roubar* e *brigar* estariam relacionadas à prática de barganhar, berganhar, de negociar ou de um abaixar o preço do produto do outro para poder ter algum lucro.

Ademais, é possível afirmar realmente que há um clima amigável e de confraternização entre os catireiros antes de estes iniciarem as catiras, mas quando os praticantes começam a arte de negociar fecham negócios sérios (O PORTAL DE PARAUPEBAS, 2015), como relatado por C26 em “antes era todo mundo amigo de todo mundo, mas na hora do catira começa as briga”.

¹ Disfemismo, ou cacofemismo, é uma figura de linguagem por meio da qual o enunciador utiliza termos ou expressões depreciativas, sarcásticas ou grosseiras para se referir a determinado tema, coisa ou pessoa, sendo utilizada, muitas vezes, para criar situações de humor. É o contrário de eufemismo.

O que eu gostaria de frisar ao destacar essas passagens é que o próprio ato de negociar é uma prática que ocorre no momento em que os catireiros estão fazendo as catiras. Nos fragmentos 105, 106 e 107, os enunciadores relatam outra estratégia que faz parte dessa negociação: a de entender que no final da catira ambos os praticantes precisam entrar em um acordo, o qual deve ser favorável a todos. Caso isso não aconteça, dificilmente os praticantes conseguirão concluir o negócio. Como explicitado por C16, uma das partes envolvidas “*num pode querer ganhar tudo [...] Tem que deixar uma beradinha pro outro ganhar também [...] senão não fecha*”, senão não há acordo. Desse modo, outra estratégia seria compreender que nas catiras *todo mundo tem que ganhar*, mesmo que seja só uma *beradinha*, porque, se para alguém *não for interessante*, ele *não vai querer* entrar num acordo e, assim, a catira não será concretizada.

Para encerrar essa temática, exponho a seguir fragmentos que exemplificam a arte da catira, cada uma a seu modo, com práticas, objetivos, praticantes e, até mesmo, mercadorias distintas:

108 A última catira maior que eu fiz eu comprei uma mula por cinco mil reais, depois troquei ela em três burro e recebi mais quatro mil em dinheiro. Então eu fiz quase dez mil nessa mula. (C15)

109 Eu comecei a fazer catira com seu pai e seu avô. E foi assim: eu tinha um Monza 1.8. Naquela época, era um carro muito bom. Eu fazia faculdade e ia de carro. E um dia vi seu pai num outro Monza preto 2.0. Aí, eu peguei e conversei com seu avô sobre o carro do seu pai: “Nossa! O carro é tão bonito”. Daí ele falou: “Uai! Cê quer catirar ele?” Aí, eu falei que queria catirar sim. E ele me propôs assim: “Cê pega o Monza 2.0 do meu filho, me dá o seu de volta e vamos olhar mais uns bezerro na sua fazenda”. E assim nós fizemos. Seu pai e seu avô foi na fazenda, interessou numas novilha e nós fez uma catira. Minha primeira catira (risos). (C31)

110 Então, vou te dar um exemplo dessa menina que eu catiro que mexe com decoração e que trabalha no Carnaval: a Adriana. O que que aconteceu, ela queria fazer uma festa de aniversário pra filha dela. Como que ela fez? Um dia, o Mimi, que mexe com eventos, tava numa festa, e ele comentou com a Adriana que ia chamar ela pra decorar uma festa pra ele. E ela aceitou o trabalho. Ela tinha tudo o que ele queria. Ela não ia precisar gastar comprando nada. Tudo que ele queria que enfeitasse o lugar ela tinha na casa dela. Aí, ele falou: “Quanto que vai ficar?” E ela: “Não. Vamos fazer o seguinte: **ao invés de você me pagar**, o aniversário da minha filha vai ser mês que vem, eu uso o seu espaço de eventos pra fazer a festa.” Por que ela fez isso? Ela teria que cobrar seiscentos reais dele pelo serviço de decoração, mas ela não teria coragem de cobrar seiscentos reais dele. Por que? Porque ela tinha tudo em casa. Não gastou com nada. E ela achou que seiscentos reais ficaria muito e ele não ia pagar. Ela foi lá e fez essa catira. Então, quer dizer, ficou mais interessante tanto pra ela quanto pra ele. Ninguém tirou dinheiro nenhum do bolso. Ele não precisou pagar pelo serviço dela de decoração e nem ela precisou pagar ele pelo aluguel do salão. (C03)

A escolha dessas passagens se deu pelo seguinte fato: os exemplos de como se faz a catira dos dois primeiros trechos (108 e 109) se diferencia do terceiro (110), principalmente no que

tange ao que é negociado. Assim, C15 e C31 exemplificam a prática da catira negociando produtos. Já C03 expõe uma catira de serviços. Além disso, outro fato que contribuiu para a escolha desses fragmentos foi a intenção de demonstrar que nem sempre a catira envolve dinheiro nas trocas, como visto em 109 e 110, mas ela também pode envolvê-lo, como no exemplo da passagem 108.

Ademais, outro ponto a ressaltar diz respeito ao discurso de C03, que caracteriza a prática da catira como uma tática – isto é, uma ação situacional que depende de circunstâncias e de aproveitamento de oportunidades e ocasiões (CERTEAU, 1994), como a oportunidade em que sua amiga enxergou e a astúcia que teve para catirar o salão de eventos para fazer o aniversário de sua filha em troca dos serviços de decoração prestados ao dono do salão.

Mas não somente a prática da catira pode ser considerada como uma tática nesse contexto. Quando a amiga de C03 percebe que o dono do salão não ia contratar seus serviços se cobrasse seiscentos reais por ele, ela improvisa e finge não cobrar de Mimi pelos serviços decorativos prestados, ao utilizar os termos “ao invés de você me pagar”, e usufrui do aluguel do espaço do seu salão de eventos. Portanto, essa ação da negociação também pode ser caracterizada como uma tática, pois foi uma das maneiras que a amiga enxergou para jogar o jogo do outro (CERTEAU, 1994), tornando mais forte o seu lado, que seria o mais fraco, uma vez que ela não teria coragem de cobrar os seiscentos reais de Mimi, e por isso não ia fechar negócio.

Vale ressaltar que esse acordo foi favorável a ambas as partes. *Todo mundo saiu ganhando*. Tanto Mimi quanto Adriana, porque *ninguém tirou dinheiro nenhum do bolso*. Para C03, o fato de ambos estarem necessitando de serviços e de tê-los conseguido sem precisar desembolsar nenhum dinheiro já é uma vantagem. Então, essa passagem ainda reforça o discurso de que a catira precisa ser interessante para todos os envolvidos. Caso contrário, dificilmente eles conseguirão entrar em acordo. No exemplo acima, tanto Adriana quanto Mimi necessitavam de certo tipo de serviço e por meio da catira conseguiram alcançar seus interesses (o de Adriana era alugar um salão para fazer o aniversário da filha e o de Mimi era a decoração de uma festa que ele iria lançar).

A próxima temática que discorro é sobre a temporização do cotidiano da catira, a fim de desvendar se há diferenças nas práticas cotidianas de tempos atrás dessa arte com as práticas dos negócios fechados nos dias de hoje. Nesse sentido, todos os catireiros entrevistados, sem

exceção, relataram que, atualmente, tem sido mais difícil praticar a catira, como mostram os fragmentos seguintes.

111 Ah! **Mudou muito**, né. Hoje, já vai **restringindo** cada vez mais, vai diminuindo. A área de gado em si tá diminuindo. Então, assim, **antes tinha mais comprador, mais vendedor**. A **praça de catira era bem maior**, né. Então, antes tinha **mais catira**. Hoje, não. É bem menos. O **lucro é menor** do que antes também. Com a **falta de informação** é... **era mais fácil**. Novos tempos, né. **Hoje, todo mundo sabe o preço** das coisas com a internet, televisão. Todo mundo sabe o quanto tá valendo. Então, **a gente perde** um pouco nisso. **O pessoal** ganhava um pouco mais antes. Hoje, a margem diminuiu. (C02)

112 **Hoje** tá **muito mais difícil** ganhar dinheiro. Antes, a gente **nem tirava guia**. Era tudo **debaixo dos pano**. Então, era mais fácil ganhar dinheiro. Hoje, é mais difícil. **As despesas** naquele tempo era **barata** também. Hoje, é muito cara. Tem gasolina, buscar gado de caminhão... (C14)

113 **Hoje**, o **mercado tá mais complicado**, né. Se o catireiro não saber, ao invés de ganhar você perde. O **mercado** cada dia tá ficando mais difícil. Pra quem é catireiro tá ficando mais difícil. Tá tendo **muita oferta**, entendeu? Os **lucro** vão ficando **pequeno**, entendeu? E você tem que trabalhar mais **seguro** ainda nos dias de hoje. **As margens são poucas e o risco de não te pagar é grande**. (C09)

114 De **primeiro**, o povo era mais **honesto**, né. **Hoje**, ficou **muito difícil**. Hoje, a gente corre **mais risco** de catirar com pessoas que, às vezes, **não paga, não honra os compromissos**. Confiança.. Hoje, tá mais **difícil de confiar**. E naquela época era mais lucrativo também, né. Hoje, a **margem diminuiu, quando não empata**. (C11)

115 Ah! **Sempre muda**, né. Hoje, cê tem que fazer o negócio mais **travado**, né. Hoje, a **confiança é menor**. Cê tem que ter **mais pé no chão**. Antes, não. Cê podia **dá prazo**. Hoje, **cheque** nem tá existindo mais. Cheque cê pega só duma pessoa que cê **conhece** mesmo. E olha lá ainda! (C29)

Assim, é possível afirmar que houve consenso nos discursos dos entrevistados sobre a temporização das práticas cotidianas da catira. Todos eles afirmam que praticar essa arte hoje *tá muito mais difícil*, *muito mais complicado*, pois a catira *mudou muito* de uns anos pra cá. Em verdade, C29 chega a relatar que a catira é uma prática que constantemente passa por transformações. Desse modo, em seu discurso fica explícito que a catira não é uma prática estática, mas sim algo dinâmico, que *sempre muda*.

Dentre as mudanças que ocorreram, C02 ressalta que hoje há menos compradores, menos vendedores, menos catiras e que o local (praça) onde ficam os catireiros não estão mais cheios como antigamente. Por isso, ele destaca que a prática da catira está *diminuindo*. Além disso, esse entrevistado afirma também que a margem de lucro obtida hoje das catiras também é menor se comparada à de tempos atrás. E atribui essa diminuição no lucro ao fato de que hoje há mais informações sobre as negociações, por exemplo, sobre os preços praticados nas catiras. Antigamente, *com a falta de informação era mais fácil*. Contudo, com os *novos*

tempos, todo mundo sabe o preço das coisas. Dessa forma, como os praticantes ficam sabendo dos preços que estão sendo comercializados, não há mais como ganhar muito em cima disso (elevando o valor da sua mercadoria mais do que ela vale, por exemplo), como acontecia antes.

Portanto, considero que o conhecimento de determinadas informações na prática da catira – por exemplo, sobre os preços praticados nessa arte – era utilizado tempos atrás tanto como estratégia quanto como tática nas negociações. Certeau (1994) infere que as práticas cotidianas podem ser caracterizadas como estratégias e táticas. Afirma que tem interesse em examinar suas dinâmicas e articulações, suas adjacências e sobreposições. Desse modo, a detenção de certas informações, como os preços praticados nas catiras, pode ser considerada uma prática estratégia e tática dependendo do ângulo de análise. Mas por quê?

Com base em Certeau (1994), afirmo que essa ação naquele tempo poderia ser considerada estratégia, uma vez que o sujeito, ao ter conhecimento de determinadas informações, seria dotado de poder e querer, obtendo uma posição privilegiada para poder articular e manipular suas estratégias perante os outros praticantes, os quais estariam em posições desfavoráveis de poder, por não terem acesso ao mesmo tipo de informação que era necessário para obter lucro maior nas catiras. De outro lado, quando o catireiro tinha conhecimento dessa informação e fazia o uso dela no momento da negociação, ele operava dentro do campo de visão do inimigo, golpe por golpe, para aproveitar a ocasião de o outro praticante desconhecer os valores praticados e, lance por lance, originar resultados imediatos, que seria a obtenção de um lucro maior no momento da negociação. Portanto, essa prática também podia ser considerada uma tática.

Contudo, deter esse conhecimento hoje não seria mais uma ação tática, apenas estratégica, uma vez que agora todos os catireiros entrevistados têm acesso a esse tipo de informação e sabem da necessidade de fazer o uso dela enquanto negociam. Dessa forma, o catireiro não se aproveita mais da circunstância ou ocasião em que o outro praticante desconhece algumas informações para obter lucros maiores, até porque hoje, de acordo com os fragmentos destacados, a margem de lucro das catiras está menor quando comparada aos lucros de tempos atrás. Isso se deve, muitas vezes, ao fato de os catireiros terem acesso a essas informações, como relatado por C02.

Em relação à intertextualidade do trecho 111, ressalto que seu enunciador (C02) detalhou várias mudanças ocorridas no cotidiano da catira de uns anos pra cá. Ele foi o mais novo dentre os catireiros entrevistados, com apenas 27 anos. Dessa forma, é interessante observar que ele discursa como se tivesse passado por todas essas mudanças que ocorreram no cotidiano da catira, com conhecimento de causa, afirmando que é uma prática que *mudou muito*, que cada vez mais está *diminuindo* devido aos *novos tempos*, com o advento da *internet* e da *televisão*. Porém, ele já nasceu e praticou a catira em uma época informatizada, em que essas técnicas já não eram grandes novidades.

Visto isso, talvez todo esse discurso que ele proferiu sobre as mudanças ocorridas nas práticas cotidianas da catira seja a reprodução de um discurso que ele tenha escutado. Isso fica mais evidente quando se analisa como e quando ele se coloca e se ausenta no enunciado. Em momento nenhum o enunciador fala que via mais catireiros antes. Ele apenas fala que antigamente *tinha mais* praticantes. Ele se coloca no discurso apenas quando diz que hoje “*a gente perde um pouco nisso*” [na margem de lucro], utilizando o pronome pessoal na terceira pessoa do plural (“a gente” ou “nós”). Todavia, se ausenta como sujeito quando vai falar do passado, utilizando, então, o pronome na terceira pessoa “*o pessoal ganhava um pouco mais antes*”, corroborando com a possibilidade de ele não ter passado por todas essas transformações na catira. Apenas reproduziu um discurso que para ele faz sentido, pois nasceu em uma época mais recente e se ausenta quando se remete ao passado.

É interessante pontuar também sobre a temporização do cotidiano do discurso do entrevistado mais idoso dentre os catireiros participantes da pesquisa, C14. No trecho 112, ele afirma sobre a mudança ocorrida no cotidiano da catira se comparado com anos atrás, pois está *muito mais difícil ganhar dinheiro* hoje. Essa dificuldade para ganhar mais dinheiro hoje se deve, em parte, segundo o enunciador, porque as despesas atuais para se praticar a catira também são maiores.

Além disso, C14 ainda relata que a prática da catira antes era menos burocrática e feita mais por *debaixo dos pano*. Nesse sentido, ele evidencia a tática dos catireiros daquela época perante a burocracia imposta pelo governo: não emitir nota fiscal quando se catirava ou vendia algum gado para outro praticante. Quando se faz a transferência de propriedade sobre um bem de uma pessoa para outra, é necessário que se emita um documento fiscal, que vai registrar a transferência do valor monetário entre as partes e que também se destina ao recolhimento de impostos para o Governo. Dessa forma, ao fazer isso, o catireiro teria que

pagar uma taxa ao governo posteriormente, diminuindo o seu lucro sobre a catira. Visto isso, como forma de burlar esses impostos, eles faziam *tudo debaixo dos pano e nem tirava guia* (nota fiscal), caracterizando uma ação tática e subversiva dos catireiros daquela época perante a cobrança de impostos do Governo.

Os enunciadores dos fragmentos 113 e 114 também evidenciam a diminuição do lucro como uma mudança ocorrida no cotidiano da catira. Para C09, esses ganhos menores se devem, em grande parte, à complexidade e à competitividade do mercado, pois *o mercado tá mais complicado e tá tendo muita oferta*, o que reduz as margens de lucro, *quando não empata* (C11). Neste último caso, o catireiro deixaria de lucrar com o negócio, mas também não teria prejuízo. Ademais, C09 reitera que, além da diminuição dos ganhos com as catiras, há também atualmente mais insegurança nas negociações, pois *o risco de não te pagarem é grande*. Dessa forma, esse enunciador explicita que outra mudança ocorrida na prática da catira é que hoje não se pode confiar tanto nos praticantes como antigamente, visto que o risco de o catireiro não receber é maior.

No mesmo sentido, C11 e C29, nos trechos 114 e 115, respectivamente, relataram que hoje a confiança entre os catireiros é menor. Antigamente, *o povo* (praticantes) *era mais honesto e honrava mais seus compromissos, mas hoje ficou muito difícil*, pois os catireiros correm *mais risco com pessoas que não pagam* (C11). Tendo em vista que aumentaram os calotes nas catiras e que diminuiu a confiança entre os catireiros, uma estratégia que C29 passou a adotar para gerir sua relação e seus negócios com os outros praticantes é *catirar mais travado, com mais pé no chão*. Nesse aspecto, o enunciador ainda relata que o cheque no passado era algo comum, até como forma de dar um *prazo* no pagamento para o outro praticante. Entretanto, devido à falta de confiança e para evitar possíveis calotes, hoje ele só recebe cheque de pessoas conhecidas, *e olhe lá ainda*, demonstrando, ao utilizar essas palavras, que até mesmo de pessoas conhecidas corre-se o risco de não receber, o que explica a estratégia de adotar uma postura mais travada, pé no chão e desconfiada nas negociações.

O último trecho a ressaltar sobre a temática das diferenças práticas no cotidiano da catira reforça a afirmação de C14 no fragmento 112, de que nos dias de hoje essa arte tem se tornado algo mais burocrático, como pode ser observado na passagem a seguir.

116 Todo mundo catira todo dia. **A vida é catirar**. Você catira com o seu marido, no seu trabalho, em casa, na rua. Você catira o tempo inteiro! É que **hoje é cheio de regras**, de não me toque, seguir as linhas da administração, mas é tudo muito

simples. (...) Eu não acredito que um dia eu resolvi fazer catira. Pra mim, é **natural**, não é uma coisa que você resolve. Do mesmo jeito que você acorda, você cumprimenta alguém, você **cria essa situação** de fazer um negócio, de fechar uma catira. (C03)

De acordo com C03, hoje há mais *regras* que permeiam a catira, mas nem por isso ela deixa de ser algo *simples*. Quando tive essa conversa com a entrevistada, ela se expressou utilizando um tom de descontentamento nesse momento da entrevista, demonstrando insatisfação em relação ao fato de a catira estar cheia de *não me toque*. Isto é, a catira ter que envolver *as linhas da Administração*. Contudo, ela não caracterizou em seu relato em que a catira precisa seguir princípios administrativos (nem foi perguntado isso a ela). Portanto, atribuo essa insatisfação no discurso da entrevistada à ideia de ela imaginar que eu, como um estudante de mestrado em Administração (me apresentei para todos os catireiros no início das entrevistas, mas não me resumi a esse aspecto na apresentação), estaria ali para propor que a arte da catira seguisse modelos da Administração.

Entretanto, como relatado na metodologia deste trabalho, quando entrevistei os catireiros procurei alinhar minha postura de pesquisador de acordo com a perspectiva demandada por Certeau (1994) de estar aberto ao encontro com o outro, sem me restringir a apresentar somente assuntos já deliberados, e a de Samra-Fredericks (2003), que propõe estabelecer conversas informais nas pesquisas sobre estratégia como prática. Embora tenha seguido essas indicações, ainda houve quem achasse que eu estava ali para propor modelos administrativos para a catira, como C03, que fez questão de frisar sobre a simplicidade dessa arte.

Outro ponto a ressaltar nesse fragmento é que a enunciadora, reforçando a ideia de que a catira deveria ser (e, segundo ela, é) uma prática simples, utiliza a metáfora “a vida é catirar”, demonstrando que *todo mundo faz catira o tempo inteiro, cria essa situação de fazer um negócio* em nossos cotidianos, seja com o(a) companheiro(a), seja *no trabalho, em casa ou na rua*. Decorrem daí dois aspectos distintos. Primeiro, C03 considera a prática da catira como uma tática, dependente do tempo, ocasião e circunstâncias, uma vez que as pessoas criam essas situações de fazer negócio em seu cotidiano. Todavia, como pontua Certeau (1994), quando uma prática considerada tática passa a ser repetitiva, modificando suas características, ela pode se tornar uma estratégia. E, de acordo com C03, a catira se tornou uma prática *natural* entre as pessoas, algo corriqueiro, habitual. Então, a prática da catira poderia ser considerada uma estratégia ao invés de tática? A meu ver, não, porque ela não modificou suas características. Ainda é uma prática situacional e circunstancial, dependente do tempo, da

ocasião e da astúcia de seus praticantes para aproveitarem as oportunidades que surgirem para fazerem as catiras.

Segundo, C03 justifica seu argumento de que todo mundo faz catira o tempo inteiro, naturalizando a prática dessa arte no cotidiano das pessoas, dizendo que não se resolve de um dia para o outro praticá-la. Isso é *natural*. Como evidenciado por Certeau (1994) e Tureta e Lima (2011), há práticas cotidianas que os próprios praticantes não refletem sobre elas, não possuem total consciência dessas ações ou, até mesmo, não seguem um planejamento consciente ou são intencionais, pois são ações que subsistem no cotidiano. Esse é o caso da catira para quem naturalizou essa prática em seu cotidiano.

Nesse sentido, será que, por ser uma prática naturalizada entre alguns catireiros e, muitas vezes, não ser intencional, ela seria uma prática pautada na racionalidade substantiva, caracterizando os catireiros, então, com identidades autênticas (substantivas)? Não. Porque quando se catira – independente do que se está negociando (produtos ou serviços), com quem se negocia (se é com marido, com empreendedor, com vizinho, com amigo) e onde estão catirando (em casa, na rua, na fazenda) – a partir do momento da negociação as ações são norteadas pela racionalidade instrumental, uma vez que há em jogo variados e, talvez, até contraditórios interesses entre os praticantes. Nesse contexto, as práticas são caracterizadas pela ação calculada, pelos fins e pelas projeções utilitárias da racionalidade instrumental. Diferentemente do caso em que se pratica a catira como *hobby*, caso em que, além de as ações serem caracterizadas pela racionalidade instrumental, são práticas também norteadas pela racionalidade substantiva, caracterizadas por elementos como a autorrealização e a autonomia, como já expus anteriormente.

Outra temática que pode ser observada no percurso semântico das práticas cotidianas da catira diz respeito à vigilância cotidiana que os catireiros precisam ter. Com base nesta temática, busquei aprofundar como é o dia a dia desses praticantes e a que eles precisam estar atentos em seu cotidiano, no qual sobressaem as estratégias e táticas dos catireiros, as artes de fazer catiras.

Essa temática é importante, pois, como afirma Patto (1993) e como também já foi demonstrado anteriormente nas análises das entrevistas, é a partir do cotidiano e dos negócios estabelecidos nele que muitos sujeitos comuns garantem sua sobrevivência, como é o caso de alguns catireiros. Além disso, essas atividades realizadas por esses praticantes, essas maneiras

de fazer, mantêm e (re)inventam o seu cotidiano. Portanto, nos fragmentos a seguir, destaco o que os catireiros demonstraram ser importante no cotidiano da catira.

117 Ver o **mercado**, saber como o mercado 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)

118 Tem que tá **atualizado**: dos **preços**, de **mercado**, da **arroba do boi**. Atento com os **concorrentes**, né, com os **vendedor**, com os **comprador**. Tem que ter conhecimento do mercado e da **mercadoria**. Porque **se** você **não** conhecer a mercadoria e **acompanhar** o mercado, aí você **sai do catira**, porque aí é **prejuízo** na certa. (C06)

119 Tem que tá **atualizado, acompanhando** o **mercado**, assistindo os **leilões** pelo canal do boi, ir no leilão pra ver o que acontece no seu **município** e na sua **região** em geral, né, vendo as tendências do que vai ser pro... pro **curto** e pro **longo prazo**, né. Tem que ter uma **previsibilidade** daquilo que tá acontecendo, procurar se manter atualizado do mercado, porque ele é **instável**. (C11)

Como pode ser observado, o mercado financeiro e de produtos agropecuários foi o fator que teve mais destaque nas entrevistas sobre o que precisa estar atento no cotidiano da catira. De acordo com C02, o conhecimento de mercado envolve, por exemplo, saber como ele está operando e se o preço da mercadoria que o catireiro negocia está valorizado ou desvalorizado, uma vez que *ninguém vai catirar fora do preço de mercado*. Esse entrevistado reitera a importância de duas práticas já citadas neste trabalho: andar, para poder pesquisar e conhecer aspectos envolvidos na catira; e a importância de estar inserido no *meio* social dos catireiros, que seria outra forma de obter essas informações de mercado (como quem está catirando, o que catira e por qual preço). Essas práticas podem ser consideradas estratégias na catira, pois são ações não subversivas nem situacionais, mas que são necessárias para gerir as relações com os outros catireiros. Além disso, C02 ainda caracteriza o mercado rural como *imprevisível*, uma vez que os preços praticados na catira podem ser um hoje e amanhã ser outro. Portanto, há a necessidade de se atentar às *oscilações do mercado*.

Do mesmo modo, no fragmento posterior, C06 pontua que se deve reparar no mercado, nos preços praticados, nas mercadorias catiradas, em seus principais concorrentes e nos demais praticantes da catira. Enfim, ressalta a importância de ter conhecimento sobre os vários aspectos que envolvem o mercado da catira. Ademais, C06 utiliza a conjunção condicional

“se” para exprimir a condição de se continuar na arte da catira. Assim, *se o catireiro não acompanhar o mercado, ele sai do catira*, pois terá um possível *prejuízo* em suas negociações.

Nesse sentido, C11 reforçou os discursos dos entrevistados anteriores ao reafirmar a importância não somente de se atualizar sobre o mercado, mas também de acompanhar suas variações, tendo em vista que ele também caracteriza o mercado rural da catira como *instável*. Portanto, esta prática deve ser contínua no cotidiano dos catireiros. Além disso, C11 ressalta uma forma diferente das já citadas anteriormente (andar, pesquisar, estar inserido no meio) de acompanhar as informações sobre o mercado: leilões e canal do boi. Nesse momento em que escrevo, assim como no exato momento da conversa que tive com C11, foi impossível não remeter à memória do meu falecido avô e à de meu pai, catireiros que sempre buscavam (e ainda busca, no caso de meu pai) se manter informados por meio do canal do boi, canal este que eu nunca entendia, quando criança, o porquê de meus patriarcas assistirem. O fato de obter conhecimento de mercado por meio dos leilões e do canal do boi relatado por C11 é importante, pois são meios em que os catireiros conseguem captar informações sobre os negócios locais e regionais, a fim de conseguirem uma *previsibilidade daquilo que está acontecendo* nas catiras e de terem uma noção das *tendências* de mercado no *curto e longo prazo*.

Convém pontuar aqui três considerações sobre essas passagens. Primeiro, o conhecimento de mercado rural e dos vários aspectos que o envolve – os praticantes, as mercadorias e os preços praticados locais e regionais, dentre outros – também é uma estratégia cotidiana na arte da catira, pois deter essas informações posiciona o catireiro em lugar privilegiado nas negociações, podendo articular e manipular suas estratégias sobre os outros praticantes.

Segundo, mesmo tendo a maioria dos catireiros participantes desta pesquisa apenas o ensino fundamental completo, quase todos relataram a necessidade de ter conhecimento do mercado em que estão inseridos (apenas dois não citaram isso). Tal fato demonstra que não ter ensino superior completo não significa que ele não entenda do mercado e de suas oscilações. Então, corroboro com Ribeiro e Galizoni (2007) ao inferirem 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, além do fato do conhecimento que eles possuem sobre o mercado, principalmente no que se refere às especificidades locais e regionais de recursos e oportunidades.

Desse modo, a justificativa de técnicos e especialistas da área rural e de acadêmicos em geral para ignorar as práticas cotidianas e o saber prático dos catireiros, dizendo que esses não possuem racionalidade em suas práticas nem conhecimento técnico do mercado rural (RIBEIRO, 1986) ou, até mesmo, que suas práticas são ineficientes do ponto de vista mercadológico, é infundada e improcedente para os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Isso porque eles buscam acompanhar e se manterem atualizados sobre aspectos mercadológicos locais e regionais. Além disso, suas práticas são constantemente norteadas pela racionalidade instrumental. São práticas eficientes, sim, tendo em vista que muitos deles (sobre)vivem, criam suas famílias e expandem seus negócios por meio da arte da catira. Embora muitos não tenham ensino superior completo, isso não quer dizer que sejam amadores ou sem credibilidade, pois esses praticantes obtêm conhecimentos do mercado por meio da própria prática da catira. Portanto, quando pesquisadores caracterizam o homem comum – neste trabalho, o catireiro da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e sua gestão ordinária – como um praticante amador, sem profissionalismo, nem credibilidade, como apontado por Brant (2004), Lima (2009) e Holanda (2011), trata-se de um argumento incoerente e inverídico.

Terceiro, muitos praticantes consideram que essa arte, hoje, está mais difícil, mais complexa e, até mesmo, menos lucrativa. Isso se deve, em grande parte, segundo os entrevistados, ao fato de os catireiros estarem mais atualizados sobre os aspectos mercadológicos que envolvem a catira. Como relatado por C02, no fragmento 111, quando havia menos informação era mais fácil: *Hoje todo mundo sabe o preço das coisas, todo mundo sabe o quanto [a mercadoria] tá valendo. Então, a gente perde um lucro nisso. Mas, antigamente, o lucro era maior.*

A constatação que eu gostaria de fazer é que os catireiros reclamam que a catira tem ficado mais difícil, mais complexa e menos lucrativa devido ao fato de que os demais praticantes também estão tendo conhecimento de informações mercadológicas importantes. Porém, embora os catireiros reclamem disso, eles também utilizam a estratégia de se manterem informados sobre o mercado, pois se não o fizerem terão prejuízos, e com isso podem até abandonar as catiras (C06, no trecho 118). Dessa forma, ao mesmo tempo em que eles questionam a dificuldade, a complexidade e a redução nos lucros nas negociações em decorrência do maior conhecimento de mercado da catira por parte dos demais praticantes, eles enxergam a necessidade estratégica de se manterem atualizados sobre essas informações para não terem prejuízos em seus negócios.

Para encerrar a temática da vigilância cotidiana necessária na arte da catira, gostaria de expor as duas passagens em que os entrevistados não relataram (direta ou explicitamente) a atenção às informações do mercado rural.

120 Tem que **cuidar** do gado. No caso meu, é gado. Tem que **zelar**, tem que **dar remédio**, tem que ir no pasto. Igual, eu alugo pasto. **Sempre tá olhando** pra sua **mercadoria** tá **sempre apresentável** pra catirar, né. Então, aí é um trabalho que tem que fazer **todo dia**. (C05)

121 Uai! A primeira coisa que tem que tá atento é com **quem tá catirano**, saber se o caboco é **bão**, sério ou se é **vigarista**, né. Esse é o principal que precisa ter atenção: **conhecer** a outra pessoa, se ela é **confiante**, porque de vez em quando aparece uns caboco de fora assim... que cê tem que ficar **atento** com eles, que geralmente eles vêm pra dá **calote**, né. (C14)

Como pode ser observado, C05 relata um cuidado necessário para com a mercadoria que ele vai catirar – no caso, o gado. Ele pontua que esse zelo precisa ser diário, *sempre tá olhando*, para que seu gado fique *sempre apresentável* para ele catirar. Esse cuidado contínuo como uma prática cotidiana sobre a mercadoria que se vai catirar também pode ser caracterizado como uma estratégia nos negócios, a fim de tornar o produto/serviço mais *apresentável* e despertar o interesse do outro praticante.

Já no fragmento posterior (121), C14 afirma que a vigilância cotidiana precisa ser sobre com *quem* se catira, no intuito de saber se a pessoa é confiável ou não (*vigarista*). O enunciador também pontua que a atenção deve ser maior ainda com pessoas que vêm de outras cidades para catirar, porque, segundo C14, esses são os praticantes que mais costumam dar calote. Como já exposto nesta pesquisa, deter o conhecimento de informações sobre o mercado da catira – nesse caso, sobre as identidades e a reputação de seus praticantes – também pode ser considerado como uma prática estratégica na arte das negociações, uma vez que posiciona o catireiro em um lugar privilegiado perante os demais praticantes, permitindo-lhe articular e manipular suas estratégias sobre os outros catireiros.

A próxima temática sobre o percurso semântico das práticas cotidianas na catira diz respeito àquilo que os catireiros identificaram explicitamente em seus discursos como estratégias nas negociações. A temática seguinte será sobre as táticas, observando os argumentos que os entrevistados utilizam para responderem à seguinte pergunta: “Como você lida com as estratégias dos outros catireiros?”. Os fragmentos a seguir exemplificam discursos em que os praticantes especificam as estratégias utilizadas na arte da catira.

122 Tem estratégias, sim! Tem que ter **pra qualquer catira**. Mesmo de carro, desde uma agulha, desde um botão, **tem que ter**. Você não vai chegar grosso pra pessoa e falar assim: “Ah! Eu quero trocar, eu quero isso”. Não! Tem que **saber chegar** na pessoa também, né. Primeira coisa: ter **humildade** de chegar na pessoa. Se não tem, não adianta nada. (C04)

123 Eu acho que a estratégia, pelo menos a minha, é ser **honesto** no que faz. Se você catirar um touro com uma pessoa e falar que ele tem aquela genética, aquela qualidade, ele tem que ter mesmo. Uma vaca dar tanto de leite... Se a mercadoria tiver defeito, fala: “Ó, tô vendendo. Ela tem esse defeito”. Passar uma **confiabilidade** pra pessoa, pra ela chegar na casa dela e ver que aquilo realmente é verdade, pra ele ter confiança de catirar comigo **de novo**. (C05)

124 A estratégia é **tá preparado** pra qualquer ocasião que surgir. Tá preparado para saber o que que você vai catirar, quanto que vale e quem é o catireiro que você vai negociar. Se você for catirar gado, você tem que entender do gado. Se for catirar carro, tem que entender se é uma mercadoria boa: se o carro já foi batido, se o carro tá fundino. Mesma coisa se você for mexer com gado: se o gado tá doente, se o gado é sadio. Você tem que **entender**. E é bom catirar com catireiro que seja **honesto**. Se você for comprar um gado meu, **eu tô baseado**, eu sei quanto que vale aquela mercadoria. Então, eu não vou te pedir muito além do que vale. E você, se oferecer muito pouco, eu não vou aceitar. Tem que fazer um **acordo** dentro da **normalidade do mercado**. E vai ser um negócio bom pros dois. É isso. (C06)

Como pode ser observado nos fragmentos acima, o que há de consenso nesses discursos é que os enunciadores relatam estratégias no sentido de gerir as suas relações com os outros (CERTEAU, 1994) relacionadas a alguns aspectos identitários que os catireiros precisam ter/ser para fazerem catiras, como ser humilde e ser honesto. Nesse sentido, C04 afirma que, independente do que se catira – se é um *carro*, uma *agulha* ou até um *botão* –, há a necessidade de se ter algumas estratégias nas negociações, como *saber chegar* no outro praticante para negociar. Esse *saber chegar* está relacionado à preocupação em manter um vínculo de *humildade* enquanto negocia, em saber conversar, não *chegar grosso*, isto é, não ser rude no momento da negociação. Ao contrário, é necessário ser humilde. Caso contrário, *não adianta nada*, pois a catira não será concretizada.

Outra estratégia relacionada aos aspectos característicos das identidades que os catireiros precisam ter no momento das negociações é a honestidade, como relatado nos trechos 123 e 124. C05 afirma que é necessário *ser honesto* nas práticas de negociação, não mentindo, por exemplo, sobre a qualidade da mercadoria ou, até mesmo, sobre a genética do animal. *Se a mercadoria tiver defeito*, é necessário ser honesto e falar: “Ó, tô vendendo. Ela tem esse defeito”. Ao falar a *verdade*, o catireiro demonstrará outra caracterização identitária, a *confiabilidade*, por meio da qual ele cria e estabelece um vínculo entre os praticantes, auxiliando nas negociações futuras, para que em outras ocasiões catirem *de novo*.

Do mesmo modo, C06, na passagem 124, além de reforçar a estratégia da necessidade de se ter conhecimento sobre alguns aspectos mercadológicos da catira – por exemplo, entender da mercadoria que irá negociar, qual o preço que ela está valendo no momento no mercado e com quem se irá catirar –, também corrobora com o discurso de C05 quando relata a necessidade de os catireiros serem *honestos* nas negociações. Tendo conhecimento do mercado da catira, eles estarão *baseados* (fundamentados, embasados, entendidos) em relação aos preços praticados no mercado e vão negociar honestamente, sem oferecerem um valor muito além do que a mercadoria vale nem receberem um valor muito abaixo do praticado. Isso até que se cheguem a um *acordo* dentro da *normalidade do mercado*, isto é, que fique bom para ambos – afinal, é um acordo entre os praticantes – e que não fuja da realidade dos preços praticados no mercado da catira.

Portanto, é possível afirmar que outra estratégia na catira entre os praticantes diz respeito à caracterização das identidades praticadas por esses sujeitos, os quais precisam ser (re)conhecidos pela humildade e honestidade nas negociações. Eles podem até ter muitas maneiras de fazer catiras, e têm, mas uma de suas práticas – sobre o como elas são feitas – consiste em serem identificados pela humildade, confiança e principalmente, segundo esses entrevistados, honestidade, a fim de que isso possa criar e estabelecer laços entre esses praticantes, para que, futuramente, novas catiras sejam realizadas.

Porém, outros entrevistados relataram diferentes estratégias no momento da negociação. Dentre esses discursos, identifiquei um que contradiz o discurso da honestidade como uma prática estratégica presente no cotidiano da catira, como pode ser observado nos trechos abaixo.

125 Ah! Eu costumo usar de vez em quando umas **estratégia que funciona**. Por exemplo, vou te dá uma dica aqui: Eu tô dispondo dum carro aqui agora. Eu comprei ele por 25mil e eu vou falar que paguei 35mil nele. O cara vai lá e me dá 30 [mil]. Então, a gente **mente** porque, se eu falar o preço que eu paguei, ele vai querer pôr o preço dele, e aí eu não ganho meu lucro. Cê entendeu? Então, cê tem que usar um pouco da estratégia assim. O catireiro, ele **mente demais**. Num adianta. **Todo catireiro mente**, mas é uma **mentira... honesta**, né. Não é uma mentira assim que cê vai querer **enganar** o outro... É **só** uma mentira, assim, **procê ganhar um dinheiro em cima**, porque, se você fala o valor real, cê **não ganha**, cê **não sobrevive**. (C17)

126 Ah! Tem que ter, né [estratégias]... Cê tem que saber, como se diz, **fazer propaganda, vender seu peixe**, né. Tem que falar: “Oh! Eu tenho isso e isso é bão por isso, isso, e isso, e tal”. E o catireiro, ele **nunca conta quanto** que ele pagou numa mercadoria, né. Por exemplo: “Ah! Eu quero dois mil nisso aí”. “Mas quanto cê pagou?” “Paguei dois e duzentos”. Mas, **na verdade**, eu não paguei dois e

duzentos. Eu paguei mil e oitocentos. Então, cê **nunca fala o valor certinho**, né, **pra ganhar um pouco mais em cima. Sempre** tem que fazer assim. (C15)

127 Primeiro, é procurar trabalhar com **mercadorias de qualidade**, né, pro outro catireiro ter **entusiasmo**, né. Qualidade é uma coisa importante. Essa é uma estratégia, né?! **Acho** que é uma das estratégias. Acho também que **ninguém vai negociar o valor real** das coisa, né. Mesmo cê acompanhando o mercado, cê sabeno quanto é que pesa o animal, quanto é que custa a arroba, sempre tem uma margem, né. E, se eu sei que o animal dele vale mil reais, por exemplo, eu num vou pedir mil reais nele. Eu vou pedir oitocentos e cinquenta, novecentos [reais]... E a outra pessoa num vai querer catirar por oitocentos. Ela vai pedir mil e duzentos, mil e trezentos [reais]. E aí vai nessa **disputa**.. até chegar num **acordo**. (C11)

Portanto, o que é um consenso nos fragmentos acima de que uma estratégia entre os catireiros é mentir e/ou omitir a verdade nas catiras, justamente, é um dissenso, uma discordância e, até mesmo, uma contradição em relação ao discurso da estratégia relatada por outros catireiros de que os praticantes dessa arte são/precisam ser honestos e identificados pela confiança que passam em suas negociações. Nesse sentido, C17 ainda legitima que mentir, dentre outras práticas na catira, é uma *estratégia que funciona*, pois *se* ele falar o preço real que pagou na mercadoria não terá lucro, uma vez que o outro praticante vai querer *pôr o preço dele*. Esse entrevistado estabelece uma relação de condição entre mentira-lucro e verdade-prejuízo ao utilizar a conjunção “se”, afirmando que, para *ganhar um dinheiro em cima*, o catireiro deverá mentir. Caso contrário, *se* ele falar o valor real, ele não ganha.

Do mesmo modo, C15 afirmou que *nunca falam o valor certinho* de quanto pagou em uma mercadoria e C11 que *nunca* inicia as catiras negociando o valor praticado no mercado, para, dessa forma, *ganhar um pouco mais em cima*. Assim, o primeiro enunciador confirma que a *verdade* – ou, por que não dizer, a honestidade nas negociações – é uma estratégia que *nunca* deve ser posta em prática, ao contrário da omissão da verdade, que é uma prática recorrente e legítima entre esses enunciadores, pois eles *sempre* utilizam essa estratégia para obterem lucro nas catiras realizadas.

Ainda sobre o discurso da estratégia de mentir, C17 caracteriza *todo catireiro* como mentiroso, um sujeito que *mente demais* em suas negociações para obter lucro. Apesar desse discurso já contradizer o discurso anterior da honestidade como uma característica identitária e uma prática estratégica necessária nas negociações, esse enunciador tenta amenizar o peso que a mentira tem na catira ao caracterizá-la como uma *mentira honesta*, sem o intuito de *querer enganar o outro* praticante. Afinal, é *só uma mentira* para ganhar um dinheiro em cima do outro catireiro. Assim, embora o entrevistado tente suavizar o fardo de mentir nas negociações, ele reforça um discurso ideológico da lógica capitalista e de sobrevivência em

que está inserido na dimensão de suas práticas sociais ao afirmar que a estratégia de mentir nas negociações é necessária para (sobre)viver e obter lucro nas catiras.

Sobre os fragmentos 126 e 127, seus enunciadores ainda ressaltam outras estratégias na prática da catira, como *fazer propaganda* da mercadoria que se catira e oferecer *mercadorias de qualidade*. Desse modo, eles ressaltam a prática estratégica de saber *vender seu peixe*, exaltando as características boas do produto/serviço que se está oferecendo (C15), como também catirar produtos que tenham qualidade, a fim de despertar ainda mais o interesse e o *entusiasmo* do outro catireiro (C11). Contudo, é importante pontuar que no caso de C11 ele não tem tanta certeza de que catirar mercadorias de qualidade seria realmente uma estratégia na catira, visto que me interrogou se tal prática poderia ser considerada como uma estratégia em “essa é uma estratégia né?!”. Além disso, corroborando com o fato de ele não ter certeza da caracterização dessa ação com uma estratégia, ainda utiliza, posteriormente, o vocábulo “acho” [*que é uma das estratégias*], demonstrando claramente sua incerteza sobre o assunto.

Ademais, C11 também reforça o discurso do conhecimento e do acompanhamento do mercado da catira como uma estratégia importante nas negociações. Mas ele vai além ao expor a *disputa* que ocorre entre os catireiros na tentativa de um querer abaixar o preço da mercadoria imposto pelo outro no momento das negociações. Dessa forma, para esse catireiro, no momento da negociação dos preços das mercadorias estabelecido pelo outro praticante, a ação da *disputa*, de entrar em confronto com o interesse do outro catireiro, tentando fazer com que ele diminua o preço da sua mercadoria, pode ser considerada como uma tática, visto que o catireiro estará agindo no campo de visão do inimigo e no espaço por ele controlado, operando golpe por golpe, lance por lance e aproveitamento da ocasião para originar resultados imediatos (CERTEAU, 1994), que seria o encerramento dessa *disputa* até se chegar a um *acordo*.

Outra estratégia relatada por um dos entrevistados que está relacionada ao discurso da estratégia de oferecer uma mercadoria de qualidade é a prática do cuidar, do zelo e da atenção necessária que os catireiros precisam demandar para com o produto/serviço que vai ser catirado, como evidenciado no fragmento abaixo.

128 Uma estratégia é **cuidar** do.. do que você vai catirar, né. Tipo o cavalo. A gente compra o cavalo, aí a gente **cuida** dele, leva pra clínica, põe uma cela boa, porque tudo isso **ajuda no visual** do cavalo, né. Nós trabalha muito em cima disso: **cuidar pra melhorar** e depois passar pra frente, né. Cê pega ele, dá um **trato**, uma

engordada, cuida dele. Ele muda e depois passa pra frente. É aí que a gente **ganha** na catira, entendeu, que o animal já pode tá valendo o **triplo**. (C10)

Assim, é possível afirmar que outra prática estratégica para obter um lucro maior nas catiras realizadas seria zelar pela mercadoria que será negociada. Como exemplificado por C10, um dos ganhos do catireiro estaria no fato de ele comprar algo por um valor x – como um cavalo por mil reais –, depois ele vai cuidar do cavalo, engordá-lo, levá-lo a uma clínica veterinária e comprar os acessórios que melhorem seu visual, como uma *cela boa*, dentre outros *tratos* no zelo do cavalo, para depois passá-lo para frente em uma catira em que ele valeria o *triplo* do preço que ele pagou. A prática do cuidar da mercadoria, de zelar e de dar a atenção necessária para melhorar a qualidade daquilo que se catira também pode ser considerada como uma estratégia nas negociações.

Outra prática estratégica extraída dos discursos dos catireiros diz respeito à influência que as amizades podem ter nas negociações. Contudo, não houve consenso entre os entrevistados sobre tal estratégia. Ao contrário, assim como em discursos anteriores, aqui alguns deles também se contradizem, ou apenas pensam de maneira divergente sobre o fazer catira (e suas estratégias).

129 A minha estratégia, às vezes, é de levar um caboclo **amigo** meu, que pode me dar uma **força, me ajudar**. Ele pode te dar uma opinião falando assim: “Pro cê é bom!” Essas **amizades ajuda muito**. (C09)

130 O **segredo** é a **alma** do negócio. Quando a gente tá fazendo um negócio, eu, às vezes, num gosto nem de carregar **companheiro** comigo, porque o próprio companheiro, **sem maldade, às vezes**, mas por **simplicidade**, conta pra outro amigo dele do negócio que eu to fazendo... E acaba contano tudo, preço, tudo. Daí, às vezes, **cê num fez aquele negócio** porque a outra pessoa foi lá no outro dia pra fazer uma **proposta melhor**, e o cara vai lá e fecha negócio. Então, eu procuro ficar mais **calado**. (C12)

Como pode ser observado no fragmento 129, C09 explicita que uma de suas estratégias é a de, algumas vezes, levar um *amigo* para a negociação com o outro catireiro. Essa prática, segundo ele, pode ser considerada uma estratégia, pois esse amigo pode *dar uma força*, emitir opiniões importantes sobre o negócio, o que pode ser decisivo para se fazer a catira ou não.

Em contrapartida, C12 utiliza uma metáfora para fazer uma analogia entre o segredo e a alma do negócio, em que o segredo, ou o sigilo, da prática da catira seria uma condição para que esta seja realizada com êxito. Dessa forma, para esse enunciador, uma das estratégias no cotidiano da catira seria justamente o oposto da exposta por C09. De acordo com C12, uma de suas estratégias seria *ficar mais calado* (fazer sigilo) ou, até mesmo, não levar algum amigo

consigo nas negociações, uma vez que esse amigo, por *simplicidade* ou, até mesmo, *sem maldade* – ou seja, muitas vezes, até sem o intuito de querer prejudicar – pode contar para uma outra pessoa sobre a negociação que está sendo feita, e esta última fazer uma proposta melhor para o outro catireiro. Portanto, enquanto que para um dos entrevistados (C09) levar um amigo nas catiras seria uma maneira estratégica de obter ajuda nas negociações, para outro (C12) a prática estratégica utilizada no cotidiano dessa arte é o sigilo, pois até mesmo os amigos, mesmo sem querer, podem atrapalhar na realização e no êxito das negociações.

Para encerrar a temática do que os catireiros identificam como estratégias no cotidiano da catira, destaco a seguir três passagens em que os enunciadores, novamente, não entram em consenso sobre a prática estratégica de analisar a época em que se fazem as negociações. A análise desses consensos e dissensos nos discursos dos catireiros é importante, pois permite apreender como elementos do mundo são representados e estabelecidos entre os catireiros, demonstrando, de fato, que não se podem generalizar ou universalizar as práticas desses sujeitos, porque até mesmo no contexto da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba tais práticas se mostram divergentes em alguns aspectos, embora consensuais em outros. Visto isso, apresento a seguir como alguns catireiros compreendem a estratégia de conhecer a época em que se catira e por que alguns deles enxergam isso como estratégia e outros não.

131 Outra estratégia é reparar na **época**, né. Tem **época boa**. Por exemplo, período do inverno é difícil demais de catirar gado, né, porque tem restrição de alimentação de pasto, volume fica mais reduzido, né. Época boa é época das águas. A roça... tudo gira em torno de chuva, porque miora os pastos. Então, cê catira um gado, empasta ele, e ele num estantinho ele melhora, né, dá uma engordada. Então, tem essas coisas, né. Se tem restrição de mercado, mercado interno retraído, se tem uma crise política, isso atrapalha também, né, porque tem aquela tensão, aquela preocupação de não saber como vai ser o futuro, como que vai tá os preço. Mas se a situação econômica do país tá boa, o pessoal consome mais carne, né. Então, catira gado mais fácil. (C11)

132 **Época boa** pra catirar? **Depende**, assim, **da mercadoria** que vai catirar. Pra carro, não, uai! Você catira na garagem! O clima não influencia. Agora, gado você precisa ter pasto. Grão você precisa ter armazém. Mas pra carro a economia pode influenciar também, né?! O clima, não, mas a economia pode. (C01)

133 Não! **Não tem** [melhor época]! Tem a oportunidade! **Qualquer hora**, porque **na hora** que **você precisar fazer**, tem que fazer. “Ah! Mês que vem vai ter mais”. Na época que você precisou, no dia que você precisou, você vai **tentar** fazer catira. Vai da **necessidade**. (C04)

De acordo com o fragmento 131, C11 admite que ter conhecimento da época em que se está catirando é uma prática estratégica que influencia a realização ou não das negociações, pois

tem *época boa*, por exemplo, em que chove muito. Isso faz com que os pastos das fazendas sejam melhorados, auxiliando na alimentação do gado que um dia será catirado. De outro lado, o *inverno* ou, até mesmo, quando *se tem restrição de mercado* ou em uma *crise política* são épocas que afetam negativa e diretamente o produto que ele catira – no caso, o gado –, que terá uma *restrição de alimentação* devido ao fato de o pasto ficar com o volume reduzido (no inverno) ou de outros catireiros perderem o interesse em catirar esse tipo de mercadoria devido ao *mercado interno retraído* ou a *crise política*, que faz com que haja uma preocupação de como vai estar o futuro mercadológico desse produto.

Portanto, ter conhecimento sobre o clima, o mercado da catira ou a época em geral que se negocia pode ser considerado como uma estratégia cotidiana na prática dessa arte. C01, ao mesmo tempo em que corrobora com C11, afirma que deter essa informação sobre a época em que se catira não necessariamente é uma estratégia, pois tudo irá depender da mercadoria catirada. Assim, ele pontua que para catirar gado é necessário ter conhecimento do clima, que vai influenciar na alimentação do gado. Contudo, ao tentar defender que quando se catira carro não é necessário ter noção do clima, uma vez que *se catira o carro na garagem*, posteriormente ele afirma que o mercado pode influenciar nessa negociação. Dessa forma, o *clima não* [interfere], *mas a economia pode* prejudicar as catiras de carro. Portanto, ele corrobora com C11 no que diz respeito a ter conhecimento da época em que se catira ser considerada uma estratégia na prática dessa arte. Afinal, ter noção da época em que se catira não se reduz somente a conhecer o clima da região, como lembrado por C01, requerendo, também, conhecer como está a economia da região, o que irá influenciar nas mercadorias negociadas.

Já no trecho 133, C04 deslegitima o discurso anterior de que há épocas melhores que outras para se fazer catiras, pois *qualquer hora* é hora de fazer catira, porque essa é uma prática que não depende da época para ser feita, mas sim da *necessidade* do catireiro. Na época em que o sujeito precisar catirar, ele vai *tentar* fazer alguma catira.

Dessas afirmações, é possível analisar dois intradiscursos presentes na dimensão de suas práticas discursivas e que diferem de ser um dissenso do discurso dos outros dois entrevistados (C11 e C01). O primeiro é que para C04 a prática da catira também é caracterizada como uma tática, visto que ela utiliza o verbo “tentar” para exprimir o fato de que os catireiros tentam aproveitar as oportunidades que surgem para fazer as catiras. Nesse caso, as negociações independem da época em que estão inseridos. Dependem, sim, da astúcia

do catireiro em conseguir aproveitar essas ocasiões. O segundo diz respeito ao fato de a catira poder ser considerada, também, como uma prática de sobrevivência no cotidiano dos catireiros, tendo em vista que ela ressalta por três vezes nessa passagem o verbo “precisar” fazer catira e a questão da necessidade, relacionando também o verbo “ter” no sentido de ser uma obrigação fazer os negócios: “*na hora que você precisou fazer, tem que fazer*”, deixando implícito que quando há a necessidade [de sobrevivência] não há outro jeito, não há época melhor que outra, o catireiro ele vai *precisar fazer* as catiras.

Encerrada a temática sobre o que os catireiros identificam, explicitamente, como estratégia em seus discursos, passo agora a analisar como os catireiros lidam com as estratégias dos outros catireiros, buscando apresentar algumas táticas diferentes das já expostas nesta dissertação, como pode ser observado nos fragmentos abaixo.

134 Quando eu tô fazendo catira, eu **reparo** se o catireiro **pechincha**. O **bom pagador** ele **pechincha** no preço. O **mau pagador** ele não tá nem aí, porque ele não vai te pagar mesmo... Então, por que que ele vai pechinchar? Então, a dica que eu tô te dando é essa. Isso eu aprendi com nego esperto e não esqueço dela, não: reparar na situação pra ver se o nego vai pechinchar ou não. (C13)

135 **Hoje**, eu **não coloco preço** nas catiras que eu faço. Se eu coloco o preço no meu, o outro põe o preço no dele. Às vezes o negócio não se concretiza, como **aconteceu** já algumas vezes. Na minha catira é muito mais fácil, porque a pessoa não põe preço. Ele faz aquilo que pra ele, teoricamente, é só um talento, e eu a mesma coisa, e é muito mais fácil de acontecer. Por exemplo, se eu fosse colocar preço no meu serviço, o outro colocar preço no serviço dele, talvez eu não conseguiria fazer tantas catiras como eu faço, porque aí já viria o valor. E, talvez, eu não faria uma coisa por um valor irrisório. Eu preferiria não fazer. “Ah! Não. Pra ganhar só isso, então não vou fazer”. Uma troca com a catira eu acabo fazendo porque é uma troca de favores, mas, quer dizer, as duas pessoas se beneficiam. (C03)

136 Quem mexe com catira não fica sem tomar um **calote**. Isso aí, ou pouco ou muito, maior ou menor, ele vai tomar algum calote. É muito raro que não aconteça. Daí, eu comecei a catirar **só à vista**, pra tentar **evitar os calotes**, pra ver se dava certo. Teve um dia num leilão que eu peguei um cheque, e o cheque voltou. Pronto! Vendi à vista? Vendi! Mas tomei calote do mesmo jeito. Por isso que hoje o que eu não pego em **produto de volta** eu pego no **dinheiro**, pra não ser passado pra trás. (C05)

137 Tem que **induzir** a pessoa a catirar a sua mercadoria. E você ganhando um lucro, ela também vai ganhar. Todo mundo tem que ganhar. Mas o que você não pode ter é um prejuízo. Isso você tem que **induzir** com ele com as suas estratégias, os conhecimentos, tudo mais. É um tipo de **jogo**. **Cada um tem suas cartas**. E aí você tem que **improvisar pra tentar induzir o outro**. Você vai vender por tanto, e ele vai puxar pra baixo, e você pra cima pra você conseguir maior nível de lucro em cima daquele gado. E ele também. Comprar pelo menor preço possível ou trocar por alguma coisa que der maior lucro pra ele. (C02)

No trecho 134, C13 apresenta uma prática contextual e efêmera, que requer astúcia do catireiro para perceber se naquela determinada ocasião em que ele está catirando o outro

praticante está pechinchando ou não. Assim, ele demonstra que o catireiro precisa estar atento às ações dentro do campo de visão do inimigo e no espaço por ele controlado (CERTEAU, 1994), pois tem que se atentar se o outro praticante pechincha ou não, uma vez que o *bom pagador pechincha no preço*. Já o *mau pagador*, não, *ele não vai pagar mesmo*. Mas será que, por ser agora uma tática repetitiva, ela não se tornou uma estratégia para esse catireiro? A meu ver, não, porque uma tática para se tornar uma estratégia não depende apenas da sua repetição, mas sim de que ela tenha modificada as suas características de táticas para ser incorporada como estratégia (CERTEAU, 1994). Assim, tal prática exposta por C13 continua sendo contextual e dependente da astúcia do catireiro para adentrar no campo de visão do outro praticante e no espaço por ele controlado.

Já na passagem 135, C03 afirma não estipular preços nas catiras de serviços que ela realiza. Para tanto, expõe que essa prática foi situacional há um tempo, quando ela percebeu que se estipulasse algum valor nos serviços em que iria catirar a catira poderia não se concretizar, *como aconteceu já algumas vezes*. Dessa forma, como foi uma prática circunstancial, que também dependia da astúcia da catireira em perceber as maneiras de fazer com que a catira se concretizasse, tal prática poderia ser caracterizada naquela época como uma tática. Contudo, a partir do momento em que a entrevistada percebeu que essa era uma tática importante para a concretização de seus negócios, tal prática deixou de ser situacional e hoje tornou-se corriqueira no cotidiano dessa praticante como forma de gerir a sua relação com os outros catireiros. Portanto, essa tática teve suas estruturas modificadas, podendo hoje ser considerada uma estratégia para essa entrevistada.

No fragmento seguinte (136), C05 expõe uma prática que ele adotou para tentar evitar os calotes no pagamento dos outros catireiros: a de receber os pagamentos da catira só à vista. Contudo, mesmo adotando tal prática, ele ainda continuou levando calote no pagamento de suas mercadorias. Então, adotou outra prática: catirar apenas produto com produto e, se fosse necessário receber algum valor monetário de volta, que isso fosse feito à vista, por meio de dinheiro (e não de cheque). Embora esse discurso tenha sido proferido para esclarecer como esse catireiro lida com as estratégias dos outros praticantes, ele não expõe, aqui, uma tática no cotidiano da catira, mas sim uma das estratégias que ele manipula e articula para gerir suas relações com os outros catireiros e evitar os calotes que são frequentes nesses negócios.

Em sequência, no trecho 137, C02 afirma que as negociações feitas enquanto se catira são permeadas pela indução. Nesse sentido, ele expõe que a própria negociação seria um jogo de

improvisação, em que cada catireiro tem suas cartas para serem jogadas. Assim, cabe a cada um deles tentar *induzir* o outro – por meio de *suas estratégias e conhecimento* – para que a catira se concretize sem que nenhum dos dois saia no *prejuízo*. Portanto, a prática da negociação enquanto se catira seria uma ação tática, caracterizada pelo imprevisto e pela indução, em que cada catireiro tem suas cartas nesse jogo para adentrar no campo de visão do outro catireiro e no espaço por ele controlado, com o objetivo de concretizar a catira como uma negociação em que ambos saiam ganhando (não tenham prejuízo).

Ainda sobre como os catireiros lidam com as estratégias dos outros praticantes na catira, outros entrevistados expõem táticas distintas das já citadas, que são utilizadas para tentar evitar os calotes que recebem nas negociações, práticas essas que dependem da astúcia dos catireiros em perceber determinadas situações, como pode ser visto nas passagens a seguir.

138 É o que eu te falo: quando cê **percebe** que o cara tá escondendo alguma coisa, que a mercadoria tem defeito, pra não **perder**... Cê vai catirar um carro com uma pessoa. Procê não cair no **conto do vigário**, cê leva num mecânico, num orientador, numa coisa. Às vezes, até sem ele saber. (C01)

139 Cê percebe quando o cara tá te **passando pra trás**. Aí, cê **arruma** um jeito de saí do negócio. Aí, cê **num faz** a catira pra não perder, né, num ter prejuízo. **Disfarça, desconversa, arruma um jeito** pra sair do negócio, porque vê que a pessoa é veiaça. (C25)

No trecho 138, C01 afirma que para não cair no *conto do vigário* – expressão utilizada para se referir ao golpe, aos calotes na catira – o catireiro precisa ser astuto para perceber determinadas ocasiões em que o outro praticante possa estar *escondendo* alguma coisa, alguma informação, como um defeito na mercadoria. Assim, como uma forma de *não cair no conto do vigário* e para *não perder* (não ter prejuízo na negociação), quando ele *percebe* que em uma catira de carro o outro praticante está *escondendo alguma coisa*, como se *a mercadoria tem defeito*, ele leva o carro que está sendo catirado a um mecânico, até mesmo sem o outro catireiro ficar sabendo, a fim de que aquele profissional (mecânico) possa dar-lhe uma garantia sobre o estado do carro, evitando, então, um possível prejuízo na catira desse produto. Dessa forma, por se tratar de uma ação circunstancial e que também depende da astúcia do catireiro em perceber se o outro praticante lhe esconde alguma informação, essa prática também pode ser caracterizada como tática.

Do mesmo modo, C25 também expõe no fragmento 139 sobre a necessidade de o catireiro ser astuto para identificar em determinadas ocasiões quando o outro catireiro está sendo velhaco (trapaceiro, que engana, ludibria). Quando percebe que o outro praticante está *te passando pra*

trás, C25 improvisa um modo para encerrar a catira: *disfarça, desconversa, arruma um jeito pra sair do negócio*. Assim, corroboro aqui com Ribeiro e Galizoni (2007) quando afirmam que os catireiros possuem práticas até para fugir de um assunto delicado no momento da negociação ou para fugir da própria negociação, seja contando casos ou disfarçando, desconversando.

Portanto, os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba criam e (re)produzem diversas estratégias e táticas no cotidiano da catira como forma de concretizar essas negociações sem terem algum prejuízo. As estratégias estão relacionadas ao conhecimento do mercado da catira e das melhores épocas para se catirar (se é que existe melhor época para essa prática), ao entendimento sobre os praticantes, os preços praticados e as mercadorias que se catira e à necessidade de demonstrar que são catireiros (re)conhecidos e identificados pela confiança e honestidade praticada em suas transações. Já as táticas prendem-se às operações circunstanciais envolvidas no momento da negociação: práticas oportunistas para tirar vantagem ou para não ter prejuízo na catira. Relacionam-se como o imprevisto e com a astúcia do catireiro em perceber as oportunidades para se catirar, como também as situações em que há o risco de calote. São práticas que, em determinados momentos, até subvertem as próprias estratégias dos catireiros, como deixar de ser honesto e precisar mentir nas negociações para obter lucro nas catiras realizadas.

A próxima temática analisada diz respeito ao impacto que essas práticas podem ocasionar na região em que os praticantes estão localizados.

140 A catira **influencia pessoas**, influencia o **social**, influencia a **economia**. Ela tem **poder** na **região**, no **estado**, na **cidade**, porque ela **movimenta a economia**, né. É uma forma de **girar dinheiro**, girar a economia. (C02)

141 Aqui no Sacramento, só procê ter uma noção, hoje o catira aqui... Eu num tenho esse dado preciso, mas... é uma... uma das **maiores fontes** de... **de negócio** hoje sai do catira. E não é só na nossa **cidade**, não; é na **região** toda, que a gente faz catira também nas outras cidades por aqui também. (C19)

142 No meu modo específico, ela influencia no **ganho**. Você tem que basear no ganho, né. E ela [a catira] **gira muito dinheiro**. Tem uns leilão aí que é feito na base dos catireiros, né! Sempre é os catireiro mais que **sustenta**, né. O fazendeiro, geralmente, pode perguntar pro seu pai aí, é pouco fazendeiro que leva. Quem leva mesmo os gados é os catireiros. Então, se os catireiro não fosse no leilão **quanto de dinheiro** que não **deixa de girar** aqui nos banco?! Não é assim? Não é só no banco. Aquele dinheiro vai pro caminhoneiro que transporta os gado, vai pro IMA pra fazer a guia, vai pro posto de gasolina, vai pro borracheiro, vai de uma mão pra outra. Então, aparece o dinheiro, e ele gira, né. E a base de uma economia boa hoje é o dinheiro girar, porque não adianta você ter dinheiro e o dinheiro guardado no cofre. O dinheiro tem que tá circulando. A base da economia é a circulação do dinheiro. (C06)

143 Influencia em muita coisa. A gente **vive de catira**, né. Então, por exemplo, no comércio influencia porque **se eu tô ganhano, eu tô gastano**. Eu compro um remédio, eu... eu compro mamadeira que tá me... Viajo com a minha família... Então, influencia. Faz a economia da cidade girar. Se ocê num catira, cê não tem isso. Cê fica quietin. Num vai gastá em nada. Cê num pode gastá. Já pensou se num tivesse catira aqui em Sacramento? Num tinha ninguém de nós aqui (risos). (C13)

Como evidenciam os fragmentos acima, o discurso que sobressaiu sobre a influência da prática da catira é que ela impacta o modo de vida desses catireiros e a economia local do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Os dois primeiros fragmentos destacados (140 e 141) mostram que a catira é considerada pelos catireiros como uma das principais fontes de negócios da MTMAP, além de influenciar o segmento social e a economia da região, ao fazer girar dinheiro e movimentar a economia.

Nesse sentido, C06 ressalta 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, além de outros estabelecimentos que deixariam de receber o dinheiro que o catireiro ganhou e que gastaria em outras ocasiões. Para esse entrevistado, a base de uma economia estável hoje é fazer o dinheiro circular: *Não adianta você ter dinheiro e o dinheiro ficar guardado no cofre*. E os catireiros fazem o dinheiro girar, influenciando na economia local. C06 ainda ressalta que as catiras influenciam o *ganho* desses praticantes, que, nesse contexto, diz respeito ao fato de essa prática influenciar a renda dos catireiros.

Do mesmo modo, C13 afirma que muitos catireiros *vivem de catira*. Isto é, essa prática, para muitos, é sua atividade principal, de onde obtêm a única renda da família, influenciando, então, o modo como essa família (sobre)vive, gasta o dinheiro e faz o dinheiro circular naquela região, pois *“se eu tô ganhano, eu tô gastano”*. Além de esse entrevistado demonstrar com essas palavras que a prática da catira realmente influencia a economia da região, por meio 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, corroboro com Ribeiro e Galizoni (2007) quando afirmam que as catiras dinamizam os

negócios locais, estabilizam a economia rural da região e criam e expandem os patrimônios familiares desses praticantes, além de operarem na sobrevivência de outros.

Antes de passar para a última temática, convém ressaltar aqui uma consideração feita por um dos entrevistados no final da nossa conversa:

144 É **interessante** você ver assim um... **um trabalho sobre o catira**. Porque... a primeira vez que eu vejo uma pessoa... fazer assim um trabalho sobre isso. E, na verdade, é um **meio de vida** hoje que também é **muito comum**, né, principalmente **nas pequenas cidades**, onde a agropecuária é forte. Eu tô falando em gado, mas nas grande cidade a gente vê o catira o dia intero também nas... nas lojas, nas... nas lojas de carro. E... uma grande parte da **economia** sai do negócio, sai do catira. Na região, muita gente **sobrevive** disso. Então, acho que deve ser **levado até mais em consideração**. Deve de ser... O **governo** deve de olhar isso com, com... com olhos diferente, até mesmo pra questões aí, no futuro, de **aposentadoria**, de alguma coisa nesse sentido, pra **incentivá** mais. Porque, muitas vezes, a gente vai fazer um financiamento no banco e eles pergunta: “Qual que é sua **profissão**?” E não existe a profissão catirero, né. Existe ali a profissão de produtor rural. Às vezes, a pessoa num fala que é catirero, fala que é produtor rural. Mas é uma **honra** falá que cê é catirero, mesmo porque é um **trabalho honesto**. Cê tá... cê tá pagano sua... De uma maneira ou de outra, cê tá trabalhano e honrando seus compromisso. Então, eu acho que é por aí. (C19)

De acordo com essa passagem, C19 expõe, em primeiro lugar, a questão dos catireiros e a de suas práticas estarem à margem nas pesquisas acadêmicas, como já evidenciado na Introdução desta dissertação. Nesse sentido, o entrevistado argumenta que não entende os motivos de esses sujeitos catireiros serem tão marginalizados nas investigações da academia, uma vez que a catira é um meio de vida muito comum para muitos praticantes nas pequenas e grandes cidades. Visto isso, justifico aqui novamente o título que dei a esta pesquisa, como forma de evidenciar que este estudo busca desvelar as práticas cotidianas dos sujeitos comuns – os catireiros e suas identidades, estratégias e táticas na catira – que não são envolvidas pelos discursos do *mainstream* da Administração.

De antemão, fica a sugestão de que novas pesquisas sejam realizadas com esses gestores ordinários, pois até mesmo alguns catireiros sentem a necessidade dessas investigações. Para tanto, de acordo com o próprio entrevistado, é necessário que o pesquisador vá ao encontro dos catireiros a serem investigados sem uma definição prévia das temáticas ou assuntos-chaves a serem trabalhados, pois esta definição deve ocorrer no campo, junto com os praticantes, para que o pesquisador possa compreender as necessidades desses sujeitos e o que eles querem que seja investigado.

C19 afirma também que a catira deve ser levada em consideração não apenas pela academia e pelos pesquisadores, mas também pelo governo, o qual poderia lançar projetos e leis que

envolvessem e incentivassem a prática desta arte, uma vez que os catireiros passam por algumas dificuldades por não terem sua profissão reconhecida (este entrevistado considera a catira como uma atividade profissional), como obter financiamentos em bancos. Nesse sentido, ele ainda pontua a dificuldade de serem identificados e reconhecidos como catireiros por outras pessoas, passando a se identificar, muitas vezes, como produtores rurais.

Para finalizar este capítulo sobre a análise da (re)construção identitária dos catireiros e as práticas cotidianas na arte da catira, verso, agora, sobre a última temática exposta nesta dissertação, que é sobre a representação do que é a catira para esses praticantes. Do mesmo modo como fiz na análise das representações do que é ser catireiro, apoio-me aqui em Fairclough (2003) para analisar a recontextualização de um evento social – a catira – incorporada ao contexto de outro evento. Esta análise também será feita mediante a apreciação das metáforas utilizadas pelos entrevistados quando divagavam sobre o que compreendiam como catira.

145 Como eu te falei antes, a catira é um **jogo de cartas**. É um jogo que os catireiros vão **negociando** o preço dos gado com as cartas que têm. (C02)

146 Até na minha catira, mesmo a minha não envolvendo valor, ela tem que se tornar **atraente** pro outro. Tem que parecer algo que seja atraente pro outro, porque senão não há por que fazer. Então, a catira é um **jogo de sedução**. Eu quero que ele faça pra mim. Então, você tem que **envolver**, tem que **convencer** ele pra ele achar que aquilo que você tá oferecendo é **interessante**. Você tem que fazer o outro achar interessante aquilo que você tá oferecendo. (C03)

147 A catira é um **jogo perigoso**, porque é **imprevisível**. A gente não sabe como que o outro vai reagir às vezes. Então, é um jogo perigoso, que nem sempre a gente tem lucro. E, de vez em quando, a gente leva uns calote também (risos). (C12)

Nas três passagens acima, há consenso no discurso dos enunciadores de que a catira é um jogo. Nesse sentido, a catira é comparada a um jogo de cartas, um jogo perigoso e de sedução, que envolve nas negociações ocorridas uma disputa de poder, de interesses, em que há a tentativa de convencer e seduzir o outro praticante para que ele ache a catira interessante, atraente. Além disso, como as negociações nas catiras são imprevisíveis – às vezes se tem lucro, mas às vezes os catireiros têm prejuízos e calotes –, essa prática pode ser considerada perigosa. Cabe a cada catireiro utilizar as cartas que tem nesses jogos para envolver e atrair o outro praticante, bem como para diminuir a imprevisibilidade que ocorre nessas partidas e concretizar as catiras.

148 Catira é **aventura**. É **incerteza**. Fazer coisa **diferente todo dia**. Andar de lá pra cá, procurando oportunidade de catirar. Então, é uma aventura. (C16)

149 O catira é uma **incógnita**, porque no catira também cê tem que apanhar pra aprender a bater, né. Essa é uma expressão verdadeira. Mas tem negócios assim... que fica uma incógnita no ar. Cê **num sabe** se cê tá ganhando ou se cê vai perder... Mas a gente sempre procura fazer o catira pensando em ganhar. (C19)

C16 e C19 representam a catira como uma incerteza, uma incógnita, em que o catireiro não sabe se vai ter lucro ou prejuízo. Desse modo, a catira, novamente, é caracterizada pela imprevisibilidade e pela aventura de lidar com as incertezas e pelo fato de o praticante fazer todo dia algo diferente em seu cotidiano.

150 A catira é um **hobby** também, né, porque como eu gosto de cavalo, tudo, eu uso ele como meu hobby e meus catira, né. Eu saio pra dá um passeio numa cavalgada, mas eu tô pensando em fazer um catira. Eu num vô numa cavalgada sem fazer um catira. (C15)

151 É uma **interação** com o ser humano porque é... é uma forma até docê saí do seu meio que cê convive... Cê tá indo na fazenda do outro, cê tá vendo o que que o outro tá fazendo. Acho que se cê ficar só no seu **mundim** ali, cê espreme demais. Então, a catira é um **meio de conviver**, meio de interação, de... de mudar seus ares e até... em termo de dá uma... uma arejada na cabeça. (C18)

Nos trechos 150 e 151, C15 e C18 expõem que a catira representa, respectivamente, um hobby e uma forma de interação. Para o primeiro enunciador, tal prática é mais que um meio de fazer negócio; é considerada também um lazer no cotidiano desse catireiro, um passatempo, uma atividade praticada por prazer. Para C18, a catira é considerada uma das formas de interação entre os indivíduos, um modo de convivência, em que o praticante tem a oportunidade de sair do seu “mundinho” para arejar a cabeça e conhecer outros ares.

152 **Business!** *Business* é muito bom. Ou **networking**, sei lá. Cada hora eles **inventam** um negócio. Mas é a mesma coisa. Eu acho que desde que o mundo é mundo não vai ter como parar. Só se você parar de viver em sociedade. (C03)

153 A catira é uma **profissão** bem **livre**, né. Você não tem patrão, não tem hora. Ocê trabalha muito, mas... muito **risco** também, né. Tem muita **liberdade**. Uma coisa essencial da catira é ter liberdade. (C05)

154 Uai! É uma **profissão**. Eu acho que é uma profissão pra esse pessoal aí, sabe. Mas no meu caso, não. Meu caso foi de **oportunidade**... e eu proveitei essas oportunidades. (C31)

Nas passagens citadas, os catireiros representam a catira como um negócio e uma profissão. É interessante destacar que C03, nesse momento, representa a catira como *business*, um negócio que envolve *networking*. Essa foi a única entrevistada que se utilizou de um vocabulário mais rebuscado (acadêmico) para exprimir o que a catira significa, em sua opinião. Contudo, foi justamente C03 que, no fragmento 116, se mostrou descontente com as regras e com os princípios da Administração que têm permeado as catiras. Portanto, apesar de ainda se

mostrar descontente com coisas que são inventadas a todo o momento sobre as catiras, é possível afirmar que ela interioriza e reproduz esses discursos permeados de aspectos técnicos e conceituais que acha que são criados para a prática dessa arte.

Ademais, além de analisar a contradição presente no discurso de C03, que está no fato de mostrar sua insatisfação com as regras e os princípios administrativos que envolvem a catira, mas, ao mesmo tempo, reproduzir esses preceitos, é possível afirmar também que C03 considera a catira uma prática que transcende tempos e que nunca vai ter fim, a não ser que deixemos de viver em sociedade. Dessa forma, ela deixa implícito em sua fala que a catira é uma prática antiga. Assim, mesmo que antes tal prática era chamada de escambo, já foi (e ainda é) chamada de catira, hoje pode ser representada por *business*, ela sempre existirá, ainda que inventem outros nomes para essa arte.

Já os enunciadores C05 e C31 representam a catira como uma profissão. Nesse sentido, para C05, essa é uma prática profissional mais livre, em que não se tem padrão nem horário de trabalho definido. Desse modo, embora seja uma profissão em que o catireiro trabalhe bastante e corra os riscos advindos dessa prática – como os calotes e prejuízos –, trata-se de uma profissão que se diferencia das demais por permitir que o trabalhador tenha mais liberdade em seu cotidiano de trabalho. Indo ao encontro com o discurso desse entrevistado, C31 também afirma que a catira pode ser caracterizada como uma profissão para alguns praticantes. Contudo, ela faz questão de afirmar que em seu caso tal prática vai além de uma profissão, pois foi uma questão de saber aproveitar as oportunidades que surgiram para catirar, reforçando, então, o discurso da catira como tática.

Por fim, os últimos trechos sobre essa temática versam sobre o fato de a catira ser considerada uma arte.

155 Catira é uma **arte**, né. É uma **profissão**. É uma arte porque você tem que ir **aprendendo**. É assim... porque hoje o catira ela é muito difícil nos tempos modernos. Então, assim, é uma arte muito... acho assim, tem que **saber mexer**. É igual qualquer profissão. O catira é uma profissão que dá prosseguimento da vida (C01)

156 Catira é a **arte** de **saber negociar**, né. Cê tem que **convencer** o outro catireiro pra ele catirar com você. (C13)

Assim, C01, ainda que reforce o discurso de que a catira representa uma profissão que fornece subsídios para (sobre)viver e dar prosseguimento de vida, afirma que essa prática pode ser considerada uma arte, em que é necessário o catireiro ir aprendendo com o tempo e com a

prática o saber mexer, o saber catirar. Do mesmo modo, C13 expõe no trecho 155 que a catira também é uma arte, uma arte de saber negociar, em que é necessário que o catireiro convença o outro praticante a fazer negócio.

Portanto, como já discutido nesta dissertação, é que eu comparo a catira à arte, pois a arte “é um sistema de maneiras de fazer que são ajustadas a fins especiais” e só pode ser considerado arte se o objeto for executado (CERTEAU, 1994, p. 139). Além disso, “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).

Desse modo, a catira e as diversas maneiras de fazê-la, segundo cada catireiro, possui suas práticas ajustadas a fins especiais, seja para sobrevivência, por hobby ou, até mesmo, para expansão dos negócios dos praticantes. Ademais, a arte da catira também é um objeto executável, que tem em seu cotidiano o exercício de algumas práticas que mantêm e legitimam uma ordem, mas onde há também a subversão dessa ordem por meio do exercício das táticas. Assim, com este trabalho busquei explorar as muitas maneiras de fazer catira e de pensar os estilos de ação cotidiana desses praticantes, mediante a análise das estratégias, táticas e identidades dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.

Capítulo 8

(À GUIZA DE) **C**ONCLUSÃO

Antes de me adentrar nas considerações finais desta dissertação, gostaria de explicar o título deste capítulo e o por que de não considerar como título “Conclusão”. Uma vez escutei de uma professora na graduação que o capítulo com o nome de “Conclusão” deveria ser o encerramento do trabalho, a última parte do estudo em que o autor fecha o ciclo da pesquisa. Nesse sentido, a professora ainda ponderou que, se o autor ainda quiser voltar a trabalhar com a temática desse trabalho, deveria optar por escrever “Considerações finais”, ao invés de “Conclusões”.

Dessa forma, corroborando com o que me foi dito na graduação e uma vez que não desejo encerrar o ciclo desta pesquisa com esta dissertação, prefiro denominar este capítulo de (à guisa de) “Conclusão”. Contudo, eu não me ausento aqui de fazer constatações e delineamentos finais importantes sobre a arte da catira. Vou encerrar, sim, uma parte desta pesquisa que foi feita com os catireiros, mas sem a intenção ou pretensão de que este trabalho finalize um ciclo de pesquisa com os catireiros e tampouco de que essas conclusões sejam “finais”, porque espero que novos ciclos sejam abertos, explorados e investigados.

Além disso, seria incoerente da minha parte – que pesquisei as identidades de catireiros sob o prisma não essencialista, em que as identidades são múltiplas, inconstantes e fragmentadas, algo que está em constante (re)construção – colocar um fim nas identidades, estratégias e táticas dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, como se estivesse entregando este trabalho como um produto que caracterizou esses sujeitos, sendo que esta caracterização é um processo contínuo na gestão ordinária desses praticantes. Posto isso, sigo aqui, o protocolo de fazer encerramentos e direcionamentos finais sobre esta pesquisa, sem, contudo, ter a intenção de quebrar a dinamicidade das práticas cotidianas desses catireiros, as quais estão constantemente se (re)construindo e se (re)inventando.

O objetivo a que me propus nesta pesquisa foi o de compreender as práticas cotidianas do homem comum em seus negócios ordinários, sendo os sujeitos foco desta pesquisa o negociante rural do interior do estado de Minas Gerais, mais especificamente aquele da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, também conhecido como “catireiro”. Como objetivos específicos que nortearam este estudo, sinalizei compreender o fazer estratégias e as táticas na arte da catira e, com base nas práticas desses gestores ordinários, analisar a construção das identidades dos catireiros enquanto negociantes, gestores ordinários.

Desse modo, ao assumir um posicionamento político e não isento da minha subjetividade enquanto pesquisador e ao me respaldar no pós-estruturalismo para versar sobre temáticas teóricas como a identidade como prática e a estratégia como prática, tive a intenção de desvelar algumas das mil maneiras de fazer catira no cotidiano desses gestores ordinários, os quais são marginalizados nas pesquisas acadêmicas. Assim, busco (re)valorizar o sujeito comum e seus saberes locais que ficam à margem do saber tecnicista pregado pelo *mainstream* e daqueles (re)produzidos pelas escolas de negócios, mas não no sentido de desqualificar a reprodução do discurso do *mainstream* da Administração pelas escolas de negócios. Quando escrevo o “Para além do *Business School*” no título desta dissertação, é uma forma de questionar e criticar a utilização apenas do que é (re)produzido por essas escolas de negócios como referência de gestão e de superar a universalização de um discurso de gestão em que não está envolvido o homem comum, gestor ordinário que (re)cria e (re)constrói cotidianamente práticas de negócio para (sobre)viver.

Posto isso, é possível afirmar que as práticas cotidianas de negócio na arte da catira são múltiplas e diversas entre os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. De modo geral, a catira pode ser caracterizada hoje em dia como relações contínuas de troca de bens que não envolvem necessariamente dinheiro. Os catireiros permutam vários produtos – inclusive, ainda há destaque para o gado – e são negócios de todos os tamanhos, uma vez que esses praticantes catiram também serviços como um tipo de mercadoria. Além disso, as relações estabelecidas e os vínculos criados entre os praticantes são baseados, muitas vezes, na confiança e na honestidade desses sujeitos, os quais ainda são (re)conhecidos, em grande parte, pela reputação e pelo nome que criam ao fazerem negócios honestos com outros catireiros. Dessa forma, os praticantes da catira ainda buscam se identificar e se diferenciar dos demais catireiros por meio de seus nomes próprios, quando não tentam se singularizar por meio do sobrenome da família ou pelo apelido como são conhecidos entre os catireiros.

Apesar de os catireiros ainda suavizarem a importância de suas práticas cotidianas na gestão de seus negócios, por meio, por exemplo, de evasivas no início das entrevistas, eles exprimem a relevância de tais práticas na forma de verbos, como: andar, procurar, perguntar, negociar, comprar, argumentar, mostrar, falar, conhecer, especular, saber e pechinchar. Ademais, eles demonstram também que essas práticas precisam ser acuradas constantemente em seus cotidianos, pois a catira exige que se tenha um aprendizado contínuo sobre elas.

Os catireiros também demonstraram quais identidades eles incorporam e recontextualizam o ser catireiro. Nesse sentido, as identidades desses praticantes poderiam ser caracterizadas e identificadas também como a dos empreendedores, aventureiros, curingas, negociantes, vendedores de loja e, principalmente, andantes e caminhantes, pois uma das práticas mais verbalizadas pelos catireiros no cotidiano da catira é andar muito para conhecer e especular sobre o mercado rural em que estão inseridos. Contudo, não quero aqui resumir ou reduzir as identidades dos catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba a essas identidades que eles ressignificaram o ser catireiro. Como já citei no decorrer do trabalho, suas identidades são múltiplas, inconstantes e fragmentadas.

Além disso, práticas como andar, conhecer, estabelecer contatos, fazer seu nome e reputação, conhecer pessoas e mercadorias, negociar, entender do mercado, pesquisar, jogar, empreender, arriscar, passar confiança e ser honesto são algumas das artes de fazer catira que perfazem, (re)constroem e materializam cotidianamente as identidades desses catireiros.

Ademais, vale ressaltar que práticas como a honestidade nos negócios e os vínculos de confiança criado entre os catireiros, que conferem o (re)conhecimento desses sujeitos por parte dos demais praticantes, são também exemplos de estratégias para que eles possam continuar fazendo catiras e angariar novos negócios. Portanto, as próprias identidades dos catireiros agem e atuam, em determinados momentos, como estratégias nas catiras, e são também (as identidades) manifestadas por meio de suas práticas.

Ficou evidenciado, também, que poucas pessoas conhecem o mercado de produtos rurais como os catireiros, que acompanham de perto as variações econômicas e as negociações estabelecidas pelos outros catireiros. Isso culmina em um saber preciso do mercado rural da catira, isto é, aquele em que estão inseridos. Desse modo, mesmo muito desses praticantes não tendo ensino superior completo, eles não podem ser caracterizados como amadores ou terem suas práticas de negociação deslegitimadas por técnicos e acadêmicos da área, uma vez que é por meio dessas práticas que eles (sobre)vivem, criam suas famílias e expandem seus negócios. Assim, afirmo que os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba possuem um saber prático, em que eles cruzam os conhecimentos que possuem sobre mercado, preço, mercadorias e sobre quem são os outros catireiros, para poderem ir atrás daquele que possui o que ele está interessado em determinado momento, utilizando, em cada catira praticada, estratégias e táticas distintas.

Sobre essas estratégias e táticas, foi visto que as primeiras estão relacionadas mais com o conhecimento sobre o mercado rural em que estão inseridos, as melhores épocas para se catirar e o modo de entender as diversas peças-chave que fazem girar a engrenagem da catira. Já as táticas são aquelas operações circunstanciais envolvidas na negociação das catiras, isto é, práticas situacionais para tirar vantagem ou para não ter prejuízo nas negociações. São improvisações que dependem da astúcia do catireiro em perceber as oportunidades para se catirar, uma vez que ação de catirar também pode ser considerada uma tática, e as situações em que há riscos de calotes e prejuízos. Além disso, as táticas, em determinados momentos, até subvertem as próprias estratégias dos catireiros, como em não ser honesto nas negociações para se obter lucro nas catiras realizadas.

Portanto, o objetivo deste trabalho foi alcançado, na medida em que foi possível explorar a diversidade de práticas e algumas das muitas maneiras de fazer a arte da catira por esses praticantes, os quais se utilizam de estratégias e táticas em seu cotidiano para concretizar seus objetivos e (re)construir, diariamente, suas identidades, que influenciam e são manifestadas por meio de suas práticas, estas últimas que dinamizam o mercado rural local e a economia regional.

A contribuição acadêmica, ressaltada, inclusive, no título da dissertação, prende-se ao entendimento da gestão em uma perspectiva diferente daquela (re)produzida pelo *mainstream* da Administração e pelas escolas de negócios. Desmarginalizar os protagonistas desta pesquisa na academia é entender que as catiras e os catireiros da mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba guardam e (re)construem diariamente histórias, conhecimentos, estratégias, táticas e identidades, dentre outros aspectos, que merecem e precisam ser destacados nos Estudos Organizacionais, pois são histórias e saberes locais, descontínuos e deslegitimados perante os discursos unitários e universalizantes da Administração.

No que se refere à contribuição para a sociedade, a maior importância vincula-se à oportunidade de desvelar esses sujeitos do silêncio e da invisibilidade a que estavam submetidos. Pretendi dar voz e ouvidos a esses sujeitos, que, muitas vezes, não têm a quem recorrer para conversar e pedir ajuda para solucionar alguns problemas identificados na arte da catira, como a falta de reconhecimento do ser catireiro para alguns membros da sociedade, como para os bancários, dificultando suas iniciativas de obter financiamentos e empréstimos. Portanto, ao dar voz e ouvidos a esses sujeitos, permiti que eles mostrassem como se

posicionam no mundo em suas diversas práticas cotidianas (estratégias e táticas) e nas muitas maneiras de fazer com que catireiros organizem o dia a dia de suas catiras, como forma de geração, ampliação de renda e manutenção de seus negócios.

Descritas as contribuições acadêmicas e sociais da pesquisa, e agora? O que podemos inovar na Administração ou em que que os catireiros influenciam nessa área? Espero ter deixado claro desde o início do trabalho que o movimento que busco com esta pesquisa não é este, de compreender como as práticas dos catireiros irão beneficiar a Administração. O movimento que intento é justamente o contrário: tentar compreender como a Administração pode incorporar as práticas cotidianas desses sujeitos como um saber prático da gestão ordinária de seus negócios.

Desse modo, não busquei com esta pesquisa a inovação da área. O avanço para a Administração está em reposicionar os saberes legitimados e universalizantes sobre gestão na área. E o avanço nos Estudos Organizacionais seria evidenciar que há outros sujeitos comuns, gestores ordinários, que (re)criam e (re)produzem diversas práticas em seus cotidianos de negócio, os quais precisam ter voz na academia. Além disso, o avanço para área diz respeito ao modo como essas práticas analisadas neste trabalho que compõem o cotidiano de negócios dos catireiros podem ser incorporadas a gestão de outros negócios.

Assim, será que práticas como a de pechinchar, andar, especular, conhecer, estabelecer contatos, fazer seu nome e reputação, conhecer pessoas e mercadorias, negociar, entender do mercado, pesquisar, jogar, empreender, arriscar, passar confiança, ser honesto e estabelecer um acordo em que ambos os negociantes saiam ganhando são frequentes em outros negócios? Em caso afirmativo, como elas são realizadas por esses outros gestores ordinários? Quais são as maneiras de fazer negócios desses outros sujeitos comuns? Eles também (re)constroem cotidianamente suas identidades por meio de suas práticas? Eles também visualizam que o negócio, para ser feito, precisa ser bom para ambas as partes, senão muito dificilmente será concretizado? É por meio dessas e de outras perguntas possíveis de se retirar da análise desta dissertação que busco avançar no conhecimento da área, e não por meio de respostas dadas (como em manuais) e estáticas.

Como principais dificuldades da pesquisa, pontuo o receio de certos praticantes em falar no início das entrevistas, seja por timidez ou por acharem que eu tinha a intenção de me tornar um catireiro, e isso seria um meio de obter vantagem e entender como se joga a catira. Outra

dificuldade encontrada no decorrer do trabalho foi a escassez de literatura não sobre estratégia como prática ou identidade como prática, mas sobre os sujeitos catireiros. Outra dificuldade foi que algumas das entrevistas aconteceram em leilões, onde eu conseguia encontrar um grande número de praticantes, que me apontavam outros catireiros para serem entrevistados. Nesses leilões, houve algumas interferências e ruídos nas conversas, como barulho do gado berrando ao fundo, que, posteriormente, prejudicou a transcrição e o entendimento das entrevistas. Além disso, outra limitação do estudo e que pode ser explorada em pesquisas posteriores é sobre o futuro da catira, em questões como: “E daqui adiante, como será essa arte?”, “A catira continuará existindo ou será aos poucos extinguida?”, “Quais as possibilidades de continuidade dessa prática?” e “Seus praticantes continuarão catirando, principalmente, produtos rurais, como o gado, ou se voltarão mais para o ambiente urbano, negociando automóveis e serviços?”

Outra sugestão de pesquisas posteriores seria entrevistar catireiros sem definir previamente qualquer temática a ser explorada, como relatado por um dos entrevistados. Nesse sentido, é necessário que o pesquisador descubra, junto com o catireiro, sua real necessidade perante a academia; ou seja, descobrir junto com os praticantes o que eles estão precisando que seja investigado. Como também foi ressaltado por um dos catireiros, esses praticantes possuem diversas necessidades que podem e precisam ser investigadas.

Porém, como forma de seguir o protocolo das investigações acadêmicas e de dar direcionamento a estudos posteriores, cito aqui alguns que ficaram claros com a realização desta dissertação, como: aprofundar as questões de gênero e do machismo que permeia suas relações e vínculos estabelecidos entre eles, bem como usar o aporte teórico da estratégia como prática e da identidade como prática, para desvendar as práticas cotidianas de outros sujeitos comuns que também são marginalizados pelos discursos acadêmicos unitários e universalizantes, mas que possuem mil maneiras para gerir o seu cotidiano de negócio por meio de estratégias e táticas que materializam e (re)constroem, cotidianamente, suas identidades, como os produtores rurais, por exemplo.

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. 2011a.

AGNE, C. L.; WAQUIL, P. D. Redes de proximidade: agricultores, instituições e consumidores na construção social dos mercados para os produtos das agroindústrias rurais familiares na região central do RS. **REDES**, Santa Cruz do Sul, v. 16, n. 1, p. 149-171, jan/abr. 2011b.

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.

ALBINO, J.; GONCALVES, C. A.; CARRIERI, A.; MUNIZ, R. Estratégia como prática: Uma proposta de síntese. **Rev. Portuguesa e Brasileira de Gestão** [online]. 2010, vol.9, n.1-2, pp. 2-14.

ALCADIPANI, R.; TURETA, C. Perspectivas críticas no Brasil: entre a ‘verdadeira crítica’ e o dia a dia. **Cadernos Ebape.BR**, v. 7, nº 3, artigo 7, Rio de Janeiro, Set. 2009.

ALLARD-POESI, F. A Foucauldian perspective on strategic practice: strategy as the art of (un)folded. In: GOLSORKHI, D. (Ed.). **The Cambridge handbook on strategy as practice**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2010. p. 168-184.

ALVESSON, M.; DEETZ, S. Teoria Crítica e Abordagens Pós-modernas para Estudos Organizacionais. **Handbook de Estudos Organizacionais**, p. 227-266. São Paulo: Atlas, 1999.

ANDREWS, K. O conceito de estratégia corporativa. In: MINTZBERG, H. *et al.* (Org.). **O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados**. 2. ed. São Paulo: Bookman, 2006. p. 58-64.

ANSOFF, I. H. **Corporate strategy: business policy for growth and expansion**. New York: McGraw-Hill, 1965.

ARENDT, H. **A condição humana**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2004.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Museu de Valores do Banco Central: Origem e evolução do dinheiro**. Brasil, 2015. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/origevol.asp>>. Acesso em 01 de mar de 2015.

BARLEY, S.; KUNDA, G. Designs and devotion: surges of rational and normative ideologies of control in managerial discourse. **Administrative Science Quarterly**, v. 37, n.3, p. 315-328, 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.

BAUER, M. W.; AARTS, B. A construção do corpus: um princípio para a coleta de dados qualitativos. In: BAUER, M. W.; GASKELL, G. (Orgs.) **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. Petrópolis, Vozes, 2011. p. 39-63.

BAUER; M. A. L.; MESQUITA, Z. As concepções de identidade e as relações entre indivíduos e organizações: um olhar sobre a realidade da agricultura ecológica. **RAC Eletrônica**, v. 1, n. 1, art. 2, jan/abr. 2007. p. 16-30.

BECKER, H. S. **Métodos de pesquisa em ciências sociais**. São Paulo: Hucitec, 1993.

BERGER, P. L.; LUCKMAN, T. **A Construção Social da realidade**: tratado de sociologia do conhecimento. Petrópolis: Editora Vozes, 1998.

BERNARDES, A. G.; HOENISCH, J. C. D. Subjetividade e identidades: Possibilidades de interlocução da Psicologia Social com os estudos culturais. In: GUARESCHI, N. M. de F.; BRUSCHI, M. E. (Eds.), **Psicologia Social nos estudos culturais: Perspectivas e desafios para uma nova Psicologia Social**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2003. p. 95-126.

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.

BRANT, F. **Mercado Central**. Belo Horizonte. Conceito Editorial, 2004.

BRITO, V. da G. P. Estratégia como prática social e discursiva: um estudo sob a perspectiva da análise crítica do discurso. 2013. 281 f. **Tese** (Doutorado em Administração) – Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2013.

BUTLER, R. Enhancing and undermining intrinsic motivation: the effects of taskinvolving and ego-involving evaluation on interest and performance. **British Journal of Educational Psychology**, v. 58, p. 1-14, 1998.

CALDAS, M.; WOOD JR, T. Identidade organizacional. **RAE**, v. 37, n. 1, jan.-mar. 1997.

CAMARGOS, M. A.; DIAS, A. T. Estratégia, Administração Estratégica e Estratégia Corporativa: Uma síntese teórica. **Caderno de Pesquisas em Administração**, v. 10, n. 1, pp. 27-39, 2003.

CANHADA, D. I. D.; RESE, N. Contribuições da “estratégia como prática” ao pensamento estratégico. **Revista Brasileira de Estratégia**, Curitiba, v. 2, n. 3, p. 273-289, set/dez. 2009.

CARRIERI, A. de P. O Fim do “Mundo Telemig”: a transformação das significações culturais em uma empresa de telecomunicações. **Tese** (Doutorado em Administração) - Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2001.

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.

CARTER, C.; CLEGG, S.; KORNBERGER, M. So!apbox: editorial essays: strategy as practice? **Strategic Organization**, Thousand Oaks, v. 6, n. 1, p. 83-99, 2008.

CASTORIADIS, C. **A ascensão da insignificância**. As Encruzilhadas do Labirinto 4. São Paulo : Paz e Terra, 2002.

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

CERTEAU, M. **A invenção do cotidiano 2: morar, cozinhar**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

CHANDLER, A.D. **Strategy and structure**: chapters in the history of American industrial enterprise. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1962.

CHIA, R. From modern to postmodern organizational analysis. **Organization Studies**, v. 16, n. 4, p. 579-604, 1995.

CHIA, R. The problem of reflexivity in organizational research: towards a postmodern science of organization. **Organization**, v. 3, n. 1, p. 31-59, 1996.

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.

CHIZZOTTI, A. O cotidiano e as pesquisas em educação. In: FAZENDA, I. (Org.). **Novos enfoques da pesquisa educacional**. São Paulo: Cortez, 2004.

CIAMPA, A. C. **Estória do Severino e a história da Severina**. São Paulo: Brasiliense, 2005.

CLEGG, S. R.; CARTER, C.; KORNBERGER, M. Get up, I feel like being a strategy machine. **European Management Review**, Malden, v. 1, n. 1, p. 21-28, 2004.

CLEGG, S.R.; HARDY, C. Introdução: organização e estudos organizacionais. In: CLEGG, S.R.; HARDY, C.; NORD, W.R. (Org.). **Handbook de estudos organizacionais**: modelos de análise e novas questões em estudos organizacionais. São Paulo: Atlas, 1999. v.1, p.27-57.

CORTES, C. S.; FRAGA, L. P.; MARAFIGA, A. W.; LOPES, A. R. L. V. Para que serve o dinheiro? Uma experiência nos anos iniciais a partir da necessidade de criação de um padrão monetário. III Escola de Inverno de Educação Matemática – III EIEMAT, 2012. **Anais...** [S.I.], 2012. Disponível em <http://w3.ufsm.br/ceem/eiemat/Anais/arquivos/RE/RE_Cortes_Cacia.pdf>. Acesso em 01 de mar de 2015.

CUMMINGS, S.; WILSON, D. C. **Images of Strategy**. Oxford: Blackwell, 2003.

CURADO, I. B. O desenvolvimento dos saberes administrativos em São Paulo. 2001. **Tese** (Doutorado em Administração) – Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2001.

D'ANGELO, A. C. A nova era do escambo. **Página 22**, São Paulo, n. 28, p. 38-42, mar. 2009.

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.

DELEUZE, G. **Crítica e clínica**. São Paulo: Editora 34, 1997. 171 p.

DELEUZE, G.; GUATTARI, F. **O anti-Édipo**: capitalismo e esquizofrenia 1. São Paulo: 34, 2010. 559 p.

DERRIDA, J. **A escritura e a diferença**. São Paulo: Perspectiva, 1981.

DERRIDA, J. **Força de lei**. São Paulo: Martins Fontes, 2007.

DIXON, M. A. Transforming power: expanding the inheritance of Michel Foucault in organizational studies. **Management Communication Quarterly**, v. 20, n. 3, p. 283-296, Fev. 2007.

DOMINGUES, I. **Epistemologia das ciências humanas**. São Paulo: Edições Loyola, 2004.

DUARTE, M. F.; ALCADIPANI, R. Contribuições do organizar (*organizing*) para os Estudos Organizacionais. **Organizações&Sociedade**, Salvador, v. 23, n. 76, p. 57-72, 2016.

DUARTE, R. Pesquisa qualitativa: reflexões sobre o trabalho de campo. **Cadernos de Pesquisa**, n. 115, p.139-154, mar. 2002.

DUBAR, C. **A socialização**: construção das identidades sociais e profissionais. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

DURAN, M. C. Maneiras de pensar o cotidiano com Michel de Certeau. **Diálogo Educacional**, Curitiba, v. 7, n. 22, p. 115-128, set./dez. 2007.

FAIRCLOUGH, N. Language, ideology and Power. In: FAIRCLOUGH, N. **Critical discourse analysis: the critical study of language**. Edinburgh: Pearson, p. 21-84, 1995.

FAIRCLOUGH, N. **Discurso e mudança social**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2001.

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

FIGUEIREDO, R. T. P. de; LORENZO, H. C. de. Rancheiros do rio Mogi-Guaçu, município de Barrinha-sp: uma experiência do novo rural brasileiro. **Revista Uniara**, v.13, n.2, dez. 2010.

FOUCAULT, M. **Microfísica do poder**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979.

FOUCAULT, M. **História da sexualidade I: A vontade de saber**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1988.

FOUCAULT, M. **Historia da sexualidade II: o uso dos prazeres**. 12. ed. Rio de Janeiro: Graal, 1998.

FOUCAULT, M. **Em defesa da sociedade**. São Paulo: Editora Martins Fontes. 1999.

FOUCAULT, M. **As palavras e as coisas – uma arqueologia das ciências humanas**. São Paulo: Martins Fontes. 2000.

FOUCAULT, M. **A arqueologia do saber**. 7. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2008.

FRENKEL, M.; SHENHAV, Y. From binarism back to hibridity: a postcolonial reading of management and organization studies. **Organization Studies**, Londres, v. 27, n. 6, p. 855-876, 2006.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4 ed., São Paulo: Atlas, 2008.

GOFFMAN, E. **Estigma: notas sobre a manipulação da identidade deteriorada**. Rio de Janeiro, 1975.

GOMEZ, M-L. A bourdieusian perspective on strategizing. In: GOLSORKHI, D. (Ed.). **The Cambridge handbook on strategy as practice**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2010. 141-153 p.

GOVERNO DE MINAS GERAIS. Portal Conheça Minas: Mesorregiões e Microrregiões. Disponível em <<https://www.mg.gov.br/governomg/portal/c/governomg/conheca-minas/geografia/5669-localizacao-geografica/69547-mesorregioes-e-microrregioes-ibge/5146/5044>> Acesso em 01 de mar de 2015.

GUERREIRO RAMOS, A. **A Nova Ciência das Organizações: uma reconstrução da riqueza das nações**. Rio de Janeiro: FGV, 1981.

HALL, S. **A identidade cultural na pós-modernidade**. Rio de Janeiro: DP&A, 2003.

HARDY, C; LAWRENCE, T. B.; GRANT, D. Discourse and collaboration: the role of conversations and collective identity. **Academy of Management Review**, v. 30, n. 1. 2005. p. 58-77.

HELLER, A. **O Cotidiano e a história**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

HENDRY, J.; SEIDL, D. The structure and significance of strategic episodes: social systems theory and the routine practices of strategic change. **Journal of Management Studies**, v. 40, n. 1, p. 175-196, 2003.

HEREDIA, B; PALMEIRA, M; LEITE, S. P. Sociedade e Economia do “Agronegócio” no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 25, n. 74, out, 2010.

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

IBARRA-COLADO, E. Organization studies and epistemic coloniality in Latin America: thinking otherness from the margins. **Organization**, v. 13, n. 4, p. 463-488, 2006.

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.

JAPIASSU, H. **Introdução ao pensamento sociológico**. 7. ed. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1992.

JARZABKOWSKI, P. Strategy as practice: recursiveness, adaptation and practices-in-use. **Organization Studies**, Berlin, v. 25, n. 4, p. 529-560, 2004.

JARZABKOWSKI, P. **Strategy as Practice: an activity-based approach**. London: Sage, 2005.

JARZABKOWSKI, P.; BALOGUN, J.; SEIDL, D. Strategizing: the challenges of a practice perspective. **Human Relations**, New York, v. 60, n. 1, p. 5-27, 2007.

JARZABKOWSKI, P.; SEIDL, D. The role of meetings in the social practice of strategy. **Organization Studies**, Berlin, v. 29, n. 11, p. 1391-1426, 2008.

JOHNSON, G.; LANGLEY, A.; MELIN, L; WHITTINGTON, R. **Strategy as Practice: Research directions and resources**. Reino Unido: Cambridge University Press, 2007.

JOHNSON, G.; MELIN, L. e WHITTINGTON, R. Micro strategy and strategizing: towards an activity-based view. **Journal of Management Studies**, v. 40, n. 1, p. 3-22, 2003.

JORDÃO, C. M. O Ensino de Línguas Estrangeiras: de código a discurso. In: KARWOSKI, A. C.; BONI, V. F. C. V. **Tendências contemporâneas no ensino de línguas**. União da Vitória: Kaygange, 2006.

KNIGHTS, D.; MORGAN, G. Strategic discourse and subjectivity: towards a critical analysis of corporate strategy in organizations. **Organization Studies**, v.12, n.3, p.293-316, 1991a.

KNIGHTS, D.; MORGAN, G. Corporate strategy, organizations, and subjectivity: a critique. **Organization Studies**, Berlin, v. 12, n. 2, p. 251-273, 1991b.

LEFEBVRE, H. Apresentação de uma pesquisa e alguns achados. In.: **A vida cotidiana no mundo moderno**. São Paulo, Ática: 1991. p. 5-76.

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.

LEITE-DA-SILVA, A. R.; CARRIERI, A. P.; JUNQUILHO, G. S. A estratégia como prática social nas organizações: articulações entre representações sociais, estratégias e táticas cotidianas. **Revista de Administração**, v. 46, n. 2, art. 2, p. 122-134, 2011.

LIMA, G. C. O. Memórias da gestão: o percurso da identidade administrativa de tropeiros em Minas Gerais. 172p. **Dissertação** (Mestrado em Administração). Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais: Belo Horizonte, 2009.

LIMA, S. M. M.; HOPFER, K. R.; LIMA-SOUZA, J. E. Complementaridade entre racionalidades na construção da identidade profissional. **RAE-eletrônica**, v. 3, n. 2, art. 19, jul/dez. 2004.

LONGHI, R. S. D. G. O movimento separatista do triângulo mineiro. **Lutas Sociais**, São Paulo, v. 04, p. 119-135, jun. 1998.

MADUREIRA, E. M. P. O escambo na contemporaneidade: o álbum da copa do mundo como simulador do comércio primitivo. III Congresso Nacional de Pesquisa em Ciências Sociais Aplicadas – III CONAPE. Francisco Beltrão, 2014. **Anais...** [S.I.], 2014. Disponível em <[http://cac-
php.unioeste.br/eventos/conape/anais/iii_conape/Arquivos/Artigos/Artigoscompletos/CIENCIAECONOMICAS/18.pdf](http://cac-
php.unioeste.br/eventos/conape/anais/iii_conape/Arquivos/Artigos/Artigoscompletos/CIENCIAECONOMICAS/18.pdf)>. Acesso em 01 de mar de 2015.

MAIA, J. L. **Estratégia como Prática**. Universidade de São Carlos, 2010.

MAINGUENEAU, D. **Novas Tendências em Análise do Discurso**. Campinas: UNICAMP, 1993.

MAINGUENEAU, D. **Gênese dos discursos**. Trad. Sírio Possenti. Curitiba: Criar, 2005.

- MARTINS, J. de S. **A sociabilidade do homem simples**. São Paulo: Hucitec, 2008.
- MARTINS, F. R. Identidade e estudos organizacionais: em direção a um novo paradigma? **GESTÃO.Org - Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v. 11, n. 1, p. 62-82, 2013.
- MCKINLEY, W. **Organization theory: a contemporary intellectual history**. *Organization Studies*, v. 31, n. 1, p. 47-68, 2010.
- MELO, I. F. Análise do Discurso e Análise Crítica do Discurso: desdobramentos e intersecções. **Revista Eletrônica de Divulgação Científica em Língua Portuguesa, Linguística 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.
- MEYERHOFF, J. **Bald Ambition: a critique of Ken Wilber's theory of everything**. NY: Inside the Curtain Press, 2010.
- MINTZBERG, H. **The Nature of Managerial Work**. New York: Harper Row, 1973.
- MINTZBERG, H. Patterns in strategy formation. **Management Science**, Hanover, USA, v.24, n.9, p.934-948, May 1978.
- MINTZBERG, H. **Ascensão e queda do planejamento estratégico**. Bookman: Porto Alegre, 2004.
- MINTZBERG, H. **Managing: desvendando o dia a dia da gestão**. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- MISOCZKY, M. C. Análise Crítica do Discurso: uma apresentação. **GESTÃO.Org – Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v. 3, n. 2, p. 125-140, 2005.
- NEWMAN, S. **Power and politics in poststructuralist thought: new theories of the political**. New York: Routledge, 2005.
- NKOMO, S. M., COX JR. T. Diversidade e Identidades nas Organizações. Em: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. **Handbook de Estudos Organizacionais**. São Paulo: Atlas, 1999.
- O'CONNOR, E. S. Paradoxes of participation: textual analysis and organizational change. **Organization Studies**, Berlin, v. 16, n. 5, p.769-803, 1995.
- OKAYAMA, E. Y.; GAG, M.; OLIVEIRA JUNIOR, P. F. P. Análise da produção científica em estratégia como prática. **Revista Brasileira de Estratégia**, v. 7, n. 2, p. 191-204, 2014.
- O PORTAL DE PARAUPEBAS. **Feira da Catira registra cerca de R\$ 150 mil em negócios diversos em Parauapebas**. Pará, 2015. Disponível em

<<http://pebinhadeacucar.com.br/feira-da-catira-registra-cerca-de-r-150-mil-em-negocios-diversos-em-parauapebas/>>. Acesso em 01 de mar de 2015.

ORLIKOWSKI, W. J. Engaging practice in research: phenomenon, perspective, and philosophy. In: GOLSORKHI, D. (Ed.). **The Cambridge handbook on strategy as practice**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2010.

PAES DE PAULA, A. P. Repensando os estudos críticos em Administração no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 44, n. 2, p. 114-115, 2004.

PAES DE PAULA, A. P.; MARANHÃO, C. M. S. de A.; BARROS, A. N. Pluralismo, pós-estruturalismo e "gerencialismo engajado": os limites do movimento critical management studies. **Cadernos EBAPE.BR**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 3, p. 393-404, 2009.

PATTO, M. H. S. O conceito de cotidianidade em Agnes Heller e a pesquisa em educação. **Perspectivas**, São Paulo, v. 16, p. 119-141, 1993.

PETERS, M. **Pós-estruturalismo e filosofia da diferença**: uma introdução. Belo Horizonte: Autêntica, 2000.

PETTIGREW, A.M. Strategy formulation as a political process. **International Studies of Management & Organization**, New York, USA, v. 7, n.2, p.78-87, Summer 1977.

POLLETTA, F.; JASPER, J. M. Collective identity and social movements. **Annual Review of Sociology**, v. 27, 2001.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva**. 22. Ed., Rio de Janeiro: Campus, 1989.

PORTER, M. E. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 5. Ed., Rio de Janeiro: Campus, 1991.

PRADO FILHO, K. **Michel Foucault**: uma história política da verdade. Rio de Janeiro: Achiamé/Insular, 2006.

RAJAGOPALAN, K. Review of "Talk and Social Theory" by Frederick Erickson. **Journal of Sociolinguistics**, Londres, Reino Unido, v. 10, n.3, p. 412-416, 2006.

RASCHE, A.; CHIA, R. Theoretical Approaches for Conceptualizing and Researching Strategy Practices. In: Annual Meeting of the European Group for Organization Studies (EGOS), Vienna, 2007. **Anais...** Vienna: EGOS, 2007.

REY, F. G. **Pesquisa Qualitativa e subjetividade**: os processos de construção da informação. São Paulo: Pioneira Tomson Learning, 2005.

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 sítiantes mineiros. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 22, n. 64, jun. 2007.
- SAMRA-FREDERICKS, D. Strategizing as lived experience and strategists' everyday efforts to shape strategic direction. **Journal of Management Studies**, v. 40, n. 1, p. 141-174, 2003.
- SERRA, C. A. T. Considerações acerca da evolução da propriedade da terra rural no Brasil. **ALCEU**, v.4, n.7, p. 231-248, jul./dez. 2003.
- SERRES, M. Pertinência e identidade. In: LÉVY, P.; AUTHIER, M. (orgs.). **As árvores de conhecimento**. São Paulo: Escuta, 1995.
- SERRES, M. Novas tecnologias e sociedade pedagógica. **Interface (Botucatu)**, Botucatu, v. 4, n. 6, p. 129-142, 2000.
- SERVA, M. A racionalidade substantiva demonstrada na prática administrativa. **Revista de Administração de Empresas**, v. 37, n. 2, p. 18-30, abr/jun, 1997.
- SILVA, R. S. Revisão e crítica da “lógica dominante” no pensamento estratégico: uma abordagem pela teoria da agência. In: ENCONTRO DE ESTUDOS EM ESTRATÉGIA, 2, 2005, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2005.
- SILVA, T. T. da. A produção social da identidade e da diferença. In: SILVA, T. T. da (orgs.). **Identidade e diferença**. A perspectiva dos Estudos Culturais. Petrópolis: Vozes, 2000, p.73 - 102.
- SILVA, A. R. L.; CARRIERI, A. P.; JUNQUILHO, G. S. A estratégia como prática social nas organizações: articulações entre representações sociais, estratégias e táticas cotidianas. **Revista de Administração**, v. 46, n. 2, p. 122-134, 2011.
- SOUZA, E. M. Pós-modernidade nos estudos organizacionais: equívocos, antagonismos e dilemas. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 10, n. 2, p. 270-283, 2012.
- SOUZA, E. M. Poder, diferença e subjetividade: a problematização do normal. **Farol – Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, Belo Horizonte, n. 1, p. 103-143, jun. 2014.
- SOUZA, E. M.; BIANCO, M. F. Subvertendo o desejo no teatro das organizações: problematizações contemporâneas sobre o desejo e a expansão da vida nas relações de trabalho. **Cadernos Ebape.BR**, v. 9, n. 2, Rio de Janeiro, p. 394-411, jun. 2011.
- SOUZA, E. M.; CARRIERI, A. P. A Analítica Queer e seu rompimento com a concepção binária de gênero. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 11, p. 46-70, 2010.
- SOUZA, E. M.; PETINELLI-SOUZA, S.; SILVA, A. R. L. O pós-estruturalismo e os estudos críticos de gestão: a busca pela emancipação à constituição do sujeito. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n. 2, p. 198-217, mar./ abr. 2013.
- 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.

SOUZA, M. M. P. “O teatro como forma de se colocar no mundo”: a formação de identidades nos *Grupos Galpões*. 242p. **Dissertação** (Mestrado em Administração). Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais: Belo Horizonte, 2010.

SOUZA, M. M. P.; CARRIERI, A. P. Identidades, práticas discursivas e os estudos organizacionais: uma proposta teórico-metodológica. **Cad. EBAPE.BR**, v. 10, n.1, p. 40-64, 2012.

STORR, V. H. The market as a social space: on the meaningful extraeconomic conversations that can occur in markets. **Quarterly Journal of Austrian Economics**, Viena, v. 21, n. 2-3, p. 135-150, 2008. Disponível em: <<https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11138-007-0034-0>> Acesso em 01 de mar de 2015.

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

TRIVIÑOS, A. R. S. **Introdução a Pesquisa em Ciências Sociais: Pesquisa Qualitativa em Educação**. São Paulo: Atlas, 1987

TURETA, C.; LIMA, J. B. Estratégia como Prática Social: o Estrategizar em uma Rede Interorganizacional. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 12, n. 6, art. 105, p. 76-108, 2011.

VALADAO, J. de A. D.; SILVA, S. S. dos S. e. Justaposições da estratégia como prática e processo de estratégia: antes da visão pós-processual da estratégia. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie**, São Paulo, v. 13, n. 2, Apr. 2012.

VAN DIJK, T. Principles of critical discourse analysis. **Discourse & Society**, London, n. 4, p. 249-283, 1993.

VAN DIJK, T. Multidisciplinary Critical Discourse Analysis: a plea for diversity. In: WODAK, R; MEYER, M (Ed.). **Methods of critical discourse analysis**. London: Sage, 2001. p. 95-120.

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

WALTER, S. A.; AUGUSTO, P. O. M. A institucionalização da estratégia como prática nos estudos organizacionais. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 46, n. 4, p. 392-406, 2011.

WALTER, S. A.; BACHL, T. M.; BARBOSA, F. Estratégia como prática: análise longitudinal por meio de bibliometria e sociometria. **Revista Brasileira de Estratégia**, v. 5, n. 3, p. 302-327, 2012.

WATSON, T.; HARRIS, P. **The Emergent Manager**. London: Sage, 1999.

WEBER, M. **Economia e sociedade**. Brasília: Ed. UnB, 1994.

WILSON, D.C.; JARZABKOWSKI, P. Pensando e agindo estrategicamente. **Revista de Administração de Empresas (RAE-FGV)**, São Paulo, v.44, n.4, p.21-31, out./dez. 2004.

WHIPP, R. Desconstrução criativa: estratégia e organizações. In: CLEGG, S.; HARDY, C.; NORD, W. R. (Orgs.). **Handbook de estudos organizacionais: ação e análise organizacionais**. São Paulo: Atlas, 2004. v. 3.

WHITTINGTON, R. Strategy as Practice. **Long Range Planning**, v. 29, n. 5, p. 731-735, 1996.

WHITTINGTON, R. **O que é estratégia**. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 2002.

WHITTINGTON, R. The work of strategizing and organizing: for a practice perspective. **Strategic Organization**, Thousand Oaks, v. 1, n. 1, p. 119-127, 2003.

WHITTINGTON, R. Estratégia após o modernismo: recuperando a prática. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 44, n. 4, p. 44-53, 2004.

WHITTINGTON, R. Completing the practice turn in strategy research. **Organization Studies**, New York, v. 27, n. 5, p. 613-634, 2006.

WHITTINGTON, R. Strategy practice and strategy process: family differences and the sociological eye. **Organization studies**, v. 28, n. 10, p. 1575-1586, 2007.

WOOD JR, T.; PAULA, A. P. P. Pop-management: pesquisa sobre as revistas populares de gestão no Brasil. Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação em Administração, 26, 2002. Salvador, **Anais...** [S.I.], 2002. CD-ROM

WOODWARD, K. Identidade e Diferença: uma construção teórica e conceitual. In: SILVA, T. T. (org.) **Identidade e Diferença: a perspectiva dos estudos culturais**. Petrópolis: Vozes, 2000. p. 7-72.

YOUNG, R. J. C. **Preface to untying the text: a post-structuralist reader**. 1981. Disponível em: <<http://robertjyoung.com/UTTPreface.pdf>>. Acesso em 23 fev. 2015.

ZANOTELI, E. J.; AMARAL, H. F.; SOUZA, A. A. Os ativos intangíveis e a crise de representação contábil. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 8, n. 1, p. 3-1, 2015.

ZINE, M. C. Pratiques, usages, situations. Michel de Certeau, son contexte et sa postérité. **Tese** (Doutorado em Filosofia). Département de Philosophie - l'Université d'Aix-Marseille I: Marseille, 2011.

APÊNDICE

Apêndice A – Roteiro semiestruturado da entrevista com os catireiros da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba

Roteiro semiestruturado de entrevistas
Identificação do catireiro (nome, cidade, idade, escolaridade)
<i>Guia de perguntas a serem abordadas na entrevista:</i>
1. Me fale um pouco sobre você, sobre sua história de vida. Quem é “ <i>nome do catireiro entrevistado</i> ”?
2. Me fale um pouco sobre como você começou a fazer catira?
3. Como você aprendeu a catirar?
4. Por que você resolveu fazer catira?
5. O que é a catira pra você?
6. O que é ser catireiro?
7. Como você vê o negócio da catira hoje? E no passado?
8. O que se catira?
9. Quem pode praticar a catira?
10. O que precisa ser ou ter pra ser considerado um catireiro?
11. Há características específicas para ser um catireiro? Quais?
12. Como os outros sabem que você é catireiro?
13. Como se ganha e perde a fama de ser um bom catireiro?
14. Por que catirar? Você faz catira com qual objetivo?
15. Catira é sua atividade principal? Sobrevive da catira?
16. Como se pratica a catira? Como é negociar com outro catireiro?
17. Como é o cotidiano de um catireiro? O que ele precisa estar atento?
18. Há estratégias na catira?
19. Como você lida com as estratégias dos outros catireiros?
20. O que influencia a catira? - O que ajuda ou atrapalha na hora de uma catira?
21. Tem época boa ou ruim pra catira?
22. Qual o tamanho de uma catira?
23. Em sua opinião, a catira influencia em que?
24. Conhece alguma mulher catireira?
25. “Ser catireiro é...?”
26. Gostaria de fazer alguma consideração que não foi feita, falar algo que não foi perguntado, alguma crítica ou sugestão?

ANEXO

Anexo A – Termo de consentimento livre e esclarecido

Termo de consentimento livre e esclarecido

Prezado(a),

O(a) senhor(a) está sendo convidado(a) a participar, como voluntário(a), da pesquisa: “Para além do *Business School*: desvelando as muitas maneiras de fazer catira e as identidades de catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba”, desenvolvida na Universidade Federal de Minas Gerais.

Esta pesquisa tem como objetivo geral: analisar as práticas cotidianas do homem comum em seus negócios ordinários, sendo os sujeitos foco desta pesquisa o negociante rural do interior do Estado de Minas Gerais, mais especificamente aquele da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, também conhecido como catireiro.

A participação dos sujeitos consiste em responder a uma entrevista em local, data e horário previamente acordado com você. Note-se que não se observa risco físico ou psíquico para os respondentes. Os sujeitos de pesquisa não arcarão com nenhum gasto decorrente da sua participação e não receberão gratificação devido à participação na pesquisa. Serão garantidos o anonimato e o sigilo das informações e os resultados serão utilizados exclusivamente para fins científicos.

Após a devida leitura desse documento, compreensão e esclarecimento de dúvidas com o pesquisador responsável, o presente termo deverá ser assinado, caso concorde em participar.

Sua participação não é obrigatória, sendo certo, ainda, que a qualquer momento o participante poderá desistir do voluntariado, retirando seu consentimento, o que não trará nenhuma consequência em sua relação com o pesquisador ou com a instituição.

Será emitida cópia deste termo, onde consta o telefone e e-mail do pesquisador. Por meio desses contatos, o participante poderá esclarecer dúvidas do projeto e de sua atuação ao longo de todo o período de duração da pesquisa.

Nome da pesquisa: “Para além do *Business School*: desvelando as muitas maneiras de fazer catira e as identidades de catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba”

Pesquisador responsável: José Vitor Palhares dos Santos

Telefone: (35) 99191-8339

E-mail: titopalhares@hotmail.com

Comitê de Ética e Pesquisa (COEP/UFMG)

Av. Antônio Carlos, 6627 - Unidade Administrativa II - 2º andar - Sala 2005 - Campus Pampulha - cep 31270-901 - Belo Horizonte, MG – Brasil

Telefone: (31) 3409-4592

E-mail: coep@prpq.ufmg.br

Muito obrigado,
José Vitor Palhares dos Santos

CONSENTIMENTO DE PARTICIPAÇÃO COMO SUJEITO DA PESQUISA

Eu, _____, autorizo o registro das informações fornecidas por mim, através da entrevista, para serem utilizadas integralmente ou em partes, sem restrições de prazos ou citações, desde a presente data. Seu controle e guarda ficará em poder de José Vitor Palhares dos Santos, aluno de mestrado da Universidade Federal de Minas Gerais, com o objetivo de realizar sua pesquisa intitulada “Para além do *Business School*: desvelando as muitas maneiras de fazer catira e as identidades de catireiros do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba”. Foi-me garantido que posso me retirar da pesquisa a qualquer momento, invalidando, por conseguinte, meu consentimento a qualquer momento, sem que isso leve a qualquer penalidade.

_____, ____/____/____

Nome do respondente: _____

Assinatura do respondente: _____

Pesquisador Responsável: José Vitor Palhares dos Santos

Telefones: (35) 99191-8339

E-mail: titopalhares@hotmail.com

Comitê de Ética e Pesquisa (COEP/UFMG)

Av. Antônio Carlos, 6627 - Unidade Administrativa II - 2º andar - Sala 2005 - Campus Pampulha - cep 31270-901 - Belo Horizonte, MG – Brasil

Telefone: (31) 3409-4592

E-mail: coep@prpq.ufmg.br