CAPÍTULO CUATRO

Fluxos de remessas e desenvolvimento financeiro

AS FORTES CONEXÕES ENTRE REMESSAS E DESENVOLVIMENTO

Aperfeiçoar o sistema financeiro de uma economia é importante para o crescimento nacional e o desenvolvimento (Levine, 2004; Banco Mundial, 2007). Sistemas financeiros podem fornecer informações sobre oportunidades de investimento e ajudar a alocar capital produtivo na economia. Além do mais, desenvolvimento financeiro e mobilização de capital estão inter-relacionados já que instrumentos financeiros facilitam a realocação de investimento na direção de atividades de retorno mais alto, com implicações positivas para o crescimento (Acemoglu e Zilibotti, 1997). Em suma, crescimento econômico e redução de pobreza andam de mãos dadas com desenvolvimento financeiro[1].

O sistema financeiro de um país tem um papel importante no seu desenvolvimento. Embora frequentemente desconsideradas, as remessas podem desempenhar um papel expressivo nessa história

Essa conexão torna o aumento constante das remessas para a América Latina, durante os últimos anos, uma questão de interesse muito além do benefício que elas proporcionam aos domicílios recebedores. A conexão entre fluxos de remessas e desenvolvimento econômico tem sido analisada a partir de uma variedade de perspectivas e a evidência empírica mostra que esses fluxos podem ter um impacto positivo sobre o desenvolvimento econômico e a redução de pobreza. Adams e Page (2003), por exemplo, constataram que as remessas têm um impacto significativo na redução da pobreza e a uma conclusão semelhante chega o *World Economic Outlook 2005*, do FMI.

No caso da América Latina, em nível microeconômico pelo menos, foi constatado que as remessas tiveram um efeito geral positivo. Estudos sobre a mortalidade infantil e o peso de nascimento, no México, mostraram que a migração e as remessas ajudam a reduzir a mortalidade infantil e estão associadas a uma melhor saúde na infância[2]. As remessas também têm efeitos significativos sobre os padrões de vida dos domicílios que as recebe (Cardona Sosa e Medina, 2006). As remessas podem estimular a abertura de negócios, por exemplo. Em um estudo que examina a formação de empresas, em uma amostra de 30 comunidades, no México, Massey e Parrado (1998) mostraram que os ganhos obtidos com trabalho nos Estados Unidos eram uma fonte importante de capital inicial para criação de microempresas. Dustmann e Kirchamp (2001), semelhantemente, constataram que as poupanças dos migrantes que retornavam poderiam ser uma fonte importante de capital inicial para abertura de microempresas. Foi também demonstrado que as remessas melhoram os desempenhos educacionais das crianças dos domicílios que recebem o dinheiro[3].

Enquanto a contribuição dada pelas remessas para educação, saúde, redução da pobreza e formação de empresas tem sido demonstrada robustamente em uma série de estudos, menos é conhecido sobre suas consequências para o desenvolvimento financeiro. Nem temos nós evidência clara em relação ao papel das remessas para a superação das lacunas de "inclusão financeira", dentro das quais está a maior parte dos migrantes remetentes e suas famílias. Os migrantes

ISBN: 978-92-64-07521-4 - © OECD 2009

e suas famílias frequentemente não têm contas em banco, não pegam dinheiro emprestado de bancos e não aproveitam outros serviços do setor financeiro formal. Estudos sobre esse fenômeno usualmente se referem a este como falta de "bancarização" e – no interesse da brevidade senão do estilo – nós usaremos esse termo de agora em diante.

Este capítulo vai apresentar algumas percepções sobre as implicações dos fluxos de remessas para a bancarização tanto dos remetentes quanto dos recebedores e estudar em que extensão as remessas facilitam o acesso às finanças. Nos termos do quadro conceitual dos três fluxos, introduzido no Capítulo 1, as remessas são fluxos de dinheiro que acompanham os fluxos de pessoas. Este capítulo vai examinar a noção de que essas são também parte do fluxo de ideais: as remessas podem, por exemplo, ampliar e aprofundar os mercados financeiros, trazendo benefícios colaterais para as famílias dos migrantes e suas comunidades e, mais genericamente, para suas regiões natais. Do mesmo modo, vai examinar como os fluxos de remessas podem criar um mercado para novos produtos inovadores, como o banco móvel.

REMESSAS E ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS

As remessas podem ajudar a bancarização na América Latina?

Maior renda per capita e melhor acesso aos serviços financeiros andam juntos

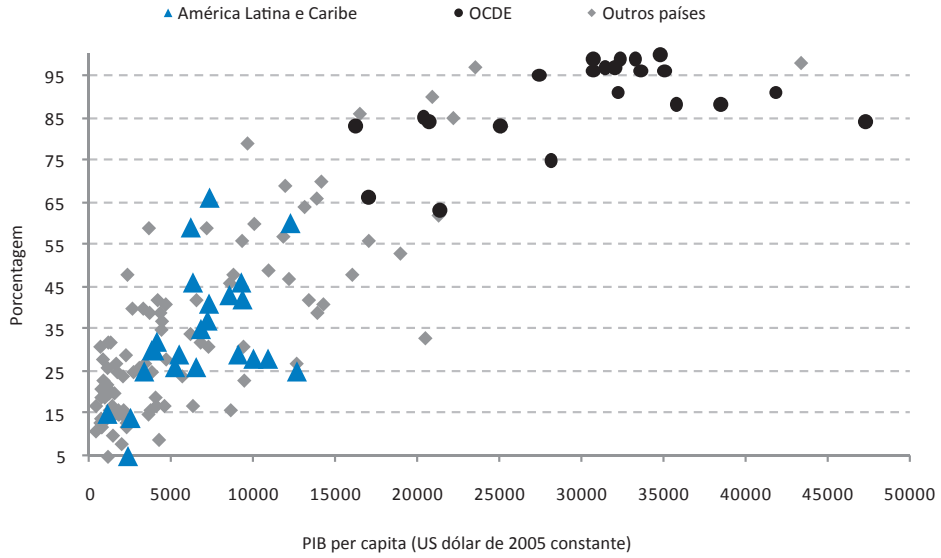
Garantir acesso aos serviços financeiros para os mais pobres tem sido um objetivo importante para os formuladores de políticas na América Latina. Níveis mais elevados de acesso financeiro da população são usualmente acompanhados de níveis mais elevados de renda *per capita*. Isso é ilustrado na Figura 4.1, que também serve para realçar as vastas diferenças, tanto de bancarização quanto de renda média, entre os países latino-americanos e caribenhos, por um lado, e países da OCDE, por outro. (Para a maioria dos migrantes, esses dois grupos correspondem aos países de origem e de destino, respectivamente).

Evidência empírica sustenta a visão de que as remessas impulsionam o desenvolvimento financeiro. Isso é significativo para uma região com baixa bancarização e altas remessas

Como as remessas afetam o desenvolvimento financeiro? A resposta não é, de forma alguma, óbvia[4]. Uma versão considera que as remessas permitem a certos setores da população acessar produtos e serviços financeiros que seriam, de outra forma, já indisponíveis a eles. Quando os bancos se tornam mais dispostos a estender serviços financeiros aos recebedores de remessas, o desenvolvimento financeiro é maior. Se os recebedores de remessas colocam o dinheiro transferido em um banco, o aumento resultante nos depósitos pode ter um efeito sobre os ativos do banco que, deste modo, pode disponibilizar mais crédito para outros setores. A visão oposta é a de que os recebedores de remessas têm uma probabilidade menor de solicitar crédito: suas limitações financeiras são menores do que a de seus vizinhos, dado que eles recebem dinheiro do exterior, e assim sua demanda por empréstimos deve ser menor também. Sob esse ponto de vista, as remessas podem baixar a demanda por empréstimos, mesmo quando elas aumentam a oferta potencial de fundos. Aggarwal *et al.* (2006) constataram que as remessas tinham um impacto positivo e significante sobre o desenvolvimento financeiro, através da análise de indicadores como crédito vigente e depósitos bancários como proporção do PIB. O resultado que encontraram foi menos significativo na América Latina do que em outras regiões, contudo. O fato de a região não ter aproveitado inteiramente a vantagem dos fluxos de remessas para fortalecer sua infraestrutura financeira pode sugerir que ações adicionais são necessárias para assegurar os benefícios do aprofundamento financeiro observado em outros lugares.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Figura 4.1. Participação da população com acesso a serviços financeiros ante o PIB per capita



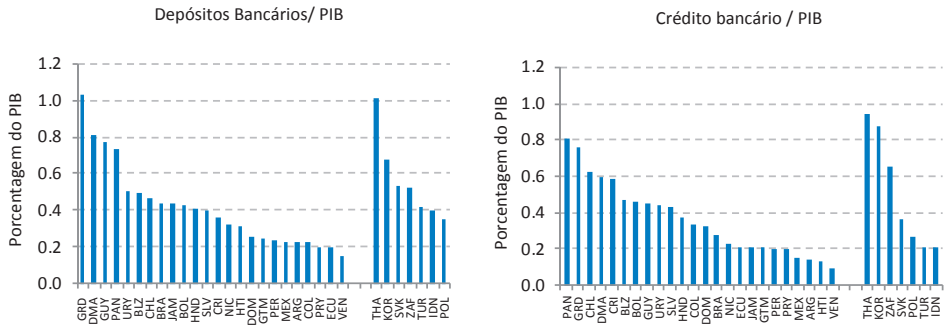
Notas: Os países da América Latina e Caribe identificados são Argentina, Belize, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela.

Fonte: Cálculos do Centro de Desenvolvimento da OCDE baseados em Honohan (2006).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/730823461302

Qualquer que seja o indicador utilizado para desenvolvimento financeiro, a América Latina consistentemente pontua sofregamente. A Figura 4.2 compara a região com outras, usando o mesmo padrão de medidas que foram a base da análise de Aggarwal.

Figura 4.2. Depósitos bancários e crédito bancário na América Latina
Média 2000-06



Fonte: Beck *et al.* (2000, atualizado em 2008).

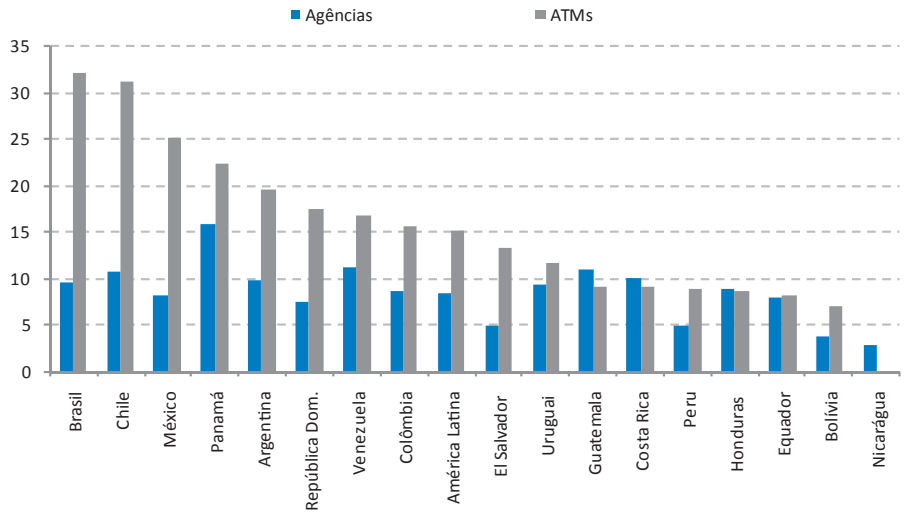
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/730827872386

O desenvolvimento financeiro é medido não apenas por indicadores de profundidade, como crédito ou depósitos em relação ao PIB, mas também pela cobertura e intensidade de uso do sistema financeiro (Figura 4.3). Indicadores de cobertura, como o número de caixas eletrônicos de autoatendimenhto (ATMs, na sigla em inglês) ou de agências por habitante, mostram a América Latina e o

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Caribe bem atrás: na média, há 8.5 agências e 15 ATMs por 100 000 mil habitantes na região, comparado 31 e 64, respectivamente, nos países desenvolvidos (Beck *et al.*, 2005). Além do mais, indicadores de intensidade de uso, como o número de empréstimos ou de transações não-espécie por 100 000 habitantes, confirmam esses níveis baixos de desenvolvimento financeiro. Assim também com indicadores de desenvolvimento financeiro relacionados aos domicílios: em termos de capitalização de mercado, liquidez e emissão de títulos privados, a América Latina está bem abaixo de outras regiões emergentes, como o Leste da Ásia ou o Leste da Europa (García Herrero *et al.*, 2003; de la Torre *et al.*, 2006).

Figura 4.3. Número de agências bancárias e caixas eletrônicos (ATMs) por 100 000 habitantes



Fonte: Felaban (2007).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/730867618450

Muitos fatores podem estar por trás desse fenômeno, incluindo baixa confiança no setor bancário, baixa capacidade dos domicílios de acumular poupança, baixa penetração bancária, competição inadequada, ineficiência e alto custo de intermediação. Há certamente uma grande lacuna em termos de educação financeira em grande parte da população[5]. Muitos simplesmente sequer se dão conta das vantagens (e custos) dos serviços financeiros. Um estudo (LIRS, 2005) reportou que quase 50% dos imigrantes latinos nos Estados Unidos não tinham conta bancária para transações. Mais de 40% dos trabalhadores latinos disseram que "não sabiam de nada" sobre investir ou economizar para a aposentadoria, comparado com 12%, entre todos os trabalhadores. Diferenças culturais na região são também importantes para explicar o sucesso ou fracasso de novas plataformas ou tecnologias para o envio de remessas.

Baixa bancarização pode refletir características do setor, como a alta concentração ou desconfiança pública nas instituições financeiras

Em nível institucional, deficiências no marco legal minaram os esforços para aumentar o acesso financeiro. Pode ser também que a longa história de inadimplência de crédito da América Latina e de crise tenha deixado um sentimento geral de desconfiança no setor financeiro. Embora algum progresso tenha sido alcançado na regulação e supervisão do sistema financeiro em alguns países, os domicílios latino-americanos permanecem céticos sobre a solidez do setor financeiro e as memórias das crises bancárias são fundas. O dedo também apontou para a concentração no setor bancário, que é relativamente alta na

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

maioria dos países latino-americanos, potencialmente reduzindo a competição[6]. A chegada de bancos estrangeiros, nos anos 1990 (depois de uma década de crise bancária), tinha como objetivo estimular a concorrência e aumentou a eficiência no setor, através da introdução de novas tecnologias e expertise em marketing. Entretanto, a capacidade da indústria – e o apetite – para atingir os setores menos favorecidos da população tem sido questionada.

Os bancos certamente não parecem ter dimensionado inteiramente a oportunidade apresentada pela "bonança das remessas" da última década (veja Capítulo 2), já que esta não levou a um aprofundamento do acesso aos bancos na região. O desenvolvimento de negócios especializados em remessas pode abrir um novo caminho. Até recentemente, muitos migrantes usaram, em grande medida, canais informais para transferir dinheiro para casa. Várias Operadoras de Transferência de Remessas (MTOs, na sigla em inglês) cresceram como resposta a esta oportunidade e se provaram eficientes em termos de distribuição – alcançando vilarejos remotos, se necessário – e quase sempre também em termos de custo de comissão. Seu crescimento parece ter, recentemente, despertado os bancos para as possibilidades desse mercado. A tarefa dos bancos será, provavelmente, difícil, entretanto, dado o status necessário das MTOs, sua quase indiscutível eficiência de serviço e geralmente custos inferiores de envio.

Defende-se que a formalização de plataformas através das quais as remessas são enviadas para casa seja uma forma de encorajar uma maior bancarização. Inclusão financeira, tanto para migrantes quanto para beneficiários das remessas, é certamente uma meta válida de políticas voltadas para alavancar os benefícios da migração, mas deveria cobrir tanto a capacidade dos migrantes acumularem depósitos quanto o seu acesso ao crédito. Na prática, entretanto, nem sempre fica claro que níveis mais altos de bancarização (medidos por depósitos) tenham levado a um acesso melhor ao crédito e a serviços financeiros mais amplos para domicílios dependentes de remessas. Em suma, embora aumentar o *acesso bancário* seja um passo legítimo a caminho, as políticas não deveriam perder de vista o verdadeiro objetivo da maior *inclusão financeira.*

O aumento do *acesso bancário* aos remetantes de remesas deve ir acompanhado pelo incremento da inclusão financeira, baixando as barreiras aos créditos

Conseguindo o enquadramento correto

A resposta das instituições financeiras, na América Latina e no Caribe e em outros lugares, ao aumento das remessas tem sido variada. Dentro da evolução do marco operacional através do qual as remessas são enviadas, bancos privados, caixas econômicas e cooperativas adotaram medidas para fornecer serviços para sua (potencial) base de cliente migrante[7].

As especializadas MTOs foram as primeiras a focalizar esse mercado, bem antes dos bancos comerciais, e rapidamente estabeleceram uma vantagem em termos de *know-how,* de alcance e – não menos – de redes financeiras que desenvolveram, como resultado da ocupação destes mercados por elas mesmas, durante anos. Apenas nesta última década, os bancos comerciais realmente viram, no modelo de negócios das remessas, não apenas uma oportunidade para atingir uma base de clientes mais larga, mas também um serviço financeiro lucrativo nele mesmo.

Dados sobre acesso ao negócio bancário entre a população migrante nos países da OCDE demonstram as dificuldades que os bancos enfrentam. Isso tem levado algumas instituições a adaptar seu modelo de negócio especificamente para atingir o migrante e, entre outras, duas estratégias gerais podem ser identificadas: uma política pela qual aos migrantes são oferecidos os mesmos serviços que os clientes nativos têm; e outra, em que os bancos estabeleceram agências específicas para o cliente migrante, oferecendo uma variedade de serviços sob

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

medida para a população migrante, como seguro repatriação, transferências de dinheiro gratuitas, certificados de residência, serviços de viagem de baixo custo, assessoria jurídica e empréstimos imobiliários. Para estender suas redes "na ponta final" das entregas de remessas, os bancos e caixas econômicas tanto criaram sua própria operadora de transferência de dinheiro (como fez o BBVA e o Santander, na Espanha), como se associaram com uma ou mais MTOs para completar suas transações.

Sistemas de pagamentos na região são diversos e as MTOs, embora agora mais proximamente integradas do que antes, são outra complexidade. Há ganhos a serem obtidos com a harmonização, particularmente transfronteiras

Um dos principais desafios de qualquer operadora para desenvolver uma infraestrutura para as remessas é a necessidade de lidar com uma miríade de diferentes sistemas de pagamento que cobrem a região. Sistemas de pagamento são, claramente, uma parte fundamental da infraestrutura financeira e o próprio funcionamento de qualquer sistema financeiro, já que é através deles que os fundos são transferidos entre os agentes[8]. A necessidade de agentes de pagamento locais em cada país recebedor tem provocado uma variedade de respostas dos participantes do mercado de remessas, com a diversidade refletindo tanto seus próprios modelos de negócios quanto o contexto financeiro em cada país recebedor. Tendo ficado à margem por muitos anos, as MTOs estão aflitas para ressaltar que agora elas cumprem com as exigências dos sistemas de pagamentos nos países em que estas operam, e seus pagamentos passam pelas instituições bancárias ou sistemas bancários de pagamentos locais (veja BIS, 2007). Transferências via MTOs estão, assim, mais integradas no sistema financeiro do que antes.

Não bastasse, a América Latina ainda tem uma pletora de sistemas de pagamento que não se integram bem. Harmonizar esses é uma prioridade para promover a integração financeira na região. Uma série de iniciativas está atualmente a caminho em relação a isso[9]. Um das mais bem-sucedidas na promoção de transferências transfronteiras banco-a-banco é a *Directo a Mexico,* estabelecida entre Federal Reserve dos EUA e o Banco do México especificamente para lidar com remessas. *Directo a Mexico* foi concebido como um serviço conta-a-conta que usa um sistema de pagamento comum e os custos marginais de transação são, desse modo, baixos. Como resultado, o esquema pode oferecer taxas de câmbio altamente competitivas para seus clientes[10]. Outra característica do esquema é que essas taxas de câmbio e tarifas para uma transferências são independentes do montante da transferência. O sucesso do *Directo a Mexico* sugere que uma plataforma similar deveria ser considerada para outros corredores de remessas na região.

Acordos bilaterais entre instituições ou em nível nacional são proveitosos. Acordos transfronteiras são necessários, contudo

Instituições financeiras nos países da OCDE têm sido, recentemente, ativas em estabelecer acordos com instituições das economias destinatárias de remessas. Os esforços para se alcançar acordos com instituições financeiras do país de origem do migrante têm se multiplicado, geralmente buscando instituições "gêmeas" (particularmente entre cooperativas) ou como *joint venture* ou acordos comerciais (por exemplo, com MTOs locais). Estes têm tido algum impacto sobre preços e economias de escala. Outros acordos têm procurado responder a demandas regulatórias nos países recebedores, ao criar alianças com atores locais que atendem a essas exigências. Em paralelo a esses acordos em nível individual entre instituições financeiras, acordos entre entidades da indústria ou reguladores têm se desenvolvido. Um exemplo é o acordo estabelecido pelo governo espanhol, em 2007, com a Associação Espanhola de Bancos (AEB) e a Confederação Espanhola de Caixas Econômicas (CECA) com o propósito de facilitar os serviços de transferência de dinheiro e reduzir custos. Outro é a iniciativa do Banco Central do Equador para tornar mais fácil o acesso das cooperativas ao sistema de pagamento nacional. Esses, entretanto são ainda apenas acordos nacionais. Mais esforço é necessário para assegurar acordos transnacionais.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Indo além: caminhos para aprimorar a bancarização

Um dos principais obstáculos à bancarização através das remessas é a fragilidade do sistema bancário no país recebedor de remessas, entendida em termos de profundidade, cobertura e de utilidade para a família recebedora, indicadores comparativos que apresentamos anteriormente neste capítulo[11]. Diferenças na infraestrutura financeira significam que estratégias diferentes de bancarização são necessárias por toda a América Latina e Caribe. Além do mais, os fatores que influenciam as atratividades da bancarização dependem das condições específicas do país, como a forma e o nível dos impostos sobre as transações financeiras.

O uso de agências de correio como uma base para ampliar os serviços financeiros tem encontrado uma série de defensores nos últimos anos. Agências de correio certamente têm um nível significativo de cobertura entre a população de alguns países. Entretanto, (e frequentemente por essa mesma razão) acordos legais exclusivos entre departamentos de correio e MTOs internacionais podem ser anticompetitivos e encorajar o desenvolvimento de monopólios de remessas. Há sinais disso ocorrendo em alguns países africanos hoje.

As remessas não garantem, nelas mesmas, inclusão financeira, seja na ponta remetente ou na recebedora

Estima-se que, embora 80% dos migrantes que enviam remessas tenham uma conta bancária, apenas 20% das remessas são enviadas através dos bancos. Similarmente, apenas 43% dos remetentes de remessas têm uma conta em banco no seu país de origem. Globalmente, os migrantes latino-americanos e caribenhos estão na faixa média dos grupos que usam o sistema bancário para suas transferências. Essas diferenças são sinais de algumas desconfianças, por parte dos remetentes ou destinatários, sobre o sistema bancário.

Migrantes podem evitar o canal bancário por muitas razões sensatas. Tarifas altas, seja por conta da regulação ou pela baixa densidade do sistema financeiro, é um exemplo óbvio. Impostos sobre transações financeiras podem também ser um significante empurrão rumo aos canais informais em alguns países[12]. A essas podem ser adicionada exigências administrativas múltiplas para abertura de conta bancária ou para se conseguir acesso ao crédito, e (frequentemente) a falta de produtos financeiros sob medida, no caso da área rural.

A promoção de transferências conta-a-conta registrou um aumentou de participação de 4% para 20%, na Espanha

Como as instituições financeiras tentaram encorajar a bancarização? Acordos entre bancos e cooperativas com suas contrapartes locais vêm sendo o primeiro passo. O apoio do governo para esse objetivo tem sido crucial. Transferências conta-a-conta são um primeiro passo para encorajar outras formas de engajamento entre os beneficiários e as instituições financeiras, e tem havido algum sucesso em se promover isso; houve, por exemplo, um aumento de 4% para 20% de sua participação nas transferências totais provenientes da Espanha, entre 2005 e 2007. Vários programas podem então procurar se estruturar sob esse relacionamento inicial: por exemplo, clientes do *Banco de Crédito del Perú* podem usar remessas como garantia de crédito; e outras instituições introduziram planos de seguro para seus clientes. Um instrumento inovador introduzido por algumas instituições, que tem desfrutado algum sucesso, é o *remesa finalista:* uma remessa na qual o remetente especifica o uso que será dado ao dinheiro[13]. E certamente, quando as remessas chegam através do sistema bancário, elas têm uma probabilidade maior de permanecer dentro do sistema.

A feminização das remessas para a América Latina e Caribe – o crescente papel que as mulheres desempenham nas transferências enviadas – é em grande medida explicado pela atual crise econômica. Diferenças de gênero nos totais e frequências das transferências de migrantes foram observadas na América Latina antes da crise atual: proporcionalmente mais remessas foram originadas pelas mulheres e elas tendem também a transferir mais do que os homens. Ainda

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

assim, a diferença hoje parece estar se alargando. Na Espanha, as mulheres são responsáveis por cerca de 60% das remessas totais enviadas, embora elas respondam por menos de 60% da população migrante[14]. Taxas diferenciais de desemprego entre setores dominados por homens, como construção, e aqueles dominados por mulheres, como serviços e cuidados domésticos, é o fator por trás dessa alteração. Esse crescente engajamento feminino contrasta com o tradicionalmente baixo acesso da mulher aos serviços financeiros nos países desenvolvidos[15]. Apesar disso, entretanto, a falta de produtos específicos direcionados para as mulheres é ainda notável. Iniciativas de microfinanças – que geralmente focam as mulheres – têm contribuído para estreitar essa brecha financeira, mas muito resta para ser feito.

Dado o impacto observável das flutuações cambiais sobre as remessas, talvez seja o caso de promover instrumentos para mitigar esse risco

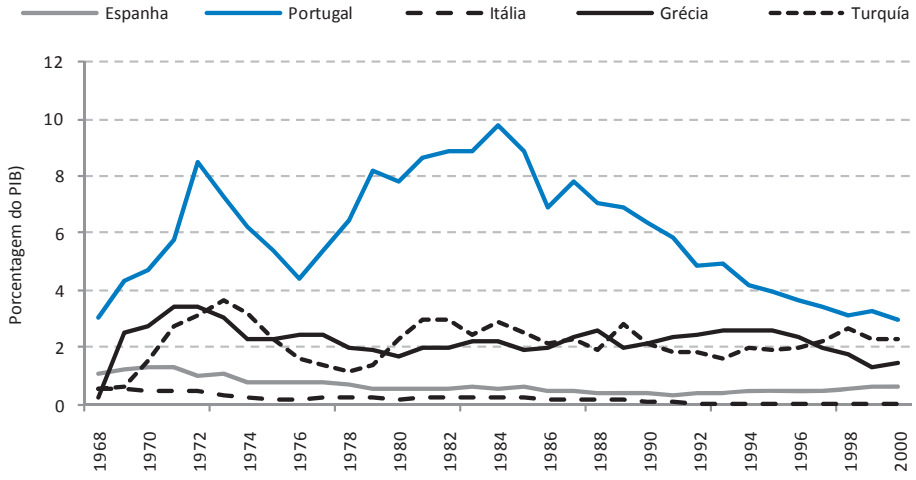
Análises dos fluxos de remessas sugerem que essas são dependentes de fundamentos macroeconômicos externos, como a taxa de câmbio. Embora estável comparada a outros fluxos, remessas de trabalhadores podem sofrer quando a taxa de câmbio da moeda-alvo se aprecia contra aquela de envio. Destinatários de remessas podem ver seu poder real de compra erodir, ou talvez passem a se preocupar com possíveis flutuações futuras. Isso cria um potencial para governos oferecerem instrumentos que, pelo menos, suavizem os resultados das remessas. Isso poderia envolver a transferência do risco cambial dos migrantes para um organismo oficial ou através da proteção (*hedging*) comercial. Exatamente como os Fundos de Estabilização têm sido criados para lidar com retornos em excesso, durante o surto de alta nos preços de *commodities*, um fundo similar poderia ser estabelecido para assegurar que os recebedores apurem suas remessas em bases de uma taxa de câmbio de longo prazo menos volátil, com a condição de que as transferências sejam por meio de canais bancários[16]. Ao fazerem isso, os governos mitigariam o risco cambial ao mesmo tempo em que promoveriam a bancarização.

Aprendendo com a história

Não há nada de novo no tamanho considerável dos fluxos de entrada de remessas (Esteves e Khoudour-Castéras, 2009; veja Quadro 4.1). No período de migração de massa de 1870-1913, taxas proporcionais de migração, para muitos países, excediam essas testemunhadas hoje e eram acompanhadas pelo desenvolvimento de sofisticados serviços financeiros para atender às necessidades dos migrantes. Mais recentemente, Grécia, Itália, Portugal, Espanha e Turquia experimentaram surtos de migração a partir dos anos 1960, acompanhadas por ondas elevadas de fluxos de remessas. De fato, foi apenas em algum ponto entre 1950 e 2000, que alguns países individuais do Sul da Europa passaram de países de origem para países de destino (Venturini, 2004). Essa longa experiência de emigração deixou-as como recebedores de remessas por muitos anos, como demonstrado na Figura 4.4. No caso dos países mediterrâneos do Sul, as remessas continuaram subindo até o começo dos anos 1980[17].

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Figura 4.4. Remessas recebidas para países selecionados da OCDE
(Porcentagem do PIB)



Fonte: Venturini (2004).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/730868588714

Esses mecanismos usados para enviar essas remessas seriam similares àqueles vistos hoje. Venturini (2004) identificou quatro canais principais: transferências financeiras formais (através de bancos, correios e assim por diante); transferências informais através de redes não-oficiais; compra e venda direta de produtos; e transferências por meio de um sistema de compensação financeira.

A experiência , no século vinte, dos países recebedores de remessas do Sul da Europa é instrutiva. Suas políticas, no entanto, refletem um marco financeiro bem diferente na época

Entre esses países, podem ser encontradas políticas por meio das quais as remessas tinham um impacto no sistema financeiro. Alguns países da OCDE ofereciam incentivos, incluindo contas bancárias dirigidas para remetentes de remessas, por exemplo, taxas de juros maiores ou menores restrições ao crédito. A Espanha, por exemplo, tinha o sistema mais bem desenvolvido. Sua política peseta-conversível permitiu a nacionais não-residentes ter contas bancárias denominadas em moedas estrangeiras com o propósito de encorajar a repatriação das remessas. Para esse fim, o governo espanhol também concedeu benefícios tributários para migrantes que abrissem contas peseta-conversível[18]. Embora o modelo espanhol tenha tido sucesso em estimular remessas, é improvável que isso pudesse ser replicado hoje, já que aquele se baseava em um contexto de mercados financeiros substancialmente menos liberais. Além do mais, o modelo era baseado em expectativas de altas taxas de migração de retorno que, como os Capítulos 2 e 3 ilustram, podem não ocorrer hoje. E também requeria a confiança do migrante no sistema financeiro de seu país de origem.

Como permanece o caso, os migrantes escolhiam remeter via sistema bancário se esta fosse a melhor entre as opções disponíveis para eles, e contava muito se as agências bancárias estivessem convenientemente localizadas em relação a eles, no país anfitrião, e a seus parentes, em casa. Quando eles optavam por remeter via sistema bancário, as remessas promoviam o desenvolvimento de serviços bancários nesses países da OCDE; ao mesmo tempo, sistemas bancários mais desenvolvidos encorajavam uma maior utilização dos canais oficiais (bancos e MTOs) pelos migrantes remetentes. O crescimento da rede de serviços financeiros dos bancos da Grécia e Itália, por exemplo, teve um efeito positivo sobre os fluxos de remessas de migrantes albaneses, através de canais oficiais, durante o período 1994-2006 (Karafolas e Sariannidis, 2009).

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

As políticas deveriam promover incentivos para a extensão dos serviços financeiros a novos setores da população. Facilitar acordos entre instituições é um importante primeiro passo

Formuladores de políticas devem reavaliar a estrutura de incentivos que encorajam ou desencorajam a bancarização e a extensão de serviços financeiros para populações tradicionalmente excluídas. Favorecer o desenvolvimento de acordos entre instituições é o primeiro passo. Mais importante, a disponibilização de instrumentos direcionados para a população migrante do tipo descrito acima merece mais consideração.

Quadro 4.1. O impacto das remessas sobre o desenvolvimento financeiro Europeu pré-1914

Pode parecer surpreendente, mas enviar dinheiro para casa, antes da Primeira Guerra Mundial, não era muito mais complicado do que é hoje. O negócio da transferência internacional de remessas se desenvolveu rapidamente, durante a segunda metade do século dezenove, para atender à crescente demanda dos migrantes transatlânticos. As vastas somas de dinheiro transferidas para casa, como contrapartida à migração de massa nesse período, contribuíram para o desenvolvimento e a penetração dos serviços financeiros nos países de destino e de origem. Concentrando-se neste último, Esteves e Khoudour-Castéras (2009) estudaram uma amostra de economias então-emergentes na periferia europeia, caracterizadas por grandes fluxos de remessas. Seus resultados indicam que as remessas tinham um impacto significativo sobre o desenvolvimento financeiro, medido como o coeficiente entre os depósitos totais no sistema bancário e o PIB. Eles também constataram que as transferências dos migrantes, durante o período de migração de massa (1870-1930, grosso modo), fez mais pela promoção do setor financeiro doméstico do que outros fluxos internacionais de capital. Essa influência positiva das remessas dos migrantes pode ser explicada por meio de um processo triplo de institucionalização, adensamento e bancarização.

No início desse período, muitos migrantes usaram canais informais de transferência. Eles podiam enviar moedas (metálicas) e papel-moeda pelo correio, com envio registrado ou comum. Podiam também confiar envelopes de dinheiro a um amigo ou membro da família viajando de volta para casa, ou carregar consigo mesmo suas próprias economias quando de retorno (Douki, 2001; Magee e Thompson, 2006*a*). Mas o número de migrantes aumentou, uma demanda crescente por mais canais formais emergiu. Resultado, novos atores apareceram no mercado de remessa, fazendo surgir um processo gradual de "institucionalização", isto é, o desenvolvimento de uma rede estruturada de intermediários financeiros. Na Espanha, por exemplo, casas mercantis entraram no negócio das remessas, e progressivamente se tornaram casas de serviços financeiros e se integraram na rede de agências de bancos nacionais ou estrangeiros (García López, 1992). Novos bancos, orientados para o negócio da remessa, também apareceram, como o Banco Hispano Americano, em 1901 (hoje parte do Grupo Santander). Na Itália, o processo de institucionalização foi encorajado pelas autoridades públicas, através de uma lei sobre emigração, de 1901, que objetivava canalizar as remessas através de instituições financeiras oficiais, nomeadamente pela crescente rede de agências do correio nas áreas rurais (Douki, 2001).

Ao mesmo tempo, as instituições financeiras começaram a abrir mais agências e a oferecer serviços, que contribuíram para o "adensamento" do setor financeiro europeu. Novos bancos apareceram para responder à crescente demanda por transferências de remessas e para atrair as economias daqueles que voltavam (Alves, 1993; García López, 1992). Operadores locais também enfrentavam concorrência dos bancos nacionais interessados em capturar uma parcela do mercado, como na Itália, com a expansão territorial da Banca Commerciale Italiana, o Banco Di Roma ou o Credito Italiano (Douki, 2001). Bancos estrangeiros entraram nos mercados domésticos também, como o Banco Español del Río de la Plata, um banco argentino que estabeleceu várias agências nas áreas de emigração intensiva da Espanha.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

As remessas também ajudaram muitas famílias a ganhar acesso aos serviços bancários, e com isso acelerar o processo de bancarização nos países europeus. A necessidade de canais internacionais de transferência mais rápidos e mais seguros, por exemplo, aumentou a demanda por transferências conta-a-conta, e consequentemente por contas de depósito, tanto nos países remetentes como destinatários. Adicionalmente, a capacidade dos recebedores de proteger parte de suas remessas, assim como o crescente número dos que retornavam, favorecia o desenvolvimento de contas de poupança (Magee e Thompson, 2006*b*). Instituições financeiras se adaptaram a essa nova clientela oferecendo taxas de juros atraentes, e como resultado, o número de titulares de conta aumentou significativamente. A Itália viu a parcela das economias dos emigrantes no total das contas postais subir de 0.03% para 4.4%, entre 1890 e 1913 (Istat, 1958).

Comparados com as constatações de Aggarwal *et al.* (2006), os resultados de Esteves e Khoudour-Castéras implicam que a contribuição das remessas para o desenvolvimento financeiro foi maior na Europa pré-1914 do que nos países em desenvolvimento de hoje. Parte disso pode provavelmente ser atribuída a patamares iniciais de desenvolvimento mais baixos na amostra histórica. Mas também significa que o potencial de desdobramentos positivos da migração no desenvolvimento financeiro pode ser ainda aprimorado nas economias em desenvolvimento dos dias presentes, por, não menos, políticas visando a promover a democracia financeira. Em particular, políticas que facilitem o acesso a serviços bancários, forneçam informação sobre o mercado de remessas, e ajudem a garantir a transparência do sistema financeiro podem agir como catalisadores. (Orozco e Fedewa, 2006; Terry e Wilson, 2005).

REMESSAS E BANCO MÓVEL

Pagamentos móveis representam uma nova e rápida forma de desenvolvimento dos serviços financeiros. Operadores estão ativos em toda a região

As remessas representam não apenas fluxos de dinheiro; elas podem também ser um catalisador para inovação. Um exemplo potencialmente importante é o crescente uso da telefonia móvel para realizar serviços bancários, incluindo transferências internacionais de fundos. Este é um exemplo clássico de inovação a partir de múltiplas perspectivas: pagamentos via plataformas móveis e serviços bancários móveis representam o desenvolvimento de novos modelos de negócios, assim como a aplicação de uma tecnologia recente – a telefonia móvel – para novos problemas econômicos. Poderiam as remessas impulsionar esse inventivo novo setor?

A emergência de novas plataformas tecnológicas tem representado uma transformação de peso no modelo de negócios de envio de dinheiro (como o telégrafo foi para as instituições do século dezenove, Quadro 4.1). Hoje, utilizando "pagamentos móveis", uma pessoa pode usar seu telefone celular para pagar itens em uma loja, quitar uma conta de restaurante, receber pagamentos do governo e, não menos, "transmitir" dinheiro para, e de, outros usuários de telefone celular. Esse tipo de transferência tem o potencial de se tornar uma ferramenta essencial para remessas. Recuero Virto (2009) apresenta uma análise abrangente sobre o impacto dos serviços móveis de pagamentos e o banco móvel sobre as remessas, contrastando experiências de países africanos e latino-americanos. Enquanto agências bancárias e caixas eletrônicos de autoatendimento alcançam minguados 10% a 20% da população, na América Latina, 80%, na região, têm número de telefone celular. Um elemento-chave para o sucesso dos pagamentos móveis é realmente o tamanho de suas redes de distribuição. Além disso, os custos de transação, correntemente em cerca de 9% sobre um pagamento USD 200, poderiam ser substancialmente reduzidos através de uma maior competição, dados os baixos custos de capital (marginal) e operacional dos operadores de serviço móvel de pagamento.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

O lançamento de serviços móveis de pagamento é normalmente capitaneado pelos bancos ou por companhias de telefonia celular. Soluções móveis têm sido oferecidas por bancos em países como Argentina, Brasil, Chile e México, principalmente para o acesso a informações sobre a conta. Países incluindo a República Dominicana, Paraguai e Venezuela, em contrapartida, estão implementando soluções de pagamento móvel lideradas pelas operadoras de telecomunicações.

Entre as iniciativas lideradas pelos bancos, apenas em relativamente poucos casos, notadamente a Argentina e a Colômbia, os pagamentos são possíveis. Essas soluções são normalmente direcionadas para usuários que já têm uma conta bancária, adicionando um novo canal de distribuição àqueles já tradicionais, as agências e as ATMs. A extensão na qual os modelos liderados pelos bancos integram completamente soluções de telecomunicações vai definir a magnitude de suas futuras bases de clientes na África, América Latina e Caribe. Os bancos precisam capitalizar o tamanho das redes móveis (ou de alguma outra grande rede de distribuição, como a de supermercados ou casas lotéricas) para lidar com pagamentos em dinheiro (entrada e saída), se eles estão para alcançar a população não-bancarizada em grande escala.

Um desafio será promover a expansão dos pagamentos móveis para o verdadeiro banco móvel e usar este como uma plataforma para ampliar a integração financeira

O termo "banco móvel" é comumente usado para se referir serviços móveis de pagamento. De fato, o termo cobre uma gama mais ampla de serviços e clientes podem frequentemente checar saldos, transferir dinheiro entre contas correntes e de poupança e assim por diante. Faltam, no momento, boas alternativas para integrar a realização de depósito dentro desse mix, para que se complete a verdadeira oferta de serviços bancários. Em parte, isso se dá porque as iniciativas de banco móvel tem sido lideradas pelas operadoras de telecom, quando deveria ser o banco que naturalmente está posicionado para receber depósitos. Entretanto, nem os bancos nem as operadoras móveis (ambos entusiastas dos lucrativos serviços de pagamentos móveis) estão liderando o caminho para captação de depósitos. Assim, enquanto o maior gargalo para pagamentos móveis é o regulatório, para depósitos móveis o problema reside na capacidade e disposição dos governos de conceder incentivos adequados para entidades privadas prestar esses serviços[19].

Por que serviços de pagamentos móveis? Tamanho é importante

A razão-chave para o sucesso dos pagamentos móveis é o tamanho das redes de distribuição das operadoras móveis. O valor destas é o maior – e mais provável para pagamentos móveis – em países onde o acesso às agências bancárias e caixas eletrônicos é baixo. A Figura 4.5 mostra a penetração desses tradicionais sistemas de pagamentos: 10%, na média, embora ligeiramente maior no Caribe. Como notado acima, o tamanho dessas redes é muito menor do que as das operadoras de telefonia móvel, que alcança cerca de 80% da população[20].

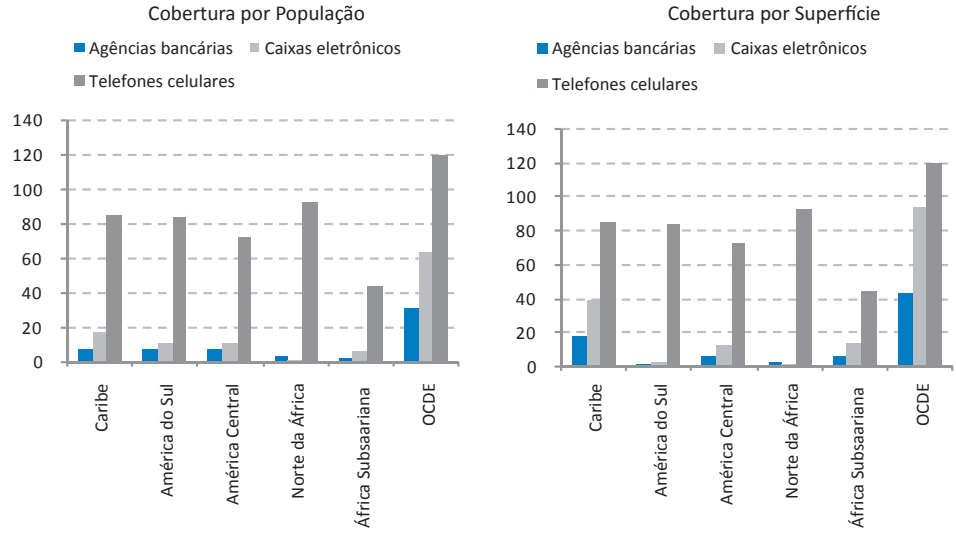
Uma das vantagens competitivas dos pagamentos móveis é o seu alcance: que é precisamente o que os torna tão interessantes em termos de desenvolvimento

Serviços móveis de pagamentos para remessas têm sido desenvolvidos muito bem sucedidamente na África Subsaariana[21]. Celulares nessa região proporcionam acesso a comunicações para 40% da população, enquanto a densidade de agências bancárias e de caixas eletrônicos permanece baixa. O sucesso comercial dessas iniciativas na África Subsaariana sugere que há escopo para um serviço similar nas áreas rurais da América Latina.

Pagamentos móveis na América Latina até agora só alcançaram quem já tem uma conta bancária. Exemplos de tais sistemas de pagamento móvel são encontrados na Argentina (*Red Link*), Colômbia (*Redeban Multicolor*) e México (*Nipper*), entretanto, estão em estágio embrionário, comparado com o uso dessa tecnologia para receber alertas ou acessar informações da conta bancária[22].

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Figura 4.5. Redes de distribuição – alcance demográfico e geográfico



Nota: Penetração Geográfica de agência e penetração geográfica de ATM se referem ao número de agências bancárias e de ATMs e por 1 000 Km2, respectivamente. Penetração demográfica de agência e penetração demográfica de ATM são definidas como o número de agências bancárias e de ATMs por 100 000 pessoas, correspondentemente. Para celulares, a cobertura se refere a linhas de celulares por 100 habitantes.

Fonte: Centro de Desenvolvimento da OCDE, baseado em Recuero Virto (2009).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/731001135117

Algumas soluções pioneiras estão sendo implementadas para os não-bancarizados: iniciativas para pagamentos internacionais, por exemplo, incluem *Halcash,* entre Espanha e Equador, e *Celexpress,* entre Estados Unidos e Colômbia. Em nenhum dos casos, entretanto, a contribuição do celular está sendo inteiramente explorada. Exemplos melhores podem ser encontrados no Paraguai (Tigo), República Dominicana (Orange), Venezuela (Diemo) e Jamaica (Mobile Money). Esses dois grupos ressaltam as diferenças entre sistemas de pagamentos liderados por bancos e liderados por operadoras. Os pagamentos móveis liderados por bancos tendem a usar a tecnologia móvel como um canal de distribuição adicional, e por isso, comumente não são implementadas soluções de negócios que explorem inteiramente a disponibilidade da grande rede (através da operadora móvel) para pequenas transações em dinheiro. Soluções de pagamento lideradas por operadoras visam usuários de celular – que não são necessariamente bancarizados – e permite-lhes pagar em dinheiro e fazer retiradas através de pontos de distribuição da rede móvel, incluindo (potencialmente) qualquer quiosque ou loja que venda de cartões pré-pagos.

Por que pagamentos móveis? A vantagem do custo

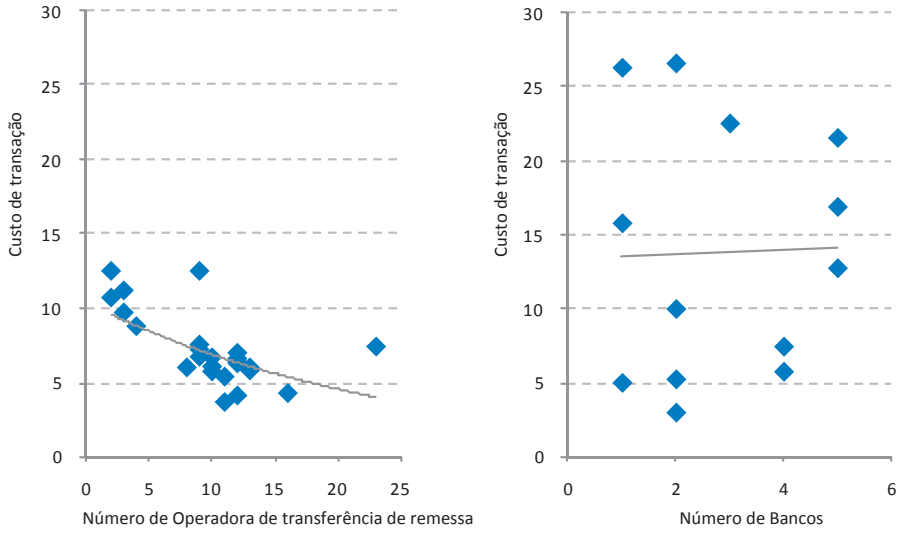
Pagamentos móveis são também muito atraentes para o envio de pequenos pagamentos, dado seu baixo custo-base marginal

Altos custos de transação de remessas podem justificar o uso de tecnologia móvel. A Figura 4.6 exibe a porcentagem dos custos de transação para o envio de USD 200 para países da América Latina e Caribe usando MTOs e bancos. Cada ponto representa um corredor particular, por exemplo, dinheiro sendo enviado do Reino Unido para o Brasil, ou da Espanha para a Colômbia.

Enquanto os custos são muito semelhantes no caso das MTOs, eles podem variar substancialmente entre bancos[23]. Por outro lado, a extensão da competição, medida pelo número de firmas servindo o corredor, parece reduzir os custos para o cliente mais marcadamente no mercado MTO do que no mercado bancário.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Figure 4.6. Custo de transação, por operadora de transferência de remessa e por bancos – 200 dólares EUA
(Porcentagem do total)



Nota: O eixo x é o número de instituições (MTOs e bancos, respectivamente) atendendo cada corredor no país remetente. Custos de transação são os custos totais de envio e recebimento de USD 200 ao longo de um dado corredor. A linha de evolução é mostrada.

Fonte: Cálculos do Centro de Desenvolvimento baseados em Recuero Virto (2009).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/731023532135

A concorrência de fora do setor bancário parece estar empurrando para baixo os custos de transação, na América Latina e Caribe, um resultado consistente com a experiência africana mencionada anteriormente. Além do mais, quando comparando diferenças de custos de transação entre países com alta ou baixa presença de MTOs, fica claro que os custos são menores em países onde a competição entre MTOs é maior. Condições de mercado no país remetente parecem, em grande medida, determinar os custos totais de transmissão. Na América Latina, a média de custo de envio, a partir de países com baixa presença de MTO (como Canadá, França ou Japão), é de 15.5%; ao passo que em países com alta presença de MTO (Espanha, Reino Unido e Estados Unidos) a média é de apenas 6.6%.

Grandes clientes, pequenos clientes: adaptando-se às duas pontas do mercado

O custo-base menor das MTOs habilita-as a oferecer taxas atraentes para pequenos pagamentos. Serviços de pagamento móveis apresentam custos marginais ainda mais baixos

O tamanho de uma remessa é uma determinante importante do custo proporcional da transação. Tanto para bancos como para MTOs, por exemplo, o custo proporcional para enviar USD 200 é mais de 5 pontos percentuais maior do que para enviar USD 500[24]. Os bancos são ainda mais caros para montantes maiores, mas a diferença entre os dois é próxima. Isso ilustra que as redes internacionais de transmissão de dinheiro dos bancos surgiram, historicamente, para atender às necessidades de relativamente grandes transações (geralmente comerciais). Estas têm altos custos fixos, redes relativamente pequenas – concentradas em centros de comércio, mais do que em população – e baixas economias de escala. As MTOs, sendo novas participantes, foram capazes de desenhar redes sob medida para clientes de varejo e frequentes transferências pequenas. Dos bancos foi exigida uma mudança em seu modelo de negócios para buscar atingir

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

o negócio de varejo de margem pequena e alta frequência. Para isso, alguns bancos fizeram acordos com as MTOs, procurando negociar a infraestrutura deles (bancos) com os procedimentos padronizados das MTOs. O banco mantém sua carteira de clientes e pode, ao mesmo tempo, se beneficiar do acesso a uma clientela de baixa renda ou daqueles sem conta bancária[25].

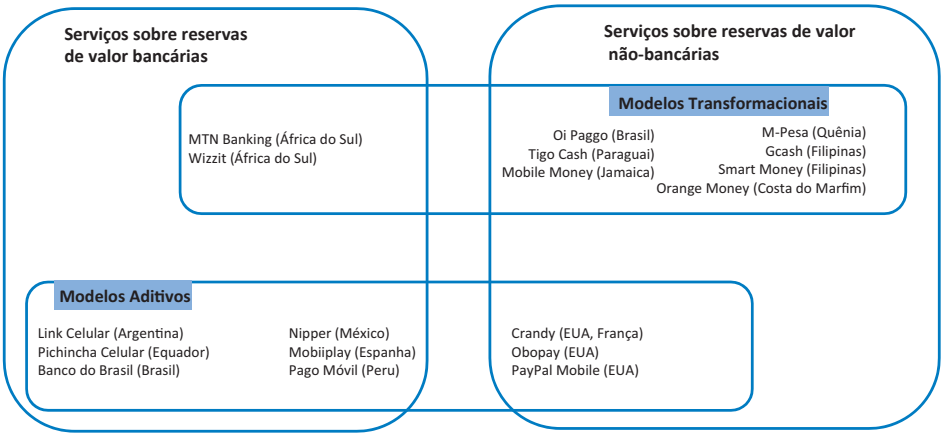
A tecnologia móvel pode minar até as MTOs, para transferências de somas muito pequenas, e talvez fazer com seu mercado o que elas fizeram com os bancos[26]. Operadoras de celular são competitivas quando transferem pequenas somas porque seus custos marginais tanto em transmissão quanto em manejo de dinheiro são baixos (imperceptivelmente pequenos, de fato, no curto prazo, para pagamento inteiramente automático feito por uma rede de mensagem tipo-SMS). Suas redes estão construídas e elas já foram demandadas a manter uma rede baseada em dinheiro para receber pagamentos por serviços de rede. Vistas como um suplemento para seus negócios existentes de comunicação de voz (e dados), as lucratividades podem ser tentadoras.

Regulação: O grande gargalo do serviço bancário móvel

Não há um único modelo para pagamentos móveis: alguns são liderados por operadoras de telecom, outros por bancos

Por ora, a flexibilidade regulatória tem permitido a emergência de uma ampla gama de soluções tecnológicas para pagamentos móveis[27]. Enquanto essas variadas soluções tecnológicas continuam a se espalhar sob o monitoramente das autoridades responsáveis pela regulação das instituições de telecomunicações e financeiras, há uma crença de que pode, por fim, haver uma "guerra de padrões" e um modelo dominante talvez surja. Como mencionado anteriormente e mostrado na Figura 4.7 abaixo, há diversidade semelhante nas estruturas de negócio: algumas lideradas por bancos, outras por operadoras, e algumas *joint ventures* entre as duas. Neste lado da equação, algum envolvimento de algum banco estabelecido parece emprestar credibilidade ao empreendimento.

Figura 4.7. Estruturas organizacionais para pagamentos e Operações bancárias móveis



Fonte: Analistas Financieros Internacionales (2009).

A regulação é um obstáculo para a transformação de pagamentos móveis em banco móvel, seja a que cobre lavagem de dinheiro, o uso de agentes ou depósitos

Na realidade, o principal gargalo regulatório independe de tecnologia ou de estrutura de negócio. Esse brota a partir das crescentemente rígidas regulações internacionais antilavagem de dinheiro (AML, na sigla em inglês) e daquelas para combater o financiamento do terrorismo (CFT)[28].

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Agentes não-bancários de pagamentos móveis – lojas, farmácias, agências de correio etc. – requerem atenção especial das autoridades reguladoras. As grandes redes de distribuição das operadoras de celular se constituem na sua principal vantagem competitiva potencial em serviços de pagamento. Sem uma regulação habilitadora para permitir que esses agentes não-bancários realizem transações de depósito e retirada, a capacidade das operadoras para explorar sua vantagem estará comprometida. Tais regulações não seriam completamente fáceis e diretas. Elas talvez precisem, por exemplo, definir as classes de negócios ou estruturas de negócio que deverão ser elegíveis, quais serviços elas podem prestar, se um agente poderá atuar por múltiplas redes, quem será o responsável em caso de conflito, onde serão armazenadas as informações confidenciais sobre clientes e que medidas de segurança deveriam ser aplicadas.

Felizmente, já existem algumas regulações cobrindo agentes não-bancários em muitos países latino-americanos e caribenhos: Brasil (desde 1973), Bolívia (2000), Peru (2005), Colômbia (2006), Equador (2008) e México (2008). O Brasil tem a maior rede de agentes não-bancários, com 32 100 pontos de serviço (incluindo pequenos mercados e casas lotéricas) espalhados pelo país, entregando serviços de pagamento da Caixa Econômica Federal, Bradesco, Banco Lemon e Banco Popular.

A terceira questão regulatória que limita o desenvolvimento de serviço móvel de pagamentos é a crescentemente obscura distinção entre pagamentos (a respeito de uma transferência específica) e depósitos (a criação de uma reserva em dinheiro que pode ser transferida). A maior parte das operadoras atuais não aceita (explicitamente) depósitos, para evitar serem pegos pela legislação sobre captação de depósitos. Entretanto, a diferença prática entre prestar serviços de pagamento ou de depósito reside no prazo que o dinheiro fica no sistema. Operadoras móveis, por isso, frequentemente argumentam que quaisquer saldos existentes são puramente transacionais por natureza e não se constituem um depósito.

Do serviço móvel de pagamentos para o banco móvel?

Pode o serviço móvel de pagamentos levar a uma maior bancarização na América Latina? Um aspecto facilitador é que serviço móvel de pagamento cria uma história financeira para um cliente que, de outra maneira, não a teria, assim se tornando uma porta de entrada para avaliação de crédito e acesso a empréstimos.

Política regulatória, cuidadosamente aplicada, pode ajudar a moldar o futuro dos pagamentos móveis para o grande benefício do desenvolvimento

Até hoje, o aumento do dinheiro móvel esteve, em grande parte, relacionado com pagamentos. Apenas marginalmente essas atividades realmente promovem a bancarização. Os bancos têm, em grande parte, ignorado a oportunidade de converter as remessas em depósitos, refletindo os altos custos administrativos e as margens de lucro menores de seu modelo de negócio associado com o gerenciamento de um grande número de depósitos muito pequenos. As operadoras de serviços móveis, por outro lado, estão relutantes em receber depósitos e caírem no regime regulatório a estes associado (e frequentemente oneroso). Essas são duas áreas onde decisões corretas sobre políticas poderiam aproveitar esse grande e crescente negócio para benefício da bancarização.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

ALAVANCANDO AS REMESSAS

O fenômeno das remessas não é novo e muito pode ser aprendido com o passado. Experiências do final do século dezenove e o do período depois da Segunda Guerra Mundial, de países com altos fluxos de emigração, como Espanha, Itália, Grécia e Portugal, ressaltam a importância de se gerar uma *estrutura de incentivo* que encoraje o migrante a enviar dinheiro para casa e, particularmente, de enviá-lo via canais formais. Algumas das medidas adotadas para encorajar a canalização formal das remessas através de bancos não poderiam ser aplicadas hoje (contas em moeda estrangeira, como iniciativa peseta-conversível da Espanha, por exemplo). Mas outras estão se provando eficazes na atração do cliente migrante hoje. Exemplos foram dados acima e o Capítulo 6 deste *Perspectivas* resume essas iniciativas e suas implicações para elaboração de políticas.

Para assegurar os maiores benefícios dos fluxos de remessas, os governos deveriam promover a transparência no mercado de transmissão e ofrecer educação financeira

Os fluxos de remessas vêm aumentando já há muitos anos, até hoje, e se apresentado ao longo desse tempo, como uma crível oportunidade inestimável para a expansão do acesso ao sistema financeiro para domicílios tradicionalmente excluídos, na região. Os resultados, contudo, têm sido relativamente modestos; todavia, há um melhor entendimento sobre os fatores que inibem os remetentes e recebedores de remessas de fazerem uso de serviços financeiros formais. Iniciativas para encorajar a bancarização têm sido implementadas (como transferências conta-a-conta, *remesas finalistas,* bancarização induzida) com maior ou menor sucesso. Certamente, os marcos operacionais e serviços prestados estão crescentemente levando em conta as necessidades do migrante. Aumentar a educação financeira entre os setores com acesso tradicionalmente limitado aos serviços financeiros será uma parte vital para alicerçá-los, mas garantir mercados competitivos e disputados no negócio de envio de dinheiro é também importante e, em vários sentidos, o seu complemento. Assim, a transparência no mercado de remessas poderia ser um catalisador para a bancarização. Os mercados serão disputados se os formuladores de políticas assegurarem que informações em relação a preços, fornecedores, e outros fatores relevantes estarão amplamente disponíveis. Os custos podem ser pressionados para baixo ao se encorajar acordos entre instituições financeiras nos países remetentes e destinatários.

Novos instrumentos para suavizar as flutuações cambiais poderiam tanto encorajar as remessas quanto a sua formalização

Fundos comuns de estabilização cuidadosamente desenhados ou o uso de derivativos de moeda corrente podem garantir a rentabilidade das remessas em moeda local para o cliente de varejo. O envolvimento em tal esquema proporciona a bancarização do migrante quase como um desdobramento automático. Ao oferecer (ou promover) tal sistema, os governos mitigam o risco cambial dos remetentes, ao mesmo tempo em que promovem a formalização dos canais de envio.

Serviços móveis de pagamentos podem se desenvolver como um impulso à bancarização ou uma alternativa a esta. Distribuição mais ampla e custos menores de envio são dois grandes argumentos a seu favor. Em que medida o serviço móvel de pagamentos poderá se estender ao banco móvel depende da definição de um marco regulatório mais claro para essas instituições que se situam em algum lugar entre telecomunicações e finanças.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

NOTAS

1. King e Levine (1993), Levine e Zervos (1998) e Beck *et al.* (2000) documentam como o desenvolvimento financeiro está associado com crescimento maior. Além disso, Beck *et al.* (2004) mostraram que o desenvolvimento financeiro também leva a níveis menores de pobreza e desigualdade.

2. Veja Kanaiaupuni e Donato (1999), Hildebrandt e McKenzie (2005), Duryea *et al.* (2005) e López-Córdova (2005).

3. Com respeito a educação e capital humano, Cox e Ureta (2003) demonstraram, para El Salvador; Yang (2006), para as Filipinas; e López-Córdova (2005), para o México, que as limitações nos domicílios são reduzidas por meio das remessas que, por sua vez, estão associadas com melhores desempenhos escolares de crianças (Aggarwal *et al.*, 2006). Similarmente, na Colômbia, as remessas afetam os recursos de entrada na educação, com os domicílios beneficiados gastando cerca de 10% a mais em educação do que os não-beneficiados.

4. Veja Aggarwal *et al.* (2006) para mais detalhes sobre os mecanismos conectando remessas e desenvolvimento financeiro. Giuliano e Ruiz-Arranz (2005) e Mundaca (2009), enquanto isso, mostram que o impacto das remessas no crescimento pode depender diretamente do nível de desenvolvimento financeiro.

5. Programas de educação financeira têm sido introduzidos em alguns países para preencher essa brecha. Particularmente para grupos como o de migrantes, que tem sido tradicionalmente negligenciado pelo sistema financeiro. A educação financeira é importante para orientá-los sobre serviços financeiros básicos e programas de formação de patrimônio, gerenciamento de crédito, aquisição imobiliária, assistência técnica para pequenos negócios e microempresa, entre outros.

6. Na Bolívia, Brasil, República Dominicana, Panamá, Peru e Uruguai, os três maiores bancos respondem por mais de 60% dos ativos totais do sistema. Veja Beck *et al.* (2000, atualizado em novembro de 2008) e Micco e Panizza (2005).

7. O Centro de Desenvolvimento da OCDE, o Ministério da Fazenda e o Ministério de Assuntos Estrangeiros, ambos da Espanha, promoveram uma conferência, em 2007, para que caixas econômicas, operadores de transferência de remessas e outras instituições compartilhassem suas experiências nessa área. O encontro, sob o título "Remessas e seu impacto no financiamento para o desenvolvimento: Análise do marco operacional" (*Remesas y su impacto en financiación para el desarrollo: Análisis de los Marcos Operativos*), fez parte de uma iniciativa mais ampla do governo espanhol e outros para encorajar o uso produtivo das transferências dos migrantes nos seus países de origem. Iniciativas semelhantes têm sido adotadas nos Estados Unidos, França, Reino Unido e em outros países da OCDE.

8. Esses sistemas podem ser classificados por meio de uma quantidade de diferentes dimensões. São *secundários* para pagamentos pelo público através de cheques, transferências e débitos diretos. São *principais* para operações entre instituições financeiras ou com o banco central, e transações financeiras nos mercados financeiros. Ainda, sistemas de pagamentos podem ser *domésticos ou transnacionais.* Remessas se encaixam na categoria *secundários*, sistemas de pagamento transnacionais. Sistemas de pagamento podem também ser classificados com base no montante de transação (sistemas de valor alto x baixo valor), no tempo (tempo real x atrasada) e mecanismo de compensação e liquidação (líquido ou bruto)[Analistas Financieros Internacionales, 2009].

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

9. Em 2002, o Banco para Compensações Internacionais (BIS, na sigla em inglês) publicou os "*Princípios Fundamentais para Sistemas de Pagamento Sistemicamente Importantes" (Core Principles for Systemically Important Payment Systems)* que, desde então, estabelece o marco para reforma e modernização dos sistemas de pagamentos existentes. Iniciativas na América Latina têm seguido esse marco, veja, por exemplo, o *Comité Monetario Centroamericano* (CMCA), ou o *Foro Permanente de Liquidación de Pagos y Valores del Hemisferio Occidental* (FHO) [Analistas Financieros Internacionales, 2009].

10. Atualmente, a taxa oferecida é a taxa de câmbio interbancária oficial (FIX) menos 0.21%.

11. Veja Alberola e Salvado (2006) para uma abordagem mais teórica sobre o mercado de transferência de remessas e seu impacto no desenvolvimento financeiro.

12. Seis países na América Latina (Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Peru e Venezuela) recentemente introduziram impostos sobre transações financeiras. Esses haviam sido inicialmente concebidos como temporários, mas foram prorrogados à luz de sua contribuição para as finanças do governo.

13. Algumas das iniciativas encorajando o uso de longo prazo das remessas em nível domiciliar são promissoras. A Colômbia, através de sue programa *Mi Casa con Remesas,* o Peru, com o fundo *MiVivienda*, e El Salvador, através da sua Câmara da Indústria e Construção, têm procurado direcionar os fluxos das remessas para projetos habitacionais locais. Envolvendo firmas de construção e bancos locais, esses programas encorajam migrantes a adquirir habitação em seus países de origem, ao alocar parte de suas próprias remessas. As feiras de habitação lançadas em pontos focais para migrantes latino-americanos (Nova York, Los Angeles, Londres e Madri) realçam seu potencial como uma fonte de financiamento habitacional em áreas onde a escassez de capital é aguda.

14. Veja More *et al.* (2008).

15. Na Moldova, por exemplo, Orozco (2007) constata que embora 65% dos recebedores sejam mulheres, seu acesso a contas bancárias é muito menor do que o dos homens. Veja também Armendáriz e Morduch (2005) e Banco Mundial (2007) para diferenças de gênero no acesso a serviços financeiros.

16. Sem dúvida, um quadro mínimo de condições é necessário para a implementação de um programa como esse. Primeiro, qualquer acordo entre instituições financeiras (ou um grupo de domicílios) e governos teria de ser de longo prazo, e conter um custo de saída para usuários para dissuadir a especulação. Segundo, a determinação do câmbio apropriado teria de depender de parâmetros quantitativos observados, em base de longo prazo, e bem independente de qualquer pressão política. Terceiro, dada a volatilidade dos fluxos de remessas, seria possível proteger apenas uma proporção desses fluxos contra o risco cambial estrangeiro.

17. Para colocar isso em contexto, no final dos anos 1970, por exemplo, o fluxo de remessas para Portugal era de 10 a 17 vezes maior do que o investimento estrangeiro direto. Igualmente, altas taxas foram registradas na Turquia.

18. Os maiores surtos de remessas experimentados pela Espanha ocorreram em 1944-48 e em 1953-59, em grande parte provocados pelos surtos coetâneos de crescimento econômico, na Argentina e Cuba. Veja García López (1989).

19. Alguns especialistas veem a regulação para serviços de pagamentos móveis como uma pré-condição para o desenvolvimento do negócio, mais do que apenas um facilitador.

20. Falando estritamente, há 80 linhas de telefone celular para 100 habitantes. Na prática, um único indivíduo pode ter duas ou mais talvez, para separar o uso pessoal do profissional ou para evitar cobranças entre redes quando realiza uma chamada.

21. Exemplos bem-sucedidos de pagamentos móveis na África são liderados pelas operadoras de celulares: notadamente M-Pesa, no Quênia, e MTN Mobile, na África do Sul.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

22. O Brasil tem 474 000 usuários capazes de acessar informação bancária por celular; o México, 134 000; e o Chile, 87 000.

23. O mais caro é o corredor entre a Holanda e a República Dominicana, onde as cobranças dos bancos totalizam 26% do total remetido. No corredor entre os Estados Unidos e El Salvador, em contraste, as taxas dos bancos totalizam apenas 3%. Exemplos concretos de recentes ofertas comerciais apuradas no corredor entre a Espanha e os Estados Unidos, são os serviços *Dinero Express,* do BBVA, e o *Santaderenvíos,* do Santander. O anterior cobra uma tarifa fixa de EUR 5, se o montante for em dinheiro, e EUR 3, se a transação for realizada em uma conta bancária, para transações de até EUR 3 000, com essas cobranças descartadas para remetentes que contratarem um produto de conta corrente do BBVA. (Comissões adicionais são pagas pelo recebedor). O serviço do Santander permite até três pagamentos por mês para um máximo de EUR 2 000, para aqueles clientes que mantiverem uma conta no banco.

24. No caso dos bancos, os custos de envio sobem para 11.1% (USD 200), de 6.1% (para USD 500). Os dados correspondentes para MTOs são de 7.2% e 4.9%.

25. O Banco Salvadoreño, o segundo maior em El Salvador, é um exemplo prático da conexão entre MTOs e bancos. O Banco Salvadoreño está presente nos EUA, através de alianças estratégicas com algumas das maiores MTOs, incluindo a Western Union e a Bancomer Transfer Services. O maior exemplo, globalmente, é representado pelo acordo entre a Western Union e a La Poste, em muitos países africanos.

26. De fato, no mais desenvolvido em transferência móvel até aqui, o Quênia, é dez vezes mais barato enviar EUR 9, através da rede móvel M-Pesa, do que através de uma MTO. Enquanto a M-Pesa cobra 5% de comissão, uma MTO comum tomaria 50% da pequena soma.

27. Três grupos de soluções emergiram: o Unstructured Supplementary Services Data (USSD) – Serviços de Dados Suplementares Não-Estruturados – e o conjunto de ferramentas Subscriber Identity Module (SIM) – Módulo de Identidade de Assinante –, ambos usando aparelhos celulares padrão, e a tecnologia Wireless Application Protocol (WAP) – Protocolo de Aplicação Sem Fio – que requer aparelho aprimorado. O USSD foi adotado pela Tigo, no Paraguai, e permite o uso de um sistema aberto independente de operadora de rede móvel. Os conjuntos SIM são usados no México (pela Banamex e Telcel). Esses são sistemas proprietários, sob os quais apenas membros da rede da operadora móvel podem transferir fundos. O WAP está em uso no México (Nipper).

28. Entre as normas de AML e CFT, "Informações sobre o cliente" (KYC) requerem devida diligência sobre a realização individual de transação; tais exigências podem não ser feitas de forma direta em situações informais. As exigências de AML/CFT também limitam o total de remessas diárias ou mensais. Um projeto-piloto desenvolvido pela M-Pesa, do Quênia, para receber pagamentos do Reino Unido, foi, no final, abandonado como consequência das dificuldades de atendimento das exigências de AML/CFT.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

REFERÊNCIAS

Acemoglu, D. e Zilibotti, F. (1997), "Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth", *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 105(4), pp. 709-51, agosto.

Adams, R.H. Jr. e J. Page (2003), "International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries", *World Bank Policy Research Working Paper* 3179, Banco Mundial, Washington, DC.

Aggarwal, R., A. Demirgüç-Kunt e M.S. Martínez Pería (2006), "Do Workers' Remittances Promote Financial Development?", *Policy Research Working Paper* 3957, Banco Mundial, Washington, DC.

Alberola, E. e R.C. Salvado (2006), "Banks, remittances and financial deepening in receiving countries. A model", *Banco de España Working Papers* 0621, Banco de España, Madrid.

Alves, J.F. (1993), *Os "Brasileiros": emigração e retorno no Porto Oitocentista,* Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

Analistas Financieros Internacionales (2009), "Telefonía Móvil y Desarrollo Financiero en América Latina¨, Fundación Telefónica, Barcelona, Espanha.

Armendáriz de Aghion, B. e J. Morduch (2005), "The Economics of Microfinance", MIT Press, Cambridge, MA.

Banco Mundial (2007), *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Banco Mundial, Washington, DC.

BIS (2007), *General Principles for International Remittance Services*, Banco para Compensações Internacionais, Basel, Suíça.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt e R. Levine (2000), "A New Database on Financial Development and Structure" *World Bank Economic Review* 14, pp. 597-605. Atualizado em novembro de 2008.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt e R. Levine (2004), *Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence*, University of Minnesota (Carlson School of Management), mimeo.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt e M.S. Martínez Pería (2005), "Reaching Out: Access to and Use of Banking Services across Countries", *Policy Research Working Paper* 3754, Banco Mundial, Washington, DC.

Cardona Sosa, L. e C. Medina (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía*, Banco de la República, Bogotá.

Cox, A. e M. Ureta (2003), "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", *NBER Working Paper* No. W9766, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Douki, C. (2001), "Le territoire économique d'une région d'émigration: campagnes et montagnes lucquoises, du milieu du XIXE siècle à 1914", *Revue d'histoire moderne et contemporaine* 2/3, pp. 192-246.

Duryea, S., J.E. López-Cordova e A. Olmedo (2005), *Migrant Remittances and Infant Mortality: Evidence from Mexico*, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC, inédito.

Dustmann, C. e O. Kirchamp (2001), "The Optimal Migration Duration and Activity Choice after Re-Migration", *IZA Discussion Paper* 266.

Esteves, R. e D. Khoudour-Castéras (2009), "Remittances, Capital Flows and Financial Development during the Mass Migration Period, 1870-1913." *Working Paper*, CEPII, Paris.

Felaban (2007), *Promoting Access to Financial Services: What Does Data about Bankarisation in Latin America Tell us? A Study Based on the FELABAN Survey on Bankarisation*, Federación Latinoamericana de Bancos, Bogotá.

FMI (2005), *World Economic Outlook*, FMI, Washington, DC.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

García Herrero, A., J. Santillán, S. Gallego Herrero, L. Cuadro Sáez e C. Egea Martínez (2003), "Latin American Financial Development In Perspective," *Finance* 0304008, EconWPA.

García Lopez, J.R. (1989), "El Sistema Bancario Español en el Siglo XIX", *Revista de Historia Económica*, Year VII, No. 1.

García López, J.R. (1992), *Las remesas de los emigrantes españoles en América, Siglos XIX y XX*, Editorial Júcar, Gijón, Espanha.

Giuliano, P. e M. Ruiz-Arranz (2005), "Remittances, Financial Development, and Growth", *IMF Working Papers* 05/234, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC.

Hildebrandt, N. e D. McKenzie (2005), "The Effects of Migration on Child Health in Mexico", *Policy Research Working Paper Series* 3573, Banco Mundial, Washington, DC.

Honohan, P. (2006), "Household Financial Assets in the Process of Development", *Policy Research Working Paper* 3965, Banco Mundial, Washington DC.

Istat (1958), *Sommario di statistiche storiche italiane: 1861-1955*, Istituto Centrale di Statistica, Roma.

Kanaiaupuni, S.M. e K. Donato (1999), "Migradollars and Mortality: The Effect of U.S. Migration on Infant Survival in Mexico", *Demography* 36(3), pp. 339-353.

Karafolas, S. e N. Sariannidis (2009), "The Banking Network as a Transmission Channel of Migrant Remittances: the Case of Greek and Italian Banks in Albania", *Transition Studies Review* (2009) 15, pp. 674-684.

King, R.G. e R. Levine (1993), "Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence", *Journal of Monetary Economics* 32, pp. 513-542.

Levine, R. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence", *NBER Working Paper* 10766, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Levine, R., N. Loayza e T. Beck (2000), "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", *Journal of Monetary Economics* 46, pp. 31-77.

Levine, R. e S. Zervos (1998), "Capital Control Liberalization and Stock Market Development", *World Development* 26, pp. 1169-1184.

LIRS (2005), *Financial Literacy for Newcomers: Weaving Immigrant Needs for Financial Education*, Lutheran Immigration and Refugee Service, Baltimore MD.

Lopez-Cordova, J.E. (2005), "Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances", *Economía* (Jornal da Asociación de Economía de América Latina y el Caribe -LACEA), 6.1.

Magee, G. e A. Thompson (2006*a*), "Lines of Credit, Debts of Obligation: Migrants Remittances to Britain, c. 1875-1913", *Economic History Review* 59.3, pp. 539-77.

Magee, G. e A. Thompson (2006*b*), "The Global and Local: Explaining Migrant Remittances Flows in the English-Speaking World, 1880-1914", *Journal of Economic History* 66.1, pp. 177-202.

Massey, D. e E. Parrado (1998), "International Migration and Business Formation in Mexico." *Social Science Quarterly* 79 (1), pp. 1-20.

Micco, A. e U. Panizza (2005), "Bank Concentration and Credit Volatility", *Central Bank of Chile Working Papers* No. 342, Santiago.

Moré, I., E. de Gregorio, B. Halloufi e R. Petru (2008), "Cuantificación de las Remesas Enviadas por Mujeres Inmigrantes desde España", Remesas.org, Madri.

Mundaca, G. (2009), "Remittances, Financial Markets Development and Economic Growth: The Case of Latin America and Caribbean", *Review of Development Economics*, Vol. 13, No. 2, pp. 288-303.

Orozco, M. (2007), *Looking Forward and Including Migration in Development: Remittance Leveraging Opportunities in Moldova*, International Organization for Migration.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009

Orozco, M. e R. Fedewa (2006), "Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation", *INTAL-ITD Working Paper* 24, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.

Recuero Virto, L. (2009), "La téléphonie mobile, l'avenir des transferts d'argent ?", *Techniques Financières et Développement*, N° 95.

Sosa, L.C. y Medina, C. (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", Borradores de Economia 414, Banco da República de Colômbia.

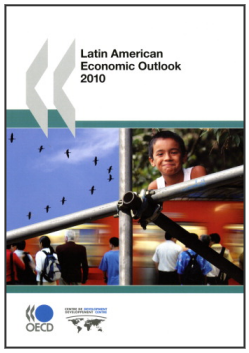
Terry, D. e S. Wilson (2005), *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.

Torre, A. De la, J.C. Gozzi, S.L. Schmukler e L. Sergio (2006), "Financial Development in Latin America: Big Emerging Issues, Limited Policy Answers," *Policy Research Working Paper Series* 3963, Banco Mundial, Washington, DC.

Venturini, A. (2004), *Postwar Migration in Southern Europe, 1950-2000*, Cambridge University Press.

Yang, D. (2006), "Why Do Migrants Return to Poor Countries? Evidence from Philippine Migrants' Responses to Exchange Rate Shocks", *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, Vol. 88(4), pp. 715-735, Dezembro.

ISBN: 978-92-64-07648-8 - © OCDE 2009



From:

Latin American Economic Outlook 2010

Access the complete publication at:

https://doi.org/10.1787/leo-2010-en

Please cite this chapter as:

OECD (2009), "Fluxos de remessas e desenvolvimento financeiro", in *Latin American Economic Outlook 2010*, OECD Publishing, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/9789264076495-8-pt

This work is published under the responsibility of the Secretary-General of the OECD. The opinions expressed and arguments employed herein do not necessarily reflect the official views of OECD member countries.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.