



## Remessas<sup>1</sup> de Brasileiros no Exterior

Luciano Schweizer, *D.Sc.*<sup>2</sup>

### 1. Um fenômeno complexo

“As remessas representam a face mais humana da globalização e uma das menos estudadas” (TERRY 2006). Esta frase resume a motivação que levou o Fundo Multilateral de Investimentos (FUMIN) do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) a lançar projetos em que as remessas figuram como tema prioritário.

Apesar das remessas alimentarem o sistema internacional de apoio entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, milhões de emigrantes e suas famílias da região tem estado à margem ou excluídos do sistema financeiro formal.

Fomentar a criação de mecanismos de apoio que permitam aumentar o impacto no desenvolvimento destes fluxos de recursos dirigidos à América Latina e o Caribe é o objetivo do FUMIN, seja através da redução dos custos e do aumento da segurança nas transferências de remessas, ou colocando os serviços bancários formais ao alcance daquelas pessoas que enviam e recebem remessas. Isto é especialmente importante para as zonas rurais que recebem a maior parte das remessas e que são o centro dos esforços do programa conjunto entre o FUMIN e o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola<sup>3</sup>.

As diferenças demográficas e o nível de desenvolvimento entre as distintas regiões do mundo têm favorecido o fluxo crescente e incessante do recurso mais importante: os

---

1 Donald Terry, empreendedor, idealizador e gerente do FUMIN até 30 de junho de 2008, foi o responsável e o grande incentivador do trabalho e compreensão deste relevante fenômeno para nossa região. Graças a seu trabalho e empenho tenho a oportunidade e satisfação de apresentar alguns resultados de sua perseverança em trazer o tema à luz.

2 Especialista do Fundo Multilateral de Investimentos na Representação do BID no Brasil.

3 Conforme site de tópicos do FUMIN (<http://www.iadb.org/mif/subtopic.cfm?language=English&topic=&subtopic=REMS>).

movimentos de pessoas. O fenômeno tem sido favorecido pela diminuição dos custos dos transportes, das comunicações e pela liberalização dos movimentos de bens, serviços e capitais.

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) estimou<sup>4</sup> que durante 2006 os trabalhadores estrangeiros enviaram mais de 300 bilhões de dólares a seus países de origem, dos quais mais de 62 bilhões chegaram à América Latina e ao Caribe desde o resto do mundo. Para o ano de 2007 este número ascendeu a US\$ 66,5 bilhões, representando um crescimento de 23% em dois anos. No entanto entre 2006 e 2007 o crescimento foi de 7%, e pela primeira vez, desde que começou a apurar o volume de remessas para América Latina e o Caribe no ano de 2000, a taxa de crescimento foi de apenas um dígito (FUMIN/BID 2008b).

No entanto o volume de recursos continua a superar o total combinado de investimento estrangeiro direto e ajuda exterior para a região. Estas quantidades, ademais, subestimam os totais reais, devido a problemas na contabilização e acompanhamento destes fluxos de remessas, pois estes totais incorporam unicamente a remessas em dinheiro, não incluindo as transferências periódicas de bens –como computadores e eletrodomésticos – que também podem ser utilizados como bens de capital, especialmente nas microempresas informais, unidades fundamentais para o desenvolvimento econômico e social da região. Em alguns lares e comunidades as “remessas em espécie” podem ascender a mais de 25% do valor das transferências monetárias.

Trata-se, portanto de um fenômeno complexo, tanto nas variáveis que afetam o aumento ou redução de seus volumes, como as que afetam o impacto econômico e social

---

<sup>4</sup> Para os fluxos globais de remessas, o BID acompanha a mesma linha de raciocínio e estimativa que utiliza o FIDA, isto é \$300 bilhões em remessas globais para 2006. O Banco Mundial publica uma cifra bastante inferior, mencionando que se baseia unicamente nas estatísticas oficiais, que, no entanto não incorporam medição fluxos informais e por outras vias que as estatísticas oficiais não captam. Ainda que os números apresentados pelo BID e pelo FIDA sejam estimativas, levam em considerações fluxos relevantes para a compreensão do fenômeno, seu perfil e magnitude na Região. E este é o motivo para que o BID se baseie nas pesquisas realizadas com emissores e receptores de remessas para suas estatísticas. Com o passar dos anos, com o aperfeiçoamento das medições dos bancos centrais, cada vez mais, o BID terá condições de refinar as estimativas realizadas para a região.

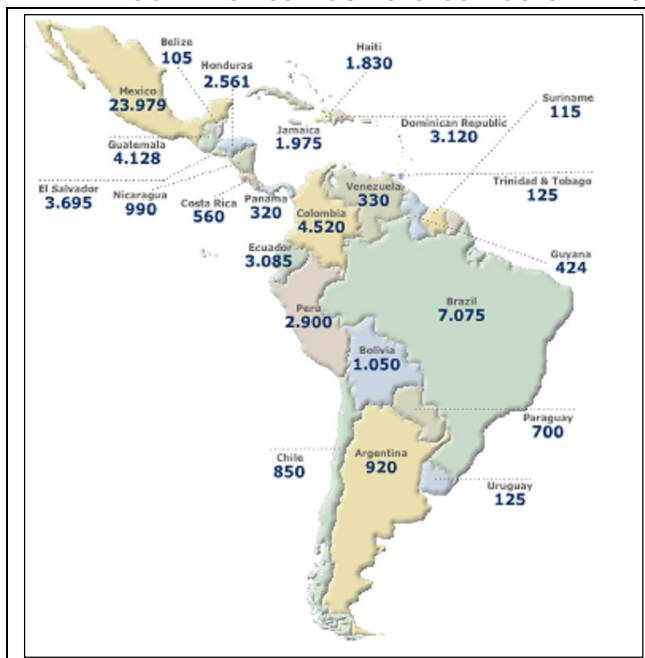
nas regiões receptoras. No sentido de entender melhor esta operação é que o FUMIN/BID vem desenvolvendo uma carteira de projetos de cooperação técnica não reembolsável na região, gerando conhecimento através de intervenções que permitem reduzir os custos das remessas como aumentar a efetividade de sua aplicação, como meio para melhorar a qualidade de vida das famílias receptoras e suas comunidades.

## 2. O que Sabemos da Remessas de Brasileiros no Exterior

### 2.1. Fluxo das remessas para o Brasil

O Brasil permanece como o segundo maior receptor de remessas em termos de volume da região, atrás apenas do México, tendo recebido aproximadamente US\$ 7,1 bilhões em remessas durante o ano de 2007 (FUMIN/BID, 2008), como pode observar-se na FIGURA 1 a seguir. Entretanto, em termos per capita isto representaria um aporte de US\$ 38 por habitante, considerando-se a estimativa populacional do IBGE para o ano de 2007. Esse último número, apesar de não ser tão significativo para a economia nacional como o é para outros países da região (El Salvador US\$ 532 por habitante).

**FIGURA 1. Volume de remessas recebidas por país da América Latina e Caribe em 2007**



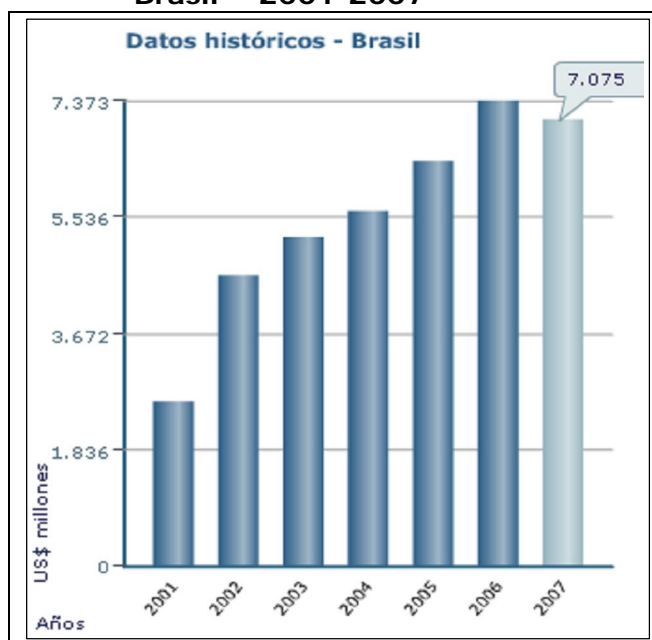
**Fonte:** FUMIN/BID, 2008.

Se comparado com alguns agregados da economia, as remessas representaram em 2004 a 175% da receita total recebida pelo Brasil pelo turismo, ou a 68% do valor das exportações de soja, maior produto agrícola em termos de valor exportado.

Do total de remessas recebidas pelo Brasil, se estima que 42% sejam oriundos dos Estados Unidos da América, 34% do Japão, 16% da União Européia e 8% dos demais países do mundo.

Desde que o FUMIN/BID começou a preparar e acompanhar as séries econômicas das remessas, 2007 foi o primeiro ano em que se verificou redução no volume total de remessas recebidas pelo Brasil (GRÁFICO 1), havendo apresentado uma redução de 4% no volume de remessas de recebidas sobre o volume de 2006.

**GRÁFICO 1. Volume de remessas recebidas pelo Brasil - 2001-2007**



**Fonte:** FUMIN/BID, 2008.

## 2.2. Perfil dos receptores e receptoras de remessas no Brasil

Em 2004 o FUMIN realizou um estudo que buscava entender o perfil dos receptores

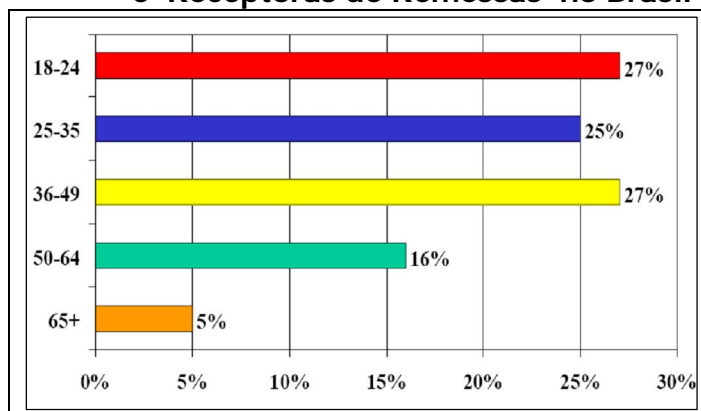
e receptoras e o fluxo das remessas no Brasil (BENDIXEN & ASSOCIATES 2004)<sup>5</sup>.

Em termos gerais o estudo concluiu que os receptores de remessas no Brasil são predominantemente mulheres (65%), de baixa escolaridade (35% com educação primária e 44% secundária, somente 21% com educação universitária) e oriundas de classes econômicas que registram baixo ingresso de rendas.

Em termos etários, os receptores e receptoras de remessas são em sua maioria jovens, sendo que 52% tem até 35 anos e apenas 5% poderiam ser considerados como receptores na terceira idade, como pode ser visualizado no GRÁFICO 2 apresentado a seguir.

Apesar dos receptores de remessas estarem concentrados em classes de menores níveis de ingresso, se comparados com a distribuição de renda da sociedade brasileira, pode se constatar que proporcionalmente há mais receptores de remessas nas classes C e D, já que 42% dos receptores tem rendas entre US\$ 2.000 e US\$10.000 (GRÁFICO 3), que pode ser um indicio de ascensão social das famílias proporcionadas pelo recebimento das remessas ou então que o impulso migratório de caráter internacional se concentraria nos estratos intermediários da pirâmide social brasileira.

**GRÁFICO 2. Distribuição por Faixa Etária dos Receptores e Receptoras de Remessas no Brasil**



**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

5 Os resultados e as constatações deste relatório baseia-se em: (a) duas mil entrevistas pessoais realizadas no Brasil durante o mês de abril de 2004; e (b) 1.500 entrevistas telefônicas realizadas em cidades brasileiras com alta concentração de destinatários de remessas de dinheiro durante o mês de maio de 2004. Essa amostra foi projetada para representar a população brasileira adulta.

Em termos geográficos, há uma concentração em termos de localização geográfica das pessoas que estão recebendo as remessas, primeiramente em termos de região, pois 58% estão na Região Sudeste, 39% na Região Sul e somente 3% no restante do País.

Dentro das regiões Sul e Sudeste constatou-se concentrações particulares em Estados e cidades, notadamente em cidades que outrora foram receptoras de imigração internacional nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, como pode ser visto na Tabela a seguir.

**TABELA 1. Cidades Concentradoras de Fluxos de Remessas**

<p>➤ <b>Sudeste</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>São Paulo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atibaia</li> <li>▪ Cafelândia</li> <li>▪ Embu</li> <li>▪ Jaguaruna</li> <li>▪ Mogi das Cruces</li> <li>▪ Presidente Prudente</li> <li>▪ Rio Claro</li> <li>▪ São Paulo</li> </ul> </li> <li>○ <b>Rio de Janeiro</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nova Friburgo</li> <li>▪ Petrópolis</li> <li>▪ Rio de Janeiro</li> </ul> </li> </ul>	<p>➤ <b>Sudeste</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Minas Gerais</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Belo Horizonte</li> <li>▪ Caratinga</li> <li>▪ Governador Valadares</li> <li>▪ Pescador</li> </ul> </li> </ul> <p>➤ <b>Sul</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Paraná</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Curitiba</li> <li>▪ Lapa</li> <li>▪ Maringá</li> <li>▪ Pato Branco</li> <li>▪ Prudentópolis</li> </ul> </li> </ul>	<p>➤ <b>Sul</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Santa Catarina</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Blumenau</li> <li>▪ Cocal do Sol</li> <li>▪ Criciúma</li> <li>▪ Florianópolis</li> <li>▪ Gaspar</li> <li>▪ Joinville</li> <li>▪ Santo Antonio do Pontal</li> <li>▪ Siderópolis</li> </ul> </li> <li>○ <b>Rio Grande do Sul</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ São Leopoldo</li> </ul> </li> </ul>
--	---	---

**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

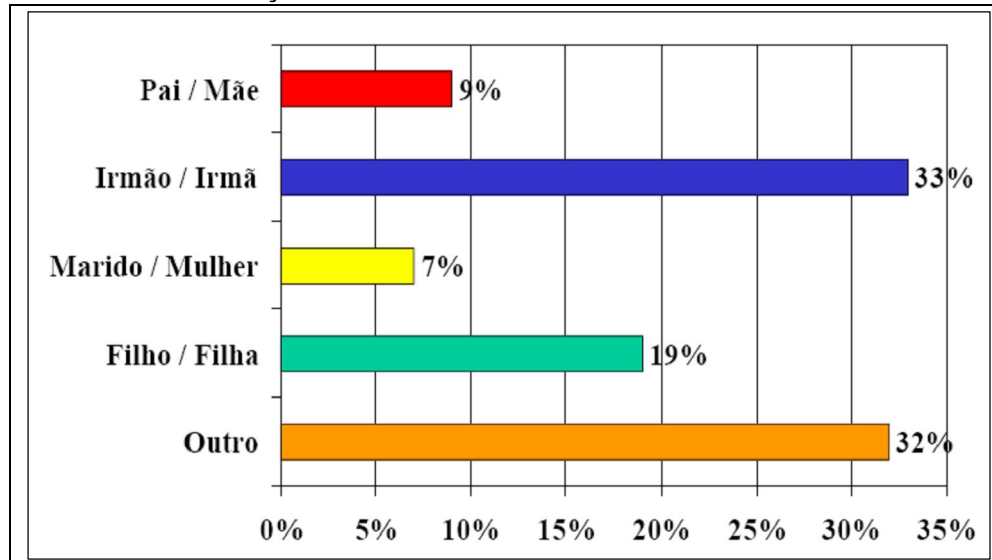
Diferentemente de outros países receptores de remessas da região, o receptor ou receptora de remessas no Brasil tem um relacionamento mais formal com o sistema financeiro, o estudo apontou que 63% possui conta em Banco.

### 2.3. Origem e fluxo das remessas

Um ponto instigante resultante da pesquisa realizada foi o fato de que o fluxo de remessa opera colateralmente dentro da estrutura familiar, ou seja, as relações se dão

predominantemente com parentes colaterais ou de segundo ou mais graus<sup>6</sup>. A pesquisa identificou que somente 9% são enviados por pais ou mães, e 19% por filhos ou filhas, enquanto que 33% são recebidos de irmãos ou irmãs, e 32% de outros tipos de relação de parentesco, conforme apresentando no GRAFICO 3.

**GRÁFICO 3. Relação de Parentesco com o Remetente de Remessas**



**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

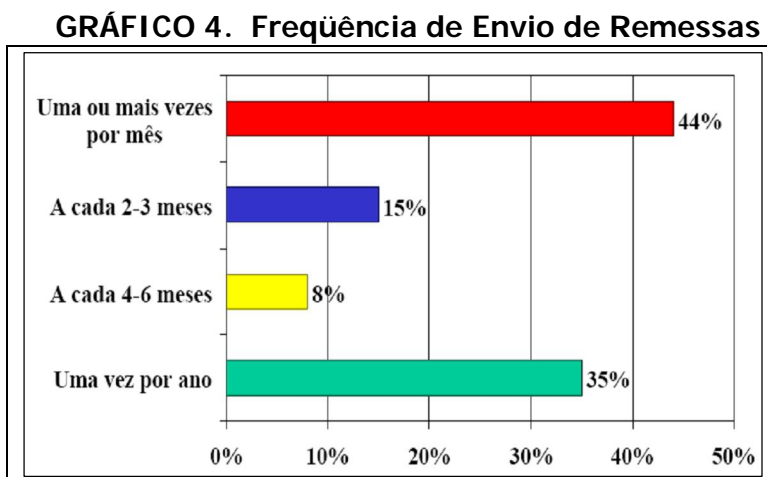
Em termos de origem geográfica das remessas, aproximadamente metade do dinheiro enviado tem origem nos Estados Unidos da América, enquanto que outros 31% tem como origem a Europa, principalmente de Portugal, Itália, Inglaterra e Espanha. Cabe ressaltar que o Japão tem uma importância particular, pois a comunidade de kassegui, com pouco mais de 300 mil pessoas no Japão é responsável por 19% das remessas recebidas no Brasil, sendo que o BID estima que cerca de 1,5 milhões de brasileiros recebam remessas de seus parentes que moram no estrangeiro.

Da população adulta do Brasil (maior de 18 anos) somente 2% da população recebe remessas, com uma periodicidade de uma remessa a cada 1 mês e 10 dias (9,7 vezes por ano) por um valor médio por remessa de US\$ 428, que anualizados correspondem a US\$ 4.151 (a valores e dados de 2004), considerando-se que de 2004

<sup>6</sup> Utilizamos aqui o conceito empregado no código civil brasileiro que considera parentes de primeiro grau somente aqueles que descendem diretamente e em linha reta (pais ou filhos).

para 2007 o volume de remessas cresceu 27,8% podemos supor que estes montantes também tenham sido afetados pelos efeitos positivos deste crescimento.

Apesar da periodicidade média de envio ao ano ser de 9,7 vezes, cabe-se notar que este não é o comportamento uniforme, havendo significativa variação inclusive pela proporção significativa de pessoas que enviam dinheiro somente uma vez ao ano, como pode ser observado no gráfico a seguir.

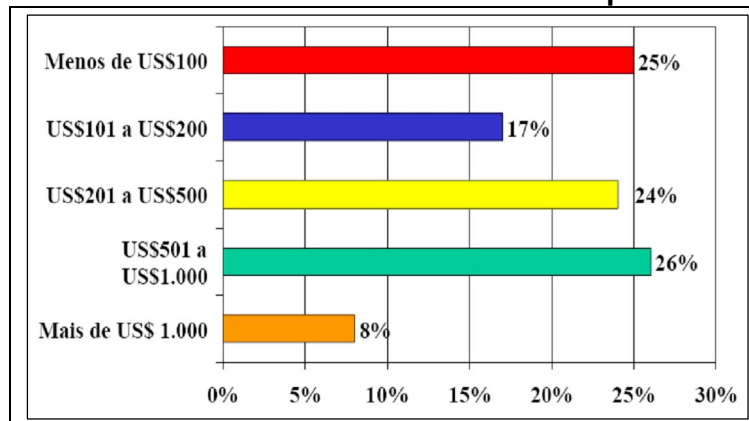


**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

Além de freqüentes, as relações entre emissores(as) e receptores(as) são também regulares e de alguma forma previsíveis, pois se verificou que em 80% dos casos esse processo já ocorria em mais de um ano, e em 24% em mais de 5 anos, além do fato de que haviam permanecido as mesmas (63%) ou aumentado (9%), somente em 28% dos casos haviam diminuído se considerados os 2 últimos anos das remessas.

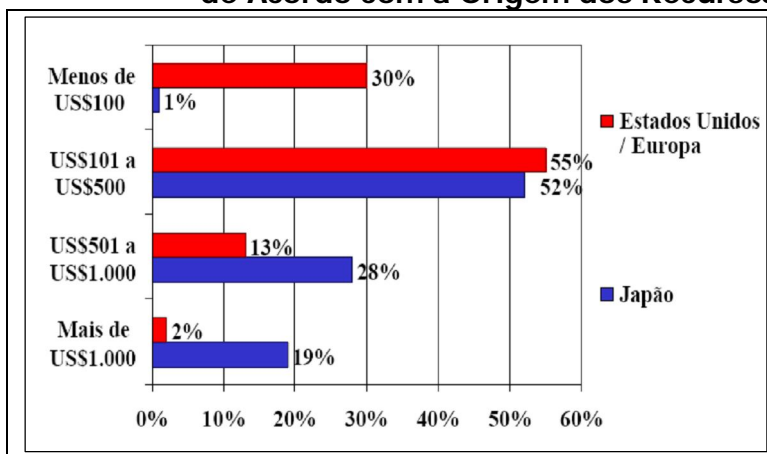
Em termos do valor de cada remessa enviada, como evidencia o GRÁFICO 5, 66% são de montante menor ou igual a U\$ 500, e somente 8% de valor superior aos US\$ 1.000. Entretanto a pesquisa permitiu verificar outro ponto significativo no que se refere aos emigrantes que enviam remessas do Japão, pois o valor médio das remessas é significativamente maior, sendo que 47% são de valor superior aos US\$ 500, enquanto somente 1% de valor igual ou inferior aos US\$ 100 por remessa (GRÁFICO 6).

**GRÁFICO 5. Montante Médio Recebido por Remessa**



**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

**GRÁFICO 6. Montante Médio Recebido por Remessa de acordo com a Origem dos Recursos**



**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

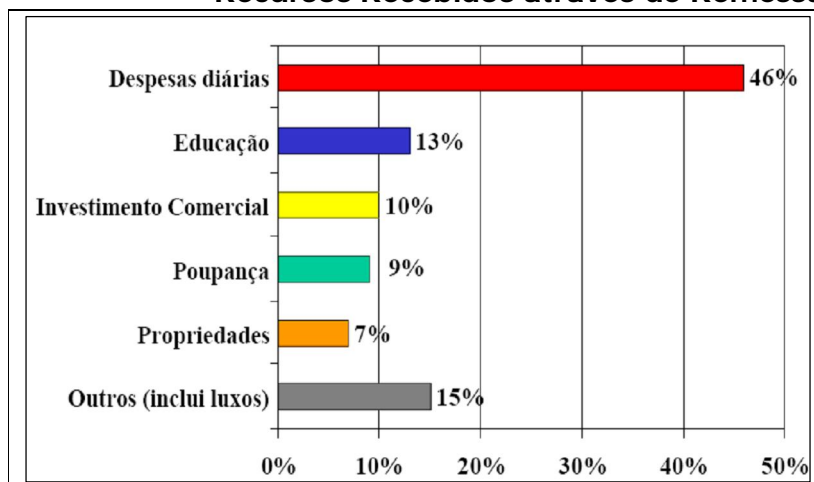
Entres os canais preferidos para o envio de remessas encontram-se os Bancos, respondendo por mais da metade das remessas realizadas (53%), enquanto que os demais empregam empresas internacionais especializadas em transferência de dinheiro (29%), cooperativas de crédito (8%) e outros meios – serviços de entrega rápida, correios etc. (10%).

Este comportamento com altos índices de formalização no envio, se comparado com outros países, é corroborado pelo fato mencionado anteriormente, dos receptores de remessa possuírem contas bancárias que facilitem a transferência e depósito desses recursos. O que também tem auxiliado à redução do custo das remessas, que em muitos casos vem sendo reduzidos de taxas médias de 3% a 7%, para que em alguns casos se verifique somente a cobrança do *spread* cambial<sup>7</sup>, equivalentes a um custo de 0.5 a 2% do valor da operação.

#### 2.4. Utilização dos recursos recebidos através de remessas

Entre os entrevistados 60% apontaram que suas vidas melhoraram após terem iniciado a receber o dinheiro, enquanto que 40% apontaram para que suas vidas permaneceram as mesmas. Isto aliado ao fato de que somente 46% dos recursos são gastos em despesas diárias (GRÁFICO 7) apontam o forte potencial de investimento que estes recursos possuem, o que efetivamente pode ser constatado em casos consagrados como o de Governadores Valadares e Maringá, onde os investimentos imobiliários possibilitados pelas remessas de emigrantes, tem alterado significativamente o panorama de seus mercados imobiliários.

**GRÁFICO 7. Destinação por Tipo de Gasto dado aos Recursos Recebidos através de Remessas**



**Fonte:** BENDIXEN & ASSOCIATES, 2004.

<sup>7</sup> O *spread* cambial é a diferença entre o valor de compra e de venda da moeda estrangeira.

### **3. Projetos Apoiados pelo FUMIN/BID**

Remessas é um tema em que o FUMIN/BID desempenhou um papel precursor, não só por ter lançado luzes sobre o tema, separando-o do fenômeno migratório, identificando como um instrumento indutor do desenvolvimento, como produzindo estudos e informações resultantes da inserção do tema como parte de sua estratégia operacional, onde as remessas ocupam um lugar de destaque como um sub-tema transversal para três áreas temáticas alvo de projetos apoiados pelo FUMIN:

- Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas
- Financiamento da Micro, Pequena e Média Empresa
- Setor Financeiro e mercado de Capitais

Desde então o FUMIN apoio como parceiros 41 projetos em diferentes países da América Latina e do Caribe.

### **4. Projetos FUMIN/BID no Brasil sobre o Tema de Remessas**

Dentre os projetos apoiados pelo FUMIN/BID três tiveram como destino o Brasil e encontram-se sintetizados no quadro na página a seguir.

O tema remessas no Brasil recebeu seu primeiro apoio como resultado das considerações específicas por parte do SEBRAE com relação ao potencial empreendedor dos Dekassegui. Inicialmente a parceria entre o SEBRAE Nacional e o FUMIN foi consolidada através da primeira operação de apoio ao emprego das remessas no Brasil, como a aprovação da operação “Fundo de Investimento REIF” no qual REIF significa *Returning Entrepreneurs Investment Fund*, que ficou posteriormente conhecido como

Fundo Dekassegui. Este fundo, um fundo de capital de risco, o primeiro de 15 que o FUMIN investiu no País, procurou dar condições de acesso ao capital para financiar iniciativas empresariais de pessoas que estiveram vivendo no exterior com o objetivo de enviar remessas para o Brasil. Este fundo, investido na sua totalidade, está em etapa de maturação, em que as empresas que receberam o investimento encontram-se em processo crescimento e consolidação.

**QUADRO 1. Projetos do Sub-Tema “Remessas” Apoiados pelo FUMIN no Brasil**

Ano de Aprovação	Descrição	Valor (US\$ mil)
<p>2001</p> <p>Finalizado</p>	<p><b>Número do Projeto:</b> TC-0004002      <b>Número da Operação:</b> EQU/MS-7425-BR</p> <p><b>Título:</b> Fundo de Investimento REIF</p> <p><b>Objetivo:</b> O objetivo do projeto é promover atividades empresariais iniciadas por trabalhadores temporais brasileiros no exterior que possuem os antecedentes adequados e se proponham a iniciar empresas ao regressar ao Brasil. O projeto atenderia a três propósitos principais: 1) estimular a criação de pequenas empresas; 2) canalizar poupança existente ao uso produtivo; e 3) respaldar principalmente ao dekassegui que regressam ao país e se propõem a abrir novas empresas. Por outra parte, promoverá a criação de postos de trabalho, o espírito empreendedor e uma cultura de investimentos com responsabilidade social.</p> <p><b>Beneficiários:</b> Dekasseguis<sup>8</sup> e emigrantes no exterior ou regressando ao Brasil.</p>	<p>4.374</p>
<p>2005</p> <p>Em execução</p>	<p><b>Número do Projeto:</b> BR-M1021      <b>Número da Operação:</b> ATN/ME-9119-BR</p> <p><b>Título:</b> Dekassegui Empreendedor</p> <p><b>Executor:</b> SEBRAE Nacional      <b>Co-Executores:</b> SEBRAE-MS, SEBREA-PA, SEBRAE-PR e SEBRAE-SP</p> <p><b>Objetivos:</b> O objetivo geral do projeto é facilitar a re-integração produtiva dos emigrantes Brasileiros depois de seu retorno ao Brasil. O objetivo específico do projeto é implantar um programa que proporcione instrumentos aos emigrantes para constituir suas novas iniciativas empresariais.</p> <p><b>Beneficiários:</b> Dekasseguis e seus familiares no Japão e no Brasil.</p>	<p>3.100</p>
<p>2006</p> <p>Em execução</p>	<p><b>Número do Projeto:</b> BR-M1032      <b>Número da Operação:</b> ATN/ME-9785-BR</p> <p><b>Título:</b> Programa de Remessas e Capacitação para Emigrantes Brasileiros e seus Beneficiários no Brasil</p>	<p>1.065</p>

8 O termo **dekassegui** (出稼ぎ) é formado pelas palavras **japonesas** *deru* (出る (sair) e *kasegu* (稼ぐ) (ganhar dinheiro), designando qualquer pessoa que deixa sua terra natal para trabalhar, temporariamente, em outra região.

	<p><b>Executor:</b> Caixa Econômica Federal <b>Co-Executor:</b> SEBRAE-MG</p> <p><b>Objetivos:</b> O objetivo geral do Programa é contribuir para: (a) a inclusão dos emigrantes brasileiros e de seus familiares no sistema financeiro brasileiro; (b) a sensibilização e orientação empreendedora dos referidos emigrantes; e (c) a educação e inclusão financeira dos mesmos. O objetivo específico é promover o desenvolvimento de atividades produtivas no Estado de Minas Gerais por meio das remessas de recursos enviadas por emigrantes brasileiros nos Estados Unidos.</p> <p><b>Beneficiários:</b> Emigrantes nos EUA e seus familiares no Brasil com potencial empreendedor.</p>	
--	--	--

Como decorrência desta experiência, uma série de questões e demandas de apoio por parte deste público foram levantadas, de forma que uma série de estudos foi realizada em 2004 pelo SEBRAE e pela Associação Brasileira de Dekasseguis (ABD) (SEBRAE & ABD 2004) que resultaram na formulação da segunda operação de cooperação entre o Sistema SEBRAE e o FUMIN, o Programa Dekassegui Empreendedor. Os resultados deste estudo confirmaram o grande impulso empreendedor que possuem os dekasseguis.

Em 2005 este resultado também foi obtido no estudo *Remittances to Latin America from Japan* (FUMIN/BID 2005), apontando que 85% dos emissores de remessas também economizaram recursos para iniciar uma empresa, comprar uma casa ou proporcionar educação dos seus filhos.

Esta pesquisa também trouxe algumas outras particularidades deste público, das quais podem ser destacadas.

- 83% das remessas enviadas do Japão para a América Latina (US\$ 2,65 bilhões) têm como destino o Brasil.
- 70% dos imigrantes no Japão enviam regularmente remessas para casa.
- 3% é o custo médio das remessas, um dos mais baixos do mundo.
- 54% mora no Japão a mais de 5 anos e 25% a mais de 10 anos.
- US\$ 600 é o valor médio das remessas.

O Projeto Dekassegui empreendedor arrancou a finais de 2005, e trouxe a consideração uma série de variáveis e questões relevantes que cobrem todo o ciclo de emigração, desde aspectos preparatórios para a viagem até seu regresso ao país. Toda a experiência do Programa está sendo documentada e disponibilizada através do site do Programa<sup>9</sup>, que se consolidou como a principal ferramenta de comunicação do programa com seus beneficiários, implicando na criação de novos serviços de atendimento aos empreendedores e pequenos empresários, como é o atendimento *on-line*, disponível para apoiar o dekassegui e seus familiares, independente de sua localização geográfica.

Uma terceira iniciativa foi resultado do interesse apresentado por parte da Caixa Econômica Federal (CAIXA) em identificar serviços e produtos financeiros a serem oferecidos para o público de emigrantes brasileiros nos Estados Unidos. Com o Programa de Remessas e Capacitação para Emigrantes Brasileiros e seus Beneficiários no Brasil, iniciado em novembro de 2007, o Programa já apresenta alguns impactos em termos de inovação na prestação de serviços por parte de uma instituição financeira no Brasil, dos quais podemos destacar:

- Melhoria na e-conta e implementação de mecanismos de segurança para prevenção de fraudes, resultando no aumento de remessas ao Brasil por meio da internet;
- Projeto piloto de abertura de contas por meio de uma agência itinerante, viabilizando o recebimento de valores oriundos de remessas, e o saque destes, em correspondentes bancários da CAIXA localizados na micro-região de Governador Valadares, onde não há agências da CAIXA.
- Assinatura de convênio com instituições parceiras para o desenvolvimento de capacitação e orientação para o público-alvo do Programa.
- Preparação de material didático da CAIXA para promover educação financeira, de acordo com as necessidades pré-identificadas do público-alvo.

---

<sup>9</sup> <http://www.dekassegui.sebrae.com.br/>

## 5. Lições Aprendidas

Nos últimos sete anos, os emigrantes brasileiros, junto com os demais latino-americanos e caribenhos, e suas famílias deixaram de perder milhões de dólares ao pagar bilhões de dólares ao pagar menos em taxas de envio de suas remessas. Como resultado da visibilidade do tema e do aumento da competição dos serviços, a taxa média cobrada passou de 20% para 5,6% por envio, uma economia de 5 bilhões de dólares sobre uma cifra total de remessas. A tendência à redução das taxas de remessas deve permanecer, bem como o surgimento de produtos financeiros ajustados à necessidade dessas emigrantes e suas famílias.

No entanto, ainda existe outra brecha que segue absorvendo milhões de dólares: a poupança e os investimentos em habitação, educação ou negócios que a maioria dos emigrantes e suas famílias, e seus países, deixam de obter ao se realizarem estas transações milionárias à margem da banca formal.

Existem múltiplas iniciativas, grande parte delas com a participação do FUMIN, para promover o uso das instituições financeiras formais entre os emissores e receptores de remessas e conjugar esforços de todos os envolvidos para liberar todo o potencial que as remessas possuem como instrumento para alavancar o desenvolvimento.

Verificou-se, no transcorrer do processo de execução dos Programas apoiados pelo FUMIN/BID, que é fundamental manter a comunidade residente no exterior bem informada quanto à realidade Brasileira, e esse pode ser um diferencial positivo para aqueles que desejam abrir um negócio quando do retorno ao Brasil.

Outro ponto que merece ser destacado é a dificuldade de realizar projetos pilotos que envolvam o Brasil e uma localidade específica no país anfitrião, pois à medida que a notícia de um novo serviço se difunde na comunidade brasileira no país anfitrião, esta automaticamente conta suas famílias no Brasil, demandando estratégias que permitam responder a essa demanda no Brasil, de forma a não discriminar clientes.

No que se refere ao investimento em novos negócios verifica-se uma brecha de

serviços e apoio àqueles emigrantes que regressam ao país e não querem iniciar um negócio, mas comprar um negocio existente ou uma pequena franquia. Geralmente o apoio é prestado por corretores de imóveis para o caso de aquisição de negócios existentes, porém essa prática se reveste de uma grande quantidade de riscos para os compradores, dada a fragilidade do processo de *due diligence* que é conduzida por estes profissionais.

No processo de emigração e retorno ao Brasil, também puderam ser identificados alguns pontos relevantes, inicialmente que o planejamento financeiro e econômico do processo migratório seja iniciando antes mesmo da viagem, como qualquer empreendimento. Já no momento de retorno ao País, poder contar com redes empresariais que apoiem e orientem o recém chegado no processo de investimento, como meio de evitar que sejam tomadas decisões precipitadas decorrentes da pressão de utilizar os recursos poupados em um investimento imobiliário ou empresarial.

## **5. Perspectivas e desenvolvimentos Futuros**

Como evento recente mais relevante no contexto do desenvolvimento das remessas para o Brasil encontra-se o risco de que a economia norte-americana entre em um processo de recessão. No estudo divulgado recentemente pelo FUMIN, *The Changing Patern of Remittances: 2008 Survey of Remittances of United States* (FUMIN/BID 2008b). Nele o Brasil apresenta, de forma inédita para todos o países da América Latina e Caribe, uma reversão do processo de crescimento no volume de remessas recebidas. Entretanto, 2008 será um ano decisivo para que se confirme uma reversão de tendência ou se ocorrerá um processo de estabilização do volume de remessas enviadas, tanto ao Brasil como aos demais países da região. Isso principalmente, pois a pesquisa identificou alguns comportamentos que geram vetores de força em sentidos contrários, e que somente um processo de consolidação de seus efeitos poderá referir-se ao novo padrão de envio de remessas para a região. Entre os fatores diagnosticados pela pesquisa destacam-se os seguintes

1. O número de emissores de remessas em 2008 pode reduzir-se em 25% se comparados com a quantidade em 2006.
2. Redução da atividade em setores tradicionalmente empregadores de trabalhadores latinos.
3. Alteração do clima de emigração nos EUA, principalmente devido às novas iniciativas de controle da imigração por parte do Governo Norte-Americano.
4. Aumento da frequência e do montante das remessas.
5. Aumento do desemprego entre hispânicos de 5,2% em 2006, para 7,1% em 2008.
6. Crescimento dos custos com alimentação, combustíveis e das hipotecas/aluguéis.
7. Flexibilidade dos emigrantes em trabalhar mais tempo ou em mais de um emprego, e até mesmo mudando de setores.
8. 81% dos imigrantes entrevistados acreditam que será mais difícil encontrar trabalhos bem remunerados comparativamente a 2007.
9. 68% acreditam que a discriminação representa um problema maior para eles e suas famílias (em 2001 este percentual era de 37%).
10. 51% dos respondentes acreditam que os sentimentos antiimigrantes nos EUA implicam em maior dificuldade de que enviem remessas às suas famílias (33% estão em desacordo com esta afirmativa).
11. Em média os imigrantes conseguem empregos em 1 mês (39% conseguem em 2 semanas).
12. No seu primeiro emprego nos EUA, a maioria dos imigrantes consegue uma remuneração mensal de US\$ 900 por mês, o que representa um aumento de 5,5 vezes no valor de seu trabalho pelo simples fato de cruzar a fronteira.

Independentemente da evolução do contexto em que as remessas se desenvolvem, o FUMIN/BID espera continuar desenvolvendo iniciativas e projetos que ajudem a melhorar as condições em que as remessas são enviadas e utilizadas, como forma de tornar o mais efetivo sua utilização como instrumento para melhorar de forma sustentável

a condição de vida dos emigrantes e suas famílias, bem como promover o desenvolvimento de suas comunidades de origem.

Em termos de projetos, o FUMIN está estudando a possibilidade de realizar um projeto em conjunto com uma instituição brasileira, orientado ao desenvolvimento de mecanismos de apoio à criação e difusão da alternativa das microfranquias, como alternativas para expansão de negócios existentes e como alternativa de investimento produtivo a ser disponibilizado aos emigrantes.

### **BIBLIOGRAFIA:**

BENDIXEN & ASSOCIATES. Estudo sobre os Destinatários de Remessas no Brasil.  
Washington/EUA: FUMIN/BID, 2004

FUMIN/BID. Mapa de Remessas de 2007. Washington/EUA: FUMIN/BID, 2008.

FUMIN/BID. Remittances to Latin America From Japan. Washington/EUA: FUMIN/BID,  
Abril, 2005.

FUMIN/BID. The Changing Patern of Remittances: 2008 Survey of Remittances of United  
States. Washington/EUA: FUMIN/BID, 2008.

SEBRAE NACIONAL e ABD. Pesquisa de Campo ABD/SEBRAE – Brasil e Japão. Março de  
2004

TERRY, Donald. "A la vista de todos pero invisibles: el caso de las remesas". In:  
Economía Exterior, número 38, Outubro de 2006.