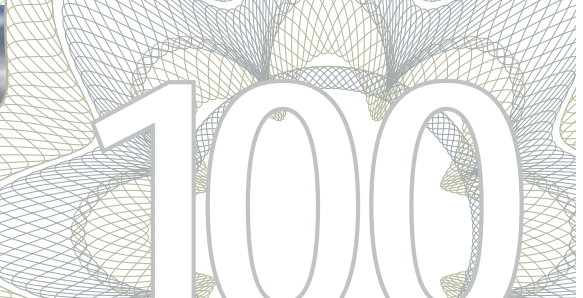
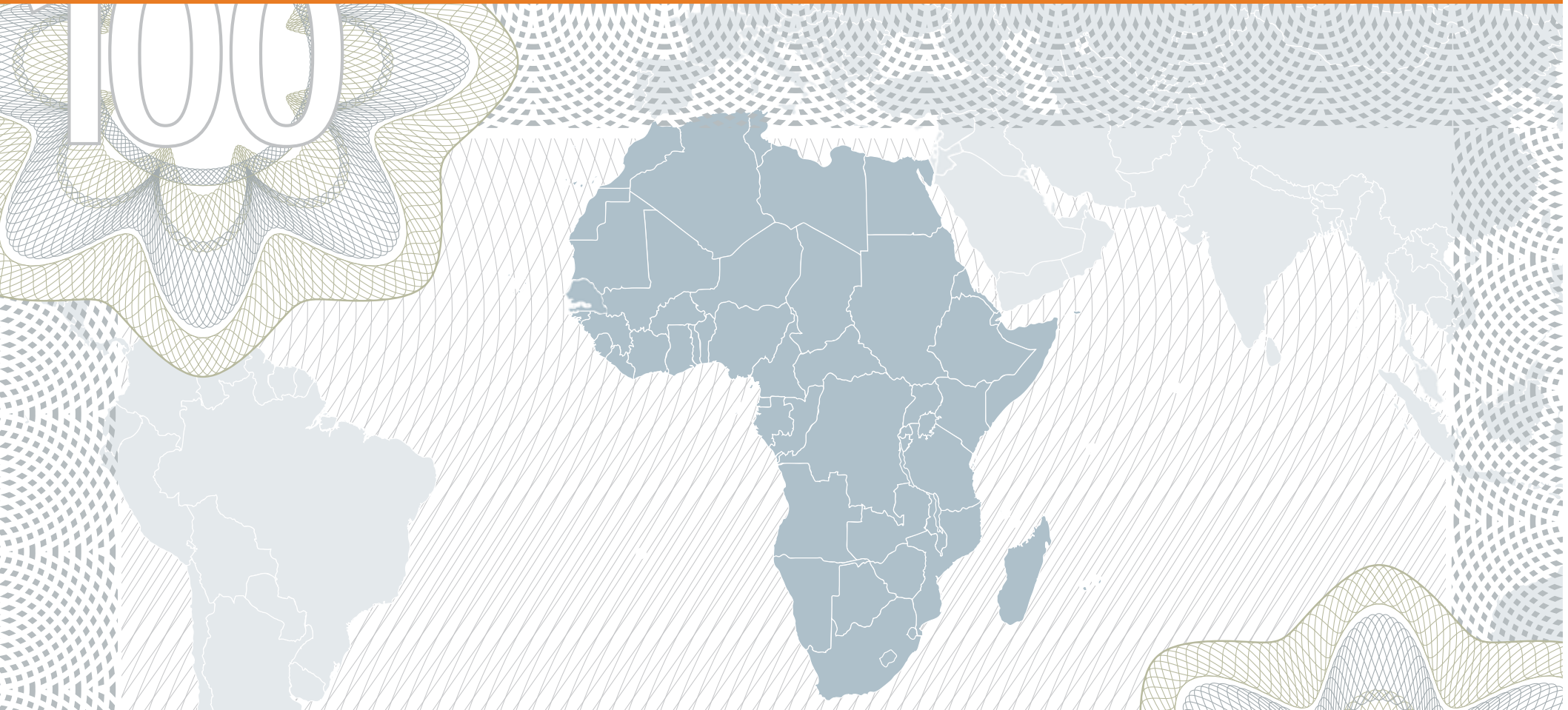




Habilitando os pobres rurais
a superar a pobreza

Mandar dinheiro para casa, em África

Mercados de remessas, criação de condições favoráveis e perspectivas



Introdução

Há séculos que as pessoas passam as fronteiras à procura de melhores oportunidades para si e para as suas famílias. O melhoramento constante das tecnologias de transporte e de comunicações acelerou este fenómeno, permitindo que as pessoas emigrem, comuniquem e mandem dinheiro para casa com muito mais facilidade.

A diáspora africana conta actualmente com mais de 30 milhões de indivíduos que residem fora dos seus países de origem. O FIDA estima que estes emigrantes, no seu conjunto, contribuem com remessas no montante de cerca de 40 mil milhões de USD, enviadas todos os anos para as suas famílias e comunidades de origem. Principalmente nestes tempos de turbulência financeira, as remessas dos trabalhadores estão a prestar um contributo importante para a saúde financeira das nações da região, revestindo-se também de importância crucial para as famílias que delas beneficiam.

Para a região no seu todo, as remessas são de valor muito superior à ajuda oficial ao desenvolvimento e, no caso de muitos países, são também superiores ao investimento directo estrangeiro¹. Numa situação em que os fluxos de investimento e de ajuda estão a ser muito pressionados em consequência da crise financeira, as remessas continuam a prestar um contributo sólido e essencial para a sobrevivência de dezenas de milhões de famílias africanas. Contudo, apesar de as remessas terem um impacto directo significativo na vida dos seus beneficiários, esses fluxos não atingiram ainda a plenitude das suas potencialidades em termos de desenvolvimento.

No presente relatório são referidos em linhas gerais os resultados de um estudo sobre as questões regulamentares e a concorrência de mercado em 50 países africanos que representam 90% dos fluxos totais de remessas para a região. São também apresentados no relatório os resultados de um inquérito efectuado a pessoas residentes em zonas situadas no âmbito de cobertura geográfica de instituições de microcrédito (IMC) que são membros da Rede Internacional de Instituições Financeiras Alternativas (*International Network of Alternative Financial Institutions*, INAFI), em 19 países².

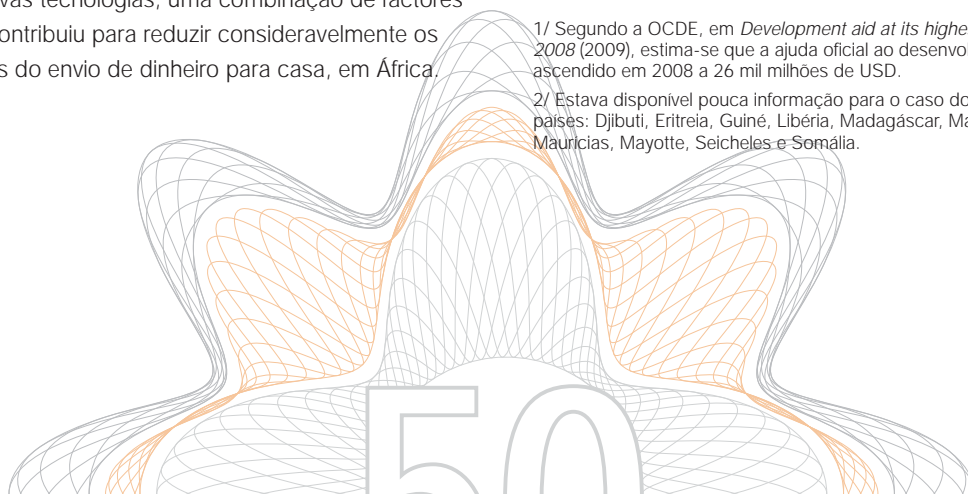
Custos elevados das remessas africanas

Nesta última década a importância dos fluxos de remessas para os países em desenvolvimento tem atraído muita atenção por parte da comunicação social, dos governos, das agências de desenvolvimento e do sector privado. Esta atenção e, nomeadamente, a quantificação dos fluxos de remessas têm promovido a concorrência e a adopção de novas tecnologias, uma combinação de factores que contribuiu para reduzir consideravelmente os custos do envio de dinheiro para casa, em África.

Porém, os custos de envio de dinheiro para África continuam a ser relativamente elevados, estando também sujeitos a grandes variações. Os custos de transferência a partir dos Estados Unidos incluem-se geralmente entre os mais baixos, seguidos pelos custos de transferência a partir da Europa. Os custos de envio de remessas no interior do continente africano são muito mais elevados, como o ilustra o gráfico da página seguinte. O gráfico mostra que os custos de envio de remessas da África do Sul para outros países africanos são geralmente mais elevados do que os do envio de dinheiro para África a partir de outros continentes. Estes custos variam entre 12% e 25% do montante enviado. Ora as remessas são especialmente relevantes (e esse envio é especialmente caro) para as regiões rurais de África, que estão mal servidas pelo sistema financeiro, mas que, segundo se estima, recebem entre 30% e 40% dos fluxos totais de remessas. Estas remessas são frequentemente recebidas muito longe de casa dos beneficiários e as famílias perdem muito tempo e incorrem em custos de transporte elevados, que se acrescentam a custos de transferência também elevados.

¹ Segundo a OCDE, em *Development aid at its highest level ever in 2008* (2009), estima-se que a ajuda oficial ao desenvolvimento tenha ascendido em 2008 a 26 mil milhões de USD.

² Estava disponível pouca informação para o caso dos seguintes países: Djibuti, Eritreia, Guiné, Libéria, Madagáscar, Mauritània, Maurícias, Mayotte, Seicheles e Somália.



Alavancar o impacto para o desenvolvimento: disponibilizar mais opções às famílias africanas

A maior parte das remessas para África são utilizadas para satisfazer necessidades da vida quotidiana. Contudo, fica disponível um montante significativo para poupanças ou investimento (cerca de 5 a 10 mil milhões de USD)³. O presente estudo indica que os beneficiários das remessas fazem poupanças, mas que em muitos casos não utilizam os canais formais. Ora a introdução desses fundos no sistema financeiro formal poderia aumentar muitíssimo o seu impacto.

O crescimento rápido das IMC demonstra claramente a capacidade dos beneficiários mal servidos pelo sistema financeiro para mobilizarem os seus recursos de forma a estimular o desenvolvimento local. Quando são depositadas numa instituição financeira, as remessas podem beneficiar tanto o indivíduo, como a comunidade. Uma melhor educação financeira e a possibilidade de optar entre uma maior variedade de serviços financeiros contribuiriam para que os beneficiários das remessas pudessem fazer escolhas que lhes permitissem conquistar a independência financeira. Porém, a expansão desses tipos de serviços está dependente da capacidade e da vontade das instituições para oferecerem serviços a pessoas com um baixo nível de rendimentos, bem como de um quadro regulamentar que as incentive a fazê-lo.

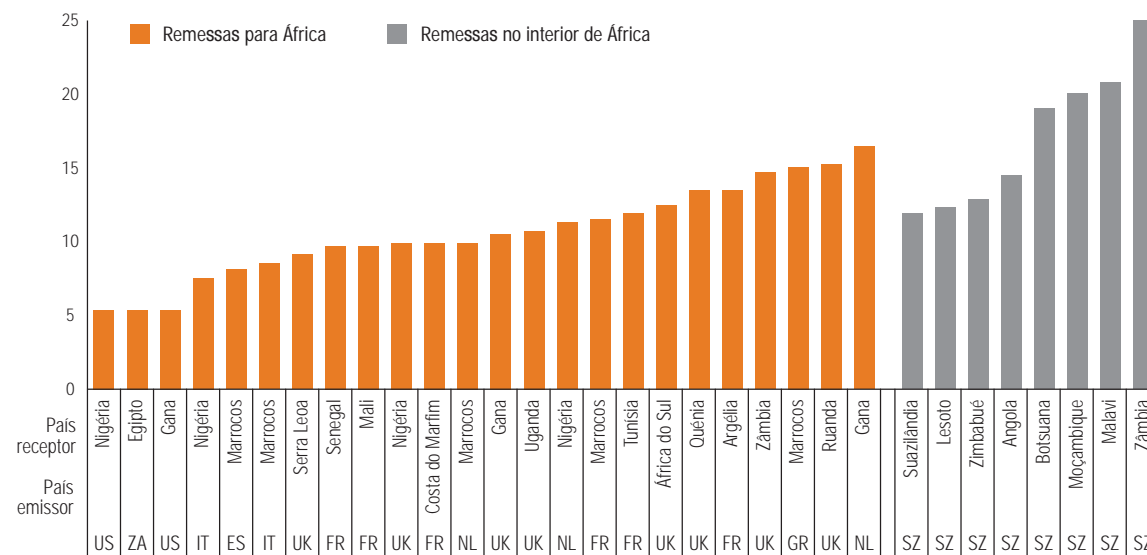
Situação actual: constatações e implicações

De um modo geral, sabe-se menos sobre as remessas que são enviadas para África do que sobre as que são dirigidas para quaisquer outras regiões em desenvolvimento do mundo. Mais especificamente, as regras e regulamentos que regem o influxo de remessas, o ambiente competitivo no interior dos países (nomeadamente nas zonas rurais) e o papel das instituições financeiras não bancárias, enquanto potenciais agentes de mercado e canais de acesso a serviços financeiros, têm sido objecto de uma atenção insuficiente.

Por esta razão, foi encomendado um estudo que deveria abranger três aspectos específicos: concorrência de mercado, quadro regulamentar e acesso a serviços financeiros. Estes temas têm um impacto directo na capacidade de redução dos custos das remessas enviadas para África e nas potencialidades dessas transferências em termos de incentivo ao desenvolvimento.

^{3/} Os resultados do inquérito demonstram que pelo menos 10% a 20% do fluxo de remessas para África, que ascendem no total a 40 mil milhões de USD, são poupados ou investidos.

Custos de envio de remessas para África e no interior de África



Fonte: Banco Mundial

FR - França
GR - Grécia

IT - Itália
NL - Países Baixos

UK - Reino Unido
US - Estados Unidos

ZA - Arábia Saudita
ES - Espanha

SZ - África do Sul



Agradecimentos

O presente relatório baseia-se nos resultados de um estudo encomendado pelo FIDA e executado por Manuel Orozco, do Diálogo Interamericano. As contribuições de apoio a este estudo foram disponibilizadas por membros da Facilidade de Financiamento de Remessas do FIDA, constituída pelo Grupo Consultivo para a Assistência aos Pobres, a Comissão Europeia, os Governos do Luxemburgo e de Espanha, o Fundo Multilateral de Investimentos do Banco Interamericano de Desenvolvimento e o Fundo para o Desenvolvimento de Capital das Nações Unidas.

A exactidão da metodologia e dos dados utilizados no presente relatório são da exclusiva responsabilidade de Manuel Orozco, do Diálogo Interamericano. Para mais informações, consultar www.ifad.org.

Conceitos e Definições⁴

Agente: qualquer entidade que angarie ou distribua transferências relacionadas com remessas em nome de um prestador de serviços de remessa.

Instituição bancária: uma instituição financeira que detém uma licença bancária.

Instituição de Microcrédito (IMC): uma organização que presta serviços de microcrédito, principalmente (mas não exclusivamente) a pessoas pobres. Na prática, o significado do termo IMC é definido de forma mais exacta na legislação de cada país. As recomendações formuladas no relatório aplicam-se às IMC formais e semi-formais. Os prestadores formais de serviços de microcrédito são organizações jurídicas que prestam vários serviços financeiros diferentes. Os prestadores semi-formais, tais como as ONG financeiras, as caixas económicas de aldeia, as uniões e cooperativas de crédito, são entidades registadas que estão sujeitas à legislação geral e comercial, mas geralmente não à regulação e supervisão bancária.

Operador de transferência de dinheiro: Operador de transferência em dinheiro: prestador de serviços de pagamento que não é uma instituição depositária e cujo serviço envolve pagamento por transferência (ou possivelmente pagamento para um conjunto ou série de transferências) pelo remetente para o prestador de serviços de pagamento (por exemplo, em dinheiro ou por transferência bancária) – isto é, numa situação oposta àquela na qual o prestador de serviços de pagamento debita uma conta mantida pelo remetente no prestador de serviços de pagamento.

Instituição financeira não bancária: uma instituição financeira que não detém uma licença bancária completa e/ou não é supervisionada directamente por uma entidade reguladora bancária.

Rede de pagamentos: instituições que recebem e transferem moeda estrangeira a nível local.

Ponto de pagamento: um local físico onde uma transferência de moeda estrangeira é recebida e os destinatários da remessa levantam o seu dinheiro. Esse local pode ser uma agência bancária, uma estação de correio ou um estabelecimento comercial.

Prestador de serviços de remessa (PSR): entidade que, na condução de um negócio, presta serviços de remessa aos utentes finais como contrapartida de um pagamento, tanto directamente como por intermédio de agentes. Geralmente o PSR utiliza agentes como estabelecimentos comerciais ou bancos, que recolhem o dinheiro a ser enviado. Do lado do recebimento, o dinheiro é levantado pelo destinatário da transferência num local de pagamento, como um banco, uma estação de correio, uma IMC ou qualquer outro local.

Presença rural: refere-se ao âmbito de cobertura geográfica de uma instituição de pagamento numa zona rural.

Subagente: uma instituição que representa e está dependente da licença de um agente (principal) que detém um contrato directo de representação de um prestador de serviços de remessa para a transferência de pagamentos em moeda estrangeira.

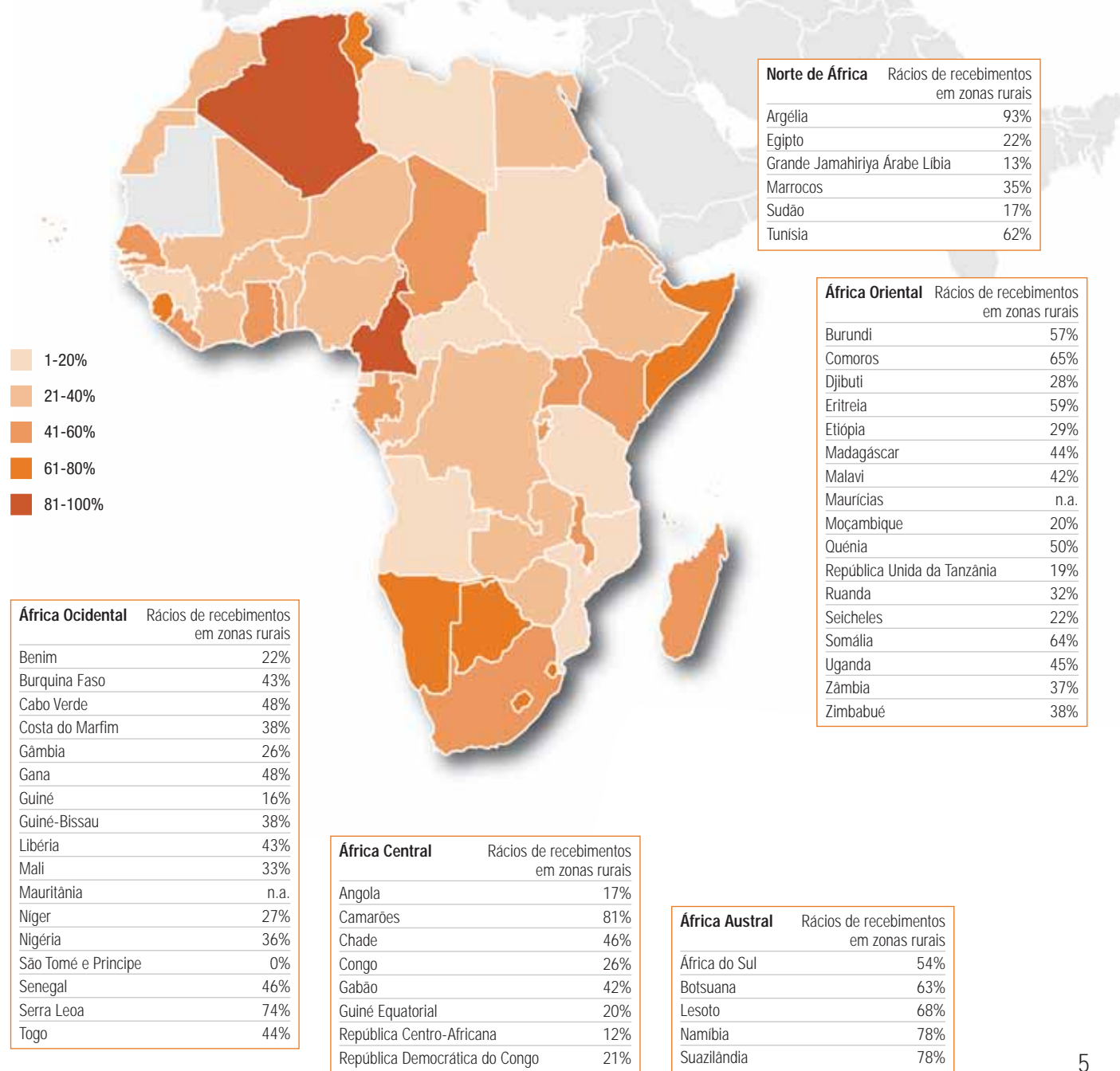
Urbano: para efeitos do presente relatório, o termo urbano refere-se à área urbana situada dentro dos limites da capital ou de uma cidade de mais de 100 000 habitantes.

^{4/} Baseado em "Princípios gerais para serviços de remessas internacionais" (www.bcb.gov.br/?SPBPRINCREMI), *Consultative Group to Assist the Poor* (www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1308/) e adaptado por Manuel Orozco.

Concentração dos locais de recebimento das remessas nas zonas rurais

Principais constatações

- O mercado de remessas africano caracteriza-se por um baixo nível de concorrência e por uma presença limitada de locais de recebimento nas zonas rurais.
- As duas principais empresas de transferência de dinheiro controlam 65% de todos os locais de recebimento de remessas.
- Efectivamente, 80% dos países africanos restringem aos bancos o tipo de instituições autorizadas a prestar serviços de remessas.
- Acordos de exclusividade limitam muito a concorrência e criam barreiras à entrada no sector.
- Mais de 20% das pessoas que residem na área abrangida pelos serviços das IMC recebem remessas. Porém, actualmente as IMC representam apenas menos de 3% das entidades pagadoras de remessas.
- Os correios poderiam contribuir significativamente para a expansão dos serviços de remessas.



O mercado de remessas de África

O mercado formal de transferências de dinheiro para África é relativamente recente e confronta-se com os desafios típicos dos mercados emergentes. Estas questões incluem a incerteza no que se refere ao volume das remessas, uma concorrência restrita, elevados custos de transferência e falta de inovação tecnológica (com a notória excepção da banca móvel, no Quênia e na África do Sul).

Um mercado fortemente competitivo é essencial para a expansão do acesso aos serviços financeiros, pois incentiva os agentes de mercado a inovarem e a alargarem o âmbito dos serviços às áreas e aos grupos mal servidos. A concorrência é o motor da inovação tecnológica e reduz os custos de envio de dinheiro para casa. Como se pode ver no gráfico da página 3, estes custos continuam a ser relativamente elevados em África (nomeadamente no interior do continente), sendo ainda mais elevados nas zonas rurais.

Na maior parte dos países africanos, só os bancos estão autorizados pela regulamentação a pagar remessas

A competitividade é função do quadro regulamentar, da capacidade e dos recursos. Na análise da concorrência de mercado devem ser avaliadas questões de importância crítica como o número e os tipos de agentes, a sua eficiência operacional e a gama de serviços que podem prestar.

Prestadores de serviços de remessa para África: regras dos operadores de transferência em dinheiro

Os operadores de transferência em dinheiro (OTD) dominam o mercado de transferências provenientes dos destinos de migração nos Estados Unidos e na Europa. São menos de 100 os OTD que exercem a sua actividade no mercado africano, que representam no seu conjunto perto de 90% de todos os prestadores de serviços de remessa (PSR).

Entre os OTD, a Western Union e a MoneyGram são de longe os agentes de mercado mais significativos. Estas empresas pioneiras foram as principais responsáveis pela criação da rede internacional que possibilitou as transferências de remessas. Porém, as duas empresas têm protegido o retorno do seu investimento inicial exigindo que os agentes assinem acordos de exclusividade⁵. Estes acordos “bloqueiam” eficazmente mais de metade de todos os locais de recebimento disponíveis. Dado que se aplicam a todos os agentes (bancos, agências de câmbios estrangeiras e correios, entre outros), o resultado é um controlo eficaz de 65% do mercado de pagamentos autorizado. As entidades que desejem estabelecer uma parceria com estas empresas devem assinar acordos de exclusividade, o que leva a que os outros concorrentes só possam alargar a sua rede recorrendo a instituições que não sejam agentes das duas maiores empresas ou que não estejam presentes no mercado (o que é o caso da maior parte das IMC). Porém, a posição dominante da Western Union e da MoneyGram não se deve apenas aos acordos de exclusividade. As instituições de

pagamento de remessas conhecem mal o mercado de transferências de dinheiro. Muitos bancos africanos consideram erradamente que a Western Union e a MoneyGram são as únicas empresas que prestam serviços internacionais de transferência de dinheiro. Por consequência, esses bancos estão dispostos a assinar acordos de exclusividade, a troco de um volume de transferências garantido. Quando a concorrência aumenta e entram mais agentes no mercado, os bancos estão obrigados a respeitar acordos de exclusividade e perdem competitividade. Por outro lado, os residentes das áreas geográficas de actuação dessas instituições continuam a suportar custos mais elevados do que os que seriam ditados pelo mercado.

Instituições de pagamento de remessas em África

Na maior parte dos países de África, nos termos da regulamentação, só os bancos estão autorizados a efectuar o pagamento de remessas. Na maior parte dos países, os bancos constituem mais de 50% das empresas que efectuam o pagamento de transferências de dinheiro. Cerca de 41% dos pagamentos e 65% de todos os locais de recebimento, são serviços prestados por bancos, em parceria com a Western Union e a MoneyGram⁶.

^{5/} Os acordos de exclusividade impedem que o agente que efectua o pagamento das remessas preste o mesmo serviço em nome de qualquer outra empresa.

^{6/} A excepção da Argélia, onde os pagamentos efectuados por estações do correio são especialmente significativos.

Uma análise de 463 bancos de 39 países indica que apesar de os bancos actuarem nas zonas rurais, continua a existir uma discrepância entre a percentagem de agências situadas em zonas rurais (64%) e a percentagem da população que reside nessas zonas (83%).

Embora os PSR não bancários desempenhem apenas um papel marginal na maior parte dos países, há modelos alternativos que evidenciam a importância potencial das estações de correio, das agências de câmbios, dos estabelecimentos comerciais e das IMC. As estações de correio, por exemplo, constituem 95% das entidades pagadoras da Argélia, ao passo que as IMC constituem 29% das entidades pagadoras da República Centro-Africana.

As estações de correio, apesar de sua presença geográfica forte, não têm capacidade para efectuar pagamentos de remessas

Transferências pagas pelas estações de correio

De um modo geral, em África as estações de correio não desempenham ainda um papel importante na transferência de remessas. A excepção notória é o caso da Argélia, onde o sistema postal mantém uma parceria com o sistema postal francês. Os argelinos que enviam dinheiro de França para o seu país utilizam os correios como um dos seus meios favoritos de envio de remessas.

As estações de correio, apesar de sua presença geográfica forte, não têm capacidade para efectuar pagamentos de remessas. Muitas delas não podem ainda desenvolver todas as suas potencialidades neste domínio, porque os seus fluxos de caixa não são suficientes para efectuar os pagamentos e porque não dispõem de infra-estruturas de comunicações eficazes ou de pessoal qualificado. No total, só cerca de 20% de todas as estações de correio de África efectuam actualmente pagamentos de remessas.

As estações de correio desempenham um papel muito importante nas zonas rurais: 74% de todas as estações de correio que efectuam o pagamento de remessas situam-se fora da capital dos respectivos países. As potencialidades de crescimento da sua quota de mercado são significativas, nomeadamente nas zonas rurais. Porém, há também outras dificuldades, pois 36% das estações de correio que efectuam o

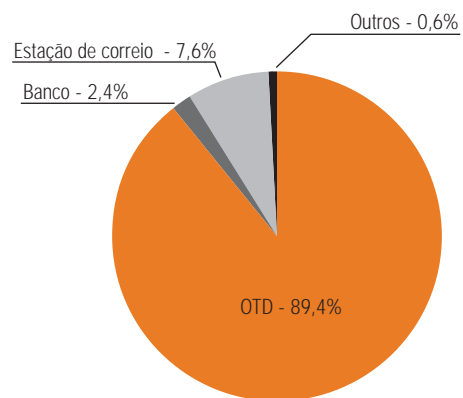
pagamento de remessas (à excepção das da Argélia) são agentes da Western Union e estão vinculadas por acordos de exclusividade.

Transferências de dinheiro pagas pelas IMC

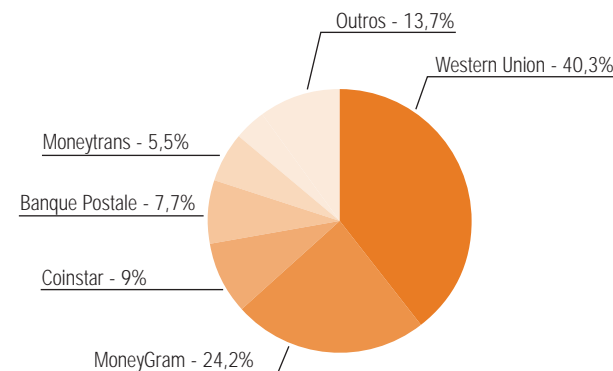
Nos locais onde outras instituições financeiras não bancárias estão autorizadas a efectuar o pagamento de remessas, só 3% dos locais de pagamento são IMC. Mas como o demonstra o exemplo da República Centro-Africana, as IMC podem desempenhar um papel muito mais importante.

Os 3% de IMC que efectuam pagamentos de remessas são geridas por 72 instituições de 17 países. Metade destas IMC estão concentradas em três países: Comoros (24%), Senegal (17%) e Uganda (14%). Apesar da sua presença limitada, a sua capacidade de pagamento é quase igual à dos bancos, dispendo em média de quatro locais de pagamento, quando os bancos dispõem em média de seis.

Percentagem de locais de recebimento de remessas por tipo de PSR



Percentagem de locais de recebimento de remessas dos OTD, por empresa



A principal razão pela qual a participação das IMC é tão reduzida é porque a regulamentação obsta à sua penetração no mercado. Por consequência, os bancos podem posicionar-se como as únicas entidades com capacidade para efectuar operações de transferência de moeda estrangeira. Em países onde as IMC não são impedidas pela regulamentação de efectuar essas operações, em muitos casos ou não estão sensibilizadas para a possibilidade de participação nesse mercado, ou não têm capacidade para o fazer.

Em países onde as IMC efectuam o pagamento de remessas, actuam com frequência na qualidade de subagentes de bancos (por exemplo, no Uganda). Esta situação restringe a sua independência e limita as receitas obtidas com os serviços prestados (podem receber apenas 50% do que seria o caso de outra forma). Além disso, a sua presença limitada no mercado reduz a concorrência.

Participação dos OTD no mercado de remessas de África (%)

Pais	Western Union	Money-Gram	Coinstar	Money Express	Express Funds International	Express Money Transfer	Trans-horn Money Trans	Money Transfer	Outros
África do Sul	1	99	0	0	0	0	0	0	0
Angola	30	65	0	0	0	0	0	0	5
Argélia	20	1	0	0	0	0	0	0	79
Benim	64	5	2	18	0	0	11	0	0
Botsuana	51	12	0	0	0	0	0	0	37
Burquina Faso	65	11	2	12	0	0	11	0	0
Burundi	85	3	3	0	0	0	10	0	0
Cabo Verde	97	3	0	0	0	0	0	0	0
Camarões	41	22	12	14	0	0	11	0	0
Chade	59	23	3	15	0	0	0	0	0
Comoros	67	5	2	0	0	0	0	0	26
Congo	43	27	3	20	0	0	7	0	0
Costa do Marfim	39	10	28	0	0	0	12	0	12
Djibuti	67	6	17	0	0	0	0	0	11
Egipto	30	58	0	0	0	0	0	0	12
Eritreia	7	10	0	0	0	0	0	7	76
Etiópia	33	14	2	0	0	24	0	0	28
Gabão	97	3	0	0	0	0	0	0	0
Gâmbia	63	23	3	4	0	0	0	1	7
Gana	39	24	4	0	11	0	0	1	20
Grande Jamahiriya Árabe Líbia	18	26	0	0	0	0	0	0	57
Guiné	66	18	1	5	0	0	1	0	9
Guiné Equatorial	80	0	20	0	0	0	0	0	0
Guiné-Bissau	64	13	8	0	0	0	0	0	15
Lesoto	0	12	0	0	0	0	0	0	88
Libéria	0	98	0	0	0	0	0	0	2
Madagáscar	86	14	0	0	0	0	0	0	0
Malavi	43	38	5	0	0	0	0	0	14
Mali	77	14	1	3	0	0	5	0	0
Marrocos	36	41	4	3	0	0	16	0	0
Moçambique	37	17	0	0	0	0	0	0	47
Namíbia	0	23	0	0	0	0	0	0	77
Niger	63	12	0	13	0	0	1	0	11
Nigéria	47	35	17	0	0	0	0	1	0
Quênia	33	10	34	0	0	0	0	1	22
República Centro Africana	96	4	0	0	0	0	0	0	0
República Democrática do Congo	45	3	29	0	0	0	23	0	0
República Unida da Tanzânia	44	9	0	0	0	0	0	0	47
Ruanda	79	3	0	0	0	0	18	0	0
São Tomé e Príncipe	50	50	0	0	0	0	0	0	0
Senegal	38	9	21	15	0	0	17	0	0
Serra Leoa	32	36	1	0	0	0	4	6	21
Somália	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Suazilândia	0	24	0	0	0	0	0	0	76
Sudão	41	0	54	0	0	0	0	2	2
Togo	50	7	1	26	0	0	16	0	0
Tunísia	69	31	0	0	0	0	0	0	0
Uganda	50	32	3	0	0	0	0	0	15
Zâmbia	39	61	0	0	0	0	0	0	0
Zimbabué	52	44	4	0	0	0	0	0	0

Fonte: Dados recolhidos para o presente projecto.

Pagamento interno de remessas por instituição (%)

Pais	Banco	Mercado cambial	IMC	Outros	Comércio a retalho	Correios
África do Sul	100	0	0	0	0	0
Angola	100	0	0	0	0	0
Argélia	23	0	0	1	40	36
Benim	26	0	0	8	54	11
Botsuana	37	6	0	15	26	15
Burquina Faso	31	2	2	14	38	13
Burundi	68	0	21	11	0	0
Cabo Verde	22	4	0	54	20	0
Camarões	30	5	15	48	3	0
Chade	53	0	0	47	0	0
Comoros	12	0	9	0	76	3
Congo	28	0	17	26	28	0
Costa do Marfim	18	26	4	10	39	3
Djibuti	23	0	0	23	46	8
Egipto	76	0	0	24	0	0
Eritreia	42	58	0	0	0	0
Etiópia	89	0	0	10	1	0
Gabão	21	10	0	10	59	0
Gâmbia	34	42	0	15	1	9
Gana	90	0	3	0	6	0
Grande Jamahiriya Árabe Líbia	81	0	0	19	0	0
Guiné	47	6	0	28	0	19
Guiné Equatorial	75	0	0	13	13	0
Guiné-Bissau	26	26	0	48	0	0
Lesoto	100	0	0	0	0	0
Libéria	69	0	0	28	0	3
Madagáscar	52	6	0	24	18	0
Malavi	70	10	0	15	0	6
Mali	59	0	17	15	9	0
Marrocos	35	0	0	55	4	6
Moçambique	100	0	0	0	0	0
Namíbia	96	2	0	1	0	0
Niger	33	0	6	18	28	14
Nigéria	81	0	0	2	2	15
Quênia	67	0	2	5	25	0
República Centro Africana	70	0	20	0	0	10
República Democrática do Congo	25	0	0	67	0	9
República Unida da Tanzânia	65	0	0	10	25	0
Ruanda	63	0	24	9	4	0
São Tomé e Príncipe	100	0	0	0	0	0
Senegal	13	0	9	26	53	0
Serra Leoa	62	20	0	16	0	3
Somália	0	0	0	0	0	100
Suazilândia	100	0	0	0	0	0
Sudão	18	46	7	29	0	0
Togo	23	0	14	25	38	0
Tunísia	78	0	0	8	14	0
Uganda	63	0	17	19	1	0
Zâmbia	84	0	0	5	11	0
Zimbabué	53	0	0	19	28	0

Quadro regulamentar

A regulamentação relativa aos pagamentos transfronteiriços e do acesso aos serviços financeiros abrange cinco questões regulamentares distintas:

- **Instituições de pagamento autorizadas.**
- **Papel das instituições financeiras não bancárias.**
- **Limites e requisitos impostos às transferências de dinheiro.**
- **Titularidade das contas em moeda estrangeira (divisas).**
- **Luta contra o branqueamento de capitais.**

A regulamentação que restringe, limita ou autoriza as instituições a efectuarem operações de transferência de moeda estrangeira inclui a regulamentação em matéria de gestão de divisas e de autorização das instituições a efectuarem transacções em divisas. A decisão de autorizar uma determinada instituição a efectuar transferências internacionais de dinheiro, permite alargar o acesso dos remetentes e dos destinatários das remessas aos serviços financeiros.

Instituições de pagamento autorizadas

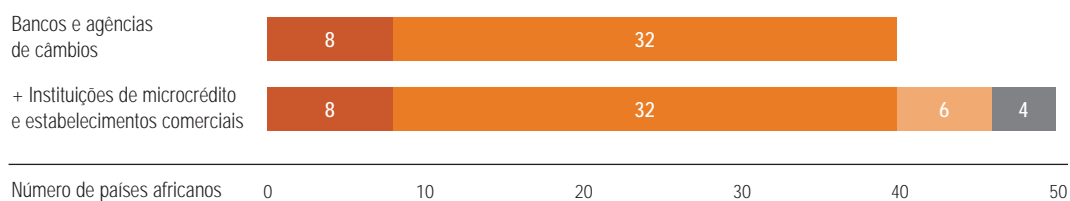
Os países africanos autorizam, em primeiro lugar, os bancos e, em segundo lugar, as agências de câmbios a efectuarem pagamentos internacionais em divisas. Oito dos 50 países analisados autorizam apenas os bancos e 32 os bancos e as agências de câmbios. Seis países autorizam os bancos, as agências de câmbios e as IMC a efectuarem pagamentos directos

e quatro autorizam todos os anteriores e os estabelecimentos comerciais a efectuarem esse pagamento de remessas⁷.

Nos países com um pequeno número de agências bancárias, esta regulamentação restringe o acesso aos pagamentos internacionais e incentiva o recurso a métodos informais de transferência de dinheiro. Actualmente 80% dos bancos de 39 países africanos efectuam o pagamento de remessas, mas essa percentagem sobe para 90% nos países onde só os bancos são autorizados a efectuar essas operações. Esta situação desincentiva fortemente a entrada de outros agentes neste mercado. Nos países onde só os bancos são autorizados a efectuar transferências de dinheiro, o número de locais de levantamento das remessas é menor.

A entrada no mercado é ainda mais dificultada quando apenas um pequeno número de OTD detém um controlo efectivo dos agentes bancários disponíveis que efectuam o pagamento de remessas. Nos países onde só os bancos estão autorizados a efectuar o pagamento de remessas, metade desses bancos são agentes da Western Union. A combinação entre os acordos de exclusividade e uma regulação restritiva tem por resultado a concentração dos pagamentos num pequeno número de OTD. Vários países, entre eles a Nigéria, proibiram esses acordos de exclusividade.

Tipos de instituições autorizadas a efectuar o pagamento de remessas em África



7/ Na prática, a participação das agências de câmbios é insignificante.

Papel das instituições financeiras não bancárias

As instituições financeiras não bancárias como as cooperativas de crédito ou as IMC têm potencialidades para alargar significativamente o âmbito dos serviços de remessas e de outros serviços relacionados, tanto em termos de cobertura geográfica, como de resposta às necessidades financeiras de uma base de clientes menos abastados.

A regulamentação das actividades das instituições de microcrédito varia muito em África, em parte devido ao facto de que antes de 2007 não existia praticamente legislação sobre microcrédito. Em alguns casos, as únicas instituições de microcrédito claramente reguladas são as cooperativas ou uniões de crédito e em cerca de metade dos países não existe legislação específica relativa às IMC. Apesar de vários países autorizarem as IMC a prestarem serviços de transferência de dinheiro, essas organizações confrontam-se com dificuldades legais e institucionais.

Nos países onde só os bancos estão autorizados a efectuar transferências de dinheiro há menos locais de recebimento de remessas

Segundo o estudo, a República Democrática do Congo, o Gana e o Quênia são os únicos países onde as IMC estão autorizadas a efectuar transferências internacionais de dinheiro. Porém, até nesses países a sua participação é limitada pela falta de capacidade técnica que lhes permita actuar como entidades pagadoras. Na maior parte dos países, as IMC estão proibidas de efectuar transferências de dinheiro. Nesses países as remessas são consideradas como transacções de divisas, operações que estão reservadas aos bancos e às agências de câmbios. Por exemplo, as IMC do Uganda não estão autorizadas a realizar nenhum tipo de operações de comércio electrónico.

Limites e requisitos impostos às transferências de dinheiro

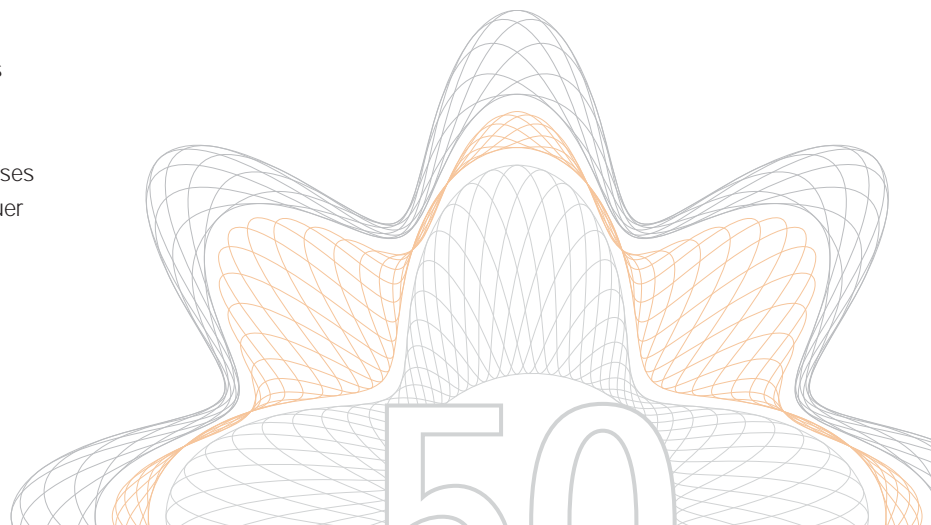
A regulamentação relativa aos limites e requisitos em matéria dos montantes transferidos é importante do ponto de vista da protecção contra as fraudes e a fuga de capitais. Os Estados podem optar por limitar o montante que uma pessoa (singular ou colectiva) pode introduzir no país ou a transferir para o exterior do país. Porém, esta regulamentação, se for excessivamente restritiva, pode impedir os emigrantes de investirem nos seus países de origem.

Só o Botsuana, o Burundi, Marrocos e a Tunísia limitam as transferências para o interior do país, exigindo que até as transferências de montantes inferiores a 10 000 USD sejam notificadas às autoridades governamentais, através de canais aduaneiros ou bancários. Além disso, alguns países exigem provas sobre os beneficiários de quaisquer montantes transferidos para o país.

Na maior parte dos países abrangidos pelo presente relatório, os requisitos da legislação aplicáveis às transferências para o país são bastante liberais; porém, no caso das transferências para o exterior essa legislação é já mais restritiva. Devido ao facto de a migração intra-regional ser muito significativa, as restrições impostas às transferências para o exterior criam uma procura de utilização do sector informal.

Se bem que em cerca de metade dos países os limites e requisitos impostas às transferências para o interior e para o exterior do país sejam os mesmos, 23 países exigem que também as transferências para o exterior de montantes inferiores a 10 000 USD sejam notificadas ao banco central. Em mais de metade dos países africanos estudados, são também exigidas provas relativas ao beneficiário de uma transferência para o exterior. Nalguns casos mais extremos, como os da África do Sul e do Zimbabué, só pode ser transferido dinheiro para os parentes cuja necessidade desse dinheiro foi provada ao banco central.

Os países que impõem mais restrições aos pagamentos para o exterior pertencem com frequência a uniões monetárias como a União Monetária da África Central (UMAC) e a União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), ou são países cuja legislação é anterior a 1998.



Titularidade das contas em moeda estrangeira (divisas)

A capacidade dos destinatários das remessas para serem titulares de contas em divisas permite-lhes receber e manter poupanças provenientes de remessas em moeda estrangeira. Em quase todos os países estudados existe legislação relativa à manutenção de contas em divisas. Estas contas podem ser obtidas com mais facilidade por não residentes que abrem uma conta empresarial, ao passo que os residentes que pretendem abrir uma conta particular em divisas deparam com muito mais dificuldades.

Um pouco menos de metade dos países estudados autorizam os residentes a abrirem contas particulares ou empresariais em divisas, sem restrições ou necessidade de autorização do banco central. Nove países exigem explicitamente que os residentes obtenham a autorização das entidades reguladoras antes de abrirem a conta. Nos restantes países, os residentes não são autorizados a manter essas contas, para uso pessoal ou comercial. Os não residentes são autorizados a abrir contas em divisas em todos os países africanos, mas na zona franco, na UMAC e em mais onze países é exigida a autorização do banco central para a abertura de contas particulares. Os débitos nessas contas são objecto de mais restrições do que os créditos, por exemplo, através de limitações dos destinos das transferências ou da exigência de provas de pagamento local, quando o débito é feito em moeda local.

Luta contra o branqueamento de capitais

Na maior parte dos países africanos foi introduzida por volta de 2002 legislação sistemática de luta contra o branqueamento de capitais, devido ao facto de a luta contra o financiamento do terrorismo ter suscitado mais atenção a nível internacional na sequência dos atentados de 11 de Setembro de 2001, nos Estados Unidos. A legislação da maior parte dos países reflecte os esforços de cumprimento das "40 Recomendações" e das "9 Recomendações Especiais" subsequentes do Grupo de Acção Financeira sobre o Branqueamento de Capitais. Porém, a responsabilização e o cumprimento dessas recomendações são questões centrais que dificilmente podem ser avaliadas com base na regulamentação actual. No caso das transferências de remessas, é difícil cumprir essas recomendações de forma equitativa e eficaz, pois os custos de cumprimento são elevados, nomeadamente em comparação com as verbas transferidas.

O cumprimento destes requisitos legais dificulta a penetração no mercado das remessas de outros agentes além do sector bancário tradicional. O pessoal suplementar necessário para controlar esse cumprimento, os custos de registo e a formação do pessoal aumentam significativamente os custos da actividade empresarial. As instituições financeiras não bancárias mais pequenas geralmente não dispõem desta capacidade ou dos fundos necessários para a criar.

A República Democrática do Congo, o Gana e o Quênia são os únicos países onde as IMC estão autorizadas a efectuar transferências internacionais de dinheiro

Papel das IMC em transfêrencias da remessas e acesso financeiro

O acesso dos destinatários das remessas a serviços financeiros inclui o acesso às transferências de dinheiro e a produtos financeiros relacionados com produtos de poupança, crédito e seguros, que se revestem de importância crítica do ponto de vista de progresso na via da saída da pobreza e do acesso à independência financeira. O acesso a serviços financeiros permite que pessoas e empresas criem activos e riqueza nas suas comunidades, optimizando assim o impacto das remessas em termos de desenvolvimento.

O papel das IMC tem um interesse especial, na medida em que estas instituições estão presentes em maior número de zonas rurais e em que se dirigem especificamente a segmentos do mercado-alvo que são mal servidos pelas instituições financeiras de maiores dimensões.

O reforço do papel das IMC poderá produzir grandes benefícios. O estudo demonstra, porém, que será necessário abordar duas questões potencialmente determinantes:

- **Em primeiro lugar, os quadros regulamentares devem ser analisados e simplificados, para permitir que as IMC tenham uma intervenção mais importante nas transferências de dinheiro e, potencialmente, na captação de depósitos.**
- **Em segundo lugar, é necessário fazer investimento na capacidade das IMC e dos seus funcionários, para aumentar os seus conhecimentos sobre novos serviços, integrar novas tecnologias e assegurar o cumprimento da regulamentação.**

Poupanças

O número de pessoas que investem as suas poupanças em instituições bancárias é relativamente pequeno em África, em comparação com outras regiões do mundo. Foi efectuado um inquérito a clientes e potenciais clientes das zonas localizadas no âmbito geográfico de actuação das IMC predominantemente rurais. Foram formuladas perguntas sobre vários temas, tais como a natureza da procura de produtos financeiros, se os respondentes tinham parentes no estrangeiro e se recebiam dinheiro enviado por essas pessoas. Os resultados sublinham a importância da relação entre as remessas e o acesso a serviços financeiros.

Perto de um quarto dos respondentes ao inquérito recebem remessas. Os beneficiários recebem em média 650 USD por ano, principalmente através de agentes dos dois maiores OTD. Só 13% dos respondentes que eram também clientes de IMC e 11% dos não clientes têm contas de poupança formais.

Os beneficiários de remessas têm em média poupanças acumuladas no montante de 224 USD, mais do dobro dos que não recebem remessas

Porém, os clientes das IMC têm mais probabilidades de receber remessas do que os não clientes e têm também mais probabilidades de manter uma qualquer forma de conta poupança. Este aspecto é significativo, pois ilustra a relação existente entre os beneficiários de remessas e a sua utilização dos serviços financeiros.

O incremento da utilização de contas poupança formais contribui para permitir que os fundos sejam utilizados em benefício máximo dos beneficiários das remessas (receitas de juros) e das suas comunidades (reinvestimento através de empréstimos). A inclusão das IMC nos tipos de instituições autorizadas a efectuar o pagamento de remessas contribuirá para aumentar a sua oferta base de crédito, o que, por sua vez, incentivará o desenvolvimento local.

Os beneficiários de remessas têm poupanças acumuladas no montante médio de 224 USD, mais do dobro dos não beneficiários. Os clientes das IMC têm também poupanças significativamente mais elevadas do que os seus vizinhos não clientes. As pessoas que mantêm uma conta poupança formal tendem também a ter poupanças de montante mais elevado do que os que não dispõem de uma dessas contas. 52% dos beneficiários de remessas poupam ou investem, de qualquer forma.

Perfil da população rural residente nas zonas situadas ao alcance das IMC

O conhecimento do mercado potencial é essencial para compreender a importância da possível intervenção das IMC enquanto prestadores de serviços financeiros relacionados com as remessas, bem como a importância comercial desta relação.

Os beneficiários de remessas têm rendimentos superiores

O respondente médio tem 36 anos de idade e um rendimento mensal de 191 USD, mas os beneficiários de remessas dispõem de um rendimento médio perto de 26% mais elevado (220 USD) do que o dos não beneficiários (175 USD). Os clientes das IMC têm rendimentos mensais ligeiramente mais elevados do que os dos seus vizinhos não clientes.

O inquérito fornece alguns dados interessantes sobre as diferenças de género em termos de padrões de poupança dos beneficiários de remessas. O rendimento mensal médio, à exclusão das remessas,

As diferenças de género em termos de poupanças são mais pronunciadas no Burundi, no Egipto e em Marrocos, onde as poupanças dos homens são muito superiores às das mulheres

é significativamente mais elevado no caso dos homens (195 USD) do que no das mulheres (175 USD). Um pormenor interessante é que, tendo em conta as remessas recebidas, as mulheres têm um rendimento mensal ligeiramente mais elevado (226 USD) do que o dos beneficiários de remessas do sexo masculino (218 USD). Entre os não beneficiários, os homens dispõem de rendimentos mensais significativamente mais elevados (195 USD, em comparação com 164 USD para as mulheres).

Os beneficiários de remessas poupam o dobro dos não beneficiários

Ao passo que o respondente médio tem poupanças no montante de 135 USD, as poupanças dos homens são significativamente mais elevadas (155 USD) do que as das mulheres (112 USD). Os beneficiários de remessas têm também hábitos de poupança significativamente diferentes, com poupanças no montante de 224 USD, em comparação com 109 USD para os não beneficiários. É nomeadamente o caso das mulheres, em que os beneficiários de remessas têm em média duas vezes e meia mais poupanças do que os não beneficiários.

As diferenças de género em termos de poupanças são mais pronunciadas no Burundi, no Egipto e em Marrocos, onde as poupanças dos homens são muito superiores às das mulheres.

Os clientes das IMC são na sua grande maioria pequenos empresários

Mais de um quarto dos respondentes identificaram-se como sendo empresários, a que se seguiam as profissões nos sectores do comércio e da agricultura. Os empresários e as mulheres representam percentagens significativamente mais elevadas de clientes de IMC e beneficiários de remessas.

Caracterização da população inquirida (%)

	Recebe remessas		Não recebe remessas		Total
	Cliente	Não cliente	Cliente	Não cliente	
Sexo					
Masculino	53	57	53	62	58
Feminino	47	43	46	38	42
Profissão					
Empresário	43	25	35	20	27
Vendedor	15	12	16	17	16
Trabalhador agrícola	9	11	15	15	13
Trabalhador da construção	5	6	7	10	8
Profissional liberal	7	12	6	7	8
Professor	10	10	7	9	8
Desempregado	2	6	5	7	6
Reformado	2	5	2	6	4
Doméstico	2	3	2	4	3
Estudante	3	7	2	5	4
Outros	2	3	3	4	3

Há mais procura de crédito a empresas por parte das mulheres

As mulheres mostravam-se mais interessadas do que os homens em obter empréstimos a empresas (20% e 15%, respectivamente) e são mais frequentemente empresárias (32% e 24%, respectivamente).

Em comparação, os homens são mais frequentemente trabalhadores agrícolas (15% e 11%, respectivamente), trabalhadores da construção (10% e 5%, respectivamente), profissionais liberais (9% e 5%, respectivamente), reformados (6% e 2%, respectivamente), professores e desempregados.

93% dos beneficiários de remessas que são clientes das IMC possuem um telemóvel

A percentagem de beneficiários de remessas que possuem um telemóvel é superior (88%) à dos não beneficiários (76%); esta diferença é ainda maior entre os clientes das IMC e os seus vizinhos.

Os proprietários de um telemóvel têm mais probabilidades de receber remessas do que os não proprietários de um telemóvel. Esta diferença sublinha as potencialidades da banca móvel do ponto de vista dos contactos com beneficiários de remessas nas zonas rurais.

A percentagem de homens proprietários de telemóveis é superior à de mulheres (82% e 75%, respectivamente).

Os beneficiários de remessas frequentam o ensino durante mais tempo

Os beneficiários de remessas em média têm mais anos de escolaridade; na sua maioria, frequentaram o ensino secundário. A percentagem de licenciados do grupo de não clientes das IMC é superior à do grupo de clientes.

Existem diferenças de género importantes em matéria de escolaridade, pois a percentagem das mulheres que não frequentaram o ensino formal é superior à dos homens (13% e 8%, respectivamente). Além disso, os homens estão representados em quantidade crescente nos graus de ensino mais avançados. Ao passo que a percentagem de mulheres que completaram o ensino primário é mais elevada do que a de homens, esse rácio é praticamente igual no ensino secundário e o número de homens que detêm diplomas de ensino superior é significativamente mais elevado do que o de mulheres (14% e 10%, respectivamente).

Género, remessas e acesso a serviços financeiros

58% dos respondentes ao inquérito eram do sexo masculino e 42% do sexo feminino, sendo a percentagem de mulheres que recebem remessas (24%) ligeiramente mais elevada do que a de homens (22%). O facto de receberem remessas é especialmente importante para as mulheres, em termos tanto de rendimento, como de poupança.

O montante médio das remessas recebidas era mais elevado no caso dos homens do que no das mulheres (218 USD e 195 USD, respectivamente). Em vários países, o montante das remessas recebidas era muito diferente em função do género. No Chade, por exemplo, os homens recebem transferências médias de 164 USD, ao passo que as mulheres recebem 66 USD. A Zâmbia é o país onde a diferença absoluta é maior, pois os homens recebem 758 USD por transferência, ao passo que as mulheres recebem 434 USD. Além disso, os homens são mais propensos a poupar do que as mulheres (55% e 52%, respectivamente).

Em África só um pequeno número de homens e mulheres participam no sistema financeiro

Em termos de acesso a serviços financeiros, a participação de homens e mulheres em instituições financeiras é baixa. Porém, os beneficiários de remessas têm mais probabilidades de ter mais poupanças e de manter uma relação com uma instituição financeira.

Um indicador da procura cruzada de outros produtos financeiros por parte dos clientes dos serviços financeiros é a utilização actual de produtos de crédito. O inquérito demonstra que tanto os beneficiários, como os não beneficiários de remessas têm obrigações financeiras significativas nas áreas empresarial, da educação e da saúde. Uma percentagem particularmente elevada de clientes das IMC contraiu pequenos empréstimos comerciais.

Os factores que tendem a estar associados ao aumento do nível de remessas incluem o montante das poupanças, o número de membros do agregado familiar, a titularidade de uma conta bancária à ordem e a recepção de remessas provenientes de países da União Europeia.

As variáveis que tendem a estar associadas a um decréscimo do nível de remessas são a detenção de um emprego suplementar, a titularidade de um cartão de débito ou de crédito e o desejo de emigrar.

Implicações e recomendações políticas

São identificados no relatório vários problemas, tais como:

- **Falta de informação exacta e actualizada.**
- **Restrições do quadro regulamentar.**
- **Falta de concorrência.**
- **Inexistência de pontos de pagamento nas zonas rurais.**
- **Acesso limitado a serviços financeiros por parte dos beneficiários de remessas.**

Tendo em conta estes obstáculos, são formuladas no relatório várias recomendações que permitirão melhorar o acesso aos serviços financeiros em África.

Melhorar a informação, para melhorar as decisões políticas

Por enquanto sabe-se relativamente pouco sobre as remessas para a África. Ora a disponibilidade de informação exacta e actualizada é essencial para que seja possível tomar decisões políticas fundamentadas e zelar pelos interesses do sector privado. À medida que estiver regularmente disponível mais informação, os governos, o sector privado e a comunidade de doadores poderão contribuir mais eficazmente para a optimização do impacto das remessas.

Reformar a regulamentação

A reforma da regulamentação é essencial para alavancar o impacto das remessas. Existem muitas empresas com capacidade operacional e financeira para efectuar transferências, mas que não estão autorizadas a fazê-lo. Quando os bancos podem efectuar transferências e as

IMC podem apenas actuar como subagentes, os dois tipos de instituições são prejudicados, na medida em que se confrontam com obstáculos ou com a falta de incentivos à penetração no mercado.

A presença de agências bancárias nas regiões rurais é limitada ou nula. Porém, as IMC estão presentes nessas zonas e consideram os beneficiários de remessas como uma base de clientes a quem podem prestar outros serviços financeiros.

Autorizar mais agentes a efectuarem transferências de dinheiro alargará o alcance dessas operações para além dos bancos e das agências de câmbios, contribuindo para intensificar a concorrência entre PSR. Apesar de existirem em média oito bancos em cada um dos países africanos, as IMC são em número de mais de quinze, metade das quais são reguladas, e pelo menos três ou quatro das quais poderiam concorrer no mercado como entidades pagadoras.

O número de locais de recebimento de remessas existentes em África é muito baixo. O número de locais de recebimento do México é quase igual ao de todo o continente africano, apesar de a população desse país representar um décimo da população africana. A penetração das IMC nesse mercado seria suficiente para elevar para o dobro o número de locais de recebimento.

Mas para que sejam possíveis soluções que confirmem às IMC igualdade de acesso ao mercado, é importante que os governos definam parâmetros de referência básicos em matéria da capacidade dessas instituições, para cumprirem as normas regulamentares relativas à prevenção dos crimes financeiros, aos fluxos de

caixa e à liquidez necessários para cobrir os pagamentos, à inovação tecnológica, à formação do pessoal, à presença no mercado e à venda cruzada de produtos financeiros.

Extinção gradual dos acordos de exclusividade

Os contratos que impedem os agentes de constituir parcerias com outros prestadores de serviços financeiros bloqueiam a entrada de concorrentes no mercado. Dado que 60% das entidades pagadoras de África são bancos e que 80% dos bancos estão já a efectuar pagamentos de remessas, as oportunidades de penetração de novos PSR no mercado africano são limitadas.

Os OTD concluem frequentemente acordos “por debaixo do balcão” com os bancos para torner a exclusividade, uma solução que, como é evidente, não é prática. Os reguladores devem analisar se as condições de mercado justificam a existência de acordos de exclusividade ou se estes acordos podem ser extintos gradualmente.

O número de locais de recebimento do México é quase igual ao de todo o continente africano. A penetração das IMC nesse mercado seria suficiente para elevar para o dobro o número de locais de recebimento.

Incentivar a concorrência através da promoção do mercado de divisas

A concorrência pode ser intensificada através da divulgação de ferramentas de informação e ligação em rede. Uma maior interacção entre os agentes de mercado estimula a concorrência, sensibilizando os concorrentes para parceiros potenciais.

A informação sobre a dimensão do mercado e possíveis produtos evidencia oportunidades de negócio potenciais que atraem mais agentes para o mercado o que, por seu turno, estimula a concorrência e contribui para reduzir os custos de envio de remessas. Os custos de transferência para África são dos mais elevados, pois as fontes dessas transferências reflectem a participação limitada de outros concorrentes ou a infra-estrutura tecnológica deficiente utilizada na realização das transferências de dinheiro. As possibilidades de redução dos custos das transferências serão maiores se estas questões forem abordadas através da promoção da concorrência.

Reforçar a ligação entre o desenvolvimento do sector financeiro e os pagamentos em moeda estrangeira

A prestação de outros serviços financeiros aos beneficiários de remessas reforçará a ligação entre as remessas, o sector financeiro e o desenvolvimento. Será essencial prestar assistência técnica no domínio da concepção de produtos, da literacia financeira, da formação das IMC e dos objectivos e parâmetros de referência do acesso aos serviços financeiros.

Objectivos e parâmetros de referência

O compromisso de integração dos migrantes e das suas famílias no sistema financeiro deve ser acompanhado pela definição de objectivos e normas específicas. O estabelecimento de objectivos-alvo de acesso de um grupo num dado período de tempo e a utilização desse tempo para aumentar os conhecimentos dos beneficiários em matéria de preferências financeiras contribuirá para acelerar a inclusão financeira. Os agentes do sector da intermediação financeira devem considerar a possibilidade de prestar assistência aos bancos e a outras instituições financeiras no domínio do alargamento da cobertura dos serviços financeiros e da definição de normas.

Concepção e comercialização de produtos

A assistência técnica às instituições financeiras no domínio da concepção e comercialização de produtos financeiros, novos ou já existentes, dirigidos aos clientes das remessas, constitui uma ferramenta de alavancagem de eficácia comprovada. As prioridades devem incluir o estudo das estratégias que permitiram a outras instituições obter bons resultados, mas também o trabalho de campo junto dos clientes, para identificar as suas preferências e necessidades financeiras.

Foram desenvolvidos e introduzidos com êxito novos produtos no mercado dos "clientes das remessas", tais como, por exemplo, produtos de poupança, empréstimos para melhoria da habitação e produtos de seguros. A última novidade são os produtos financeiros apoiados pelas remessas. Muitas instituições estão a considerar remessas recebidas de forma continuada/regular como parte do histórico comprovado de rendimentos utilizado para avaliar e aprovar crédito. A maior parte das instituições não dispõe ainda actualmente de um método de avaliação bem concebido que permita estimar os riscos ou os

custos de oportunidade. A concepção de um instrumento de crédito ou de adiantamento de fundos apoiado pelas remessas poderá ser vantajosa para os beneficiários dessas remessas e para as instituições.

A comercialização destes produtos reveste-se da maior importância para o êxito de uma estratégia de alargamento do acesso aos serviços financeiros. Em muitos casos, a estratégia de *marketing* inclui a concepção de produtos "por medida", reflectindo as necessidades dos clientes.

Formação técnica no domínio das transferências de dinheiro e dos serviços financeiros

Um outro factor importante de motivação dos bancos e das IMC para a penetração no mercado das transferências de dinheiro é a formação no domínio da prestação de serviços de transferência de dinheiro. Essa formação deve centrar-se em pelo menos cinco componentes:

- **Tendências e padrões das migrações e das remessas.**
- **Quadro regulamentar e respectivo cumprimento.**
- **Participação no mercado e compromissos com os PSR.**
- **Venda cruzada de serviços financeiros.**
- **Inovações tecnológicas adaptáveis às transferências de dinheiro.**

Literacia financeira

Os projectos de promoção da literacia financeira têm produzido resultados importantes no domínio da melhoria do acesso aos serviços financeiros, a nível global. Na América Latina e da Europa Oriental, esses projectos demonstraram que 80% das pessoas que recebem educação financeira estão interessadas em utilizar os serviços financeiros.

No entanto, têm sido desenvolvidos poucos esforços no sentido de educar os remetentes e os destinatários de remessas, com o objectivo de melhorar os seus conhecimentos sobre instrumentos financeiros.

Existe uma correlação forte entre a titularidade de uma conta de poupança e a educação financeira. Os ensinamentos retirados de experiências efectuadas em países da América Latina e das Caraíbas demonstram que a prestação de formação em matéria de literacia financeira atrai as pessoas para as instituições financeiras e produz resultados importantes, tais como o reforço dos depósitos na instituição, o crescimento do crédito concedido à comunidade e um aumento significativo das receitas das empresas que efectuam esse trabalho.

Desenvolvimento tecnológico

O acesso aos serviços financeiros é beneficiado pelo desenvolvimento tecnológico, por exemplo, pela utilização de novo *hardware*, o desenvolvimento de plataformas de *software* e a adaptação e integração das tecnologias existentes. No caso das remessas, o desenvolvimento tecnológico consiste essencialmente no reforço das redes de pagamento. Os três métodos seguintes podem ser úteis:

- **Adopção de plataformas de *software* inovadoras, que permitam que as instituições financeiras efectuem pagamentos em moeda estrangeira;**
- **Integração de tecnologias avançadas como as transferências por cartão bancário, pela Internet ou pelo telemóvel;**
- **Expansão das redes de pagamento de modo a incluir pequenos comerciantes.**

Metodologia

No presente relatório são apresentados os resultados de uma análise da regulamentação que rege as transferências de dinheiro, do grau de concorrência neste mercado e do acesso aos serviços financeiros. O relatório baseia-se numa recolha de dados primários sobre a legislação e a regulamentação relativas às transferências de moeda estrangeira e ao microcrédito efectuada em 50 países africanos.

Quadro regulamentar

No âmbito do estudo foram recolhidos dados sobre todas as entidades pagadoras licenciadas e autorizadas, abrangendo os PSR, as entidades pagadoras, a participação dos locais de pagamento de zonas situadas fora da capital do país, os custos de envio de remessas e os tipos de instituições que efectuam o pagamento de remessas, entre outras variáveis. Os dados recolhidos fornecem informações sobre o grau de concorrência, o âmbito dos acordos de exclusividade entre alguns operadores de transferência em dinheiro e as instituições bancárias e a presença de redes de pagamento nas zonas rurais de África.

Inquéritos

Foram efectuados inquéritos em 19 países, em colaboração com as IMC da rede INAFI. O pessoal de cada uma das instituições inquiriu cerca de 200 clientes e 400 vizinhos, residentes nas zonas de cobertura geográfica das agências das IMC.

Finalmente, foram efectuadas entrevistas individuais em bancos e IMC de sete países africanos abrangidos pelo estudo.

Zonas urbanas e zonas rurais

Não é fácil definir uma “zona urbana”, conjugando as informações disponíveis sobre a população e os locais de recebimento. Estão disponíveis em quase todos os países dados demográficos para as cidades de mais de 100 000 habitantes. Relativamente a muitas cidades importantes, estão igualmente disponíveis dados suplementares sobre a população da cidade propriamente dita e da respectiva área metropolitana. Em contrapartida, a consulta de dados sobre locais de recebimento de remessas só é possível através do nome da cidade onde se situa a instituição de pagamento. Por consequência, no presente relatório o termo “urbano” foi definido de modo a obter um máximo de informações disponíveis ao abrigo das duas classificações: foram incluídas as cidades de mais de 100 000 habitantes, considerando apenas os limites espaciais da cidade propriamente dita. Para mais informações sobre a metodologia utilizada no presente relatório, consultar www.ifad.org.



Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA)

O Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) é uma instituição financeira internacional e um organismo especializado das Nações Unidas que tem por objectivo erradicar a pobreza e a fome nas zonas rurais dos países em desenvolvimento. Concedendo aos governos empréstimos com juros baixos e subvenções, o FIDA cria e financia programas e projectos de redução da pobreza nas comunidades mais pobres do mundo. 75% das pessoas mais pobres do mundo (perto de mil milhões de homens, mulheres e crianças) vivem em zonas rurais de países em desenvolvimento e dependem da agricultura e actividades conexas para sobreviverem. O FIDA centra-se na população rural pobre, marginalizada e vulnerável, ajudando-a a ter acesso aos activos, aos serviços e às oportunidades de que necessita para superar a pobreza. O FIDA colabora estreitamente com os governos, outros organismos das Nações Unidas, os doadores, as organizações não governamentais, os grupos comunitários, bem como com a população rural pobre.

Para mais informações, consultar www.ifad.org.

Facilidade de Financiamento de Remessas do FIDA

A Facilidade de Financiamento de Remessas do FIDA, um fundo multidoadores no montante de 15 milhões de USD, é financiada pelo Grupo Consultivo para a Assistência aos Pobres, pela Comissão Europeia, pelo Governo do Luxemburgo, pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento, pelo Ministério dos Assuntos Externos e da Cooperação de Espanha e pelo Fundo para o Desenvolvimento de Capital das Nações Unidas. A Facilidade tem por objectivo: (i) melhorar as oportunidades económicas das populações rurais pobres, através da criação e do apoio a serviços de remessas inovadores, eficazes em termos de custos e facilmente acessíveis; (ii) apoiar canais de investimento rural produtivo; (iii) criar condições favoráveis para as remessas nas zonas rurais.

Para mais informações, consultar www.ifad.org/remittances.





LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Finances



Habilitando os pobres rurais
a superar a pobreza

Fundo Internacional de
Desenvolvimento Agrícola
Via Paolo di Dono, 44
00142 Roma, Itália
Tel.: +39 0654591
Fax: +39 065043463
E-mail: remittances@ifad.org
www.ifad.org/remittances



Janeiro 2010