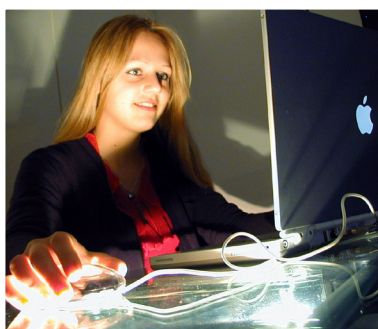


Análise do mercado de remessas Portugal/Brasil



João Peixoto
António Vasco Marques
Consultores Internacionais, SA
Maio 15, 2006



Banco Interamericano de Desenvolvimento

Fundo Multilateral de Investimentos

Financiado pelo Fundo Português de Cooperação Técnica

ANÁLISE DO MERCADO DE REMESSAS PORTUGAL/BRASIL

VERSÃO FINAL

Equipa do Projecto:

João Peixoto (coordenador científico)

António Vasco Marques

Abril de 2006



Av. Elias Garcia, 123 - 4º - 1050-098 LISBOA - PORTUGAL
Tel. +351 217 999 600 E-mail cesoci@cesoci.pt
Fax +351 217 958 997 <http://www.cesoci.pt>

ÍNDICE

ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS	2
INTRODUÇÃO.....	3
OBJECTIVOS.....	3
METODOLOGIA	5
1. CONTEXTO SÓCIO-ECONÓMICO: A IMIGRAÇÃO BRASILEIRA.....	9
EVOLUÇÃO DA IMIGRAÇÃO BRASILEIRA.....	9
CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS E SÓCIO-ECONÓMICAS	13
2. CONTEXTO REGULADOR DO MERCADO DE REMESSAS	17
3. COMPORTAMENTOS FINANCEIROS DOS IMIGRANTES	22
EVOLUÇÃO E VOLUME GLOBAL DAS REMESSAS.....	22
ENVIO DE REMESSAS	24
PLANOS FINANCEIROS.....	30
4. ACTORES INSTITUCIONAIS.....	33
EVOLUÇÃO E CARACTERÍSTICAS DOS PRINCIPAIS AGENTES FINANCEIROS	33
PRÁTICAS DE ENVIO DE REMESSAS	37
OPINIÃO SOBRE QUADRO REGULADOR.....	41
5. A EXPERIÊNCIA PORTUGUESA NA CAPTAÇÃO DE REMESSAS	43
CONCLUSÃO	50
BIBLIOGRAFIA.....	52
ANEXOS.....	55
ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO BENDIXEN & ASSOCIATES / CEMASE	56
ANEXO 2 - GUIÃO DE ENTREVISTA.....	59
ANEXO 3 – INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS ENTREVISTADAS	61
ANEXO 4 - QUADROS	62

ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

AP	Autorização de Permanência
AR	Autorização de Residência
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
CE	Comunidade Europeia
EUA	Estados Unidos da América
INE	Instituto Nacional de Estatística
MAI	Ministério da Administração Interna
SEF	Serviço de Estrangeiros e Fronteiras

INTRODUÇÃO

O presente Estudo sobre a Análise do Mercado de Remessas Portugal/Brasil faz parte um conjunto de iniciativas empreendidas pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (Fundo Multilateral de Investimentos), com o objectivo de conhecer o perfil dos remetentes e dos destinatários de remessas para a América Latina e Caraíbas.

O conhecimento retirado destes estudos permitirá obter uma maior informação sobre importância e a dimensão dos fluxos monetários gerados pelas remessas dos emigrantes oriundos dessa região, avaliar o seu impacto económico e social nas sociedades remetentes e receptoras, contribuindo para a compreensão dos factores de desenvolvimento das populações e das comunidades receptoras das remessas dos imigrantes.

Portugal possui uma experiência de relevo na política de remessas: no passado, enquanto país receptor das remessas dos emigrantes portugueses; presentemente enquanto destino de imigrantes, de entre os quais, os imigrantes brasileiros representam uma importante fatia.

Neste contexto, o Fundo Multilateral de Investimentos e o Fundo Português de Cooperação Técnica aliam-se para a realização de um estudo que permita um maior conhecimento da política de remessas portuguesa e da sua envolvente regulamentar, bem como de um conhecimento dos comportamentos e atitudes dos imigrantes brasileiros em Portugal e dos agentes institucionais que operam no mercado de remessas.

Objectivos

O principal objectivo deste estudo é o conhecimento do mercado de remessas de imigrantes de Portugal para o Brasil. Mais em pormenor, são explorados os seguintes aspectos:

- O **contexto sócio-económico** onde se processam as remessas, em particular as tendências e características actuais da imigração brasileira em Portugal;

- O **contexto regulador do mercado**, incluindo a legislação portuguesa e europeia sobre o tema;
- As **atitudes e comportamentos dos imigrantes brasileiros** perante as remessas, com relevo para a intensidade, formas de envio e planos financeiros;
- As **características e actuação dos agentes institucionais** que operam no mercado, incluindo as suas atitudes perante o quadro regulador;
- E algumas indicações sobre **as práticas de Portugal na captação de remessas** enquanto país de emigração.

Na expressão dos termos de referência, os objectivos eram os seguintes:

- Obter um conhecimento aprofundado do mercado de remessas Portugal – Brasil, no contexto da experiência portuguesa como país de recepção e emissão de remessas de migrantes;
- Analisar o enquadramento regulatório e político do mercado de remessas Portugal – Brasil, dos padrões migratórios portugueses e dos métodos de transferência de remessas utilizados pelas principais instituições financeiras no país;
- Produzir um relatório acerca da experiência portuguesa sobre remessas nas últimas décadas, descrevendo a particularidade dos padrões migratórios portugueses e características sócio-económicas dos migrantes;
- Identificar meios inovadores de transferência de remessas, integração de ordenadores e beneficiários no sistema financeiro, e aprofundamento da intermediação financeira no Brasil;
- Contribuir para o desenvolvimento político, descrevendo os modelos portugueses de transmissão de remessas;
- Identificar iniciativas que possam melhorar ou ser um exemplo de boas práticas quanto ao funcionamento do mercado de remessas em Portugal e no Brasil.

As condições para a realização deste estudo impuseram alguns constrangimentos à plena realização dos objectivos apontados pelos termos de referência. Tais constrangimentos resultaram, essencialmente, da dificuldade em obter informação que permitisse analisar algumas variáveis.

No que diz respeito ao contexto sócio-económico e político em Portugal, foi privilegiada informação acerca da imigração brasileira actual e da legislação existente quanto a remessas. Não foram considerados outros fluxos de imigração e emigração, os seus comportamentos perante as remessas ou as políticas gerais quanto às migrações do Estado português.

No caso da imigração brasileira, uma importante dificuldade resultou da escassez de dados oficiais e da sua divergência com outras fontes de informação, razão pelas quais a dimensão total da imigração brasileira não pôde ser bem avaliada. Ela varia entre um número mais diminuto, indicado pelas estatísticas oficiais e baseado na imigração legal, e um valor bastante mais amplo, sugerido por fontes não oficiais e pela dimensão actual das remessas, incluindo os cidadãos com estatuto legal e os indocumentados.

Quanto ao comportamento perante as remessas dos brasileiros, foi analisada a informação disponível em relação às práticas dos imigrantes em Portugal. Não foram estudados os comportamentos da população brasileira beneficiária de remessas, dada a escassez de informação sobre o tema. Considera-se, em relação a este último ponto, que se deveriam estudar apenas os beneficiários de remessas de Portugal, em lugar de se contemplarem todos os beneficiários no Brasil (tipo de análise que foi já produzida noutros contextos).

Metodologia

As **bases metodológicas** em que assentou este estudo foram variadas. Em **primeiro lugar**, foram utilizados **dados estatísticos oficiais** acerca da imigração brasileira em Portugal e remessas financeiras dirigidas ao Brasil. Quanto ao volume e características dos imigrantes brasileiros, o seu conhecimento é complexo, devido à natureza fragmentada das fontes disponíveis e aos limites apresentados por cada uma delas. Os dados mais divulgados são oriundos do SEF (Serviço de Estrangeiros e Fronteiras) do Ministério da Administração Interna (MAI), departamento oficial que controla a entrada e permanência dos cidadãos estrangeiros em Portugal. As séries habitualmente utilizadas são as dos indivíduos que detêm autorização para residir legalmente no país (“stock” anual de residentes legais) e as das “autorizações de permanência”, estatuto legal criado em 2001 e posteriormente extinto.

Para além destas situações legais existem, no entanto, numerosos casos de indivíduos que possuem vistos de variados tipos para permanecer no país e, naturalmente, imigrantes em situação irregular. Os dados do SEF apresentam como maiores limitações o desconhecimento destas últimas parcelas da população estrangeira e o facto de apresentarem muito poucas variáveis de caracterização demográfica e sócio-económica dos imigrantes.

A segunda fonte estatística mais divulgada sobre a imigração são os dados dos recenseamentos à população, realizados decenalmente pelo INE (Instituto Nacional de Estatística). Neste caso, são contempladas todas as situações de estrangeiros que residem habitualmente em Portugal, independentemente do seu estatuto legal. Existem, ainda, numerosas possibilidades de caracterização demográfica e sócio-económica destas populações. Infelizmente, o carácter episódico dos censos (dados apenas disponíveis de 10 em 10 anos) e as frequentes falhas de cobertura de populações estrangeiras, sobretudo as que vivem em situações mais precárias, retiram parte do poder interpretativo a esta fonte.

Quanto a dados estatísticos sobre transferências financeiras para o Brasil, foram adoptados os dados do Banco de Portugal sobre as remessas de emigrantes/imigrantes, em particular na componente de débitos. Estes dados, englobados nas estatísticas de balança de pagamentos, singularizam o Brasil como local de origem e destino de remessas. Se a grande vantagem desta informação é a reunião de dados sobre transferências efectuadas pelos diversos agentes institucionais no mercado – bancos e agências de remessas (*money transfer operators*) - , a sua maior desvantagem resulta do desconhecimento do volume dos fluxos financeiros efectuados de modo informal. Sabe-se, a partir dos estudos efectuados a nível mundial, que uma parcela importante das remessas utiliza meios exteriores ao sistema financeiro formal, nomeadamente o recurso a amigos, familiares, correio e empresas de transporte (World Bank, 2006).

Em **segundo lugar**, como base metodológica deste estudo utilizou-se um **inquérito realizado pela empresa Bendixen & Associates** a 1.000 imigrantes brasileiros em Portugal. Este inquérito resultou de uma iniciativa anterior do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e teve como objectivo fornecer resultados que pudessem sustentar o actual estudo. Segundo informações prestadas aos autores pela Bendixen & Associates¹, o inquérito teve

¹ Informação de Sérgio Bendixen, por e-mail, a 17 de Janeiro de 2006.

lugar nos meses de Novembro e Dezembro de 2005. A base de amostragem foi o universo de imigrantes brasileiros (nascidos no Brasil), adultos (com 18 ou mais anos), residentes em Portugal no momento do inquérito. Os dados que serviram de base à construção da amostra foram as estatísticas do INE e estimativas (não oficiais) cedidas pelo Consulado do Brasil em Lisboa. As entrevistas foram conduzidas presencialmente em diversas regiões e cidades portuguesas (excluindo as Regiões Autónomas da Madeira e Açores, onde a imigração brasileira é residual), com recurso a entrevistadores portugueses. O modelo de questionário encontra-se no Anexo 1².

A principal vantagem do inquérito da Bendixen & Associates é a recolha de informação muito recente sobre o comportamento financeiro dos imigrantes brasileiros. Como veremos à frente, informação anterior sobre o tema era inexistente ou bastante escassa. A maior desvantagem do inquérito poderá ser a dificuldade de construção de uma amostra representativa face ao elevado volume de imigrantes irregulares (situação admitida pela empresa). Outros factores poderão ainda dificultar a generalização destes dados, incluindo as discrepâncias entre fontes estatísticas oficiais (base de desenho da amostra), o carácter temporário de grande parte da imigração brasileira e as dificuldades práticas na inquirição sobre temas sensíveis como os comportamentos financeiros – situação agravada pelo estatuto irregular de muitos imigrantes e pelo facto das entrevistas terem sido conduzidas por portugueses.

Em **terceiro lugar**, foi recolhida informação e efectuadas **entrevistas em instituições financeiras** que operam no mercado de remessas para o Brasil, tanto bancos como agências de remessas³. Este ponto apresentou algumas dificuldades, que condicionam parcialmente a solidez das conclusões. A informação documental recolhida foi o mais exaustiva, possível tendo sido visitadas algumas destas instituições, reunida informação diversa em suporte papel ou retirada da Internet, e efectuados contactos via telefone com a totalidade das instituições mais relevantes para obter informação, no mesmo dia, sobre modalidades de transferência e taxas de câmbio. A concretização de entrevistas com representantes institucionais, essencial para a avaliação de percepções e atitudes perante o mercado e o quadro regulador (ver Anexo 2), foi mais problemática, por exigir a cooperação dos agentes. Infelizmente, foi pouca a colaboração verificada. Foram contactados, por fax e telefone, todos os principais bancos e agências de remessas que operam no mercado de

² O inquérito foi realizado, em Portugal, pela empresa CEMASE – Centro de Estudos de Mercado e Análise Sócio-Económica.

³ O Guião de entrevista às instituições financeiras encontra-se no Anexo 2.

transferências Portugal-Brasil, com relevo para os que o inquérito da Bendixen & Associates revelou como detendo uma quota significativa de mercado. Apesar de numerosas insistências, apenas se obteve a colaboração do Millennium-BCP/Western Union, CotaCâmbios/Western Union, Intertransfers/Mundicâmbio e Caixa Geral de Depósitos⁴ (ver Anexo 3). Apesar de ter sido possível reunir alguma informação factual sobre o mercado, maiores detalhes sobre as estratégias das instituições e as suas atitudes sobre o quadro regulador não puderam ser obtidos.

Em **quarto lugar**, foi consultada a **documentação e bibliografia** disponíveis sobre o tema. No que diz respeito ao quadro regulador do mercado de remessas, foi reunida e analisada a legislação portuguesa e europeia mais relevante. Quanto à imigração brasileira em Portugal, foram revistos e trabalhados vários estudos que se têm debruçado sobre esta realidade. O conhecimento da imigração brasileira é ainda fragmentário, mas os seus contornos têm vindo a ser gradualmente apurados. Quanto às remessas financeiras dos brasileiros em Portugal, a bibliografia é escassa. A principal excepção é o importante estudo de Rossi (2004 e 2005): este autor efectuou um inquérito a imigrantes brasileiros em Portugal em 2004, com a colaboração do Banco do Brasil, onde apurou um conjunto de características relevantes das suas estratégias financeiras. Apesar do seu carácter pioneiro, o trabalho de Rossi apresenta como maior lacuna a inquirição exclusiva de clientes daquele banco. Noutros estudos divulgados recentemente, o tema das remessas dos vários imigrantes em Portugal é abordado, incluindo alguns dados sobre a população brasileira (D'Almeida, 2003; Ferreira *et al.*, 2004). Finalmente, foi trabalhada alguma bibliografia que trata das remessas dos imigrantes brasileiros espalhados pelo mundo. Podem destacar-se, neste aspecto, os estudos apresentados num seminário sobre remessas e desenvolvimento promovido pelo BID e pela Fundação Getúlio Vargas no Brasil, em 2004 (Bendixen, 2004; Martes, 2004 e 2005; Miike, 2004).

⁴ Para além destas instituições, foram contactados, mas não responderam ou não aceitaram a realização de entrevista, o Banco do Brasil, Money Express, Montepio Geral, Trans-Envio e Uno Money Transfers. Entre as instituições entrevistadas, a presença da Caixa Geral de Depósitos deve-se à sua dimensão no mercado de português e não a uma actuação relevante no mercado de remessas.

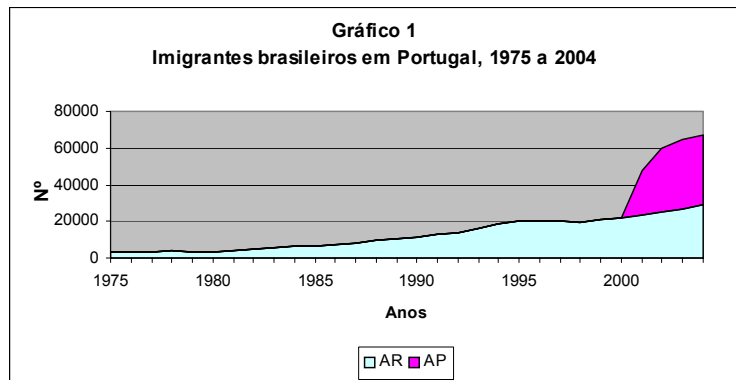
1. CONTEXTO SÓCIO-ECONÓMICO: A IMIGRAÇÃO BRASILEIRA

Evolução da imigração brasileira

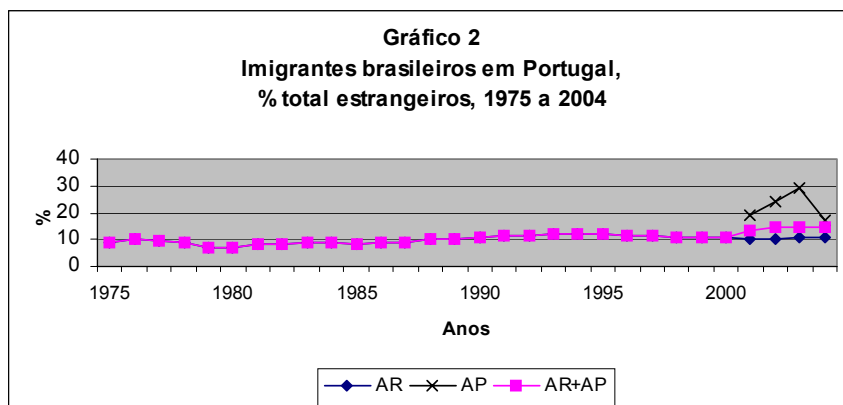
A imigração brasileira em Portugal é bastante antiga. Se considerarmos todos os fluxos oriundos do Brasil e dirigidos a Portugal, os movimentos datam da época da colonização. É sabido, pela teoria das migrações, que todas as correntes migratórias geram as suas próprias “contra-correntes”. Numa primeira fase, os movimentos dirigidos à antiga potência colonial foram um movimento de regresso: colonos e outros indivíduos que, por razões várias, deram por findo o seu percurso migratório e decidiram regressar a Portugal. A história portuguesa da segunda metade do século XIX e primeiras décadas do século XX está povoada de referências aos “brasileiros de torna-viagem”, muitas vezes ostentando sinais de riqueza. Regressos menos bem sucedidos foram também vulgares. Numa segunda fase, são indivíduos luso-descendentes que decidem emigrar para Portugal. Este tipo de movimento é mais vulgar nas últimas décadas do século XX. Finalmente, começa a revelar-se uma imigração “autónoma”, livre de referências ao passado português, que funciona na mesma lógica de muitas migrações económicas da actualidade (sobre a imigração brasileira para Portugal, cf. Baganha e Góis, 1998/1999, Vianna, 2001 e 2003, Pires, 2003; Malheiros, no prelo; e Peixoto e Figueiredo, no prelo; sobre as migrações contemporâneas actuais, cf. Castles e Miller, 2003).

Portugal não é o único destino dos imigrantes brasileiros contemporâneos. Sabe-se que o número de brasileiros nos Estados Unidos da América é o mais numeroso, seguido, a grande distância, pelo Japão e vários países europeus. As razões específicas para a escolha de Portugal são várias: o conhecimento anterior sobre o país (a disponibilidade de informação condiciona largamente a escolha dos destinos migratórios), o papel das redes sociais (comunidades brasileiras já instaladas no país), a afinidade linguística, a expectativa de semelhança cultural (parcialmente defraudada à chegada) (cf. Padilla, 2005a e 2005b), a melhoria da imagem de Portugal no Brasil depois dos anos 80 (adesão à União Europeia) (cf. Pinho, 2001), a ausência de vistos para os países da União Europeia, as possibilidades de emprego, a expectativa de fácil legalização e o facto de Portugal poder funcionar como uma porta de entrada para a Europa.

Os números acerca do volume total de imigrantes brasileiros em Portugal encontram-se representados no *Quadro 1 e Gráficos 1 e 2*. São utilizados os dados sobre autorizações de residência e de permanência, provenientes do SEF. Como referimos na Introdução, não figuram nestes dados nem os detentores de vistos de variados tipos nem os imigrantes em situação irregular, que se sabem ser numerosos em Portugal.



Observando a série de autorizações de residência, notamos que o crescimento do número de brasileiros foi sempre significativo desde 1975. No global, a população brasileira detentora deste estatuto legal aumentou de um pouco mais de 2800 indivíduos, em 1975, para perto de 29.000, em 2004, isto é, uma multiplicação por um factor superior a 10 neste período. Não existiram variações muito fortes de ritmo de evolução: os momentos de aceleração e as estabilizações são



quase sempre episódicos, verificando-se alguma estabilidade de crescimento. O período compreendido entre a segunda metade dos anos 80 e a primeira metade dos anos 90 caracteriza-se,

porém, por um crescimento relativo ligeiramente mais forte.

Uma fortíssima aceleração do número de imigrantes brasileiros sucede, porém, a partir do final dos anos 90, e é reflectida na concessão de autorizações de permanência (AP). Este estatuto foi concedido a imigrantes que viviam e trabalhavam em situação irregular no país, mas que puderam fazer prova da posse de contratos de trabalho. A concessão de AP em 2001 e anos posteriores reflecte, na verdade, entradas migratórias sobretudo anteriores a 2001: só foi possível a obtenção deste estatuto durante esse ano, sendo as concessões posteriores apenas o resultado de demoras burocráticas. Tomando esta série, notamos que o número de brasileiros em situação legal torna-se largamente superior ao que era

anunciado pelos dados anteriores. Entre 2001 e 2004, são concedidas quase 38.000 AP a cidadãos brasileiros, valor que ultrapassa largamente o total de residências legais na mesma data⁵ (acerca da vaga mais recente da imigração brasileira, vejam-se Casa do Brasil, 2004; Machado, 2005; Padilla, 2005a e 2005b; Téchio, 2006).

Adicionando os dois estatutos legais aqui descritos, verificamos que existem quase 67.000 brasileiros em Portugal, em 2004. Este valor é superior em mais de 23 vezes ao que existia em meados dos anos 70. Mesmo perante esta ordem de grandeza, tudo indica que a população de nacionalidade brasileira a residir em Portugal deverá estar muito subavaliada por estas fontes. Como referimos, devemos adicionar àqueles dados os possuidores de visto válido (incluindo vistos de estudo e outros) – dados actualmente não disponíveis –, bem como os imigrantes irregulares. Estes últimos, em particular, devem apresentar um número muito elevado. Observando o mercado de trabalho português, sabe-se que as situações de informalidade e irregularidade são endémicas, e que atingem particularmente a população de nacionalidade estrangeira (Baganha, Ferrão e Malheiros, 1999). Observando os imigrantes brasileiros, na actualidade, tudo indica que muitos se devem encontrar nessa situação. Sabe-se, por exemplo, que o anúncio da possibilidade de legalização extraordinária concedida em 2003, quando da visita do Presidente Lula da Silva a Portugal, atraiu cerca de 30.000 candidatos. Embora este processo de legalização tenha ainda resultados escassos, é sintomática a ordem de grandeza dos imigrantes envolvidos.

Qualquer estimativa do número de brasileiros em Portugal é, neste momento, arriscada. O somatório dos estatutos legais divulgados pelo SEF com o dos candidatos à regularização de 2003 aproxima-se dos 100.000 indivíduos. Este número parece mais razoável para descrever a situação actual do que o resultante dos principais estatutos legais. Este valor poderá ainda ser reforçado se se incluírem os detentores de vistos válidos. A incorporação dos imigrantes indocumentados, para além dos que se registaram para a regularização de 2003, poderá levar ainda a uma ordem de grandeza superior. Algumas das instituições que lidam com imigrantes brasileiros que contactámos neste trabalho sugerem um montante bastante mais elevado do que o admitido oficialmente, num valor que pode chegar a cerca de 250.000 indivíduos. O grande aumento recente do montante de remessas para o Brasil,

⁵ As autorizações de permanência são um estatuto anual, que dever ser prorrogado ao fim de um ano se se mantiverem as condições de um contrato de trabalho. Ao fim de 5 anos, os seus detentores poderão requerer a concessão do estatuto de residente legal. Na actualidade, é desconhecido o volume de imigrantes que prorrogaram as suas AP, bem como o daqueles que terão de novo caído em situação irregular ou saído do país.

de que falaremos no ponto 3, permite também pensar que a realidade é claramente superior às estimativas oficiais.

Deve ser tido em atenção que, contra a adopção de estimativas muito elevadas, se deve colocar o facto de muita da imigração brasileira em Portugal ser temporária. Ao contrário da imigração para os EUA, um contexto em que as dificuldades de entrada inibem o regresso, a imigração brasileira para a Europa e para o Japão parece ser mais temporária, ou “rotativa”. Essa característica tem sido vincada para o caso da imigração em Portugal (Rossi, 2005). A possibilidade de muitos brasileiros permanecerem pouco tempo no país, avançando para outros destinos migratórios ou regressando ao Brasil no prazo de meses ou poucos anos, sugere que as estimativas acerca do seu volume não devem ser demasiado amplas.

Observando, finalmente, o peso relativo dos imigrantes brasileiros entre toda a população estrangeira em Portugal, notamos que também ele tem vindo a aumentar. Em meados dos anos 70, os brasileiros constituíam perto de 9% de todos os estrangeiros em Portugal. Em 2004, adicionando os dois estatutos legais mencionados, representam quase 15%. A sobre-representação dos brasileiros entre os detentores de AP, em relação ao seu peso tradicional, explica esse aumento. As AP foram maioritariamente concedidas a cidadãos oriundos da Europa de Leste e a brasileiros, que foram responsáveis pelas fortíssimas vagas de imigração que Portugal conheceu a partir do final dos anos 90. Entre todas as AP o Brasil responde por cerca de 20%, o que o coloca atrás da Ucrânia na lista dos países com maior envio de imigrantes no período recente.

Também o peso das remessas financeiras dirigidas ao Brasil no total das remessas de imigrantes, aspecto que será analisado à frente, demonstra a grande importância relativa recente da imigração brasileira. Como veremos, as remessas enviadas para o Brasil representam, na actualidade, perto de 50% do total. Embora a propensão para o envio de remessas varie bastante com o período de estadia, aspecto que favorece a imigração brasileira e justifica os valores mais reduzidos de comunidades imigrantes sedimentadas, como sucede com a africana, essa variável confirma a subestimação do peso relativo da imigração oriunda do Brasil pelas estatísticas oficiais.

Características demográficas e sócio-económicas

O conhecimento das características demográficas e sócio-económicas da população de nacionalidade brasileira em Portugal está limitado pelas fontes disponíveis. Nesta secção, iremos sobretudo utilizar os dados dos recenseamentos da população de 1991 e 2001, produzidos pelo INE (estes dados foram trabalhados e divulgados, anteriormente, em Peixoto e Figueiredo, no prelo). Para além dos problemas anteriormente mencionados para esta fonte, uma das principais limitações destes dados é a subavaliação da vaga mais recente de imigração brasileira, iniciada a partir do final dos anos 90. Nos Censos 2001 foram captados cerca de 32.000 brasileiros, valor que excede o número de residentes legais avaliados na mesma data, mas que é significativamente inferior ao somatório com as AP concedidas no mesmo ano.

A distribuição da população de nacionalidade brasileira por sexos e idades consta do *Quadro 2*. Quanto à repartição por sexos, constata-se que o ligeiro predomínio de indivíduos do sexo feminino, presente em 1991, é alterado em 2001. Nesta data, a proporção de homens é de cerca de 53%. Outras fontes e estudos disponíveis indicam que, na fase mais recente de imigração brasileira, o número de homens tem sido progressivamente mais acentuado. Por exemplo, entre os detentores de AP, o número de brasileiros do sexo masculino ascende a perto de 63% (valor para 2001-2002) (Peixoto *et al.*, 2006). Um estudo recente da Casa do Brasil sugere, também, um maior predomínio recente de efectivos do sexo masculino. Estas observações confirmam o nascimento de um novo ciclo migratório de trabalho na imigração brasileira para Portugal. Tradicionalmente, nos fluxos motivados por razões económicas, são os homens que iniciam o percurso migratório, sendo a reunificação familiar uma etapa posterior. Mesmo se a “feminização” dos fluxos é uma das tendências das migrações na era da globalização (Castles e Miller, 2003), a preponderância masculina nos primeiros fluxos de trabalho é ainda comum.

A distribuição por idades confirma o carácter recente da imigração brasileira e o peso elevado dos fluxos de migração económica. Em 2001, por comparação com 1991, diminuiu o volume relativo dos mais jovens (menos de 15 anos) e idosos (65 e mais anos): em conjunto, estes representam menos de 13% no total dos brasileiros. Em contrapartida, os adultos jovens, com idades compreendidas entre os 25 e os 39 anos, chegam quase a metade da população, sendo seguidos pela faixa dos 15 aos 24 anos. A juventude da

recente imigração brasileira fica assim confirmada com estes dados. Apenas a sedimentação destas populações, seguida por reunião familiar e consolidação de uma segunda geração, poderá emprestar a estes indicadores as características médias da população portuguesa.

As alterações recentes da imigração brasileira revelam-se, também, na sua distribuição geográfica (*Quadro 3*). Tradicionalmente, a imigração brasileira encontrava-se bastante dispersa, dadas as suas características de “contra-corrente” da emigração portuguesa para o Brasil. Em 1991, é significativo que a região portuguesa onde se concentravam mais brasileiros era o Norte do país. Em 2001, porém, acentua-se fortemente a concentração dos imigrantes na região urbana de Lisboa. Nesta última data, 57% dos brasileiros residem na região de Lisboa e Vale do Tejo, contra 34% em 1991. Também no Algarve existe um acréscimo significativo, passando a concentrar quase 6% dos brasileiros. Por sua vez, o peso dos residentes no Norte e Centro do país diminui bastante, passando de quase 60% para perto de 1/3 do total.

Os níveis de qualificação académica dos brasileiros, apresentados no *Quadro 4*, são relativamente elevados para os padrões da sociedade portuguesa. Observando apenas os valores de 2001, notamos que a maior parte dos cidadãos brasileiros maiores de 15 anos detinha o ensino secundário completo (quase 30%), seguidos pelos que possuíam o 3º ciclo completo do ensino básico (quase 22%). Mesmo os níveis de ensino mais elevados encontram-se bem representados, com quase 16% dos imigrantes a deterem qualificação superior (bacharelato ou acima), incluindo cerca de 10% com licenciatura completa. Estes níveis educacionais são consideravelmente mais elevados dos que os que caracterizam a sociedade portuguesa. Os estudos que se têm concentrado na vaga mais recente de imigração brasileira têm confirmado um nível de educação significativo dos novos imigrantes. Apesar de, como veremos, estes se inserirem maioritariamente nas faixas mais baixas da estrutura ocupacional portuguesa, as suas habilitações escolares superam a média portuguesa (Casa do Brasil, 2004; Padilla, 2005a e 2005b).

As características sócio-profissionais dos imigrantes brasileiros podem ser apuradas a partir de vários indicadores. No *Quadro 5* encontram-se dados acerca da sua condição perante a actividade económica em 2001. Como se esperava, face às características de migração económica dos fluxos mais recentes, a proporção de indivíduos activos é muito elevada. A

taxa de actividade atinge os 74%, valor bastante mais alto do que a média da sociedade portuguesa. A taxa de desemprego é também significativa, atingindo 7,5% da população activa. A relação com o mercado de trabalho de homens e mulheres é muito diversa, com os homens a participarem mais na actividade económica (taxa de actividade de 82,3%), e as mulheres a sentirem mais o desemprego (taxa de desemprego de 12,3%).

A repartição dos imigrantes brasileiros por profissão, em 2001, está representada no *Quadro 6*. Os aspectos mais marcantes prendem-se com a degradação da situação profissional dos brasileiros, por comparação com os anos anteriores, e as grandes diferenças entre os sexos. As profissões mais representadas, em 2001, eram os “operários, artífices e trabalhadores similares”, com 22,5% dos activos; o “pessoal dos serviços e vendedores”, com 19,2%; e os “trabalhadores não qualificados”, com 19%. Esta situação é profundamente contrastante com a verificada em 1991, quando predominavam as “profissões intelectuais e científicas” e as “profissões técnicas intermédias”, que agrupavam, então, quase 40% dos activos (cf. Peixoto e Figueiredo, no prelo). Estes dados confirmam o que se tem escrito acerca da fase mais recente da imigração brasileira – a “segunda vaga” desta imigração (Casa do Brasil, 2004). Depois de uma primeira fase em que predominaram as entradas de imigrantes qualificados que, em larga parte, acederam a postos de trabalho compatíveis com a sua qualificação, assistiu-se a uma vaga recente onde os imigrantes ocuparam maioritariamente lugares pouco ou nada qualificados no mercado de trabalho (sobre a imigração e segmentação do mercado de trabalho português, cf. Peixoto, 2002).

A actual estrutura ocupacional dos imigrantes brasileiros é, porém, muito diferente consoante os sexos. Se, no caso dos homens, a categoria claramente mais representada é a dos “operários, artífices e trabalhadores similares”, com 35,1% dos activos, no caso das mulheres predomina o “pessoal dos serviços e vendedores”, com 30,3%. Ficam, assim, de novo confirmadas as asserções recentes sobre a “segunda vaga” da imigração. Os imigrantes masculinos passaram a desempenhar, em larga parte, tarefas na construção civil, actividade até então ocupada por trabalhadores portugueses ou, cada vez mais, por outros imigrantes. Esta situação representou uma ruptura nos lugares tradicionais de inserção laboral dos brasileiros, habituados a ocupar cargos qualificados ou, noutros casos, ligados à imagem de “alegria” e “simpatia” existente em Portugal em relação aos brasileiros (Machado, 2005). As imigrantes do sexo feminino continuam a desempenhar, porém, actividades de serviços onde a imagem tradicional é relevante, como acontece na restauração e no comércio. A crescente inserção das mulheres em tarefas não qualificadas

de limpeza doméstica e apoio familiar releva, no entanto, da mesma tendência de desqualificação existente em relação aos homens.

No *Quadro 7* figuram, finalmente, alguns dados sobre a repartição dos imigrantes brasileiros activos por sector de actividade. Estes dados confirmam o que atrás foi dito acerca da inserção dos imigrantes masculinos no sector industrial, em particular no ramo da construção e obras públicas; e da maior representação das mulheres nas actividades de serviços: 54,6% dos homens activos estão concentrados no sector secundário, contra perto de 60% de mulheres ligadas ao sector terciário.

2. CONTEXTO REGULADOR DO MERCADO DE REMESSAS

Em Portugal, a actividade relacionada com a execução de transferências para o exterior está regulamentada no “Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras”, aprovado pelo Dec.Lei 298/92 de 31/Dezembro e alterado pelos Dec.Lei 246/95 de 14/Setembro, 232/96 de 5/Dezembro, 222/99 de 22/Junho, 250/2000 de 13/Outubro, 285/2001 de 3/Novembro, 201/2002 de 26/Setembro, 319/2002 de 28/Dezembro e 252/2003 de 17/Outubro, bem como no Dec.Lei 295/2003 de 21/Novembro, que aprova o regime jurídico das operações económicas e financeiras com o exterior.

As instituições de crédito, identificadas como bancos, estão naturalmente habilitadas a exercer este tipo de actividade ao abrigo do art. 4º deste Regime Geral, estando as demais instituições de crédito também autorizadas se as respectivas normas legais e regulamentares que superintendem a sua actividade o permitirem.

Neste instrumento jurídico estão consignadas as agências de câmbios como sociedades financeiras, art. 6º, e explicitado no art. 7º que “as sociedades financeiras só podem efectuar as operações permitidas pelas normas legais e regulamentares que regem a respectiva actividade”.

Os requisitos gerais a que as sociedades financeiras devem obedecer para poderem ser constituídas em Portugal está previsto no art. 174º, sendo nos artigos seguintes explicitada a competência da respectiva autorização, sua recusa, sua caducidade, sua revogação, competência e forma de revogação, bem como a indispensabilidade de os membros dos seus órgãos de administração e fiscalização serem pessoas idóneas e de terem experiência profissional.

Dado o número crescente de sociedades financeiras que em Portugal se dedica a este tipo de actividade, aprofundámos a pesquisa de demais instrumentos jurídicos a ter em conta no seu âmbito.

Através do Dec. Lei 53/2001 de 15/Fevereiro é permitido às agências de câmbios, à semelhança do que acontece noutros Estados membros da União Europeia, para além da actividade normal do comércio de câmbios, a prestação de serviços de transferências de e para o exterior, desde que dotadas de capital e estrutura adequados.

Nos termos deste diploma, o Banco de Portugal emitiu o Aviso 3/2001 de 7/Março, onde é fixado em 500.000 euros o capital social mínimo, a obrigatoriedade de ser assegurada a responsabilidade civil desta actividade perante terceiros, fixando-se em 250.000 euros o valor da apólice de seguros a contratar com entidade seguradora para tal habilitada.

O Regulamento 28/2001 de 6/Dezembro do Instituto de Seguros de Portugal emana as normas a que ficam obrigadas as agências de câmbios que pretendem operar no domínio das transferências de dinheiro de e para o exterior no domínio do seguro desta actividade.

Importará referir que, nos termos do já citado Aviso 3/2001, o Banco de Portugal, de forma explícita e clarificadora, estabelece que as agências de câmbios só poderão efectuar este serviço de transferências através de instituições de crédito habilitadas para o efeito.

É também evidente a crescente preocupação das autoridades perante o problema do branqueamento de capitais e a necessidade de prevenir o sistema financeiro na sua utilização para tal desígnio, sendo que, entre os destinatários de toda a legislação produzida, quer pela Comunidade Europeia quer por Portugal, aparecem referidas as agências de câmbios.

Assim, a Directiva 2001/97/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 4/Dezembro, deixa transparecer no seu preâmbulo as preocupações existentes, por parte daqueles órgãos europeus, dado considerarem que as actividades das agências de câmbios e das instituições de transferências de fundos são particularmente vulneráveis ao branqueamento de capitais.

Em conformidade, a referida Directiva vem, no seu art. 1º, distinguir a instituição de crédito da instituição financeira, integrando as agências de câmbios e as instituições de transferência/envio de fundos na segunda classificação.

No art. 3º 2) são definidas as normas que as várias instituições devem assumir no domínio das transacções efectuadas pelos seus clientes de montante igual ou superior a 15.000 euros, independentemente de este montante respeitar a uma ou mais operações com aparente relação entre si.

A Lei 11/2204 da Assembleia da República transpõe para o direito interno de Portugal a Directiva 2001/97/CE, estabelecendo medidas de natureza preventiva e repressiva de combate ao designado “branqueamento de vantagens de proveniência ilícita”.

A Instrução 26/2005 do Banco de Portugal de 21/Julho divulga os mecanismos estabelecidos para prevenir a utilização do sistema financeiro português com o fim do branqueamento de capitais, tendo como destinatários, entre outros, bancos e agências de câmbios.

Nos princípios gerais de actuação é relevado o dever de conhecimento dos clientes, o dever de diligência continuada aplicável à relação com os mesmos, para além da necessidade de se obter de cada um deles a indispensável identificação, bem como a daqueles a mando de quem as operações estejam a ser efectuadas. É fixado em 12.500 euros o montante máximo para transacções ocasionais, efectuadas por uma ou várias vezes, devendo em caso de ultrapassagem do limite instituído ser obtida informação escrita relativa à origem e destino dos fundos.

A presente Instrução apresenta também um anexo que contém uma lista de operações consideradas potencialmente suspeitas.

Dado que os bancos por débito de contas domiciliadas executam transferências para o exterior, em cumprimento de instruções dos respectivos titulares, julga-se também ser de referir a existência de condições gerais para abertura de contas de depósito bancário, divulgadas pelo Aviso 11/2005 do Banco de Portugal de 21/Julho.

Sendo plausível que uma parte do fluxo monetário correspondente às remessas dos imigrantes radicados em Portugal para os respectivos países de origem seja transportada, nas deslocações a esses países, pelos próprios ou por alguém a seu pedido, importa referir que o Regulamento (CE) 1889/2005 do Parlamento Europeu de 26/Outubro completa as disposições previstas na Directiva 91/308/CEE, fixando em 10.000 euros o montante máximo de dinheiro líquido que qualquer pessoa singular pode transportar sem necessidade de declarar às autoridades competentes, independentemente de ser ou não o seu proprietário, quer à entrada quer à saída do espaço da Comunidade.

No art. 2º deste Regulamento é definido que os meios de pagamento ao portador, e as notas e moedas em circulação, são considerados dinheiro líquido.

Mais recentemente, a Directiva 2005/60/CE do Parlamento Europeu e do Conselho de 26/Outubro volta a tratar o tema da utilização do sistema financeiro para efeitos de branqueamento de capitais e de financiamento do terrorismo, aludindo no ponto 39 do seu preâmbulo para a necessidade de as autoridades dos Estados-Membros, com o poder de registarem ou licenciarem no respectivo país, entre outros, as agências de câmbios, deverem certificar-se não só da competência e idoneidade daqueles que dirigem ou dirigirão de forma efectiva a actividade dessas entidades, mas também daqueles que possam ser os seus efectivos beneficiários.

No art. 3º 2) é definido que, nos termos desta Directiva, uma empresa que não seja uma instituição de crédito, e que realize uma ou mais das operações previstas na Directiva 2000/12/CE, é considerada uma instituição financeira, onde se incluem as actividades das agências de câmbios e de instituições de transferência/envio de fundos.

Nos art. 7º e 8º são tipificadas situações que devem merecer a maior atenção por parte dos agentes abrangidos pela presente Directiva, nomeadamente no que respeita às operações, únicas ou em somatório, de montante igual ou superior a 15.000 euros, desde que relacionadas entre si. São consideradas incluídas nas medidas de segurança e de vigilância dos clientes, a recolha e confirmação da respectiva identificação, se necessário do respectivo beneficiário, a recolha de justificação plausível sobre a natureza e finalidade da operação, e um atento e continuado acompanhamento da mesma.

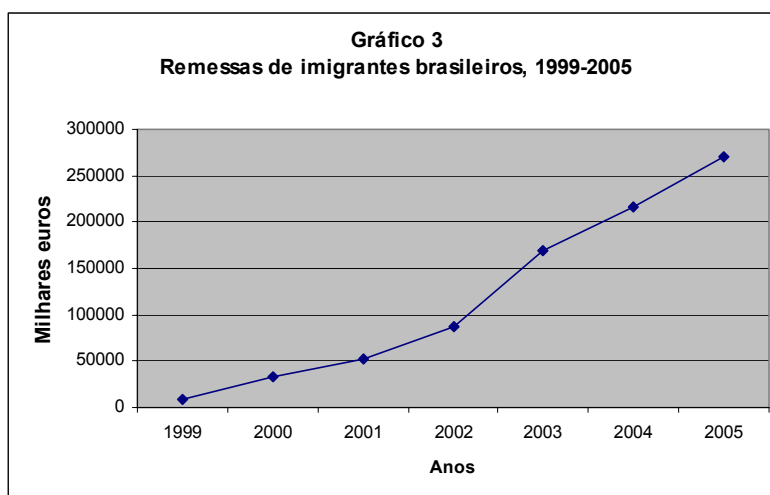
No domínio da supervisão é determinado que os Estados-Membros tomem as necessárias medidas no sentido de as agências de câmbios, entre outros agentes, serem dotados de uma licença que dê cobertura à sua actividade, bem como estejam devidamente registados, e que as autoridades competentes possam vir a revogar a atribuição dessa licença e do respectivo registo, caso a idoneidade e competência das pessoas que dirigem ou dirigirão essas entidades seja posta em causa.

3. COMPORTAMENTOS FINANCEIROS DOS IMIGRANTES

Evolução e volume global das remessas

Os dados sobre o montante total de remessas de imigrantes enviadas de Portugal para o Brasil, entre 1999 e 2005, segundo o Banco de Portugal, encontram-se no *Quadro 8* e

Gráfico 3). O muito forte aumento do valor total das remessas é o primeiro facto a sublinhar. Em 1999, o valor total correspondia apenas a cerca de 8 milhões de euros, tendo passado para mais de 269 milhões em 2005. O maior aumento relativo destes números ocorre entre 2002 e



2003. A partir daí, o aumento relativo das remessas é mais reduzido, ou porque a base de partida se tornou mais volumosa, ou porque a entrada de imigrantes e o volume de remessas terão desacelerado – factores cuja influência não é possível distinguir. O aumento verificado em todo este período confirma o carácter recente e o grande volume da imigração brasileira actual. Deste ponto de vista, tudo sugere que a maior vaga de imigração brasileira não terminou em 2001, ano em que se concederam as AP, antes se prolongando pelo tempo, aproveitando as oportunidades legais posteriores, incluindo o acordo celebrado quando da visita do Presidente Lula da Silva, e a oferta de trabalho.

O valor das remessas dirigidas ao Brasil é ainda mais impressionante se for comparado com o valor total de remessas oriundas de Portugal. Observando os valores totais de saídas de remessas do Banco de Portugal, notamos que a fracção dirigida ao Brasil passa de 6%, em 1999, para perto de 48%, em 2005. Desde 2002, os valores estão bastante acima da representação dos imigrantes brasileiros nas estatísticas oficiais da migração. É certo que os fluxos migratórios mais recentes se caracterizam por um envio de dinheiro superior aos contingentes mais sedimentados no país de destino. Desse ponto de vista, compreende-se porque razão as nacionalidades residentes há mais tempo em Portugal, incluindo os imigrantes brasileiros “tradicionais”, efectuem transferências reduzidas. Porém, para além do

carácter recente da imigração, outros factores se perfilam para explicar o muito elevado peso dos brasileiros no mercado de remessas. Entre eles, devem adiantar-se a menor desaceleração dos fluxos de imigração brasileira, comparativamente a outros fluxos recentes (nomeadamente o da Europa de Leste); a maior prevalência de projectos temporários de migração entre os novos imigrantes brasileiros, de novo por comparação com outros grupos de imigrantes; o possível maior recurso a canais de transferência formal por parte desta comunidade; e, naturalmente, a elevada subestimação do número de brasileiros através das estatísticas oficiais.

O montante de remessas dirigidas ao Brasil pode, no entanto, ser ainda mais elevado do que estes números sugerem. Todos os estudos sobre remessas a nível mundial indicam que, para além do dinheiro enviado pelo sistema financeiro formal, são importantes os canais informais: dinheiro enviado através de amigos e familiares, correio normal e empresas de transporte. No caso das remessas de Portugal para o Brasil, a ideia que o recurso a canais informais de transferência não é elevado foi, porém, confirmada em alguns pontos deste estudo (inquérito a imigrantes e entrevistas realizadas). No caso português, é ainda possível admitir (assunto que discutiremos no capítulo 4) que uma fracção das remessas para o Brasil pode não ser objecto de correcto apuramento estatístico, uma vez que algumas das instituições que operam no mercado transferem o dinheiro, inicialmente, para instituições bancárias situadas em países terceiros, em particular os EUA, Reino Unido e Bahamas.

Outras referências indicam, no entanto, valores superiores de remessas de Portugal para o Brasil. Segundo fontes do BID, estimativas baseadas nas transferências efectuadas por bancos brasileiros no exterior sugerem que o volume de remessas de Portugal atingia perto de 500 milhões de dólares em 2003 – isto é, cerca de 420 milhões de euros ao câmbio actual ⁶ (“Remessas de emigrantes superam investimento directo em 2003”, BBC Brasil, 27 de Março de 2004; ver, também, Rossi, 2005). Esse cálculo estava englobado numa estimativa de remessas, a nível mundial, de 5,2 mil milhões de dólares para o Brasil, oriundos sobretudo do Japão (3 mil milhões), EUA e Europa (mil milhões cada), sendo que metade do valor europeu cabia a Portugal. O valor sugeria, ainda, uma forte subestimação das receitas através do Banco Central brasileiro – que, para a mesma data, apenas registava 1,2 mil milhões de dólares (id., ibid.).

⁶ Foi utilizado, como factor de conversão, o valor de 1,19 dólares por cada euro.

Outras fontes confirmam uma estimativa de remessas superior aos dados do Banco de Portugal. Em 2003, o valor total de remessas efectuadas apenas através do Banco do Brasil atingiu cerca de 100 milhões de euros. Segundo o administrador deste banco em Portugal, o volume total de transferências deveria ter-se situado, nesse ano, entre 350 a 400 milhões de euros. As dificuldades de estimação prendiam-se, segundo ele, com o envio de dinheiro através de canais que não são controlados pelo Banco Central brasileiro (*Gazeta Mercantil*, 22/4/2004, cit. em Machado, 2005). Um outro texto sobre o tema admitia que, na actualidade, o valor total de remessas se deverá situar em torno de 300 milhões de euros (“Parceria entre o Banco Espírito Santo e Bradesco”, *Notícias da Manhã*, 27/12/2005). Nas entrevistas que efectuámos, foi admitido que o valor total de remessas poderá ultrapassar os 300 milhões de euros.

Envio de remessas

Os dados relativos ao comportamento financeiro dos imigrantes brasileiros que iremos apresentar nesta secção resultam, na sua maior parte, do inquérito efectuado pela Bendixen & Associates em Portugal, no final do ano de 2005. O modelo de questionário utilizado encontra-se no Anexo 1.

Como foi referido na Introdução a este trabalho, os dados daquele inquérito devem ser utilizados com reservas, valendo sobretudo por constituírem uma das primeiras aproximações sistemáticas a este tema. Apesar de se ter inquirido um grande número de imigrantes (1.000 indivíduos nascidos no Brasil, maiores de 18 anos), as dificuldades de construção de uma amostra representativa são quase insuperáveis. A avaliação de algumas das variáveis de caracterização demográfica dos inquiridos sugere, precisamente, algum possível enviesamento da amostra. Utilizando como base de comparação os dados do recenseamento de 2001, a distribuição dos imigrantes por região de residência denota uma sub-representação da região de Lisboa e Vale do Tejo (51% de respondentes ao inquérito, contra 57,1% no recenseamento) e uma sobre-representação das regiões Norte e Centro (42% no inquérito, contra perto de 33% no censo) (ver *Quadro 3* e *Quadro 9*). Também a variável género revela algumas diferenças, representando os homens menos de metade dos

inquiridos (47,8%), contra mais de metade no censo (53,1%) (ver *Quadro 2* e *Quadro 9*)⁷. Estes dados sugerem que a recente “segunda vaga” de imigrantes brasileiros poderá ter ficado sub-representada neste inquérito. Os estudos disponíveis indicam que os fluxos mais recentes são maioritariamente masculinos e se concentram sobretudo na região urbana de Lisboa.

Apesar das possíveis limitações, os dados do inquérito apresentam uma evidência importante e, frequentemente, inédita acerca do comportamento financeiro dos imigrantes brasileiros. No que diz respeito às características dos inquiridos, existe um relativo equilíbrio entre os sexos (47,8% de homens), com uma preponderância de adultos jovens: mais de metade (55,2%) apresenta idades entre os 18 e os 34 anos, estando a maioria (40,2%) concentrada entre os 25 e os 34 anos (*Quadro 10*). O momento de imigração é recente (apesar da possível subestimação da “segunda vaga”): 18,7% dos inquiridos vivem em Portugal há menos de um ano e 25,1% encontram-se no país há entre um e três anos (*Quadro 11*). Os inquiridos apresentam uma disseminação geográfica importante (apesar da possível sub-representação da região de Lisboa). Quanto ao nível de rendimentos, predominam os escalões mais baixos do inquérito: um pouco mais de metade dos inquiridos (51,3%) declarou que o seu rendimento anual bruto (antes de impostos) era inferior a 10.000 euros. A segunda categoria mais representada era a imediatamente superior, entre 10.000 e 20.000 euros (25,1%) (*Quadro 11*). Estes escalões de rendimento confirmam que a imigração brasileira, sobretudo a mais recente, se insere nos níveis hierárquicos mais baixos do mercado de trabalho português.

No que se refere à prática de envio de remessas, notamos que a larga maioria dos inquiridos (83,1%) já enviou dinheiro para familiares no Brasil (*Quadro 12*). Esse envio é bastante recente: entre aqueles que enviaram remessas, quase metade (48%) fê-lo nas “últimas semanas” e 41,3% nos “últimos meses” (*Quadro 12*). Apenas o universo dos que enviaram dinheiro ao longo do último ano será considerado nos parágrafos seguintes desta secção.

⁷ Foi utilizado, como termo de comparação, o total da população brasileira recenseada em 2001, enquanto os dados do inquérito abrangem apenas os maiores de 18 anos. Os dados a que tivemos acesso não indicam, porém, que exista uma diferença muito substancial entre as distribuições censitárias, caso se utilizem os valores totais ou os referentes aos maiores de 18 anos.

Como tem sido apurado em inquéritos semelhantes realizados noutros contextos, o envio de remessas é muito regular: 61,2% dos imigrantes que enviam dinheiro fazem-no uma vez por mês, seguidos por 23,5% que o fazem cada 2 ou 3 meses (ou 4 a 6 vezes por ano) (*Quadro 13*). Estes dados indicam uma forte ligação da prática de remessas à economia familiar no Brasil. À questão sobre a frequência de contactos com a família no país de origem, 84,6% dos imigrantes que enviam remessas responderam “cerca de uma vez por semana ou mais” (*Quadro 14*). Quando avaliamos o montante médio remetido, concluímos que se trata de baixos valores: o escalão de transferência mais representado é o dos 101-150 euros (16,8% dos respondentes que enviam remessas), seguido dos 151-200 euros (15,8%). Mais de metade dos inquiridos envia, em média, entre 101 e 300 euros em cada transferência (*Quadro 14*).

A regularidade do envio de remessas, o seu pequeno montante e a ligação à economia familiar encontram confirmação adicional noutros estudos efectuados em Portugal, nomeadamente o trabalho de Rossi (2004 e 2005). Este autor salienta, neste aspecto, a grande propensão a poupar dos imigrantes e a elevada proporção do salário enviada sob a forma de remessas (muitas vezes mais de 30%), em ambos os casos sobretudo na primeira fase da imigração. A sensibilidade dos imigrantes à variação nas taxas de câmbio, aos custos das remessas e aos planos de volta para o Brasil comprova ainda, segundo Rossi, a sua racionalidade neste mercado.

Uma questão fundamental no tema das remessas é a do canal escolhido para a transferência. Os dados do inquérito confirmam que, na grande maioria dos casos, os imigrantes brasileiros recorrem a instituições financeiras, sejam bancos ou agências de envio de remessas, havendo apenas uma fracção residual que recorre a meios informais (ver *Quadro 15*). A clara maioria dos imigrantes que enviam remessas utiliza empresas internacionais de transferência de dinheiro (quase 2/3 do total, isto é, 65,1%). Entre estes, a maioria recorre à Western Union (31,5%), seguida da Trans-Envio (23,2%), Money Express (22,2%) e Intertransfers (11,6%). Os dados do inquérito não permitem discriminar os diferentes representantes nacionais da Western Union (Millennium BCP, CotaCâmbios e correios). Os dados não permitem, também, avaliar a dinâmica do mercado – neste caso, possíveis mudanças de empresa ou substituição de envios informais por formais ao longo do tempo.

A proporção dos imigrantes que recorrem a um banco é inferior em mais de metade aos que utilizam as agências de remessas. Estão neste caso 29,9% dos imigrantes que transferem dinheiro. O banco mais citado no inquérito foi, claramente, o Banco do Brasil, que regista 66,7% dos casos de utilização de instituições deste tipo. Segue-se, a grande distância, o Millennium BCP (cuja associação à Western Union se perde no inquérito), com 15,3%. Todos os outros bancos citados detêm proporções muito fracas do mercado.

Efectuando o cálculo para todos os imigrantes que efectuam transferências, juntando as empresas de remessas e as instituições bancárias, notamos que a maior quota de mercado pertence à Western Union, com 20,5%, seguida do Banco do Brasil (19,9%), Trans-Envio (15,1%) e Money Express (14,7%). A particularidade do mercado português, com associação das principais empresas internacionais de remessas a bancos, agências de câmbios e correios portugueses – ligações que não foram detectadas no inquérito - prejudica, no entanto, o cálculo das quotas de mercado. A presença da Western Union é, assim, certamente mais volumosa, dada a sua associação institucional ao banco Millennium BCP e aos correios: a sua quota de mercado total deverá ultrapassar, pelo menos, os 25% ⁸. Também o peso da MoneyGram deverá ser um pouco superior, dada a sua ligação ao Montepio Geral. No entanto, a presença da MoneyGram, uma das principais empresas internacionais de remessas (World Bank, 2006), em Portugal continua a ser pouco relevante.

Quanto aos métodos informais de transferência de dinheiro, estes representam um valor muito escasso: 5% dos imigrantes recorrem ao envio de dinheiro por correio (embora, neste caso, tanto se possa verificar uma remessa informal como uma transferência via Western Union, aliada aos correios em Portugal, ou através de vale postal internacional); e apenas cerca de 1,6% dos imigrantes recorrem ao correio expresso, pessoas que viajam para o Brasil ou agências de viagem. A baixa utilização dos mecanismos informais de transferência pelos brasileiros foi confirmada nas entrevistadas realizadas.

A preferência pelos canais formais de transferência pode resultar de vários factores. A confiança nos operadores poderá ser um dos principais indicadores que se podem deduzir destes dados. A fiabilidade do funcionamento das instituições financeiras, tanto em Portugal como no Brasil, tem vindo a ser verificada com o tempo, e pode incentivar a sua utilização

⁸ Segundo os agentes da Western Union entrevistados, a sua quota para o Brasil deverá ser superior.

(infelizmente não existem dados sobre a evolução do comportamento dos imigrantes perante o mercado de remessas). A entrada em larga escala de numerosos operadores em Portugal nos últimos anos, com oferta de condições muito atractivas para as remessas (assunto que destacaremos no próximo capítulo), pode, também, ter contribuído para este facto. O nível educacional significativo dos imigrantes brasileiros poderá, ainda, ajudar a melhor compreenderem e utilizarem os meios de transferência disponíveis. Finalmente, o recurso aos canais informais, em particular o envio de dinheiro através de particulares, pode ser evitado pelos imigrantes devido ao clima de insegurança sentido por alguns sectores da sociedade brasileira.

A diminuição dos custos de transferência é, precisamente, uma das principais variáveis que permite compreender o recurso a instituições financeiras formais. O inquérito apresenta-nos alguns dados sobre os custos de operação (ver *Quadro 16*). Neste aspecto, a variedade de taxas pagas pelos imigrantes é significativa: a maioria dos respondentes (34% dos que enviam remessas) paga entre 5 a 10 euros de taxas, seguidos dos que pagam entre 1 a 5 euros (21,7%) e, finalmente, dos que não pagam qualquer taxa (19,4%). Face à grande dinâmica do mercado, resultante da concorrência entre instituições, os custos pagos pelos imigrantes tendem a ser cada vez mais reduzidos. Este aspecto será tratado no próximo capítulo deste trabalho ⁹.

Uma questão para a qual existe já evidência na bibliografia internacional é a de que a frequência e volume de remessas tendem a diminuir à medida que aumenta o tempo de residência no país de destino. Sabe-se que as estratégias de migração apresentam, no início, uma forte propensão à poupança e ao envio de remessas, seja porque é necessário amortizar os custos da deslocação, seja porque o objectivo é o apoio regular às despesas familiares. Com o tempo, à medida que se verifica a reunificação familiar e existe maior integração no país de destino, diminui a propensão à poupança e pode diminuir o montante de remessas. Este tipo de evidência foi já demonstrado, no caso das remessas de Portugal para o Brasil, por Rossi (2004 e 2005). Este autor admite que, com o avanço da fase de imigração (duração de permanência em Portugal), diminui a parcela daqueles que destinam mais de 30% do salário às remessas e dos que efectuam remessas uma ou mais vezes por mês. Em simultâneo, aumenta a proporção dos que vivem em Portugal com a família e dos que não têm planos para voltar ao Brasil. Segundo o autor, os primeiros anos de imigração

⁹ O inquérito permite ainda conhecer o número de destinatários do dinheiro enviado pelos imigrantes. A larga maioria das remessas são enviadas para apenas uma pessoa: é o caso de 76,8% dos imigrantes que efectuam remessas (*Quadro 16*).

são os mais importantes para as remessas, e a reunião da família é o factor decisivo para a integração.

O actual inquérito permite solidificar este tipo de evidência. Efectuando o cruzamento da duração de residência em Portugal com a frequência do envio de remessas notamos uma clara relação inversa: à medida que aumenta a duração da estadia em Portugal, diminui a frequência desta prática financeira, sendo mais reduzidos também os contactos com a família no Brasil. Observando o último momento de envio de remessas na altura do inquérito, as transferências efectuadas “nas ultimas semanas” diminuem de 57,4% para 29,6%, à medida que o momento de imigração passa de há menos de um ano para há mais de 10 anos (*Quadro 17*). As práticas de envio mensal de remessas diminuem de 65,8% para 47,4%, nos mesmos períodos de imigração (*Quadro 18*). O contacto semanal com a família diminui, finalmente, de 92,8% para 73,7% (*Quadro 19*). Ainda assim, deve notar-se que a frequência de remessas nas estadias mais longas continua a apresentar um valor significativo, o que sugere a manutenção de laços transnacionais durante um período de tempo muito alargado.

Uma relação de outra natureza pode ser encontrada quando cruzamos a duração da imigração com o montante transferido. Neste caso, verificamos que a prática de envios de pequeno montante financeiro caracteriza sobretudo os imigrantes mais recentes. O montante médio transferido por brasileiros que se encontram há mais anos em Portugal tende, em contrapartida, a ser maior. Por exemplo, as transferências de valor médio inferior a 200 euros diminuem de 56,8% para 21,1% (ver *Quadro 20*). A menor regularidade da relação com a economia familiar na origem cruza-se, neste caso, com um possível maior desafogo financeiro para explicar estes valores. Quanto a planos financeiros para o futuro, a predisposição para fazer negócios ou comprar casa no Brasil também diminui claramente com a duração da permanência em Portugal. Quando se passa de estadias de menos de um ano para estadias superiores a 10 anos, a proporção dos que pretendem iniciar um negócio no Brasil diminui de 38% para 13,2% (mas a proporção dos que pretendem abrir um negócio em Portugal aumenta numa medida quase exactamente inversa); e o número dos que pretendem comprar casa no Brasil diminui de 67,4% para 28,9% (ver *Quadros 21 e 22*).

Um dado interessante, finalmente, decorre da avaliação cruzada da fase da imigração com o canal utilizado para as remessas. A utilização de empresas internacionais de transferência

de dinheiro é sobretudo elevada entre os imigrantes mais recentes: quase 75% dos imigrantes que estão em Portugal há menos de um ano utilizam este tipo de canal (*Quadro 23*). Em contrapartida, os imigrantes de maior duração recorrem com maior frequência aos bancos: é o caso de mais de metade dos imigrantes que estão em Portugal há mais de 10 anos (*Quadro 24*). Estes dados são sobretudo relevantes por se tratar, no inquérito, de transferências efectuadas ao longo do último ano (neste caso, desde o final de 2004 até ao final de 2005), período ao longo do qual todos os principais operadores actuais já estavam instalados. A explicação para a diferença de recurso às instituições é de vários tipos. Por um lado, a menor necessidade de inscrição de dados pessoais existente nas agências concilia-se melhor com o perfil de irregularidade que caracteriza muita da imigração recente. Por outro lado, a maior parte das agências de transferência só se implantou em Portugal há poucos anos, não tendo sido a primeira opção para os imigrantes mais antigos. No capítulo seguinte, iremos verificar os custos de transacção existentes nas várias instituições, o que permite também explicar as diferentes estratégias dos migrantes.

Planos financeiros

Para além do recurso a canais formais de transferência do dinheiro – bancos ou agências de remessas -, o inquérito da Bendixen & Associates permite conhecer outras variáveis acerca da integração e planos financeiros dos imigrantes. Como era já sabido a partir de outros estudos (ver, por exemplo, Bendixen, 2004), a taxa de bancarização dos imigrantes e das suas famílias é elevada. Segundo o actual inquérito, 72,4% dos imigrantes afirmam ter conta bancária em Portugal e 64,8% afirmam ter conta no Brasil (ver *Quadro 25*). Os dados poderão estar, talvez, um pouco sobre-avaliados no que respeita a Portugal: o carácter recente e o estatuto frequentemente irregular de muitos imigrantes pode constituir um obstáculo à criação de conta num banco português. Pode, no entanto, acontecer que a bancarização coexista com o recurso a agências de envio de remessas. Os bancos poderão ser utilizados para depósito do salário, por exemplo, enquanto as agências de remessas são procuradas devido a condições atraentes de transferência.

O cruzamento das variáveis duração da imigração com taxa de bancarização em Portugal permite avaliar até que ponto a maior duração da permanência está ligada a maior ligação às instituições bancárias (ver *Quadro 26*). Os dados confirmam que, à medida que aumenta o período de estadia, é maior a posse de conta bancária em Portugal. Quando o imigrante

se encontra há menos de um ano em Portugal, apenas 35,8% está nessa situação. Quando a estadia é superior a 3 anos, os dados elevam-se acima dos 86%.

Quanto a estratégias e planos financeiros, o inquérito apurou alguns comportamentos e disposições por parte dos migrantes. No que respeita à existência de contas a prazo ou contas poupança, mais de metade dos imigrantes estão nessas condições. Quase metade (45,2%) afirma ter uma conta desse tipo no Brasil, havendo ainda 17% que dizem ter uma conta em Portugal (*Quadro 27*). A questão sobre a eventual abertura de uma conta a prazo no Brasil, se os juros oferecidos pelos bancos locais forem mais elevados do que os portugueses, teve ainda a concordância de mais de metade dos imigrantes que ainda não têm conta no Brasil (58,4%) (*Quadro 28*). Entre aqueles que responderam negativamente a esta questão, a maioria apontou apenas como explicação não ter dinheiro suficiente para poupar. Estes dados indicam que a disponibilidade para poupança por parte dos imigrantes é elevada: a oferta de condições atractivas para este efeito no Brasil, e mesmo em Portugal, pode aumentar este tipo de comportamento - a par, naturalmente, da maior capacidade para a poupança individual.

A possibilidade de utilização das poupanças para compra de habitação é também significativa. Em Portugal, a maior parte dos imigrantes brasileiros vive numa casa alugada: 89% do total dos inquiridos (*Quadro 29*). A particularidade da situação habitacional dos imigrantes brasileiros, incluindo o aluguer, sobrelotação e repartição de casas por mais de uma família, era já conhecida de outros estudos (cf. Malheiros e Vala, 2004). A posse de casa própria no Brasil é, porém, significativa: um pouco mais de metade dos inquiridos (52%) afirmou estar nessa situação (*Quadro 30*). De forma um pouco inesperada, a larga maioria dos que dizem ter casa própria (81,2%) afirmou não ter recorrido a empréstimo bancário (*Quadro 30*). A situação sócio-económica dos imigrantes e o carácter recente da imigração (e envio de remessas) levariam a esperar haver menos capacidade de poupança individual para compra de casa no país de origem. De qualquer modo, uma elevada proporção de todos os inquiridos (58,8%) afirmou ter planos para compra de uma casa no Brasil (*Quadro 29*).

Finalmente, no que se refere a possível aplicação das poupanças em investimento, o inquérito captou alguns comportamentos potenciais (*Quadro 31*). Quase 60% dos inquiridos afirmaram ter planos para iniciar, no futuro, um negócio próprio. A maior parte dos

respondentes (36,8%) revelou disposição para instalar um negócio no Brasil, enquanto uma fracção muito significativa (22,1%) revelou essa disponibilidade para Portugal. Face a uma questão concreta sobre a possibilidade de investimento num pequeno negócio no Brasil, o número de concordâncias ainda aumentou mais substancialmente, para 53,5% do total dos inquiridos.

Em síntese, a possibilidade de as instituições bancárias no Brasil, mas também em Portugal, poderem captar algum do valor das remessas é elevada. É certo que grande parte do dinheiro envolvido resulta de pequenas poupanças efectuadas em Portugal para ajuda regular à família no Brasil. Nesse sentido, o destino de grande parte destes valores é o consumo familiar e não a poupança ou o investimento. Também é certo que, com o tempo, a propensão para envio de remessas tende a diminuir, porque é menor a estratégia de maximização das poupanças em Portugal, devido a maiores esforços de integração e reunião familiar. Ainda assim, a margem de aplicação dos rendimentos dos imigrantes é muito significativa, trate-se da aplicação em contas a prazo, recurso a empréstimos para compra de habitação ou apoio à instalação e funcionamento de pequenos negócios.

4. ACTORES INSTITUCIONAIS

Evolução e características dos principais agentes financeiros

Como foi referido na Introdução a este trabalho, este capítulo baseia-se numa pesquisa realizada directamente junto das principais instituições que operam no mercado de remessas Portugal–Brasil. Por um lado, foram visitadas as principais agências de remessas e bancos que operam no sector, sendo recolhida informação relevante sobre as modalidades e custos das remessas. Por outro lado, foram contactados telefonicamente os principais operadores para se conhecerem as condições para remessas em vigor num mesmo dia, com relevo para as taxas de câmbio praticadas. Finalmente, foram solicitadas entrevistas aos representantes das principais instituições. Tal como foi referido, apenas uma parte das instituições colaborou no actual trabalho, o que obriga a algumas reservas em relação às conclusões que serão extraídas.

Como se pode depreender da leitura do *Quadro 8* e *Gráfico 3*, só há muito poucos anos o mercado de remessas para o Brasil se tornou interessante em Portugal. Certamente devido aos montantes envolvidos, predominou uma relativa acalmia do mercado até aos primeiros anos do novo século, passando a verificar-se uma grande dinâmica sobretudo a partir de 2003. Nesta altura, alguns dos bancos que já operavam no sector intensificaram a sua actividade; entraram no mercado novas agências, na sua maior parte ligadas a empresas internacionais especializadas em transferências financeiras; e intensificaram-se os esforços de cooperação da banca portuguesa com instituições bancárias no Brasil.

Deve ser sublinhado que a entrada das empresas internacionais de transferência de dinheiro no mercado português não está apenas relacionada com a imigração brasileira. A grande intensificação dos fluxos de imigração ocorrida no final dos anos 90, incluindo a proveniente da Europa de Leste, tornou Portugal um país atractivo para este sector. A adopção da nova moeda europeia – o euro – em Portugal, em 2002, criou também um constrangimento particular. As dificuldades sentidas pelas agências de câmbios, que viram então drasticamente diminuída a sua actividade tradicional, levaram-nas a diversificar os seus negócios. A entrada das agências de câmbios no mercado de remessas financeiras foi regulamentada, em Portugal, em 2001 (ver capítulo 2). A partir dessa altura, algumas

optaram por uma actuação autónoma, enquanto outras escolheram a colaboração com empresas internacionais de envio de dinheiro.

Uma das primeiras empresas internacionais a interessar-se pelo mercado português foi a Western Union. A ligação desta empresa a Portugal data de início dos anos 90. A instituição bancária, então contactada como parceira, foi o entretanto extinto Banco Português do Atlântico (BPA); a integração deste banco no Millennium BCP fez com que o negócio passasse para o actual enquadramento¹⁰. Posteriormente, a Western Union diversificou as suas parcerias, passando a colaborar, também, com uma agência de câmbios (CotaCâmbios) (desde o final de 2001) e com os correios (CTT). Um dado interessante a salientar é que o correspondente da Western Union, no Brasil, é o Banco do Brasil. Este último passa, desta forma, de aliado a concorrente no mesmo mercado, uma vez que é um dos principais operadores em Portugal.

Outra das instituições a primeiro compreender o volume e o interesse do mercado, neste caso o dos imigrantes brasileiros, foi o Banco do Brasil. A presença deste banco no segmento das transferências financeiras parece ter-se tornado mais visível a partir de 2003. Nesta altura, são criados produtos específicos para o sector, com relevo para o BB Remessas. Este tipo de produtos baseou-se, em larga parte, na utilização de métodos tecnológicos inovadores para a prática de remessas. A quota de mercado do Banco do Brasil deverá ter sido muito elevada nesta fase de inovação. Por exemplo, o número de clientes do banco aumentou de 1800, em 2002, para 25 mil, em 2003, estimando-se em perto de 50 mil no final de 2005 (“Imigrantes aumentam remessas e despertam «apetência» da banca”, *Diário de Notícias*, 21/10/2005). Como foi referido no capítulo anterior, o Banco do Brasil poderá ter efectuado um total de transferências de remessas, em 2003, de cerca de 100 milhões de euros, o que constitui perto de 60% do valor oficial de remessas nessa data (valor do Banco de Portugal) e atinge entre 25% a 30% do valor total estimado pelo próprio banco (*Gazeta Mercantil*, 22/4/2004, cit. em Machado, 2005). Em 2004, o valor revelado pelo Banco do Brasil para o primeiro quadrimestre do ano chegava apenas a cerca de 15 milhões de euros (Rossi, 2004 e 2005), o que parece sugerir uma quebra no montante anual em relação ao ano anterior¹¹.

¹⁰ O Millennium BCP/Western Union funciona, ainda, em articulação com dois outros agentes (prestadores de serviços): a Unicâmbio e a Agência de Câmbio Central.

¹¹ Infelizmente, não foi possível confirmar estes valores junto do Banco do Brasil.

Finalmente, sobretudo a partir de 2003¹², é notória a entrada de novos actores no mercado, registando-se um grande aumento da concorrência no sector. Na actualidade, várias das maiores empresas internacionais de transferência de dinheiro actuam no mercado português. Para além da Western Union, é o caso da Trans-Envio (ligada ao grupo inglês LCC Trans-Sending), da Money Express, da Intertransfers, da Uno Money Transfers e da MoneyGram. A entrada destes novos actores foi efectuada de forma autónoma ou, em alguns casos, através de parcerias ou aquisições de empresas portuguesas, sobretudo as já mencionadas agências de câmbios. Devem referir-se, no caso de articulação ou aquisição de agências de câmbios, a Money Express (ligação à Soares & Sutton) e Intertransfers (ligação à Mundicâmbios); e, no caso de articulação com instituições bancárias, a MoneyGram (com o Montepio Geral ¹³). Existem, ainda, outras empresas que actuam no sector, incluindo agências de câmbios portuguesas sem articulação com empresas internacionais e entidades bancárias diversas; a sua expressão no mercado de remessas parece ser, porém, diminuta.

A entrada das empresas internacionais de transferências no mercado português ocorreu em diferentes momentos. Mas, sobretudo nos últimos anos, a sua presença imprimiu um forte dinamismo ao sector. O grande aumento verificado no volume de remessas internacionais pode ter a ver, precisamente, mais com a actividade destas empresas (maior absorção das remessas por estes agentes) do que com o aumento da imigração (se a imigração brasileira aumentou, o mesmo não pode ser dito de outros fluxos internacionais). O clima de grande concorrência que existe na actualidade, com reflexos na melhoria dos serviços e na redução dos custos de transferência, fez certamente com que uma maior proporção das transferências financeiras tenha ocorrido ao mercado formal, diminuindo o recurso aos canais informais.

As quotas de mercado atingidas pelos diferentes agentes foram já referidas no capítulo anterior (ver *Quadro 15*). Esses dados devem ser lidos com precaução, dados os possíveis enviesamentos do inquérito efectuado pela Bendixen & Associates e o carácter muito dinâmico do mercado nos últimos anos. Os valores de que dispomos indicam que a maior quota de mercado pertence à Western Union, num valor que se deve aproximar dos 25%, seguida do Banco do Brasil (20%), Trans-Envio e Money Express (15% cada uma). As

¹² Informação prestada numa das entrevistas. Não foi possível confirmar as datas de entrada em actividade dos principais operadores.

¹³ O Montepio Geral opera também por meio de subagentes, nomeadamente a Novacâmbios.

entrevistas que realizámos junto de alguns dos agentes denotam a ideia de um forte dinamismo, reflectido em práticas comerciais muito agressivas (assunto que será discutida na secção seguinte). Por este motivo, pode suceder que a implantação dos diferentes operadores no mercado possa variar significativamente nos próximos anos.

Para além da actuação das instituições mencionadas, prevêem-se, a prazo, outras possíveis mudanças. É o caso do acordo celebrado em 2005 entre o Millennium BCP (Portugal) e a Caixa Económica Federal (Brasil). Este acordo prevê, para já, o envio de remessas de imigrantes brasileiros nos Estados Unidos da América e Canadá, através da utilização da rede de balcões portugueses em algumas regiões desses países (“Parceria – Caixa Internacional – Acordo com banco português facilita remessas de residentes brasileiros nos EUA e no Canadá”, *Isto É Online*, 23/3/2005). Está previsto que este acordo se estenda ao envio de remessas a partir de Portugal - mesmo se isso cria uma dualidade de actuação do Millennium BCP no mercado, onde já se encontra associado à Western Union. O banco português, um dos de maior dimensão no país, está há alguns anos atento à importância das comunidades imigrantes em Portugal, como prova a existência de produtos específicos para este segmento, em particular a Conta Passaporte (“Imigrantes aumentam remessas e despertam «apetência» da banca”, *Diário de Notícias*, 21/10/2005).

Outras entidades bancárias portuguesas procuram, também, um posicionamento mais activo no mercado de remessas. A sua estratégia poderá ser, para além da prestação de serviços de transferência, a criação de relações bancárias mais estáveis com os imigrantes. É o caso do Banco Espírito Santo (BES), que lançou recentemente um conjunto de produtos destinados aos imigrantes estrangeiros em Portugal – lançamento acompanhado de forte investimento publicitário a nível nacional. O BES apresenta um conjunto integrado de produtos, desde o envio de remessas até seguro de vida e assistência médica em casa, o que revela a sua aposta na integração dos imigrantes¹⁴. Outro dos maiores bancos portugueses, a Caixa Geral de Depósitos (CGD), não se tem posicionado de forma activa no mercado de transferências. Existe, porém, atenção ao segmento dos imigrantes, como prova a abertura de uma agência da CGD no Centro Nacional de Apoio ao Imigrante (CNAI) e a criação de uma linha de microcrédito destinada a apoiar esta população¹⁵.

¹⁴ O lançamento destes produtos foi efectuado já depois de ter sido concluída a principal fase de recolha de informação deste estudo. Por esse motivo – mas também porque o BES não surge como relevante no inquérito da Bendixen & Associates -, não foi recolhida informação detalhada acerca das práticas de transferência financeira desta entidade bancária.

¹⁵ Informação prestada pela CGD aos autores.

Nos últimos anos têm sido, ainda, efectuadas parcerias entre bancos portugueses e brasileiros que poderão vir a gerar novos produtos, inclusivamente com recurso elevado a novas tecnologias. É de novo o caso do Banco Espírito Santo (BES), que efectuou recentemente um acordo com o Banco Bradesco (cf. “Parceria entre o Banco Espírito Santo e Bradesco”, *Notícias da Manhã*, 27/12/2005), e da aliança entre o Banco Português de Investimento (BPI) e o Banco Itaú.

Deve ainda ser mencionado que a especificidade dos principais tipos de agentes envolvidos deverá manter condições para a sua presença prolongada no mercado. A primeira razão que funcionou a favor da atitude concorrencial das empresas internacionais de envio de dinheiro e das agências de câmbios foi o seu maior interesse directo por este mercado. A sua concentração no negócio das remessas difere da estratégia dos bancos, cujos interesses financeiros são mais alargados. A segunda razão foi a sua possibilidade de relacionamento mais intenso com os imigrantes. A possibilidade de apresentarem horários de funcionamento mais alargados, incluindo abertura à noite e durante os fins-de-semana, foi uma das razões que explicou o aumento da sua quota de mercado. Neste aspecto, os bancos poderão concorrer através de uma rede mais alargada de balcões ou do uso de novas tecnologias, que eliminem a necessidade de uma relação presencial. É possível que todos estes tipos de estratégias mantenham validade nos próximos anos, indo ao encontro de diferentes necessidades dos imigrantes.

Práticas de envio de remessas

As características das remessas efectuadas pelos principais agentes estão sintetizadas no *Quadro 32*. Quanto ao modo prático de realização das transferências, o uso dos balcões da instituição é a norma da maioria das transferências. No entanto, os meios alternativos, com destaque para os que recorrem a novas tecnologias, começam a ser significativos. O Banco do Brasil oferece, desde há alguns anos, a possibilidade de remessas através do Multibanco - caixas automáticas de levantamento de dinheiro (ATM). A Western Union, no caso da sua parceria com o Millennium BCP, permite igualmente o uso de Multibanco, para além do telefone e Internet (uso condicionado aos clientes do Millennium BCP). A Money Express permite a transferência pelo telefone. Algumas agências, como a Intertransfers/Mundicâmbio, fornecem ao ordenador, depois do primeiro contacto, um cartão

com uma foto pessoal e número de código, que permite validar as transferências posteriores. Várias das agências admitem, finalmente, a possibilidade de transferência através de balcões de entidades bancárias junto das quais tenham conta¹⁶.

A necessidade de identificação do ordenador é variável. Na maioria dos casos é solicitada identificação em todas as transferências. O fornecimento de elementos pessoais, incluindo uma fotocópia de um elemento de identificação, no primeiro contacto com a empresa facilita o processo de transferências posteriores. Noutros casos o pedido de identificação é efectuado em função do montante: em transferências de valor reduzido (por exemplo, até 1.000 euros) não é, muitas vezes, exigido um documento de identificação. O tipo de documentação solicitado pode variar. Se o passaporte, por exemplo, é suficiente para efectuar muitas das transferências, a apresentação de documentos que comprovem a legalidade do estatuto de residência pode ser necessária numa relação mais estável com uma entidade bancária. De qualquer modo, a situação dos imigrantes irregulares não é obstáculo à sua entrada no mercado formal. Foi afirmado em alguns dos contactos que realizámos, que os imigrantes nessa condição recorrem sobretudo a agências, por não quererem abrir uma conta bancária no país (o maior recurso a agências e a menor “bancarização” dos imigrantes recentes foi confirmada no capítulo anterior).

Os custos das transferências são uma das principais variáveis que explicam quer o recurso dos imigrantes aos canais formais, quer a evolução das quotas de mercado. Os proveitos das empresas podem resultar das taxas sobre as transferências e dos ganhos com a taxa de câmbio. A existência de uma taxa de transferência e o tipo de taxa de câmbio adoptada (indicativa ou fixa) são assinalados no *Quadro 32*. O montante da taxa de transferência, por escalão de remessas, é apresentado no *Quadro 33*. A taxa de câmbio praticada num mesmo dia (10 de Fevereiro de 2006) é indicada no *Quadro 34*.

Quanto às taxas de transferência, duas das agências estudadas não cobram qualquer valor: a Intertransfers/Mundicâmbio e a Money Express/Soares e Sutton. Este posicionamento muito competitivo (“taxa zero”) foi iniciado pela primeira empresa referida; a oferta começou

¹⁶ No âmbito de uma campanha recente, o Banco Espírito Santo (BES) anunciou uma outra forma inovadora de transferência. Trata-se da possibilidade de transferir e de receber o dinheiro através de caixas automáticas de levantamento de dinheiro. A transferência é iniciada em Portugal através de um cartão de débito, sendo completada pela família através de um outro cartão, entregue pelo banco e enviado previamente pelo imigrante aos seus familiares.

por ser divulgada como uma promoção, mas tem sido mantida até à actualidade. A segunda empresa citada adoptou este procedimento recentemente, a partir de Janeiro de 2006. Uma terceira agência, a Trans-Envio, tem uma actuação deste tipo, havendo ausência de comissão na primeira e nas transferências de ordem múltipla de cinco. Os outros operadores variam nos montantes das taxas. A Western Union - que impõe condições idênticas aos seus parceiros - cobra 4,90 euros ou 8,90 euros por transferências até aos 500 euros, consoante as entregas forem efectuadas no prazo de dois dias ou no próprio dia. O Banco do Brasil exige uma taxa única de 4,75 euros por transferência, qualquer que seja o montante, enquanto a Trans-Envio (com as excepções referidas) e a Uno Money Transfers exigem 5 euros por remessa. A MoneyGram/Montepio Geral apresenta as taxas claramente mais gravosas, com um valor mínimo de 10,4 euros para remessas até 150 euros.

As taxas de câmbio demonstram também a intensidade da concorrência no sector. Nuns casos a taxa é apresentada de forma indicativa e, noutros, é fixa: o Banco do Brasil, a Western Union e a MoneyGram/Montepio estão no primeiro caso, enquanto as restantes empresas se encontram no segundo. Independentemente desse facto, foi pesquisado o valor da taxa de câmbio praticada no mesmo dia nos principais operadores (10 de Fevereiro de 2006). A taxa era equivalente ou inferior, em todos os casos, ao câmbio indicativo do Banco de Portugal para esse dia. Os valores mais elevados eram praticados pela Intertransfers/Mundicâmbio e MoneyExpress/Soares e Sutton, com uma taxa de 2,60 reais para cada euro – o mesmo valor do banco central português. A ausência de cobrança de taxas de transferência nestas empresas parece ser, assim, reforçada por um menor ganho cambial. Seguiam-se o Banco do Brasil e Trans-Envio, com uma taxa de 2,52 reais; a Uno Money Transfers, com 2,50 reais; e, com o valor mais baixo, a Western Union, com apenas 2,25 reais.

O posicionamento das empresas na hierarquia das taxas de transferência é semelhante ao da hierarquia das taxas de câmbio. Em qualquer caso, parece ser claro que os preços praticados são habitualmente baixos. A grande concorrência existente no sector, nos últimos anos, tem levado a uma diversificação da oferta e, na expressão de um dos operadores contactados, a uma “guerra de preços”. A estratégia mais agressiva é da ausência de cobrança de taxas – a “taxa zero” - por parte de algumas agências. É normal que os imigrantes com menos rendimentos, bem como os que enviam menos dinheiro em cada remessa, prefiram condições deste tipo. Esta estratégia tem levado a uma competição muito acesa entre os agentes, reflectida em redução nos preços, diminuição das margens e

campanhas promocionais diversas. Não existem dúvidas, porém, que o funcionamento do mercado tem favorecido os imigrantes.

Alguns elementos sobre as práticas de transferência estão, ainda, disponíveis no *Quadro 32*. Quanto ao modo de pagamento aos beneficiários no Brasil, os procedimentos variam entre o pagamento directo nos agentes e o crédito em conta bancária. A Western Union, Banco do Brasil e MoneyGram/Montepio Geral efectuam o pagamento directo em agentes – embora o Banco do Brasil também proceda ao crédito em conta. O correspondente da Western Union no Brasil é, curiosamente, o Banco do Brasil. As outras agências adoptam o crédito em conta ¹⁷. O envio para uma conta bancária poderá ter a virtualidade de facilitar o processo de transferência, sobretudo num país onde a bancarização é alta, como sucede no Brasil (cf. Bendixen, 2004). Por este motivo, alguns operadores admitem alguma vantagem concorrencial neste procedimento (nunca adoptado, até hoje, por empresas como a Western Union). O crédito em conta poderá, contudo, apresentar como desvantagem a maior dificuldade em rastrear o circuito financeiro das remessas – assunto a que voltaremos à frente.

Quanto ao controlo do número e montante das transferências – no caso do montante, exigível por lei -, ele é efectuado em todas as empresas onde foi possível obter esta informação. O objectivo é monitorizar o volume de remessas por indivíduo, bem como a origem e destino de fundos mais avultados, de modo a combater o branqueamento de capitais. Foi admitido, em alguns dos contactos que realizámos, que as normas sobre identificação do ordenador e controlo das remessas passaram a ser mais rigorosas depois de 11 de Setembro de 2001, seja por simples cumprimento da lei, seja por normas internas aos operadores.

¹⁷ À excepção da Uno Money Trainers, que tem como correspondente no Brasil o Banco Rendimento, não foi possível apurar a existência e o nome do correspondente – entidade bancária ou outra - da maior parte das empresas estudadas. Existe, porém, necessidade de a recepção das remessas ser sempre efectuada, pelos beneficiários, através de uma entidade bancária, de modo a existir conversão de moeda estrangeira em reais.

Opinião sobre quadro regulador

As entrevistas realizadas permitem concluir que os vários operadores são conhecedores da legislação que regula o mercado de remessas, manifestando-se determinados no seu cumprimento.

Uma das noções transmitidas foi a de que legislação é rigorosa, mas que esse rigor se justifica. A existência de barreiras significativas à entrada de novos operadores, reflectida, sobretudo, na existência de um capital social mínimo elevado, confere credibilidade às instituições que operam no sector e assegura que a concorrência não irá aumentar de modo descontrolado. Numa das entrevistas foi admitido, por exemplo, que é muito mais fácil entrar neste mercado em Espanha.

A supervisão do Banco de Portugal e alguns procedimentos exigidos pela lei, como o controlo do montante e volume das remessas e a identificação dos clientes, foram considerados aceitáveis. As formas de controlo rigoroso são ainda reforçadas por procedimentos internos a algumas empresas. O endurecimento de atitudes ocorreu sobretudo depois de 11 de Setembro de 2001, existindo maiores receios de actividades contra a segurança dos Estados e de branqueamento de capitais. Alguns operadores fiscalizam rigorosamente transferências mais elevadas (por exemplo, acima de 5.000 euros).

Os problemas do quadro regulador podem resultar, porém, de um controlo insuficiente da lei ou do carácter transnacional desta actividade. Num dos contactos realizados foi admitido, por exemplo, que o Banco de Portugal, em conjunto com o Banco Central do Brasil, deveriam analisar todo o circuito deste fluxo monetário, desde a tomada dos fundos ao ordenador, em Portugal, até à sua entrega ao beneficiário, no Brasil. No mesmo sentido, foi adiantado que, do ponto de vista português, a lei é cumprida - excepto, eventualmente, na identificação sistemática de clientes -, e que é sobretudo no Brasil que podem existir problemas. Os receios são, neste caso, de concorrência desleal e da eventual prática de lavagem de dinheiro.

Mais em pormenor, eventuais problemas podem resultar do facto de os correspondentes bancários de várias agências, para quem são transferidos numa primeira fase as remessas,

não estarem sedeados no Brasil, mas em países como os EUA, o Reino Unido ou as Bahamas. Deste ponto de vista, todas as saídas financeiras de Portugal ocorrem na estrita legalidade, não sendo possível determinar os passos imediatos até se verificar o pagamento ao beneficiário no Brasil.

5. A EXPERIÊNCIA PORTUGUESA NA CAPTAÇÃO DE REMESSAS

Durante a maior parte da sua história, Portugal foi um país de emigração. Só recentemente, a partir do final dos anos 70 do século XX, essa tendência se inverteu, passando a registrar-se fluxos crescentes de imigração (Baganha e Góis, 1998/1999). A manutenção de um importante volume de saídas durante grande parte do século XX permite observar, ainda, o impacto das remessas dos emigrantes portugueses na economia nacional (cf. Baganha, 1994, por exemplo). Uma área cujo conhecimento está ainda disperso é o da actuação das instituições financeiras portuguesas perante esse mercado. Este capítulo tem como objectivo a apresentação de algumas das melhores práticas entretanto atingidas, nomeadamente o Sistema de Poupança – Emigrante. Iniciativas deste tipo resultaram da confluência de políticas oficiais interessadas na captação de remessas, com a implantação no mercado da emigração de várias instituições bancárias nacionais.

O Sistema de Poupança – Emigrante foi criado em 1976 pelo Governo Português, com a denominação inicial de “Sistema de Poupança–Crédito”, sendo destinado exclusivamente aos portugueses emigrantes. Trata-se de um Sistema porque, enquanto operação passiva, permite a alimentação de uma Conta–Emigrante, com um ou mais depósitos, cujo saldo, total ou parcial, pode conduzir a uma operação activa traduzida no acesso a empréstimos para fins determinados, tendo em atenção os anseios dos portugueses emigrados bem como as necessidades da economia portuguesa.

Com a criação desta conta de poupança foi tida em atenção a particular característica de qualquer emigrante – o aforro – para, deste modo, provocar a sua atracção e canalização para Portugal. Este facto determinou, desde então, a entrada de um volume significativo de divisas, consideradas fundamentais para atenuar o desequilíbrio da balança de pagamentos portuguesa. Convirá recordar que, com a Revolução de 25 de Abril de 1974 em Portugal, as remessas dos emigrantes portugueses estavam praticamente bloqueadas, dadas as reservas que estes expressavam perante os acontecimentos políticos que então se viviam em Portugal.

Hoje poderemos dizer que praticamente todos os emigrantes portugueses com fundos depositados em Portugal são titulares de uma Conta–Emigrante, sendo fundamental para tal

adesão o conjunto de benefícios, quer de natureza financeira quer fiscais, que a mesma oferece. São de destacar:

- a redução do imposto de rendimento singular cobrado sobre os juros vencidos destes depósitos, o que se traduz numa taxa líquida superior à aplicada a um depósito, constituído por igual período e montante, por um residente;
- a concessão de empréstimos com taxa bonificada;
- a isenção total ou parcial do pagamento de IMT- Imposto Municipal sobre as Transmissões;
- a isenção do pagamento de IMI- Imposto Municipal sobre Imóveis;
- a possibilidade de os depósitos serem constituídos em euros ou em Moeda Estrangeira (CHF,GBP,SEK,USD,CAD,AUD);
- a possibilidade de o emigrante poder solicitar, em qualquer momento, o retorno para o País de acolhimento emigratório ou qualquer outro, do saldo total ou parcial desta conta.

A canalização das remessas do estrangeiro para Portugal, por parte dos emigrantes portugueses, contou com a colaboração activa da Banca Portuguesa que, de forma progressiva, se veio a instalar nos principais países de acolhimento emigratório sob a forma de Bancos de direito local, Sucursais, Agências ou Escritórios de Representação. O propósito foi proceder à captação directa e/ou estimular o encaminhamento das remessas, tendo sempre presente o escrupuloso cumprimento das normas emitidas pelas entidades de supervisão locais no que respeita a este segmento de mercado e área de negócio.

Dada a dispersão da emigração portuguesa e com o objectivo de melhor chegar a todos, foram também estabelecidos Acordos de Colaboração com Instituições Locais - Bancos, Caixas Económicas, Correios -, por forma a tornar mais rápido, mais cómodo, mais eficiente e seguro a entrega dos fundos e a execução das transferências. O sucesso destes Acordos de Colaboração foi de tal modo significativo que, em muitos casos, eram as instituições bancárias dos países de acolhimento a evidenciar junto das suas congéneres portuguesas o interesse na formulação de tais acordos, uma vez que visavam a captação de parte do aforro destes seus potenciais clientes.

Hoje é notório o decréscimo do volume das remessas dos emigrantes portugueses, por força da sua integração definitiva nos vários países de acolhimento, por um lado, pelo seu regresso a Portugal, por outro, ou ainda pela seu natural envelhecimento e conseqüente passagem à situação de reforma, traduzidos numa menor capacidade de aforro. A expressão das remessas variou de 2,8 mil milhões de euros, em 2002, para 2,4 mil milhões, em 2003 e 2004. Em 2005, em Novembro, o total das remessas fixava-se nos 2,0 mil milhões de euros, valor que para Portugal ainda é significativo e superior, por exemplo, ao dos fundos recebidos da Comunidade Europeia ao abrigo do Quadro Comunitário de Apoio, os quais neste mesmo período de 2005 se fixaram em 1,4 mil milhões de euros.

Importará referir as principais características desta Conta-Emigrante:

Definição de Emigrante Português: o cidadão português que tenha deixado o território nacional para, no estrangeiro, exercer uma actividade remunerada e aí resida com carácter permanente.

São ainda considerados emigrantes portugueses:

- os que após a emigração tenham adquirido outra nacionalidade e continuem a residir no estrangeiro e aí exerçam a sua actividade;
- os descendentes em 1º grau de emigrantes portugueses, tenham estes mantido ou não a nacionalidade portuguesa, desde que aqueles residam no estrangeiro e aí exerçam uma actividade remunerada;
- os trabalhadores temporários que, num período de 12 meses, permaneçam pelo menos 6 meses, consecutivos ou interpolados, em actividade remunerada fora de Portugal;
- os trabalhadores do mar que se encontrem fora de Portugal ao serviço de barcos estrangeiros;
- os pensionistas e reformados que tenham sido emigrantes portugueses, bem como os respectivos cônjuges, desde que auferam pensões ou rendimentos similares pagos pelo país de emigração.

Titularidade: o emigrante.

Co-Titulares: o cônjuge, ou quem viva com o emigrante em condições análogas à do cônjuge, e/ou os filhos.

Abertura da Conta: a abertura e a manutenção de uma, ou mais do que uma, conta-emigrante dependem da comprovação, anual e perante a instituição de crédito respectiva, de que o interessado é emigrante ou deixou de o ser há menos de 6 meses.

Prova da Qualidade de Emigrante: deve ser comprovada perante a instituição de crédito respectiva, através da exibição conjunta de documentos devidamente actualizados que comprovem o exercício de uma actividade remunerada e que certifiquem a residência com carácter permanente no estrangeiro, sendo que, para os pensionistas e reformados, bastará a apresentação de documentos justificativos do pagamento das pensões ou outros rendimentos similares.

Movimentação da Conta: a débito e a crédito pelos titulares, podendo estes autorizar outros residentes em Portugal a movimentar a débito.

Alimentação da Conta: esta conta pode ser creditada com:

- moeda estrangeira ou euros, desde que sejam entregues pelo titular da conta e resultem de rendimentos auferidos no estrangeiro, o que implica a passagem pelo depositante, de declaração formal desse facto;
- outros meios de pagamento, nomeadamente transferências bancárias do exterior, cheques sobre praças estrangeiras e vales postais internacionais, em euros ou em moeda estrangeira, de que o respectivo titular seja portador ou beneficiário;
- transferências de contas abertas no sistema bancário português, em nome do mesmo titular, e comprovadamente alimentadas com remessas do exterior;
- transferências de outras Contas-emigrante detidas pelo mesmo titular;
- importâncias pagas em Portugal, a título de vencimentos, por entidades domiciliadas em território nacional, a trabalhadores portugueses deslocados no estrangeiro ao serviço de entidades nacionais, ou a trabalhadores deslocados no estrangeiro ou embarcados em navios estrangeiros ao serviço de empresas estrangeiras, cujas entidades pagadoras hajam recebido antecipadamente do exterior o montante devido a esses trabalhadores;

- juros vencidos destas contas.

Remuneração: a taxa de juro aplicável à Conta–emigrante é livremente negociável entre a instituição depositária e o depositante.

Quanto aos empréstimos concedidos ao abrigo do Sistema de Poupança–Emigrante, destinados apenas ao território nacional, as suas características são as seguintes:

Finalidades:

- a construção, a aquisição ou a benfeitoria de prédios urbanos, ou suas fracções autónomas, destinados ou não a habitação própria, bem como as aquisições ou benfeitorias de prédios rústicos destinados a exploração própria, a construção ou a rendimento;
- a instalação ou o desenvolvimento de actividades industriais, agro-pecuárias ou piscatórias, inclusivamente através da realização, aquisição ou aumento de capital social.

Concessão do empréstimo: depende sempre da existência de uma Conta–Emigrante aberta em nome do beneficiário e da verificação da condição de emigrante do mesmo.

Permanência do saldo na Conta–Emigrante: para efeitos da concessão do empréstimo de poupança–emigrante, a conta–emigrante deve dispor de um saldo de permanência não inferior a 6 meses.

Limites dos empréstimos:

- o capital em dívida dos empréstimos concedidos a um mesmo emigrante, ao abrigo deste sistema de poupança–emigrante, não pode exceder 150.000 euros em qualquer momento;
- o montante do empréstimo de poupança–emigrante não pode exceder o dobro do saldo ou dos saldos das contas–emigrante do mesmo titular;

- uma parte do saldo da conta-emigrante, correspondente a pelo menos 25% do empréstimo que for concedido, será obrigatoriamente utilizada no financiamento do investimento objecto do empréstimo;
- os empréstimos podem ser concedidos em EUR, GBP, CHF, SEK, USD, CAD ou AUD;
- o prazo máximo do empréstimo é de 20 anos;
- a taxa de juro aplicável é livremente negociável entre a instituição de crédito e o emigrante, sendo que a esta taxa será deduzida uma bonificação a conceder pelo Estado Português ao beneficiário do crédito;
- existindo outros regimes com incentivos financeiros atribuíveis, deve o emigrante optar entre eles, não podendo fazer a sua utilização conjunta;
- a amortização será feita em prestações sucessivas e iguais, de capital e juros, com periodicidade livremente negociada entre as partes;
- serão exigidas do mutuário as garantias usuais para idênticas operações;
- a utilização do crédito deve ser condicionada à verificação do andamento das obras de construção ou de melhoramento ou da progressiva execução dos projectos de investimento;
- a concessão de empréstimos para a aquisição de lotes de terreno destinados a construção deve ser condicionada no início da mesma construção, a qual se deve iniciar no prazo máximo de 2 anos após a aquisição;
- em caso de morte do emigrante, titular da conta-emigrante, os seus herdeiros, no prazo de um ano a contar da abertura da herança, são admitidos a exercer os direitos e faculdades previstos no Sistema de Poupança-Crédito, nomeadamente o recurso ao empréstimo.

Utilização Irregular do Empréstimo

Sem prejuízo de outras sanções legalmente aplicáveis, a utilização da quantia mutuada por forma ou para fins diversos dos legal e contratualmente previstos determina o vencimento imediato do empréstimo, bem como a perda e restituição dos benefícios auferidos pelo mutuário.

O suporte legal do Sistema de Poupança-Emigrante, de onde são retiradas as características acima citadas, são o Dec. Lei 540/76 de 09/Julho, Dec. Lei 316/79 de

21/Agosto, Dec. Lei 359/89 de 18/Outubro, Dec. Lei 323/95 de 29/Novembro, Dec. Lei 65/96 de 32/Maio, e Dec. Lei 99/2003 de 13/Maio; e, como instrumentos regulamentadores, a Portaria 1476/95 de 23/Dezembro, Portaria 1319/2001 de 30/Novembro, e Portaria 909/2003 de 29/Agosto.

Consideramos que o instrumento legal que suporta o Sistema de Poupança–Emigrante que, ao longo dos últimos trinta anos, sofreu vários ajustamentos, mercê das profundas alterações verificadas, quer no regime cambial português, quer no que respeita à total liberalização dos movimentos de capitais com o exterior, constituiu elemento determinante na canalização para Portugal de parte significativa da poupança gerada pelos portugueses emigrados.

Os incentivos consignados neste Sistema contribuíram de forma marcante para que um volume importante deste fluxo fosse destinado ao investimento e não apenas ao consumo.

A satisfação por parte do emigrante de algumas das necessidades básicas ou anseios formulados aquando da diáspora - aquisição de habitação própria, aquisição de segunda(s) habitações para rendimento, ou aquisição de propriedades rústicas – conduziram a que, junto da Banca Portuguesa, procurasse também a satisfação das suas necessidades financeiras, através da aquisição de produtos financeiros de risco baixo ou médio, tais como Obrigações em euros, USD ou CAD, Fundos de Investimento e até Acções, aproveitando as inúmeras operações de privatização de empresas públicas portuguesas entretanto ocorridas.

Dado o perfil bastante conservador que sempre caracterizou o emigrante português, este alargar do leque de opções de aplicação financeira deve-se a vários factores, de que destacamos: a confiança que a Banca Portuguesa lhe merece, a aprendizagem realizada sobre o funcionamento destes instrumentos junto da Banca do país de acolhimento e, o mais importante, o desejo de ver aumentados os seus rendimentos, pois a remuneração dos seus depósitos com taxas de juro na ordem dos 2% é algo que se manifesta pouco atractivo, pois ainda não esqueceram as remunerações auferidas no final da década de 70, na ordem dos 30%.

CONCLUSÃO

Portugal tem conhecido, desde meados da década de 90, um crescimento muito intenso da imigração. Os contingentes de imigrantes mais importantes, nesta fase, foram oriundos da Europa de Leste e do Brasil. Enquanto a imigração de Leste parece ter registado uma desaceleração recente, dada a retracção existente em sectores onde a sua incorporação era elevada (como é o caso da construção civil), a imigração brasileira tem mantido vitalidade. A acompanhar os fluxos de imigração têm sido registados, no sentido geográfico inverso, fluxos abundantes de remessas, com relevo para os países de imigração mais recente.

A imigração brasileira é, na actualidade, de dimensão desconhecida. As estatísticas oficiais apontam para perto de 67.000 imigrantes, em 2004. A inclusão de indivíduos detentores de vistos válidos e de numerosos imigrantes irregulares (incluindo cerca de 30.000 que se registaram para regularização em 2003) faz elevar bastante esses números, até um volume que, segundo fontes não oficiais, pode chegar aos 250.000 indivíduos. A comunidade brasileira tornou-se, assim, a mais importante nacionalidade estrangeira em Portugal, atingindo grande visibilidade em vários sectores da sociedade portuguesa.

O carácter recente da maior parte da imigração, a par de laços familiares transnacionais muito activos, explica o significativo aumento recente dos fluxos financeiros. Grande parte das remessas apresenta forte regularidade: a maioria dos imigrantes transfere mensalmente pequenas quantias para o Brasil. A ligação destas remessas à economia familiar é evidente. Apesar de se tratar, sobretudo, de pequenas poupanças, os valores totais têm aumentado fortemente, podendo hoje situar-se entre 230 e 420 milhões de euros, consoante se tomem os dados oficiais portugueses ou estimativas efectuadas por organismos internacionais.

Do ponto de vista institucional, o mercado de remessas para o Brasil tem registado grande dinamismo. Nos últimos anos, a publicação de nova legislação acompanhou a entrada de novos operadores. O mercado é actualmente disputado por algumas entidades bancárias, com relevo para o Banco do Brasil, e por várias empresas internacionais de envio de dinheiro, muitas vezes aliadas a bancos ou casas de câmbio, com destaque para a Western Union. A atmosfera de grande concorrência tem levado à criação de condições interessantes para os imigrantes, incluindo a existência de preços relativamente reduzidos

de transferência e meios tecnológicos inovadores. A fiabilidade das instituições e os custos reduzidos explicam a razão pela qual o recurso aos canais informais tende a ser escasso.

Um dos objectivos que presidiu à realização deste estudo parece estar, assim, pelo menos em parte, atingido. A variedade de bancos e agências existentes em Portugal com interesse no mercado de remessas tem oferecido boas condições para que as transferências se efectuem por canais formais. A existência de um quadro regulador rigoroso, mas eficaz, alia-se a um mercado transparente e com boas condições para a prática de remessas.

A reflexão sobre este tema deve, no nosso entender, prosseguir por duas vias. **Em primeiro lugar, importa divulgar e desenvolver instrumentos financeiros mais sofisticados para fidelizar os imigrantes às entidades bancárias e dar-lhes melhores oportunidades.** A experiência portuguesa com o Sistema de Poupança-Emigrante, desenvolvido após décadas de emigração, pode funcionar como estímulo à criação de sistemas semelhantes no Brasil. O objectivo é não apenas regular o mercado de remessas, como possibilitar aos imigrantes o acesso a condições privilegiadas de financiamento.

Em segundo lugar, o carácter transnacional deste mercado implica a necessidade de avaliação a partir do Brasil. Deverão ser examinados alguns tópicos com impacto sobre os objectivos que presidiram a este estudo. Entre eles contam-se, por um lado, a actuação dos bancos no Brasil (possibilidade que os bancos cobrem taxas elevadas aos clientes ou atrasem a entrega das remessas para aumento dos lucros) e o envolvimento do Estado (imposição de taxas sobre remessas). Neste aspecto, deverá ser objectivo de bancos e Estado a manutenção de relações financeiras estáveis e mutuamente proveitosas com os brasileiros espalhados pelo mundo. Por outro lado, é importante a avaliação de todo o circuito financeiro das remessas, desde a saída de Portugal até à chegada ao Brasil.

BIBLIOGRAFIA

Baganha, Maria Ioannis (1994), “As correntes emigratórias portuguesas no século XX e o seu impacto na economia nacional”, *Análise Social*, Vol. 29, Nº 128, pp. 959-980.

Baganha, Maria Ioannis, João Ferrão e Jorge Macaísta Malheiros (1999), “Os imigrantes e o mercado de trabalho: o caso português”, *Análise Social*, Vol. 34, Nº 150, pp. 147-173.

Baganha, Maria Ioannis e Pedro Góis (1998/1999), “Migrações internacionais de e para Portugal: o que sabemos e para onde vamos?”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Nº 52/53, pp. 229-280.

Banco Interamericano de Desenvolvimento, <http://www.iadb.org>

Banco de Portugal, <http://www.bportugal.pt>

Bendixen, Sergio (2004), “Estudo sobre os Destinatários de Remessas no Brasil”, comunicação apresentada ao Seminário “As Remessas como um Instrumento de Desenvolvimento”, BID/FUMIN e FGV, Rio de Janeiro.

Casa do Brasil de Lisboa (2004), *A “Segunda Vaga” de Imigração Brasileira para Portugal (1998-2003)*, Lisboa, Casa do Brasil de Lisboa, mimeo.

Castles, Stephen e Mark J. Miller (2003), *The Age of Migration - International Population Movements in the Modern World*, 3rd ed. Houndmills, Palgrave Macmillan.

D’Almeida, André Corrêa (2003), *Impacto da Imigração em Portugal nas Contas do Estado*, Lisboa, Observatório da Imigração / ACIME.

Ferreira, Eduardo Sousa, Helena Rato e Maria João Mortágua (2004), *Viagens de Ulisses - Efeitos da Imigração na Economia Portuguesa*, Lisboa, Observatório da Imigração / ACIME.

Instituto Nacional de Estatística, <http://www.ine.pt>

Machado, Igor (2005), “Implicações da imigração estimulada por redes ilegais de aliciamento - o caso dos brasileiros em Portugal”, *SOCIUS Working Papers*, ISEG/UTL, Nº 3/2005.

Malheiros, Jorge M. (Org.) (no prelo), *Brasileiros em Portugal* (título provisório), Lisboa, ACIME/Observatório da Imigração.

- Malheiros, Jorge Macaísta e Fernando Vala (2004), “Immigration and city change: the Lisbon metropolis at the turn of the twentieth century”, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 30, Nº 6, pp. 1065-1086.
- Martes, Ana Cristina Braga (2004), “O Compromisso do Retorno”, comunicação apresentada ao Seminário “As Remessas como um Instrumento de Desenvolvimento”, BID/FUMIN e FGV, Rio de Janeiro.
- Martes, Ana Cristina Braga (2005), *Compromisso do Retorno – Remessas de Imigrantes Brasileiros*, Relatório 23/2005, Fundação Getúlio Vargas.
- Miike, Kiyoharu (2004), “Projecto Dekassegui Empreendedor”, comunicação apresentada ao Seminário “As Remessas como um Instrumento de Desenvolvimento”, BID/FUMIN e FGV, Rio de Janeiro.
- Padilla, Beatriz (2005a), “Integration of Brazilian immigrants in Portuguese society: problems and possibilities”, *SOCIUS Working Papers*, ISEG/UTL, Nº 1/2005.
- Padilla, Beatriz (2005b), “Redes sociales de los brasileiros recién llegados a Portugal: solidaridad étnica o empatia étnica?”, *SOCIUS Working Papers*, ISEG/UTL, Nº 2/2005.
- Peixoto, João (2002), “Os mercados da imigração: modos de incorporação laboral e problemas de regulação dos imigrantes estrangeiros em Portugal”, *Cadernos Sociedade e Trabalho*, Nº 11, pp. 57-68.
- Peixoto, João e Alexandra Figueiredo (no prelo), “Imigrantes brasileiros e mercado de trabalho em Portugal”, a publicar em Jorge M. Malheiros (Org.), *Brasileiros em Portugal*, Lisboa, ACIME/Observatório da Imigração.
- Peixoto, João *et al.* (2006), *Mulheres Migrantes: Percursos Laborais e Modos de Inserção Socioeconómica das Imigrantes em Portugal*, Lisboa, SOCIUS, ISEG/UTL.
- Pinho, Ana Filipa Antunes (2001), *Migrações e Processos Comunicacionais – O Caso dos Brasileiros em Portugal*, Dissertação de Mestrado em Comunicação, Cultura e Tecnologias de Informação, Lisboa, ISCTE.
- Pires, Rui Pena (2003), *Migrações e Integração – Teoria e Aplicações à Sociedade Portuguesa*, Oeiras, Celta Editora.
- Rossi, Pedro Linhares (2004), “Remessas de Imigrantes Brasileiros em Portugal - Inquérito por Amostragem a Imigrantes Brasileiros em Lisboa, Porto e Setúbal”, *SOCIUS Working Papers*, ISEG/UTL, Nº 10/2004.

Rossi, Pedro Linhares (2005), *Remessas de Emigrantes: Pesquisa com Brasileiros em Portugal*, Monografia de Bacharelado, Universidade Federal do Rio de Janeiro - Instituto de Economia.

Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, <http://www.sef.pt>

Téchio, Kachia (2006), “Imigrantes brasileiros não documentados: uma análise comparativa entre Lisboa e Madri”, *SOCIUS Working Papers*, ISEG/UTL, Nº 1/2006.

Vianna, Carlos (2001), “A comunidade brasileira em Portugal”, in *Janus 2001 - Anuário de Relações Exteriores*, Lisboa, Público e Universidade Autónoma de Lisboa, pp. 180-181.

Vianna, Carlos (2003), *A Comunidade Brasileira em Portugal*, mimeo.

World Bank (2006), *Global Economic Prospects – Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

ANEXOS

Anexo 1 - Questionário Bendixen & Associates / CEMASE

Anexo 2 - Guião de entrevista

Anexo 3 - Instituições financeiras entrevistadas

Anexo 4 - Quadros

Anexo 1 - Questionário Bendixen & Associates / CEMASE


PROC. 140/2005



Bom dia/Boa tarde/Boa noite. O meu nome é... e sou entrevistador(a) da CEMASE - Empresa de Estudos de Mercado de Lisboa que está neste momento a realizar um Estudo de Mercado, desde já agradecemos a preciosa colaboração que entendeu prestar-nos.

FILTRO

P.1	Podem dizer-me a sua idade?		
	. MENOS DE 18 ANOS	→ TERMINA	0
	. 18-24	→ CONTINUA	1
	. 25-34	→ CONTINUA	2
	. 35-49	→ CONTINUA	3
	. 50-64	→ CONTINUA	4
	. 65 OU MAIS	→ CONTINUA	5
	. NÃO RESPONDE	→ TERMINA	6
			99

P.2	Em que País é que nasceu?		
	. BRASIL	→ CONTINUA	0
	. PORTUGAL	→ TERMINA	1
	. OUTRO PAÍS	→ TERMINA	2
	. NÃO RESPONDE	→ TERMINA	3
			99

REMESSAS/ENVIO DE DINHEIRO

P.3	Já alguma vez enviou dinheiro para familiares seus que vivam no Brasil?		
	. SIM	→ CONTINUA	0
	. NÃO	→ PASSAR À P.12	1
	. NÃO RESPONDE	→ PASSAR À P.12	2
			99

P.4	Quando foi a última vez que enviou dinheiro para um familiar seu vivendo no Brasil – nas últimas semanas, nos últimos meses ou foi há mais de um ano?		
	. ÚLTIMAS SEMANAS	→ CONTINUA	0
	. ÚLTIMOS MESES	→ CONTINUA	1
	. HÁ 1 ANO OU MAIS	→ PASSAR À P.12	2
	. N.SABE/N.RESPONDE	→ PASSAR À P.12	3
			99

P.5	Com que frequência é que envia dinheiro para os seus familiares?		
------------	--	--	--

NÃO LER

	. 2 VEZES POR MÊS OU MAIS		0
	. 1 VEZ POR MÊS		1
	. CADA 2 A 3 MESES/4 A 6 VEZES AO ANO		2
	. CADA 4 A 6 MESES/2 A 3 VEZES AO ANO		3
	. 1 VEZ POR ANO		4
	. N.SABE/N. RESPONDE		5
			99

P.6	Há quanto tempo é que vem enviando dinheiro para os seus familiares?		
------------	--	--	--

NÃO LER

	. HÁ MENOS DE 1 ANO		0
	. ENTRE 1 E 3 ANOS		1
	. ENTRE 3 E 5 ANOS		2
	. HÁ MAIS DE 5 ANOS		3
	. N.SABE/N. RESPONDE		4
			99

P.7	Com que frequência é que contacta com a sua família em casa (Brasil)?		
------------	---	--	--

NÃO LER

	. CERCA DE 1 VEZ POR SEMANA OU MAIS		0
	. CERCA DE 1 VEZ POR MÊS		1
	. ALGUMAS VEZES POR ANO		2
	. NUNCA		3
	. N.SABE/N. RESPONDE		4
			99

P.8	Em média quanto é que envia para os seus familiares de cada vez que lhes envia dinheiro?		
------------	--	--	--

NÃO LER

	. 100€ OU MENOS		0
	. 101€ A 150€		1
	. 151€ A 200€		2
	. 201€ A 250€		3
	. 251€ A 300€		4
	. 301€ A 350€		5
	. 351€ A 400€		6
	. 401€ A 450€		7
	. 451€ A 500€		8
	. 501€ A 750€		9
	. 751€ A 1000€		10
	. MAIS DE 1000€		11
	. N.SABE/N.RESPONDE		12
			99

P.9	Como deve saber há muitas formas de enviar dinheiro para o Brasil. Algumas pessoas recorrem a empresas internacionais de transferência de dinheiro. Outras pessoas enviam o seu dinheiro de outras formas, como por exemplo através de um Banco ou de uma Instituição de Crédito, por correio, por correio expresso ou através de uma pessoa que viaje para o Brasil ou através da Internet. Como é que o(a) Sr.(a) envia o seu dinheiro para o Brasil?		
------------	---	--	--

NÃO LER

	. EMPRESA INTERNACIONAL DE TRANSFERÊNCIA DE DINHEIRO	CONTINUA	0
	. ATRAVÉS DO BANCO	PASSAR À P.9b)	1
	→		2
	. ATRAVÉS DA INSTITUIÇÃO DE	PASSAR À P.9c)	3

CRÉDITO	→	
. ATRAVÉS DO CORREIO	→	PASSAR À P.10 4
. ATRAVÉS DO CORREIO EXPRESSO	→	PASSAR À P.10 5
. ATRAVÉS DE UMA PESSOA QUE VIAJE PARA O BRASIL		PASSAR À P.10 6
→		
. ATRAVÉS DA INTERNET	→	PASSAR À P.10 7
. N.SABE/N.RESPONDE	→	PASSAR À P.10 99

P.9a) Qual o nome da Empresa Internacional de transferência de dinheiro que utiliza?

_____ 0

REGISTAR RESPOSTA

P.9b) Qual o nome do Banco que utiliza?

_____ 0

REGISTAR RESPOSTA

P.9c) Qual o nome da Instituição de Crédito que utiliza?

_____ 0

REGISTAR RESPOSTA

P.10 Quando envia dinheiro para o Brasil, fá-lo para apenas uma pessoa ou para mais de uma pessoa? Para quantas pessoas?

	0
. UMA	1
. DUAS	2
. TRÊS	3
. QUATRO	4
. CINCO	5
. SEIS	6
. SETE	7
. OITO	8
. NOVE	9
. DEZ OU MAIS	10
. N.SABE/N. RESPONDE	99

P.11 Qual é a taxa que paga quando envia dinheiro para os seus familiares no Brasil?

NÃO LER

	0
. SEM TAXA 0€	1
. 1€ A 4,99€	2
. 5€ A 9,99€	3
. 10€ A 14,99€	4
. 15€ A 19,99€	5
. 20€ A 29,99€	6
. MAIS DE 30€	7
. N.SABE/N.RESPONDE	99

P.12 Tem conta bancária em Portugal??

	0
. SIM	1
. NÃO	2
. N.SABE/N.RESPONDE	99

P.13 Tem conta bancária no Brasil?

	0
. SIM	1
. NÃO	2
. N.SABE/N.RESPONDE	99

P.14 Tem alguns planos para, futuramente, iniciar o seu próprio negócio?

(SE SIM, APROFUNDAR: Onde é que planeia iniciar o seu próprio negócio?)

	0
. SIM, EM PORTUGAL	1
. SIM, NO BRASIL	2
. SIM, NUM OUTRO PAÍS	3
. NÃO	4
. N.SABE/N. RESPONDE	99

P.15 Em Portugal o(a) Sr.(a) vive em casa própria ou em casa alugada?

	0
. CASA PRÓPRIA	1
. CASA ALUGADA	2
. N.SABE/N.RESPONDE	99

P.16 O(A) Sr.(a) possui casa própria no Brasil?

	0	
. SIM	→	CONTINUA 1
. NÃO	→	PASSAR À P.18 2
. N.SABE/N.RESPONDE	→	PASSAR À P.18 99

P.17 Pagou a sua casa através de um empréstimo bancário?

	0
. SIM	1
. NÃO	2
. N.SABE/N.RESPONDE	99

P.18 Pensa vir a comprar, num futuro próximo, uma casa no Brasil?

	0
. SIM	1
. NÃO	2
. N.SABE/N.RESPONDE	99

P.19 Tem alguma conta a prazo (Poupança)? Se sim, onde?

	0	
. SIM, NO BRASIL	→	PASSAR À P.22 1
. SIM, EM PORTUGAL	→	CONTINUA 2
. SIM, NOUTRO PAÍS	→	CONTINUA 3
. NÃO		CONTINUA 4
. N.SABE/N.RESPONDE	→	PASSAR À P.22 99

P.20 Consideraria abrir uma conta a prazo (POUPANÇA) no Brasil se os juros oferecidos pelos bancos no Brasil, fossem mais elevados do que os juros oferecidos pelos bancos em Portugal?

- 0
 . SIM → PASSAR À P.22 1
 . NÃO → CONTINUA 2
 . N.SABE/N.RESPONDE → CONTINUA 99

P.21 Porque razão não consideraria a possibilidade de abrir uma conta a prazo (POUPANÇA) no Brasil?

LER AS RESPOSTAS

- 0
 . NÃO TENHO DINHEIRO QUE CHEGUE PARA POUPAR 1
 . NÃO ACREDITO NOS BANCOS 2
 . AS TAXAS DE JUROS SÃO MUITO BAIXAS 3
 . N.SABE/N.RESPONDE 99

P.22 Consideraria a possibilidade de investir num pequeno negócio no Brasil?

- 0
 . SIM 1
 . NÃO 2
 . N.SABE/N.RESPONDE 99

DADOS DE CLASSIFICAÇÃO

P.23 Qual é o seu rendimento anual bruto (quanto é que ganha, antes dos impostos) – menos de 10,000€, de 10,000€ a 19,999€, de 20,000€ a 29,999€, de 30,000€ a 39,999€, de 40,000€ a 49,999€, 50,000€ ou mais?

- 0
 . MENOS DE €10,00€ 1
 . 10,000€ A 19,999€ 2
 . 20,000€ A 29,999€ 3
 . 30,000€ A 39,999€ 4
 . 40,000€ A 49,999€ 5
 . 50,000€ OU MAIS 6
 . N.SABE/N.RESPONDE 99

P.24 Há quanto tempo está a viver em Portugal?

NÃO LER

- 0
 . HÁ MENOS DE 1 ANO 1
 . DE 1 A 2 ANOS 2
 . DE 3 A 5 ANOS 3
 . DE 5 A 10 ANOS 4
 . HÁ 10 ANOS OU MAIS 5
 . N.SABE/N.RESPONDE 99

A. SEXO

	0
MASCULINO	1
FEMININO	2

B. REGIÃO

	0
NORTE	1
CENTRO	2
LISBOA E VALE DO TEJO	3
ALENTEJO	4
ALGARVE	5

NOME DO(A) INQUIRIDO(A):

MORADA: _____

CONCELHO: _____

C.POSTAL: _____

TERMO DE RESPONSABILIDADE

Declaro que realizei esta entrevista com toda a honestidade, submetendo-me às instruções gerais e especiais que me foram dadas.

NOME: _____ 0

Anexo 2 - Guião de entrevista

Projecto CESO / BID
MERCADO DE REMESSAS PORTUGAL / BRASIL

ENTREVISTAS A INSTITUIÇÕES

GUIÃO

- Tipo de inserção no mercado de remessas (Portugal → estrangeiro, em particular Brasil)
 - principais momentos
 - acção isolada ou em parceria
 - no caso de parceria, que tipo de acordo

- Dados estatísticos sobre evolução / volume das remessas efectuadas pela instituição (se disponíveis)
 - nº clientes que fazem remessas
 - total enviado / montante médio

- Práticas / métodos de transferência
 - documentação exigida aos clientes
 - necessidade de conta bancária?
 - método (papel / multibanco / telemóvel / internet)
 - custos
 - morosidade
 - moeda utilizada
 - dados sobre o destinatário (conta bancária? dificuldades de contacto?)
 - uso de novas tecnologias

- Visão geral sobre o mercado de remessas
 - principais actores / concorrentes
 - melhores práticas – quem as tem? porque não se generalizam?
 - montante de remessas fora do sistema financeiro – porquê?
 - relação com clientes-alvo (imigrantes) – existem obstáculos? ou vantagens comparativas para determinados segmentos?
 - possibilidades de desenvolvimento (fluxos financeiros / poupanças / investimentos...)

- Visão geral sobre o contexto regulador
 - opinião sobre situação actual
 - mudanças desejadas
 - que aspectos da regulação facilitam ou impedem transparência e eficiência do mercado?

Anexo 3 – Instituições financeiras entrevistadas

Instituições (*)	Pessoas e cargos	Data da entrevista
Caixa Geral de Depósitos	Graça Vieira Pires Directora da Divisão de Mercados Financeiros	14 de Fevereiro de 2006
Cota Câmbios / Western Union	Rui Mascarenhas Santos e Paulo Frade Presidente e Administrador	26 de Janeiro de 2006
Intertransfers / Mundicâmbio	Carlos Manuel Silva e Maria Alice Administrador e Directora Operacional	12 de Janeiro de 2006
Millennium BCP / Western Union	Pedro Costa Carvalho e Isabel Pais Directores Adjuntos da Direcção Western Union	17 de Janeiro de 2006

Nota: (*) Para além destas instituições, foram contactados, mas não responderam ou não aceitaram a realização de entrevista, o Banco do Brasil, Money Express, Montepio Geral, Trans-Envio e Uno Money Transfers.

Anexo 4 - Quadros

Quadro 1
População estrangeira em Portugal - População total e com
nacionalidade brasileira, 1975 a 2004

Anos	Autorizações de residência			Autorizações de permanência						TOTAL		
	Total	Brasil	%	Novas			Acumuladas			Total	Brasil	%
				Total	Brasil	%	Total	Brasil	%			
1975	31983	2848	8,9							31983	2848	8,9
1976	32032	3169	9,9							32032	3169	9,9
1977	35414	3359	9,5							35414	3359	9,5
1978	41807	3765	9,0							41807	3765	9,0
1979	47189	3425	7,3							47189	3425	7,3
1980	50750	3608	7,1							50750	3608	7,1
1981	54414	4349	8,0							54414	4349	8,0
1982	58674	5016	8,5							58674	5016	8,5
1983	67484	5870	8,7							67484	5870	8,7
1984	73365	6316	8,6							73365	6316	8,6
1985	79594	6804	8,5							79594	6804	8,5
1986	86982	7470	8,6							86982	7470	8,6
1987	89778	7830	8,7							89778	7830	8,7
1988	94694	9333	9,9							94694	9333	9,9
1989	101011	10520	10,4							101011	10520	10,4
1990	107767	11413	10,6							107767	11413	10,6
1991	113978	12678	11,1							113978	12678	11,1
1992	123612	14007	11,3							123612	14007	11,3
1993	136932	16168	11,8							136932	16168	11,8
1994	157073	18612	11,8							157073	18612	11,8
1995	168316	19901	11,8							168316	19901	11,8
1996	172912	20082	11,6							172912	20082	11,6
1997	175263	19990	11,4							175263	19990	11,4
1998	178137	19769	11,1							178137	19769	11,1
1999	190896	20887	10,9							190896	20887	10,9
2000	207607	22222	10,7							207607	22222	10,7
2001	223976	23439	10,5	126901	23899	18,8	126901	23899	18,8	350877	47338	13,5
2002	238944	24784	10,4	47657	11373	23,9	174558	35272	20,2	413502	60056	14,5
2003	250231	26559	10,6	9097	2648	29,1	183655	37920	20,6	433886	64479	14,9
2004	265361	28956	10,9	178	31	17,4	183833	37951	20,6	449194	66907	14,9

Fonte: INE/SEF

Quadro 2
População de nacionalidade brasileira, por sexo e idade,
1991 e 2001

Idade	1991				2001			
	Homens	Mulheres	Total		Homens	Mulheres	Total	
			N	%			N	%
0-14	1240	1192	2432	19,0	1493	1417	2910	9,5
15-24	1401	1301	2702	21,1	3798	3008	6806	22,1
25-39	2416	2582	4998	39,0	7900	6311	14211	46,2
40-64	678	1000	1678	13,1	2841	2963	5804	18,9
65 e +	296	714	1010	7,9	299	749	1048	3,4
Total	6031	6789	12820	100,0	16331	14448	30779	100,0
%	47,0	53,0	100		53,1	46,9	100	

Fonte: Peixoto e Figueiredo, no prelo (com base em INE, Censos 2001)

Quadro 3
Distribuição geográfica (NUTS 2) da população brasileira em Portugal,
em 1991 e 2001, por sexos

Nuts 2	1991				2001			
	Homens	Mulheres	Total		Homens	Mulheres	Total	
			N	%			N	%
Norte	2381	2692	5073	39,6	3058	3482	6540	21,2
Centro	1179	1326	2505	19,5	1765	1832	3597	11,7
Lisboa e Vale do Tejo	2048	2309	4357	34,0	9776	7794	17570	57,1
Alentejo	70	79	149	1,2	423	271	694	2,3
Algarve	173	193	366	2,9	987	819	1806	5,9
Região Autónoma dos Açores	76	85	161	1,3	158	98	256	0,8
Região Autónoma da Madeira	104	105	209	1,6	164	152	316	1,0
Total	6031	6789	12820	100,0	16331	14448	30779	100,0

Fonte: Peixoto e Figueiredo, no prelo (com base em INE, Censos 2001)

Quadro 4
Qualificação académica da população brasileira com idade igual ou superior a 15 anos, em 2001, por sexos

Qualificação académica	Homens		Mulheres		Total	
	N	%	N	%	N	%
Não sabe ler nem escrever	152	1,0	231	1,8	383	1,4
Sabe ler e escrever sem qualquer grau de ensino	568	3,8	487	3,7	1055	3,8
Ensino Básico- 1º Ciclo	2080	14,0	1502	11,5	3582	12,9
Ensino Básico- 2º Ciclo	2352	15,9	1602	12,3	3954	14,2
Ensino Básico- 3º Ciclo	3446	23,2	2629	20,2	6075	21,8
Ensino Secundário	4192	28,3	4048	31,1	8240	29,6
Ensino Médio	78	0,5	67	0,5	145	0,5
Bacharelato	472	3,2	603	4,6	1075	3,9
Licenciatura	1258	8,5	1633	12,5	2891	10,4
Mestrado	164	1,1	171	1,3	335	1,2
Doutoramento	76	0,5	58	0,4	134	0,5
Total	14838	100,0	13031	100,0	27869	100,0

Fonte: Peixoto e Figueiredo, no prelo (com base em INE, Censos 2001)

Quadro 5
Condição perante o trabalho da população brasileira, em 2001, por sexos

Condição perante o trabalho	Homens		Mulheres		Total	
	N	%	N	%	N	%
População activa empregada	12878	78,9	8191	56,7	21069	68,5
População activa desempregada	565	3,5	1145	7,9	1710	5,6
População inactiva	2451	15,0	4462	30,9	6913	22,5
Outros casos	437	2,7	650	4,5	1087	3,5
Total	16331	100,0	14448	100,0	30779	100,0
<i>Taxa de actividade (%)</i>		82,3		64,6		74,0
<i>Taxa de desemprego (%)</i>		4,2		12,3		7,5

Fonte: Peixoto e Figueiredo, no prelo (com base em INE, Censos 2001)

Quadro 6
Profissão da população brasileira activa,
em 2001, por sexos

Profissão	Homens		Mulheres		Total	
	N	%	N	%	N	%
Operários, artífices e trabalhadores similares	4712	35,1	404	4,3	5116	22,5
Pessoal dos serviços e vendedores	1550	11,5	2825	30,3	4375	19,2
Trabalhadores não qualificados	2058	15,3	2268	24,3	4326	19,0
Técnicos e profissionais de nível intermédio	1338	10,0	1013	10,9	2351	10,3
Especialistas das profissões intelectuais e científicas	1213	9,0	1029	11,0	2242	9,8
Quad.superiores administração pública, dirigentes e quad.superiores de empresas	863	6,4	427	4,6	1290	5,7
Pessoal administrativo e similares	439	3,3	783	8,4	1222	5,4
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	950	7,1	178	1,9	1128	5,0
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e pescas	165	1,2	69	0,7	234	1,0
Forças armadas	13	0,1	1	0,0	14	0,1
Não se aplica	142	1,1	339	3,6	481	2,1
Total	13443	100,0	9336	100,0	22779	100,0

Fonte: Peixoto e Figueiredo, no prelo (com base em INE, Censos 2001)

Quadro 7
Sector de actividade da população brasileira activa,
em 2001, por sexos

Sector de Actividade	Homens		Mulheres		Total	
	N	%	N	%	N	%
Sector Primário	159	1,2	120	1,3	279	1,3
Sector Secundário	7264	54,6	1430	15,9	8694	39,0
Sector Terciário (Económico)	4195	31,5	4584	51,0	8779	39,4
Sector Terciário (Social)	1683	12,7	2863	31,8	4546	20,4
Total	13301	100,0	8997	100,0	22298	100,0

Fonte: Peixoto e Figueiredo, no prelo (com base em INE, Censos 2001)

Quadro 8
Remessas de imigrantes - Remessas totais e para o Brasil,
1999-2005 (milhares de euros)

	1999	2000	2001	2002 (a)	2003	2004	2005
Total	133275	188961	408966	435500	467100	485596	563362
Brasil	8061	33792	51610	87003	168984	216468	269632
<i>% para o total</i>	<i>6,0</i>	<i>17,9</i>	<i>12,6</i>	<i>20,0</i>	<i>36,2</i>	<i>44,6</i>	<i>47,9</i>
<i>Variação absoluta</i>		<i>25731</i>	<i>17818</i>	<i>35393</i>	<i>81981</i>	<i>47484</i>	<i>53164</i>
<i>Variação relativa</i>		<i>319,2</i>	<i>52,7</i>	<i>68,6</i>	<i>94,2</i>	<i>28,1</i>	<i>24,6</i>
<i>Média mensal</i>	<i>671,8</i>	<i>2816,0</i>	<i>4300,8</i>	<i>7250,3</i>	<i>14082,0</i>	<i>18039,0</i>	<i>22469,3</i>
1º trimestre	17230	38457	44677	58805
2º trimestre	18498	37495	50014	60913
3º trimestre	23937	45248	58212	71221
4º trimestre	27338	47783	63565	78692
<i>Variação absoluta por trimestre</i>					21227	6220	14128
					18997	12519	10899
					21311	12964	13009
					20445	15782	15127
<i>Variação relativa por trimestre</i>					<i>123,2</i>	<i>16,2</i>	<i>31,6</i>
					<i>102,7</i>	<i>33,4</i>	<i>21,8</i>
					<i>89,0</i>	<i>28,7</i>	<i>22,3</i>
					<i>74,8</i>	<i>33,0</i>	<i>23,8</i>

Notas: (a) Segundo Ferreira et al., 2004, o valor total de remessas em 2002 era de 572179 milhares de euros, e o valor para o Brasil de 146499 milhares de euros (25,6% do total).

Fontes: 1999 a 2001: Ferreira et al., 2004, com base em Banco de Portugal; 2002 a 2005: Banco de Portugal

Quadro 9
Região / sexo

	Sexo		Total	%
	Homens	Mulheres		
Norte	107	113	220	22,0
Centro	95	105	200	20,0
Lisboa e Vale do Tejo	242	268	510	51,0
Alentejo	5	5	10	1,0
Algarve	29	31	60	6,0
Total	478	522	1.000	100
	47,8	52,2	100	

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 10
Sexo / idade

	Grupos etários					Total	%
	18-24	25-34	35-49	50-64	65 e mais		
Homens	74	197	170	31	6	478	47,8
Mulheres	76	205	191	39	11	522	52,2
Total	150	402	361	70	17	1.000	100
%	15,0	40,2	36,1	7,0	1,7	100	

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 11
Duração da imigração * Escalão de rendimento

	Rendimento anual bruto							Total	%
	Less than €10,000	€10,000 to less than €19,999	€20,000 to less than €29,999	€30,000 to less than €39,999	€40,000 to less than €49,999	More than €50,000	No answer		
Less than one year	118	18	0	0	0	0	51	187	18,7
One to three years	135	60	9	1	0	0	46	251	25,1
Three to five years	186	99	11	2	0	1	59	358	35,8
Five to ten years	59	61	7	5	0	0	31	163	16,3
Ten years or more	13	13	2	0	1	0	9	38	3,8
Don't know / No answer	2	0	0	0	0	0	1	3	0,3
Total	513	251	29	8	1	1	197	1.000	100
	51,3	25,1	2,9	0,8	0,1	0,1	19,7	100	

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 12
Envio de dinheiro x Último momento de envio

Envio de dinheiro para o Brasil	N	%	Último momento de envio			
			Últimas semanas	Últimos meses	Há um ano ou mais	NS / NR
Sim	831	83,1	399	343	82	7
%			48,0	41,3	9,9	0,8
Não	167	16,7				
NR	2	0,2				
Total	1000	100	399	343	82	7

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 13
Frequência de envio de dinheiro x Duração de envio de dinheiro

Frequência de envio de dinheiro	Duração do envio de dinheiro					Total
	Less than a year	Between one and three years	Between three and five years	More than five years	Don't know / No answer	
Twice a month or more	7	21	10	4	0	42
Once a month	93	174	135	52	0	454
Every two to three months / four to six times a year	35	59	54	25	1	174
Every four to six months / two to three times a year	5	16	11	6	0	38
Once a year	5	9	1	6	0	21
Don't know / No answer	4	4	3	2	0	13
Total	149	283	214	95	1	742

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 14
Montante médio enviado x Frequência de contactos com a família

Montante médio enviado	Frequência de contactos com a família					Total
	About once a week or more	About once a month	A few times a year	Never	Don't know / No answer	
€100 or less	35	4	1	0	0	40
€101 to €150	112	11	1	0	1	125
€151 to €200	101	15	1	0	0	117
€201 to €250	71	14	0	0	0	85
€251 to €300	74	14	2	0	0	90
€301 to €350	49	6	1	0	0	56
€351 to €400	35	10	0	1	0	46
€401 to €450	25	3	1	0	0	29
€451 to €500	39	8	1	0	0	48
€501 to €750	33	0	0	0	0	33
€751 to €1000	27	2	0	0	0	29
More than €1000	5	2	1	0	0	8
Don't know / No answer	22	11	3	0	0	36
Total	628	100	12	1	1	742

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 15
FORMA DE ENVIO DE DINHEIRO PARA O BRASIL

Forma de envio	N	% Sub-total = = 100 (a)	% Total = = 100 (a)
Empresa internacional de transferência de dinheiro	483	100	65,1
Western Union (b)	153	31,7	20,6
Trans-Envio	112	23,2	15,1
Money Express (c)	109	22,6	14,7
Intertransfers	56	11,6	7,5
Uno Money Transfers	29	6,0	3,9
Real Luso	10	2,1	1,3
Moneygram (d)	8	1,7	1,1
Outras	10	2,1	1,3
Não sabe / Não responde	12	2,5	1,6
Banco	222	100	29,9
Banco do Brasil	148	66,7	19,9
Millennium BCP (b)	34	15,3	4,6
BES	14	6,3	1,9
BPI	8	3,6	1,1
Montepio Geral (d)	8	3,6	1,1
Outros	9	4,1	1,2
Não sabe / Não responde	1	0,5	0,1
Instituição de crédito	0		0,0
Internet	2		0,3
Correio (e)	37		5,0
Correio expresso	5		0,7
Pessoa que viaje para o Brasil	6		0,8
Agência de viagens	1		0,1
Não sabe / Não responde	5		0,7
Total	742		100

Nota: (a) Os valores podem não somar 100%, devido à existência de algumas respostas múltiplas.

(b) Os dados da Western Union incluem a Cota Câmbios. Estes dados deveriam, ainda, adicionar-se a parte ou à totalidade dos do Millennium BCP, mas a possibilidade de sistemas de transferência autónomos e algumas respostas múltiplas inviabilizam este cálculo.

(c) Inclui Soares e Sutton.

(d) Os dados da Moneygram e do Montepio Geral deveriam adicionar-se em parte ou no todo, mas a possibilidade de sistemas de transferência autónomos e algumas respostas múltiplas inviabilizam este cálculo.

(e) Os dados dos correios tanto podem significar uma transferência informal como um envio através da Western Union, dada a associação entre estas instituições em Portugal.

Fonte: cálculos dos autores, com base no Inquérito Bendixen and Associates

Quadro 16
Taxa de envio x Número de destinatários

Taxa de envio	Número de destinatários							Don't know / No answer	Total	%
	One	Two	Three	Four	Six	Ten or more				
No charge - €0	101	28	12	2	0	1	0	144	19,4	
€1 to less than €4,99	124	28	8	1	0	0	0	161	21,7	
€5 to less than €9,99	198	38	12	2	0	1	1	252	34,0	
€10 to less than €14,99	44	9	2	1	0	0	4	60	8,1	
€15 to less than €19,99	19	4	0	0	0	0	1	24	3,2	
€20 to less than 29,99	27	2	0	0	0	0	0	29	3,9	
More than €30	13	0	2	0	0	0	0	15	2,0	
It depends on the amount sent	1	0	0	0	0	0	0	1	0,1	
Don't know / No answer	43	9	2	0	1	0	1	56	7,5	
Total	570	118	38	6	1	2	7	742	100	
%	76,8	15,9	5,1	0,8	0,1	0,3	0,9	100		

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 17
Duração imigração x Último momento de envio

Duração de imigração	N					%				
	Last few weeks	Last few months	A year ago or more	Don't know / No answer	Total	Last few weeks	Last few months	A year ago or more	Don't know / No answer	Total
Less than one year	66	45	3	1	115	57,4	39,1	2,6	0,9	100,0
One to three years	115	87	16	0	218	52,8	39,9	7,3	0,0	100,0
Three to five years	150	143	28	2	323	46,4	44,3	8,7	0,6	100,0
Five to ten years	60	56	28	3	147	40,8	38,1	19,0	2,0	100,0
Ten years or more	8	11	7	1	27	29,6	40,7	25,9	3,7	100,0
Don't know / No answer	0	1	0	0	1					
	399	343	82	7	831	48,0	41,3	9,9	0,8	100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 18
Duração imigração x Frequência de envio de dinheiro

Duração de imigração	N							%						
	Twice a month or more	Once a month	Every two to three months / four to six times a year	Every four to six months / two to three times a year	Once a year	Don't know / No answer	Total	Twice a month or more	Once a month	Every two to three months / four to six times a year	Every four to six months / two to three times a year	Once a year	Don't know / No answer	Total
Less than one year	4	73	28	1	2	3	111	3,6	65,8	25,2	0,9	1,8	2,7	100,0
One to three years	17	125	39	10	7	4	202	8,4	61,9	19,3	5,0	3,5	2,0	100,0
Three to five years	16	186	69	16	3	3	293	5,5	63,5	23,5	5,5	1,0	1,0	100,0
Five to ten years	5	61	33	7	7	3	116	4,3	52,6	28,4	6,0	6,0	2,6	100,0
Ten years or more	0	9	5	3	2	0	19	0,0	47,4	26,3	15,8	10,5	0,0	100,0
Don't know / No answer	0	0	0	1	0	0	1							
	42	454	174	38	21	13	742	5,7	61,2	23,5	5,1	2,8	1,8	100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 19
Duração imigração x Frequência de contactos com família

Duração de imigração	N						%					
	About once a week or more	About once a month	A few times a year	Never	Don't know / No answer	Total	About once a week or more	About once a month	A few times a year	Never	Don't know / No answer	Total
Less than one year	103	7	0	0	1	111	92,8	6,3	0,0	0,0	0,9	100,0
One to three years	174	24	4	0	0	202	86,1	11,9	2,0	0,0	0,0	100,0
Three to five years	253	36	4	0	0	293	86,3	12,3	1,4	0,0	0,0	100,0
Five to ten years	84	29	2	1	0	116	72,4	25,0	1,7	0,9	0,0	100,0
Ten years or more	14	3	2	0	0	19	73,7	15,8	10,5	0,0	0,0	100,0
Don't know / No answer	0	1	0	0	0	1						
	628	100	12	1	1	742	84,6	13,5	1,6	0,1	0,1	100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 20
Montante médio enviado x Duração imigração

Montante médio	Duração imigração						
	Less than one year	One to three years	Three to five years	Five to ten years	Ten years or more	Don't know / No answer	Total
€100 or less	12	11	11	5	1	0	40
€101 to €150	34	37	36	16	2	0	125
€151 to €200	17	34	46	19	1	0	117
€201 to €250	14	21	36	11	3	0	85
€251 to €300	10	21	41	14	4	0	90
€301 to €350	8	19	22	6	1	0	56
€351 to €400	3	14	15	11	2	1	46
€401 to €450	2	8	15	4	0	0	29
€451 to €500	3	14	21	9	1	0	48
€501 to €750	4	6	13	8	2	0	33
€751 to €1000	2	3	18	5	1	0	29
More than €1000	0	3	2	2	1	0	8
Don't know / No answer	2	11	17	6	0	0	36
	111	202	293	116	19	1	742
%							
€100 or less	10,8	5,4	3,8	4,3	5,3		5,4
€101 to €150	30,6	18,3	12,3	13,8	10,5		16,8
€151 to €200	15,3	16,8	15,7	16,4	5,3		15,8
€201 to €250	12,6	10,4	12,3	9,5	15,8		11,5
€251 to €300	9,0	10,4	14,0	12,1	21,1		12,1
€301 to €350	7,2	9,4	7,5	5,2	5,3		7,5
€351 to €400	2,7	6,9	5,1	9,5	10,5		6,2
€401 to €450	1,8	4,0	5,1	3,4	0,0		3,9
€451 to €500	2,7	6,9	7,2	7,8	5,3		6,5
€501 to €750	3,6	3,0	4,4	6,9	10,5		4,4
€751 to €1000	1,8	1,5	6,1	4,3	5,3		3,9
More than €1000	0,0	1,5	0,7	1,7	5,3		1,1
Don't know / No answer							
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 21
Duração imigração x Planos negócio

Duração imigração	Yes, in Portugal	Yes, in Brazil	Yes, in some other country	No	Don't know / No answer	Total	Yes, in Portugal	Yes, in Brazil	Yes, in some other country	No	Don't know / No answer	Total
Less than one year	32	71	1	70	13	187	17,1	38,0	0,5	37,4	7,0	100,0
One to three years	48	116	3	77	7	251	19,1	46,2	1,2	30,7	2,8	100,0
Three to five years	77	124	1	137	19	358	21,5	34,6	0,3	38,3	5,3	100,0
Five to ten years	49	51	2	56	5	163	30,1	31,3	1,2	34,4	3,1	100,0
Ten years or more	14	5	1	16	2	38	36,8	13,2	2,6	42,1	5,3	100,0
Don't know / No answer	1	1	0	1	0	3						
	221	368	8	357	46	1.000	22,1	36,8	0,8	35,7	4,6	100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 22
Duração imigração x Compra casa no Brasil

Duração imigração	Compra casa Brasil			Total	Compra casa Brasil			Total
	Yes	No	Don't know / No answer		Yes	No	Don't know / No answer	
Less than one year	126	53	8	187	67,4	28,3	4,3	100,0
One to three years	155	87	9	251	61,8	34,7	3,6	100,0
Three to five years	210	119	29	358	58,7	33,2	8,1	100,0
Five to ten years	83	72	8	163	50,9	44,2	4,9	100,0
Ten years or more	11	24	3	38	28,9	63,2	7,9	100,0
Don't know / No answer	3	0	0	3				
	588	355	57	1.000	58,8	35,5	5,7	100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 23
Duração imigração x Utilização de empresa internacional de envio de dinheiro

Duração imigração	International money transfer company	Total	%
Less than one year	83	111	74,8
One to three years	138	202	68,3
Three to five years	184	293	62,8
Five to ten years	70	116	60,3
Ten years or more	8	19	42,1
Don't know / No answer	0	1	
	483	742	65,1

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 24
Duração imigração x Utilização de banco

Duração imigração	Through a Bank	Total	%
Less than one year	21	111	18,9
One to three years	57	202	28,2
Three to five years	91	293	31,1
Five to ten years	42	116	36,2
Ten years or more	10	19	52,6
Don't know / No answer	1	1	
	222	742	29,9

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 25
Conta bancária em Portugal e no Brasil

Em Portugal	No Brasil			Total
	Sim	Não	NS/NR	
Sim	466	257	1	724
Não	180	91	0	271
NS/NR	2	0	3	5
Total	648	348	4	1.000

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 26
Duração imigração x Conta bancária em Portugal

Duração imigração	Conta bancária			Total	Conta bancária			Total
	Sim	Não	NS/NR		Sim (%)	Não (%)	NS/NR (%)	
Less than one year	67	116	4	187	35,8	62,0	2,1	100,0
One to three years	166	85	0	251	66,1	33,9	0,0	100,0
Three to five years	308	49	1	358	86,0	13,7	0,3	100,0
Five to ten years	147	16	0	163	90,2	9,8	0,0	100,0
Ten years or more	34	4	0	38	89,5	10,5	0,0	100,0
Don't know / No answer	2	1	0	3	66,7	33,3	0,0	100,0
Total	724	271	5	1.000	72,4	27,1	0,5	100,0

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 27
Posse de conta a prazo (poupança)

	N	%
Yes, in Brazil	452	45,2
Yes, in Portugal	170	17,0
Yes, in another country	0	
No	419	41,9
Don't know / No answer	9	0,9
Total	1.000	100

Nota: Existem algumas respostas múltiplas.

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 28**Possibilidade de abertura de conta a prazo (poupança) x Razões para não abertura**

Possibilidade de abertura	N	%	Razões para não abertura				
			I do not have enough money to save	I do not trust the banks	The interest rates are too low	They don't intend to return to Brazil	Don't know / No answer
Sim	315	58,4					
Não	191	35,4	77	22	26	2	64
NS/NR	33	6,1	4	6	2	0	21
Total	539	100,0					

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 29**Habitação em Portugal x Projecto compra casa no Brasil**

Habitação em Portugal	Projecto compra casa no Brasil			Total
	Sim	Não	NS/NR	
Own	44	32	11	87
Rent	530	314	46	890
They live in the house where they work	3	3	0	6
They live in family houses	2	1	0	3
They live in house of friends	1	1	0	2
Don't know / No answer	8	4	0	12
Total	588	355	57	1.000

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 30
Posse de casa própria no Brasil x Pagamento por empréstimo bancário

Posse de casa própria no Brasil	N	%	Pagamento por empréstimo bancário		
			Sim	Não	NS/NR
Sim	520	52,0	87	422	11
%			16,7	81,2	2,1
Não	476	47,6			
NS/NR	4	0,4			
Total	1000	100,0			

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 31
Planos para iniciar negócio x Possibilidade de investimento em pequeno negócio no Brasil

Planos para iniciar negócio	Possibilidade de investimento em pequeno negócio no Brasil			Total
	Sim	Não	NS/NR	
Yes, in Portugal	95	114	12	221
Yes, in Brazil	338	19	11	368
Yes, in some other country	0	6	2	8
No	77	250	30	357
Don't know / No answer	25	3	18	46
Total	535	392	73	1.000

Fonte: Inquérito Bendixen & Associates

Quadro 32
Transferências de imigrantes brasileiros de Portugal para o Brasil - Modo de actuação das principais instituições

Instituições	Realização das transferências				Identificação documental do ordenador		Identificação do Beneficiário	Taxa de Câmbio Euro/Real		Taxa de transferência		Pagamento ao beneficiário		Controlo do número e montante total das transferências
	Próprios Balcões	Multibanco	Telefone	Internet	Sempre	Em função do montante		Indicativa	Fixa	Sim	Não	Crédito em conta	Nos agentes	
Banco do Brasil	x	x a)			x		x		x			x	x	nd
Western Union / BCP	x	x b)	x b)	x b)	x		x		x				x	x
Western Union / CotaCâmbios	x					x	x		x				x	x
Western Union / CTT	x				nd	nd	x	nd	nd	x			x	nd
Intertransfers/Mundicâmbio	x c)				x d)		x		x	c)	x			x
MoneyGram/Montepio Geral	x					x	nd		x				x	nd
Trans-Envio	x e)				x e)		x		x	x				nd
Money Express / Soares e Sutton	x f)				x f)		x		x		x			nd
Uno Money Transfers	x g)				x g)		x		x	x				nd

Notas:

- a) É feito um rastreio no contacto inicial com o ORDENADOR, que permite a recolha de todos os elementos indispensáveis a futuras transferências, incluindo fotocópia do documento de identificação e outros. É fornecido um código cuja utilização lhe permite a execução das mesmas por Multibanco ou Telemultibanco
- b) Desde que cliente do Millennium BCP e esteja dotado do código de acesso aos Canais Automáticos, incluindo a Internet ou o Call Centre;
- c) Admite a possibilidade de o ORDENADOR já rastreado e portador do cartão com código pessoal fornecido pela Intertransfers / Mundicâmbio, possa fazer um depósito no valor da transferência acrescido de Euro 3,00, na conta desta empresa junto dos Bancos Millennium BCP e Espírito Santo;
- d) É feito um rastreio no contexto inicial com o ORDENADOR, que permite a recolha de todos os elementos indispensáveis a futuras transferências, incluindo fotocópia do documento de identificação e outros. É fornecido ao ORDENADOR um cartão com a sua foto e um número de código, com os quais se valida a transferência;
- e) É feito um rastreio no contexto inicial com o ORDENADOR, que permite a recolha de todos os elementos indispensáveis a futuras transferências, incluindo fotocópia do documento de identificação e outros. Poderá também depositar o valor correspondente ao montante da transferência a realizar na conta da Transenvio junto da Caixa Geral de Depósitos.
- f) É feito um rastreio no contexto inicial com o ORDENADOR, que permite a recolha de todos os elementos indispensáveis a futuras transferências, incluindo fotocópia do documento de identificação e outros. Poderá também depositar o valor correspondente ao montante da transferência a realizar na conta da Money Express/Soares e Sutton junto dos Bancos Millennium BCP e Espírito Santo.
- g) É feito um rastreio no contexto inicial com o ORDENADOR, que permite a recolha de todos os elementos indispensáveis a futuras transferências, incluindo fotocópia do documento de identificação e outros. Poderá também depositar o valor correspondente ao montante da transferência a realizar na conta da Uno Money Transfers junto do Banco Espírito Santo.

Fonte: pesquisa efectuada pelos autores.

Quadro 33
Taxa de Transferências - Principais instituições

Instituições	Até 150 €	150-299€	300-499 €	500 e mais €
Banco do Brasil	4,75 €	4,75 €	4,75 €	4,75 €
Western Union / BCP a)	8,90 € b) 4,90 € c)	8,90 € b) 4,90 € c)	8,90 € b) 4,90 € c)	Variável d)
Western Union / Cota Câmbios a)	8,90 € b) 4,90 € c)	8,90 € b) 4,90 € c)	8,90 € b) 4,90 € c)	Variável d)
Western Union / CTT a)	8,90 € b) 4,90 € c)	8,90 € b) 4,90 € c)	8,90 € b) 4,90 € c)	Variável d)
Intertransfers / Mundicâmbio	Gratuita e)	Gratuita e)	Gratuita e)	Gratuita e)
MoneyGram / Montepio Geral	10,40 €	14,56 €	19,76	Variável f)
Trans-Envio	5,00 € g)	5,00 € g)	5,00 € g)	5,00 € g)
Money Express / Soares e Sutton	Gratuita	Gratuita	Gratuita	Gratuita
Uno Money Transfers	5,00 €	5,00 €	5,00 €	5,00 €

Notas:

- a) Valores para as regiões de Lisboa e Setúbal. As taxas deverão ser harmonizadas para todo o território nacional a partir de Abril de 2006.
- b) Pagamento ao beneficiário no próprio dia da entrega.
- c) Pagamento ao beneficiário dois dias depois da entrega.
- d) Entre 500,01-1000€: 17,80€ (mesmo dia) ou 9,80€ (dois dias); entre 1000,01-2500€: 35,90 € (mesmo dia) ou 19,90€ (dois dias); entre 2500,01-5000€: 69€ (mesmo dia) ou 29,90€ (dois dias); entre 5000,01-7500€: 89€ (mesmo dia) ou 39,90€ (dois dias); mais de 7500€: 89€ (mesmo dia) ou 59,90€ (dois dias).
- e) Se a transferência se realizar por depósito no BCP ou BES, há uma taxa de 3,00€.
- f) Entre 500-599 €: 19,76 €; entre 600-999 €: 23,93 €; entre 1000-2999 € : 23,00 €; entre 3000-3999: 60,00€; 4000 e mais €:100 €.
- g) A primeira transferência é gratuita, a quinta e múltiplos de cinco também.

Fonte: pesquisa efectuada pelos autores.

Quadro 34
Taxa de câmbio do dia (a) - Principais instituições

Instituições	Taxa de câmbio (a)
Banco do Brasil	1 € = 2,52 reais (b)
Western Union / BCP	1 € = 2,52 reais (b)
Western Union / CotaCâmbios	1 € = 2,52 reais (b)
Western Union / CTT	n.d. (c)
Intertransfers / Mundicâmbio	1 € = 2,60 reais
MoneyGram / Montepio Geral	n.d. (b)
Trans-Envio	1 € = 2,52 reais
Money Express / Soares e Sutton	1 € = 2,60 reais
Uno Money Transfers	1 € = 2,50 reais
<i>Banco de Portugal (câmbio indicativo)</i>	1 € = 2,5783 reais

Notas:

- a) Valor referente a 10 de Fevereiro de 2006.
- b) O valor é determinado pelo câmbio na data da entrega.
- c) O câmbio é calculado no momento da transacção.

Fonte: pesquisa efectuada pelos autores, excepto Banco de Portugal (www.bportugal.pt).



BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO

1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577, USA
Tel: (202) 623 - 1000
www.iadb.org

