

# **A IMPORTÂNCIA DO FLUXO DE CAIXA NO GERENCIAMENTO FINANCEIRO DAS PEQUENAS EMPRESAS**

ANTÔNIO CARLOS VAZ LOPES  
EMÍLIO ARAÚJO MENEZES

(Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC)

## **Resumo**

As pequenas e médias empresas são a base de sustentação econômica de qualquer país. Elas geram empregos, introduzem inovações e estimulam a economia, mesmo nas épocas de crises. Mas a falta de informação sobre o negócio tem causado muitos problemas, que em muitos casos resultam na morte da empresa. Esse artigo tem como objetivo discutir a importância do gerenciamento dos recursos financeiros nas empresas de pequeno porte. O desenvolvimento do artigo inicia-se com a discussão sobre as necessidades das informações financeiras. Depois será apresentado um caso prático usando fluxo de caixa projetado, que proporciona aos gestores o conhecimento antecipado da situação financeira. Com isso será possível, hoje, tomar as medidas que melhorem o desempenho da empresa, no futuro. Por fim, o artigo apresenta as diversas atividades que deverão ser planejadas e controladas para melhorar o fluxo líquido de caixa.

## **Introdução**

O mundo empresarial está experimentado, nessas últimas décadas, mudanças significativas, provocadas, principalmente, pela globalização do mercado e internacionalização das empresas onde concorrentes de vários países passaram a disputar o mesmo mercado.

Nesse sentido, observa-se uma alteração na postura das empresas para competir e sobreviver nesse mercado, utilizando as mais diversas formas de redução dos custos, reduzindo o número de empregados, terceirizando as atividades-meio da empresa, remodelando a sua estrutura produtiva, entre outros.

Esse cenário tem contribuído para o surgimento de grande quantidades de pequenas empresas, que são considerados o cerne da dinâmica da economia; são os principais responsáveis pela geração do emprego e estimulam o crescimento econômico do país.

Mas, infelizmente, as estatísticas revelam que a grande maioria (85%) das pequenas empresas que são abertas no Brasil não chega a completar dois anos de atividade, e apontam, como causas, múltiplos fatores como o comportamento e, sobretudo, a falta de informações

seguras e confiáveis dos diversos setores: Marketing, Produção, Finanças, Vendas, entre outros.

Os especialistas sobre pequenas empresas são unânimes em afirmar que o gerenciamento adequado dos recursos financeiros é um dos requisitos básicos para a sobrevivência e sucesso de qualquer empresa, principalmente as pequenas, devido as suas limitações em conseguir recursos no mercado financeiro, quando tiver necessidade de caixa para respeitar os vários compromissos assumidos.

Segundo RESNIK (1990:172), *A sobrevivência antecede o sucesso. A única pré-condição absoluta para a sobrevivência da sua empresa é a disponibilidade de dinheiro à mão quando você realmente precisar. Ficar sem dinheiro significa ficar fora dos negócios.*

Esse trabalho tem como objetivo enfatizar a importância do fluxo de caixa na gestão das pequenas empresas, mostrando antecipadamente as necessidades ou sobras de caixa, o que permite a busca de solução para cobrir o *déficit* de caixa ou a melhor forma de aplicar o excesso de caixa.

### **Gerenciamento Financeiro Rentabilidade e Liquidez**

As empresas de qualquer porte e em qualquer estágio de desenvolvimento precisam de recursos financeiros para o seu funcionamento. Numa empresa saudável o dinheiro está em constante circulação. Por exemplo, há entrada de dinheiro quando os clientes pagam pelos produtos, e quando ela paga os funcionários, ou compra estoques existe uma saída de dinheiro. Nesse sentido, o gerenciamento eficiente desses recursos torna-se um requisito básico para sobrevivência e sucesso de qualquer empresa. As grandes empresas criam um departamento com funções específicas de planejar, controlar e dirigir os recursos financeiros. Já nas pequenas empresas, as finanças geralmente são administradas de forma intuitiva pelos proprietários, sem um controle e planejamento adequado.

A gestão financeira preocupa-se com três aspectos importantes: maior rentabilidade possível sobre os investimentos efetuados pela empresa; a liquidez da empresa; e capacidade de gerar caixa e ainda a segurança dos investimentos. Essas preocupações são, muitas vezes, conflitantes, e nem sempre a empresa consegue atingir, por exemplo, a busca da rentabilidade máxima que pode comprometer a liquidez, pois os retornos estão submetidos a vários períodos de tempo, assim como maximizar liquidez pode comprometer a rentabilidade da empresa. Como não é possível maximizar a liquidez e a rentabilidade ao mesmo tempo, uma gestão financeira eficiente busca um equilíbrio entre a rentabilidade do capital aplicado e a liquidez, correndo menos risco possível.

### **Utilização do Fluxo de Caixa nas Pequenas Empresas**

São várias as definições do que é empreendedor existente na literatura. Para esse trabalho utilizamos a de Schumpeter: Empreendedor é o indivíduo ou grupo de indivíduos que assumem responsabilidade de iniciar, manter e consolidar uma unidade empresarial, orientada para o lucro, por meio de produção ou distribuição de bens e serviços econômicos.

Em outras palavras, um dos objetivos da criação da empresa, independentemente do seu porte, é maximizar a riqueza dos seu proprietários, com exceção daquelas sem fins lucrativos.

Para atingir esse objetivo, a empresa necessita de uma gestão adequada dos recursos financeiros que lhe permita dispor dos recursos para honrar os compromissos já assumidos e realizar as suas transações.

Na literatura sobre pequenas e médias empresas, os autores são unânimes em afirmar que a gestão eficiente e racional dos recursos financeiros é um dos fatores básicos para a sobrevivência e sucesso da empresa.

Segundo RESNIK(1990:172), *a administração de caixa é uma condição decisiva para a sobrevivência e o sucesso de uma pequena empresa.*

De acordo com CHIAVENATO (1995:120),

*na realidade, o dia-a-dia do empreendedor é quase totalmente tomado pela administração dos ativos correntes. O planejamento e a operação das entradas e saídas do caixa constituem talvez a parte mais representativa da operação financeira da empresa.*

Para LONGENECKER (1997:566),

*nenhum outro documento de planejamento é isoladamente mais importante do que o fluxo de caixa na vida de uma pequena empresa, quer para evitar problemas de fluxo de caixa, quando o dinheiro torna-se mais curto, quer para antecipar oportunidades de investimento a curto prazo, quando há excesso de dinheiro disponível na empresa.*

As pesquisas têm mostrado que um dos maiores problemas enfrentados pelas pequenas empresas é a sua capacidade de pagamento na data programada, incorrendo em altas despesas financeiras e perda de credibilidade junto aos fornecedores, causando, em muitos casos, a falência da mesma.

Conforme PREVIDELLI (1995:179),

*observando-se as estatísticas sobre as causas da mortalidade de pequenas empresas chega-se à conclusão de que um percentual razoável de "mortes" se deve às deficiências ou falhas na administração dos recursos financeiros ocorridas tanto no momento em que é tomada a decisão de realizar o investimento de capital para o início da atividade, bem como na hora de dimensionar o montante no Capital de Giro, necessário para as operações do dia-a-dia.*

Nesse contexto, o fluxo de caixa tem se destacado como um dos instrumentos importantes de planejamento, controle e tomada de decisões nas empresas, principalmente as pequenas empresas, pois permite que os proprietários visualizem antecipadamente as necessidades e o excesso de caixa e tomar as medidas cabíveis para obtenção do melhor resultado.

Fluxo de Caixa é um instrumento de gestão financeira que relaciona o conjunto de entradas e saídas de caixa num determinado período, assumindo um caráter de planejamento financeiro, quando é projetado para o futuro.

Esse instrumento permite o conhecimento prévio dos ingressos e desembolsos de caixa, possibilitando, assim, uma programação de busca de recursos nas fontes menos onerosas para fazer frente à falta de caixa e aplicar de melhor forma possível o excesso de caixa.

### **Elaboração do Fluxo de Caixa**

O fluxo de caixa pode ser elaborado para curto prazo, ou para longo prazo. A elaboração do fluxo de caixa de longo prazo requer alguns estudos e informações sobre a conjuntura econômica difícil para as pequenas empresas. Assim, aconselha-se a projeção para curto prazo. O período depende das atividades da empresa, aquelas com volume de vendas regular. Normalmente, os fluxos de caixas são projetados para períodos maiores: mensal, trimestral, semestral ou anual; já as atividades cujas vendas sofrem muitas oscilações, é mais aconselhável projetar para períodos mais curtos: diário, semanal, quinzenal ou anual.

A elaboração do fluxo de caixa requer informações de diversos setores da empresa: das vendas fornece as projeções das vendas e os prazos de recebimento; do setor de Produção o orçamento de compras e seu respectivo prazo de pagamento; do setor de Marketing a quantidade de recursos necessários para viabilizar a política de divulgação dos produtos da empresa; da área de cobrança o valor de estimativas do valor a ser recebido de clientes, e ainda, deverá ser elaborado o orçamento das entradas e as saídas de caixa das demais atividades da empresa, que fornece informações que, direta ou indiretamente, contribuem para o fluxo de caixa da empresa.

Com base nas informações levantadas, os proprietários da pequena empresa fazem as previsões das entradas e saídas de caixa para um determinado período requerido; isso lhe permite saber antecipadamente as ações necessárias para o melhor funcionamento da sua empresa.

Mas para que o fluxo de caixa seja efetivamente um instrumento útil para tomada de decisões, a sua elaboração deve-se basear em estimativas realistas de todas as contas, considerando a sazonalidade e, ainda, detalhar as datas de entradas e saídas de caixa.

Um outro fator extremamente importante é o comprometimento de todas as áreas da empresa com os resultados líquidos de caixa, tomando as medidas necessárias que acelerem as entradas de caixa, em relação aos desembolsos, sem afetar as vendas.

As empresas novas poderão ter mais dificuldades para projetar os seus fluxos de caixa, por falta de dados históricos para se basear, mas isso não impede que realizem estimativas. Nessa situação, recomenda trabalhar com vários cenários: pessimista, mais provável e otimista, que devem ser constantemente revistos.

Segundo NETO (1997:37),

*uma adequada administração dos fluxos de caixa pressupõe a obtenção de resultados positivos para a empresa, devendo ser focalizada como um segmento lucrativo para seus negócios. A melhor capacidade de geração de recursos de caixa promove, entre outros benefícios, à empresa, menor necessidade de financiamento dos investimentos em giro, reduzindo seus custos financeiros.*

Esse instrumento se torna mais importante nas pequenas empresas que convivem sempre com o problema de caixa, e o acesso às fontes de financiamentos é bastante limitado, face às garantias exigidas.

O fluxo de caixa inclui, normalmente, as entradas e saídas de caixa.

Para melhor elucidar, vamos apresentar um exemplo: projeção de fluxo de caixa da empresa XWZ, para os meses de maio, junho e julho.

<b>Vendas Históricas</b>		<b>Vendas Previstas</b>	
Fevereiro	R\$55.000	Maio	R\$ 80.000
Março	R\$ 65.000	Junho	R\$ 90.000
Abril	R\$ 65.000	Julho	R\$100.000

A política de vendas da empresa assume as seguintes condições: 60% à vista e 20% para 30 dias e 20% serão recebidos 60 dias após a venda.

As compras representam 60% do valor das vendas; sendo 30% pagos à vista, 40% são pagos 30 dias após a compra e os restantes 30% pagos 60 dias após a compra.

As despesas com salários e encargos sociais e “Pro labore” dos sócios totalizam R\$5.000.

As despesas com energia elétrica, água, telefone e seguros totalizam R\$500.00.

As despesas com vendas correspondem a 2% das vendas.

Com base nessas informações, foi projetado o fluxo de caixa, conforme a tabela abaixo:

**Empresa XWZ**  
**Fluxo de Caixa Projetado Trimestral**  
**Maio -Julho**

	Atual			Previsto	
	Março	Abril	Maio	Junho	Julho
<b>RECEBIMENTOS</b>					
Vendas Mensais	65.000	70.000	80.000	90.000	100.000
Entradas de Caixa					
Vendas a Vista (0,60)			48000	54000	60000
Vendas a 30 dias (0,20)			14000	16000	18000
Vendas a 60 dias (0,20)			13000	14000	16000
<b>Total das Entradas</b>			<b>75000</b>	<b>84000</b>	<b>94000</b>
<b>SAÍDAS</b>					
Compras (0,60 X Vendas)					
Compras à Vista (0,30)			24000	27000	30000
Pagamentos Após 30 dias (0,40)			28000	32000	36000
Pagamentos Após 60 dias (0,30)			19500	21000	24000
Pagamentos de salários e Pro labore			5.000	5.000	5.000
Energia Eletrica agua tel e Seguros			500	500	500
Despesas com Vendas			800	900	1000
<b>Total dos Desembolsos</b>			<b>77800</b>	<b>86400</b>	<b>96500</b>
<b>Fluxo Líquido de Caixa</b>			<b>-2800</b>	<b>-2400</b>	<b>-2500</b>
Saldo Inicial de Caixa			3500	700	0
Saldo Final de Caixa			700	-1700	-2500
Necessidade Financiamento			0	1700	2500

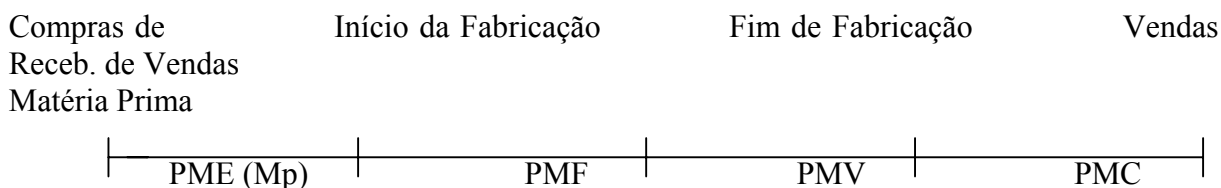
Como pode ser observado, a empresa não alcança o fluxo de caixa positivo em nenhum dos meses. Sendo assim, deve tomar algumas medidas que tornem esse panorama positivo, evitando resultados desagradáveis.

As medidas possíveis são: a negociação com o fornecedor para aumentar o prazo, ou rever a sua política de concessão de crédito, e, ainda, buscar recursos junto às instituições financeiras.

### **Fluxo de Caixa e Ciclo Operacional**

Como foi comentado anteriormente, as empresas precisam dos recursos financeiros para financiar as suas diversas atividades. Nas pequenas empresas a maioria desses investimentos está aplicada no seu ativo circulante ou capital de giro (disponível, contas a receber e estoques). Sendo assim, para o funcionamento eficaz do fluxo de caixa, na sua elaboração devem ser considerados o planejamento e controle de todas as atividades que fazem parte do ciclo operacional da empresa: compras, vendas, prazos, com o objetivo de melhorar o desempenho do fluxo de caixa, acelerando ou retardando as saídas de caixa da empresa.

O ciclo operacional de uma empresa é o período compreendido entre a compra de matéria-prima e o recebimento das vendas.



Onde PME = prazo médio de estocagem de matéria-prima

PMF = prazo médio de fabricação

PMV = prazo médio de vendas (prazo médio de estocagem dos produtos acabados)

PMC = prazo médio de cobrança (prazo médio de recebimento)

A soma dos prazos fornece o ciclo operacional da empresa. Cada uma dessas fases deve ser gerenciada de forma que exista uma sincronia entre os prazos concedidos aos clientes e aqueles obtidos junto aos seus fornecedores.

A falta de planejamento e controle de cada uma dessas fases pode provocar uma falta de caixa ou necessidade de capital de giro.

Na opinião de ZDANOWICZ (1995:44),

*a experiência tem comprovado que as dificuldades financeiras, especialmente as que embaraçam as micro e pequenas empresas, parecem decorrer das ausências do planejamento e de controle de suas atividades operacionais. Não se quer com isso afirmar que todos os fracassos possam ser evitados única e exclusivamente através do planejamento e de controle financeiros, porém muitos seriam de certeza.*

Não adianta a empresa ter um volume de vendas muito alto se ela não possuir dinheiro no caixa para pagar os seus compromissos. Por isso a rentabilidade e liquidez devem andar sempre juntos para que a empresa tenha sucesso.

Nesse contexto, algumas medidas de controle e planejamento dos elementos do capital de giro devem ser adotadas para um bom funcionamento da empresa, como a fixação do saldo de caixa mínimo, políticas de compras e vendas, controle de estoques, que afetarão diretamente no ciclo de caixa e, conseqüentemente, a capacidade de pagamento da empresa.

Segundo RESNIK (1990:186),

*o controle produtivo do capital de giro da empresa, em particular contas a receber, contas a pagar e estoque, é com freqüência um fator tão decisivo para a sobrevivência e sucesso de uma pequena empresa quanto a proficiência nas áreas de produto e vendas.*

### **Gerenciamento das Contas a Receber**

As contas a receber são decorrentes das vendas a prazo onde o cliente assume o compromisso de efetuar o pagamento no futuro. É uma estratégia de Marketing que tem sido muito utilizada pelas empresas, principalmente com o aumento da concorrência provocada pela globalização dos mercados, como forma de manter os clientes e aumentar as suas vendas, numa sociedade cujo poder de compra está muito limitado.

Quando a empresa concede crédito ela está financiando os seus clientes, ciente de que esse procedimento gera um custo (o dos recursos que serão imobilizados proporcionalmente ao saldo médio das contas a receber) pela espera no recebimento e um risco do cliente não honrar os seus compromissos.

Mas, em contrapartida, não conceder créditos, em muitos casos, pode representar para as pequenas empresas a redução drástica das vendas, o que pode culminar em falências.

Diante desse quadro, caberá à empresa adotar uma política racional e eficiente de crédito usando algumas regras que possa controlar e fixar os padrões de concessão de créditos de forma que não acumule um valor muito grande nessa conta, visto que a probabilidade de não receber aumenta com o volume de créditos concedidos.

A política de créditos influi diretamente na venda. Caso ela seja mais rígida, a tendência é de queda das vendas. No caso de afrouxar essa política, as vendas aumentam e, conseqüentemente, aumenta o valor dos créditos duvidosos e, conseqüentemente, os custos de cobrança. Frente a esse problema, deverá ser feita uma análise de custo-benefício para decidir qual a estratégia a ser utilizada pela empresa.

Uma outra medida de controle das contas a pagar é a política de cobrança da empresa. Caso o número de inadimplentes aumentar, a empresa deverá rever o seu método de cobrança, que nunca deve ser relaxada. Cabe à empresa manter o contato com os clientes mandando cartas-lembrete. Caso esse aumento persistir, deverá analisar a sua política que está diretamente ligada à política de crédito.

O indicador utilizado para avaliar a administração das contas a receber é a sua comparação com os prazos médios concedidos pelos fornecedores. O prazo de recebimentos deve ser menor que a do pagamento sob pena de necessitar de recursos para financiar o giro dos negócios, ou seja, a empresa poderá apresentar problemas com o seu fluxo de caixa. Daí a necessidade de considerar o gerenciamento das contas a receber ao elaborar o fluxo de caixa.

### **Gerenciamento dos Estoques**

O estoque é um ativo circulante necessário para a operação de qualquer empresa comercial e industrial. Normalmente representa a maior fonte de aplicação nas pequenas empresas, onde os proprietários, ainda com uma mentalidade inflacionária, mantêm grande quantidade de estoque com medo do aumento dos preços ou falta de estoques, sem levar em conta os custos de oportunidades e o custo de estocagem.

Assim, a administração do estoque é um dos aspectos que merecem uma análise minuciosa frente ao binômio liquidez e rentabilidade, devido aos interesses diferentes dos vários setores da empresa, como vendas, administração, produção etc. Nessa ótica, deve buscar aumentar a taxa de rotatividade eliminando o excesso, sem, contudo, prejudicar a rentabilidade, mantendo um nível mínimo de estoque que atenda as necessidades da empresa, e um estoque de segurança para possíveis eventualidades.

Para RESNIK (1990:188),



*O estoque em excesso é freqüentemente a maior ameaça à liquidez de caixa. Um número substancial de pequenas empresas não tem um programa coerente de controle de estoque, a não ser a política “nunca deixar acabar”.*

Para evitar essa situação, a empresa deve manter um nível de estoque que lhe garanta um alto grau de rentabilidade sem prejuízo de liquidez, utilizando as técnicas de controle e avaliação de estoque.

Existem métodos de controles, como ABC, onde os componentes de estoque são divididos em letra A, B ou C, em ordem decrescente do investimento a ser recebido. Isso permite que os estoques mais vendidos tenham mais investimento.

O outro sistema de avaliação é o Modelo de Lote Econômico de Compra (LEC), que busca determinar uma quantidade ótima que minimiza o custo total de pedir e manter estoque. Essas duas técnicas permitem melhor dimensionar o seu estoque levando em conta a rentabilidade, a sua capacidade de vendas e de pagamento.

Ainda existem técnicas mais avançadas como o *Just in Time*, *Manufacturing Resources Planning II* e *Optimized Productions Technology OPT*, que devido a sua complexidade não são recomendados para as pequenas empresas

Quanto a sua avaliação, essas empresas podem usar fichas de controle de estoques para um acompanhamento permanente, usando métodos como Custo Específico, Custo Médio, Primeiro que Entra, Primeiro que Sai PEPS, Último que Entra, Primeiro que Sai UEPS.

Com os recursos computacionais ou mesmo as fichas de estoques, as empresas podem utilizar um dos métodos que melhor adapte a sua realidade e que forneça melhor subsídio de controle e tomada de decisões.

O dimensionamento errado de estoques pode causar problemas de caixa, visto que o excesso de estoque gera custo e pode causar problemas de caixa.

### **Gerenciamento das Contas a Pagar**

Resulta das compras efetuadas a prazo junto aos fornecedores, as obrigações com o governo, com os seus empregados e com as instituições financeiras. Normalmente eles financiam as atividades da empresa. Cabe ressaltar que normalmente os fornecedores cobram taxas de juros menores que aqueles praticados no mercado financeiro. Por isso é aconselhável que a empresa utilize essa fonte de recursos para financiar as suas atividades.

Dadas as vantagens proporcionadas por essas operações, uma boa gestão de contas a pagar consiste em aumentar o máximo os prazos desde que os benefícios sejam maiores que os custos de pagamentos, aumentando, assim, o seu saldo de caixa, que pode ser aplicado em outras atividades.

Segundo PREVIDELLI (1996:220),

*Uma boa gestão dos recursos circulantes impõe um princípio: Não se deve pagar conta alguma antes do vencimento, a menos que as vantagens oferecidas sejam muito atrativas a ponto de superar o custo financeiro da sua antecipação do pagamento.*

Ao contrário das contas a receber, aqui a estratégia a ser utilizada é ampliar o prazo de pagamentos, para te proporcionar maior folga de caixa. A empresa deve buscar sempre obter prazos maiores que aqueles concedidos aos seus clientes.

## CONCLUSÃO

As pequenas empresas constituem a base da economia de qualquer país. São as maiores responsáveis pela geração de empregos e estimulam a competitividade, mesmo em época de crise. Mas a falta de informações sobre a gestão do seu negócio tem causado prejuízos enormes que acabam, na maioria das vezes, na perda do seu empreendimento.

Uma das informações que os proprietários-gerentes carecem é sobre a gestão financeira da sua empresa, que é o elemento básico para sua continuidade.

A gestão eficiente dos recursos financeiros deve buscar manter o equilíbrio entre a rentabilidade e a liquidez, mantendo a segurança dos recursos visto que maximizar qualquer um desses elementos, desprezando os outros, certamente causará problemas graves para a empresa.

Entre os vários instrumentos de gestão, verificamos que o fluxo de caixa junto com os demonstrativos contábeis podem proporcionar informações importantes para resolução de problemas de gerenciamento de recursos financeiros. Para alcançar esse objetivo a empresa deve melhorar a administração do seu ciclo operacional, tentando acelerar as entradas ou retardar as saídas de caixa.

Por fim, conclui-se que usando o fluxo de caixa as pequenas empresas podem melhorar a sua capacidade de cumprir as obrigações assumidas. Por isso todas as empresas, por menores que sejam, devem manter um planejamento e controle do seu fluxo de caixa.

## BIBLIOGRAFIA

BORINELLI, Márcio Luiz & all,. A Importância dos Instrumentos Contábeis - Financeiros na Gestão de Empresas de pequeno porte **Anais da XII Convenção dos Contabilista do Estado de Paraná** 1997.

CHIAVENATO Idalberto. **Vamos abrir um novo negócio?** São Paulo: Makron Books:1996.

GITMAN J. Lawrence. **Princípios de Administração Financeira**. Editora Harbra 7. ed. 1997.

LONGENECKER, Justin G. & all. **Administrando pequenas empresas: ênfase na gerência empresarial**. São Paulo: Books:1997.

NETO, Alexandre Assaf, SILVA César A.T. **Administração de capital de giro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

PREVIDELLI, José L. **Criando o seu próprio negócio** - Cap 10 e 11 Ed Sebrae FIA/USP, 1995.

RESNIK Paul **A bíblia da pequena empresa**: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser bem sucedido. São Paulo: Makron Books:1996.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração Financeira**. 3. ed são Paulo: Atlas 1988.

ZDANOWICZ, José E. **Fluxo de caixa**: uma decisão de planejamento e controle financeiros Porto Alegre Luzzato editores 4. ed. 1991.

SHUMPETER, J.A **Teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de cultura, 1961.