



EAESP

GV PESQUISA

COMPROMISSO DO RETORNO – REMESSAS DE EMIGRANTES BRASILEIROS

Relatório 23/2005

ANA CRISTINA BRAGA MARTES

Não é permitido o uso das publicações do GVpesquisa para fins comerciais, de forma direta ou indireta, ou, ainda, para quaisquer finalidades que possam violar os direitos autorais aplicáveis. Ao utilizar este material, você estará se comprometendo com estes termos, como também com a responsabilidade de citar adequadamente a publicação em qualquer trabalho desenvolvido.

Relatório Final - O Compromisso do Retorno – Remessas de Emigrantes Brasileiros

Autora: Ana Cristina Braga Martes – Professora de Sociologia, Departamento FSJ / EAESP
/ FGV.

1. Objetivos
2. Metodologia
3. Resultados do *survey*
4. Mudanças acarretadas pela emigração – relatos familiares
5. Remessas e apoio ao desenvolvimento comunitário
6. Agências de remessas - Boston
7. Conclusões

CRÉDITOS

O trabalho contou com os seguintes assistentes de pesquisa:

Weber Soares - responsável pela realização da pesquisa de campo em Governador Valadares e Boston (segunda etapa);

Tânia Christopoulos – responsável pela tabulação e análise estatística do *survey*;

Pedro Lins – responsável pela aplicação dos questionários em Boston (primeira etapa).

1. Objetivos

Os objetivos deste trabalho são: identificar o perfil sociodemográfico dos emigrantes brasileiros que enviam remessas de Boston (MA / USA) para o Brasil; estimar periodicidade, valor e finalidade destas remessas e identificar a existência de Organizações Não Governamentais (populares ou religiosas) beneficiárias de remessas na cidade de Governador Valadares, e, neste caso, analisar de que modo o dinheiro está sendo enviado e empregado.

2. Metodologia

Tendo em vista tais objetivos, a pesquisa de campo foi feita em cinco etapas:

- 1) Realização de entrevistas em profundidade com três famílias valadarenses que recebem remessas dos Estados Unidos (maio / junho de 2004);
- 2) Aplicação de 100 questionários com imigrantes brasileiros nas cidades de Cambridge e Somerville (situadas na Área Metropolitana de Boston (MA / USA) em maio de 2004¹).
- 3) Aplicação de mais 152 questionários com imigrantes brasileiros nas cidades de Cambridge e Somerville em julho de 2004, com o objetivo de complementar o campo realizado em maio.
- 4) Aplicação de 10 questionários com proprietários brasileiros de lojas de remessas em Boston (julho de 2004)
- 5) Aplicação de 24 questionários com representantes de ONGs em Governador Valadares. As entrevistas foram precedidas de um levantamento, junto à prefeitura da cidade, igrejas e Organizações não Governamentais sobre eventuais ajudas financeiras recebidas de emigrantes brasileiros (outubro a novembro de 2004).

Observa-se que, em Boston, as entrevistas com imigrantes brasileiros foram realizadas em duas etapas. A primeira etapa abordou 100 indivíduos e a segunda etapa abordou mais 152,

¹ Tal como especificado no projeto, os entrevistados foram selecionados aleatoriamente, em lojas brasileiras na cidade de Somerville e Cambridge, nas duas etapas do campo na área metropolitana de Boston (MA).

com idade acima de 18 anos. No total foram realizadas 252 entrevistas com imigrantes brasileiros com idade acima de 18 anos.

A partir dos dados obtidos, nas 252 entrevistas, foi definida uma amostra de 235 brasileiros que vivem na região de Boston. Essa amostra de 235 entrevistas resultou da extração de 17 entrevistas que se constituíam em valores discrepantes (*outliers*).

Os critérios utilizados para retirar as 17 entrevistas da amostra foram os seguintes:

1. A amostra de 252 indivíduos apresentava valores de remessas que compreendiam o intervalo de US\$ 25,00 até US\$ 156.000,00 por ano, conforme anexo 1. A utilização de um software estatístico (MINITAB) apontou a existência de 15 entrevistas com valores discrepantes (*outliers*), no intervalo compreendido entre US\$ 26.500,00 a US\$ 156.000,00 ano, conforme gráfico abaixo:

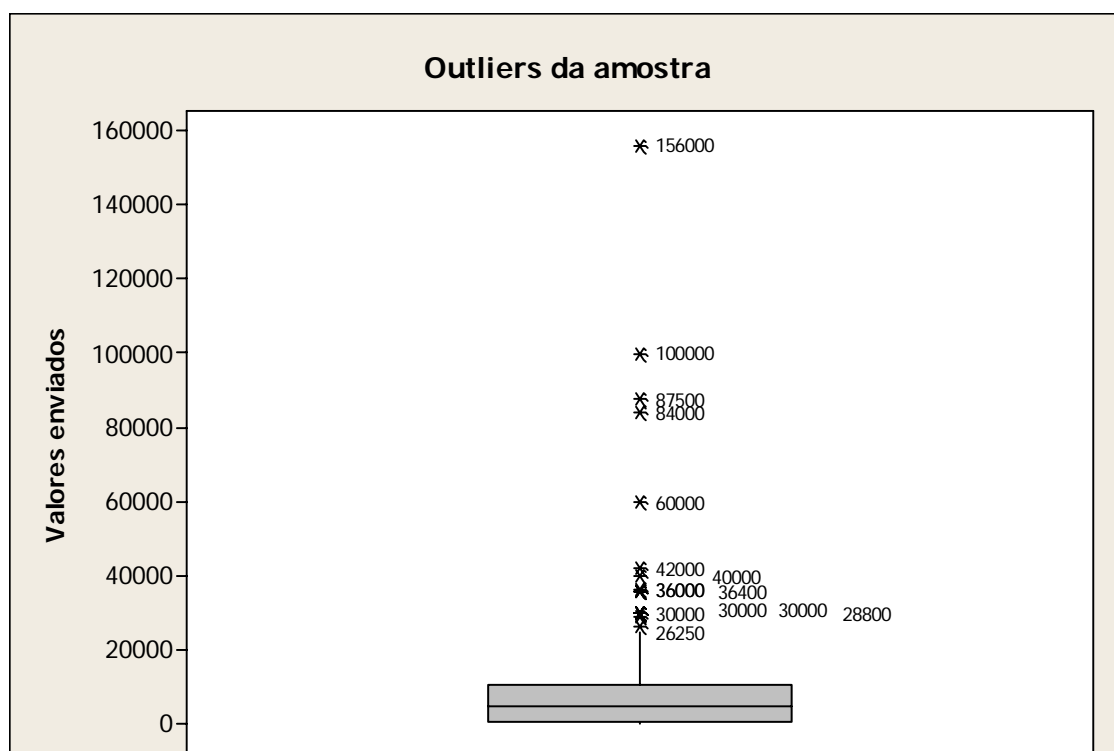


Gráfico 1: Valores discrepantes da amostra (*outliers*)

2. Apesar de os critérios estatísticos apresentados pelo software não considerarem discrepantes (*outliers*) as remessas com valores inferiores a US\$ 600 por ano, as mesmas foram definidas como tal, uma vez que se distanciavam muito dos demais valores da amostra. Dessa forma, foram retirados da amostra final, sete entrevistados que disseram enviar valores inferiores a US\$ 600,00 por ano.
3. O software sugeriu que fossem retiradas 15 entrevistas com valores de remessa acima de US\$ 26.000,00. Entretanto, considerou-se que valores até US\$ 30.000,00 representavam valores não discrepantes e foram reincorporadas todas as entrevistas que apresentavam remessas no intervalo de US\$ 26.000,00 a US\$ 30.000 (5 entrevistas), extraindo-se apenas 10 entrevistados, com remessas acima de US\$ 30.000,00. Portanto, da amostra inicial de 252 entrevistas, foram retiradas 17.

3. Resultados do survey

Perfil sociodemográfico

Nos quadros abaixo encontram-se os dados coletados nesta pesquisa referentes a sexo, idade, estado civil e escolaridade entre os 176 brasileiros que enviam remessas para o Brasil, não importa com que periodicidade.

Perfil demográfico - Brasileiros que enviam remessas

Sexo	
Masculino	64%
Feminino	36%
Total 100%	

Idade	
de 18 a 25	28%
de 26 a 30	23%
de 31 a 35	18%
de 36 a 45	24%
46 em diante	7%
Total 100%	

Estado Civil	
Solteiro	41%
Casado	51%
Divorciado	6%
Viúvo	1%
Outros	2%
NR/NA	1%
Total 100%	

Escolaridade	
1º Grau incompleto	5%
1º Grau completo	9%
2º Grau incompleto	12%
2º Grau completo	45%
3º Grau incompleto	22%
3º Grau completo	6%
NR/NA	1%
Total 100%	

N=176

Comparados com os dados abaixo, referentes a todos os brasileiros entrevistados (os que mandam e os que não mandam remessas), conclui-se que não há indícios de haver diferenças significativas entre os dois grupos, pois em relação a estas variáveis, as porcentagens dos que enviam e a população total são muito próximas.

Perfil demográfico - Total da amostra de brasileiros entrevistados (os que enviam + os que não enviam remessas para o Brasil):

Sexo
Masculino 60% Feminino 40%
Total 100%

Idade
de 18 a 25 31%
de 26 a 30 24%
de 31 a 35 17%
de 36 a 45 22%
46 em diante 6%
Total 100%

Estado Civil
Solteiro 45%
Casado 48%
Divorciado 5%
Viúvo 0%
Outros 1%
NR/NA 0%
Total 100%

Escolaridade
1º Grau incompleto 5%
1º Grau completo 9%
2º Grau incompleto 11%
2º Grau completo 43%
3º Grau incompleto 23%
3º Grau completo 8%
NR/NA 1%
Total 100%

Também não há diferença perceptível entre outros dados que compõem o perfil sócio-demográfico dos brasileiros desta amostra quanto ao estado de nascimento e estado em que moravam antes de emigrar. No entanto, ter ou não filhos e local de moradia dos filhos (Brasil ou Estados Unidos) parece interferir na decisão sobre o envio das remessas.

Observa-se que a maioria do total dos entrevistados não tem filhos (52%), sendo que os demais, isto é, 47% dos entrevistados que declararam ter filhos, aproximadamente metade têm seus filhos morando nos Estados Unidos e a outra metade no Brasil.

Porém, se considerarmos apenas os que enviam remessas, mais da metade têm filhos (52%), sendo que aproximadamente metade dos filhos moram no Brasil e outra metade nos Estados Unidos. Este dado, contudo, não parece ser surpreendente porque, como veremos

mais a frente, a maioria daqueles que enviam remessas para o Brasil têm por finalidade arcar com despesas /ajuda familiares.

Perfil sociodemográfico (cont.) – Brasileiros que enviam remessas

Filhos	
Sim	52%
Não	47%
NR/NA	1 %
Total	100%

Moradia dos Filhos	
Brasil	26%
EUA	24%
Ambos	2%
NA	47%
NR	1%
Total	100%

Estado em que Nasceu	
MG	41%
SP	11%
ES	10%
PR	8%
GO	6%
SC	4%
BA	3%
MT	3%
PA	2%
OUTROS	12%
Total	100%

Estado em que morava antes de emigrar	
MG	42%
SP	13%
ES	9%
PR	6%
GO	5%
SC	4%
MT	3%
BA	3%
PA	2%
OUTROS	13%
Total	100%

N=176

Perfil sociodemográfico (cont.) – Total de brasileiros entrevistados

Filhos	
Sim	47%
Não	52%
NR	1 %
Total	100%

Moradia dos Filhos	
Brasil	22%
EUA	24%
Ambos	2%
NA	52%
NR	1%
Total	100%

Estado em que Nasceu	
MG	43%
SP	10%
ES	9%
PR	8%
GO	6%
SC	5%
RJ	3%
BA	3%
MT	3%
PA	2%
OUTROS	10%
Total	100%

Estado em que morava antes de emigrar	
MG	42%
SP	13%
ES	9%
SC	5%
PR	5%
GO	5%
MT	4%
RJ	3%
BA	3%
RO	2%
OUTROS	10%
Total	100%

N=235

OBS - Também não encontramos nenhuma confirmação à nossa hipótese inicial de haver alguma relação entre enviar remessa e declarar ter religião, seja ela católica ou protestante. Isto porque entre total dos brasileiros entrevistados, 89% declararam ter religião enquanto 90% dos que enviam declararam ter religião. Da mesma forma, são proporcionais os números entre católicos e protestantes que enviam ou não remessas.

Tempo de permanência e documentação

Do total de entrevistados, 18% declarou estar nos Estados Unidos a menos de 1 ano; 23% de 1 a 2 anos; 35% de 3 a 5 anos; 18% de 6 a 10 anos e 6% acima de 10 anos.

Comparados aos que declaram enviar remessas, os resultados obtidos são muito próximos: 16% antes de 1 ano; 24% de 1 a 2 anos; 36% de 3 a 5 anos; 20% de 6 a 10 anos e 4% acima de 10 anos.

Possuir ou não documentação, parece não interferir na decisão de enviar de remessas para o Brasil. Isto porque entre os que enviam remessas, 84% não são documentados; 15% documentados; e 1% não respondeu. Entre a população geral entrevistada, 83% declarou-se não documentada; 16% documentada; e 1% não respondeu. Este resultado nos surpreendeu, uma vez que estávamos trabalhando com a hipótese de que quanto maior o tempo de permanência nos Estados Unidos e quanto mais próximos de uma situação legalizada, menores seriam os vínculos que os brasileiros teriam com o Brasil e, portanto, menores seriam, também, as chances de estarem enviando remessas.

Finalidade e destino das remessas

Do total de entrevistados, 78% enviam remessas para o Brasil com alguma periodicidade; 8% já mandou mas atualmente não manda mais e 13% nunca mandou (1% não respondeu).

Com o objetivo de compreender a finalidade atribuída às remessas, perguntamos aos entrevistados sobre os tipos de compromisso, investimentos e bens que eventualmente teriam no Brasil, assim como o nome da cidade para onde se destinavam ou onde estariam localizados. Os resultados foram:

Para o total dos brasileiros entrevistados:

Múltipla escolha	Você tem no Brasil		Cidade onde está localizado	
	Negócios	5%	Governador Valadares	9%
	Investimentos financeiros	14%	Ipatinga	3%
	Dívidas	6%	Vitória	3%
	Pessoa da Família para ajudar	64%	Goiânia	3%
	Imóveis	23%	Curitiba	3%
	Entidades	4%	São Paulo	2%
	Outros Compromissos	1%	BH	2%
	NR/NA	17%	Sorocaba	2%
			Outros	37%
			NR/NA	36%
			Total	100%

N=235

Apenas para os brasileiros que enviam remessas:

Múltipla escolha	Você tem no Brasil		Cidade onde está localizado	
	Negócios	5%	Governador Valadares	9%
	Investimentos financeiros	16%	Ipatinga	3%
	Dívidas	6%	Vitória	3%
	Pessoa da Família para ajudar	76%	Goiânia	3%
	Imóveis	25%	Curitiba	3%
	Entidades	4%	São Paulo	3%
	Outros Compromissos	2%	BH	2%
	NR/NA	5%	Sorocaba	2%
			Outros	38%
			NR/NA	25%
			Total	100%

N=176

A grande maioria dos que enviam dinheiro tem por finalidade ajudar a família, seguindo a tendência já verificada para os demais imigrantes latinos. Observa-se que a diferença mais marcante entre os que enviam e não enviam remessas encontra-se no item “pessoas da família para ajudar”, reforçando-se, desta forma, que a grande maioria dos recursos enviados é dirigida para ajuda /despesas familiares.

Quanto aos demais itens, “negócios” refere-se, via de regra, a um pequeno estabelecimento comercial ou pequena propriedade rural; “investimentos financeiros” refere-se sobretudo à caderneta de poupança; “dívidas” refere-se a ajuda recebida para financiar os custos da emigração ou dívidas contraídas no Brasil em função da falência da abertura de um empreendimento anterior à emigração; “imóveis”, o segundo item mais citado, refere-se à aquisição da casa própria, na maioria dos casos. O item “entidades” embora represente apenas 4%, é um achado importante desta pesquisa, pois até então não havia registro algum de que as remessas estariam sendo direcionadas para o ajuda / financiamento de qualquer tipo de entidade no Brasil. Este item será retomado adiante quando apresentarmos os dados levantados junto às ONGs em Governador Valadares.

Destino das remessas - localização

Este dinheiro é enviado a diversos municípios brasileiros, podendo ser observada alguma concentração nas seguintes cidades: Governador Valadares (14%) Ipatinga (5%); São Paulo e Goiânia (4%); Vitória e Belo Horizonte (3%). Pensamos ser este um achado relevante desta pesquisa, pois, encontrando-se os locais de destino tão espalhados como parecem estar, é possível que o impacto destas remessas seja pouco significativo na dinâmica econômica dos municípios, com exceção das cidades mineiras de Governador Valadares e Ipatinga. Isto porque as demais cidades citadas acima são capitais de estados da federação do Brasil, capitais estas que concentram uma alta densidade demográfica. As demais cidades que aparecem neste item e que têm ao menos 2% de participação na amostra são: Criciúma (SC), Curitiba (PR) e Sorocaba (SP). Destas, apenas Curitiba é sede do governo estadual. Assim, possível que a dinâmica econômica das cidades de Criciúma e Sorocaba também estejam sendo economicamente afetadas, de algum modo, pelas remessas advindas da migração internacional.

As demais cidades abarcam 56% dos entrevistados, o que indica, tal como foi ressaltado acima, que os locais de destino encontram-se bastante espalhados pelo Brasil. Este dado, por um lado, pode significar que, uma vez que não há concentração, os efeitos das remessas na dinâmica econômica local sejam pouco significativos. Por outro lado, é necessário

considerar que no caso de cidades muito pequenas a dinâmica monetária seja afetada pelas remessas, como é o caso de Mantena (MG) e outras.

Valor e periodicidade das remessa – estimativas possíveis

Periodicidade e valor enviado por remessa (apenas os que enviam)

N=176

Periodicidade (vezes por ano)	
1 a 2	2%
3 a 6	15%
7 a 12	63%
13 a 236%	
24 ou mais	13%
Não responderam	1%
Total 100%	

Valor por ano	
Abaixo de \$ 1.000	3%
de \$ 1.001 a \$ 2.000	10%
de \$ 2.001 a \$ 3.000	10%
de \$ 3.001 a \$ 4.000	5%
de \$ 4.001 a \$ 7.000	24%
de \$ 7.001 a \$ 10.000	18%
Acima de \$ 10.000	30%
Não responderam	1%
Total 100%	

Considerando-se a amostra de 235 entrevistados, verifica-se que a média do valor de envio é de US\$ 6.535,00 por entrevistado/ano, com uma periodicidade média de 10,11 remessas por ano e um valor médio de US\$ 646,10 por remessa, conforme mostra o gráfico abaixo.

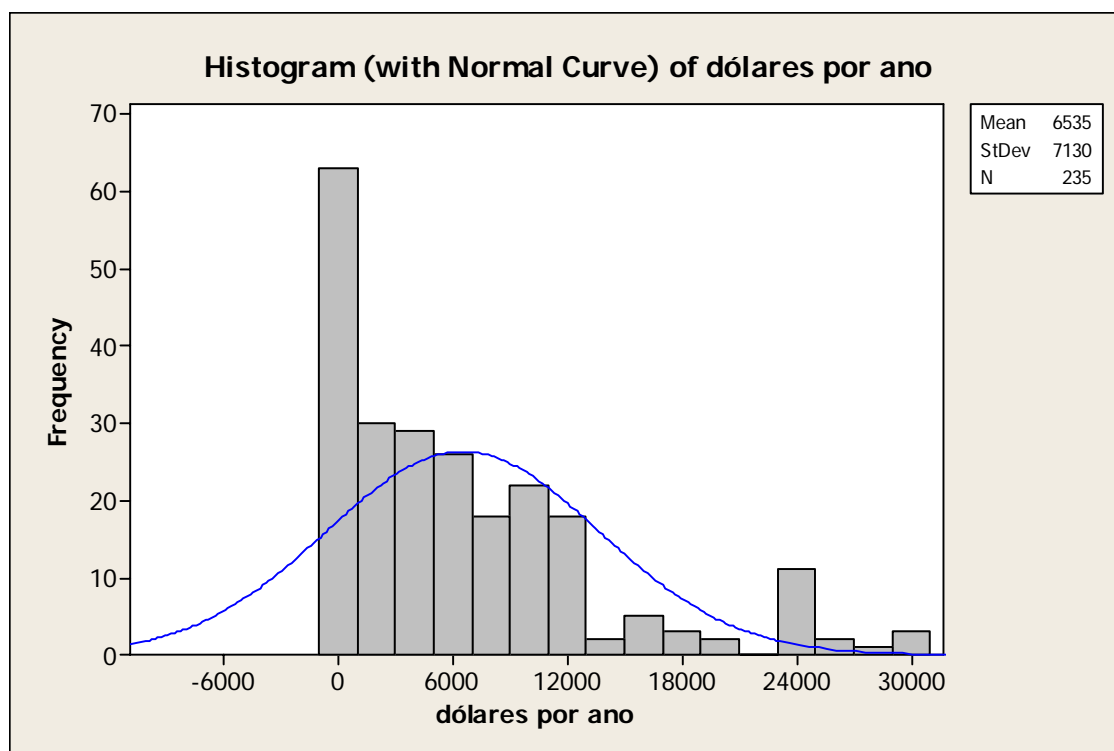


Gráfico 2: Concentração dos valores enviados

Uma vez que não há dados oficiais sobre o número exato de brasileiros que vivem nos Estados Unidos, e considerando-se que mais de 80% deles não tem qualquer tipo de documentação, optamos por não definir um valor exato das remessas feitas por imigrantes brasileiros nos Estados Unidos, mas sim, trabalhar com cenários possíveis, em função dos disponíveis.

Os cenários variam de acordo com o número da população brasileira nos Estados Unidos adotado, o que, evidentemente, altera as estimativas sobre o valor das remessas para o Brasil. A variação, por sua vez, depende da fonte de dados que informa o número de brasileiros residentes nos EUA.

No gráfico abaixo, verificam-se possíveis valores de remessas enviadas, de acordo o número de brasileiros residentes nos Estados Unidos.

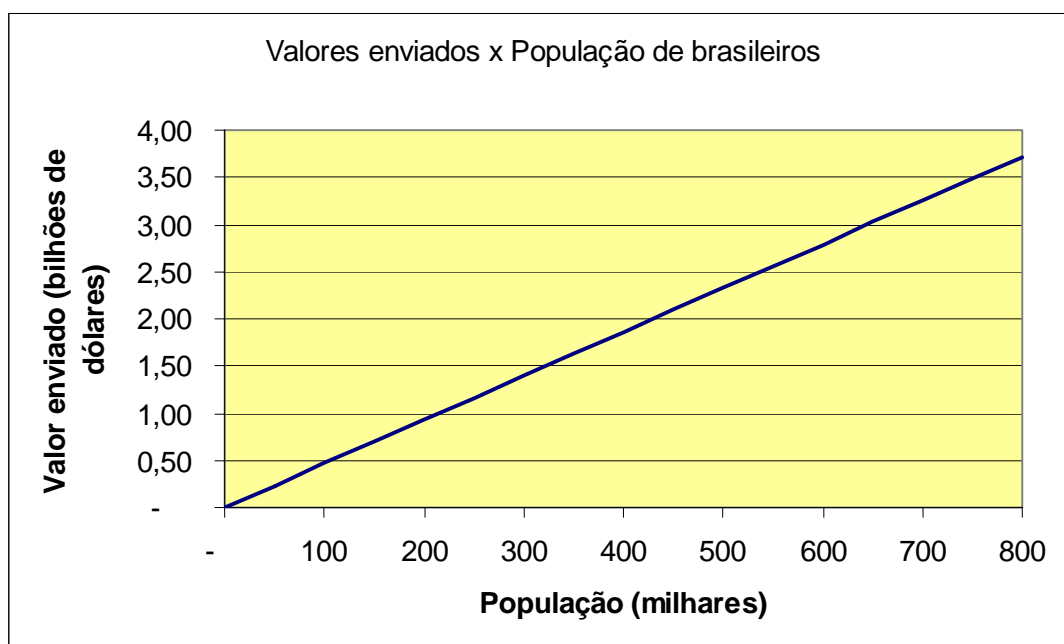


Gráfico 3: Valores enviados x População de brasileiros

Condições disponíveis para envio das remessas

Foi perguntado aos entrevistados de que forma o dinheiro é enviado para o Brasil, sendo que a maioria declarou enviar através de lojas especializadas, tais como *Uno*, *Money Transfer*, *Vigo* (65%) ou ainda através de lojas brasileiras que fazem entre outras coisas remessas (44%). Os dados apresentados abaixo referem-se apenas aos brasileiros que declararam enviar remessas para o Brasil.

Ao contrário do que havíamos levantado como hipótese inicial, a grande maioria não teme que o dinheiro chegue ao seu destino (81%) e apenas 19% considera que o valor remetido possa vir a ser desviado. Não por acaso, 89% declarou não ter nenhum problema em enviar dinheiro e, entre os problemas levantados, problemas referentes à burocracia excessiva (comprovantes) mereceu destaque.

Assim, 53% dos brasileiros que enviam remessas não apresentaram nenhuma sugestão de como melhorar o sistema de transferência; 18% entendem que a abertura de um banco brasileiro em Boston poderia ajudar e 16% sugeriram uma diminuição do valor da taxa

cobrada para transferir dinheiro do Brasil para os Estados Unidos. Finalmente, 6% dos entrevistados que enviam remessas, sugeriram uma redução nas exigências burocráticas (comprovantes) e apenas 5% sugeriu que a transferência pudesse ser feita On-line (OBS: na dada da coleta destes dados ainda não havia sido implantado o sistema de remessas On-line da Caixa Econômica Federal).

Brasileiros que enviam remessas

Como o dinheiro é enviado?	
Lojas brasileiras	44%
Agencias especializadas em remessa	65%
Bancos	1%
Pessoas conhecidas	1%
Outros	1%
Total 100%	

Qual a dificuldade de envio de \$	
Nenhuma	89%
Burocracia	4%
Variações de Cambio	2%
Atrasos	2%
Erros	2%
Custo	1%
Total 100%	

Você já temeu que o dinheiro não chegasse?	
Sim	19%
Não	81%
Total 100%	

Sugestão	
Nenhuma	53%
Diminuir taxas	16%
Banco Brasileiro	18%
Menos burocracia	6%
Transf. OnLine	5%
NR/NA	2%
Total 100%	

N=176

4. Mudanças acarretadas pela emigração – relatos de três famílias valadarenses.

Com o objetivo de dar um enfoque qualitativo à investigação sobre o impacto das remessas na vida dos membros das famílias que permaneceram no Brasil, foram realizadas seis entrevistas em profundidade com membros de três diferentes famílias de Governador Valadares.

Os critérios para selecionar as famílias incidiram sobre: tempo mínimo de emigração de 10 anos e pelo menos 3 membros da família nuclear terem emigrado ou estarem emigradas nos Estados Unidos. A técnica utilizada para selecionar os entrevistados foi a “*Bola de Neve*”.

A seguir apresentamos sumariamente trechos dos relatos coletados durante o campo desta pesquisa, ocorrido em junho de 2004, na cidade de Governador Valadares. Reproduzimos aqui apenas os trechos mais diretamente relacionados aos aspectos sociais e econômicos das remessas efetuadas. Para isso, destacamos os principais pontos abordados:

- 1) Finalidade, destino e periodicidade das remessas.
- 2) Condições disponíveis para o envio das remessas.

Veremos que se destacam dois tipos de remessas: 1) aquelas enviadas para ajudar a família; 2) aquelas enviadas com finalidade de investimento. Estes dois tipos, no entanto, não são excludentes, podendo uma mesma pessoa enviar dinheiro com esta dupla finalidade.

Família I **Entrevista 1**

O que significa para sua família ter parentes trabalhando nos Estados Unidos?

“meu pai ficou bem amparado pelos filhos. Porque meu pai é aposentado e os(as) filhos(as) mandam dinheiro para ele todo mês... Todo mês é sagrado o dinheiro vem. Já imaginou se ele vivesse só como salário mínimo? ...Então, ele tem plano de saúde... Ele agora está bem amparado pelos filhos. Se ele precisar ele tem tudo com eles. A reforma da casa foi feita. Eles que pagam o plano de saúde... E depois mandaram um carro para ele quando precisa sair, ir ao médico. Então eu acredito que ele está feliz, bem agradecido. Mas por outro lado tem a falta que a gente sente ..a parte da saudade fica aí. A gente não sabe quanto tempo isso vai.

Entrevistador- Seus parentes que estão nos Estados Unidos compraram propriedades em Valadares?

Sim, “tem uma casa muito boa, de uma rua à outra. Tem bar... Parece que ele tem duas, três casas” Só um que não tem porque teve que pagar fiança por ter sido preso ao atravessar a fronteira do México. “Na época, parece que foi oito mil dólares. Não sei qual que foi a transação lá, meu irmão mandou pagar um advogado e me parece que a mulher sumiu com o dinheiro. Então precisaram pagar de novo... E nesses anos que ele está lá, ele vai conseguir pagar tudo... Nós somos uma família que foi pobre, eu não gosto de falar que a gente é pobre. A gente começou de baixo, mas sempre teve casa para morar, que é o principal. Eu nasci na fazenda, depois a gente foi para uma cidadezinha, depois para cá por causa dos estudos em 80. Eram 11 filhos dentro de 4 cômodos. Era tudo amontoado, aquelas camas cheias de beliche. Então a nossa vida foi feita aqui e Valadares Um trabalhava na farmácia, outro na polícia, outro foi professor Então cada um escolheu a sua profissão e nós ficamos aqui mesmo. Eu gosto daqui do bairro. A gente mora aqui há 24 anos.

Entrevistador - Nenhum deles abriu negócio aqui não? Resposta:

“Nenhum. A única pessoa que abriu um negócio, foi uma irmã. A gente se preocupa um com o outro. Então eu no caso, eu trabalhando e a Edna foi para a Universidade Então eles acharam por bem abrir um negócio para ela. Foi uma lojinha, lojinha de videogame. Mas

não deu certo. O único ponto que eu sei que foi aberto foi este que teve ajuda da dela foi do ponto comercial.

Entrevistador: Com que frequência seus parentes mandam dinheiro?

Todo mês. Mandam US\$ 250.00... Só para as despesas minha e do meu pai... Agora valor maior é quando eles vão comprar imóvel. De ano em ano, de 2 em 2 anos. Agora todo mês eu tenho todos os recibos ali. Todo mês 250, 300. Tem mês que manda mais de 100 dólares ou mais.

Família I

Entrevista 2

Entrevistador: O que significou na sua vida a ida dos seus irmãos para os Estados Unidos?

“A única coisa que marca para mim é a saudade. Mas a saudade a gente mata pelo telefone, com e-mail que eles mandam. Agora tem principalmente pelo computador ficou melhor ainda. Ter um computador não tem coisa melhor na casa. Mas também teve uma evolução muito grande porque agora cada um tem sua casa. Então se eles estivessem aqui igual, por exemplo, vamos colocar eu. Eu só tenho esta casa até hoje. E ainda eles (que emigraram) que pagam a minha faculdade. Se eles estivessem aqui como é que ia arranjar R\$ 500,00 para pagar todos mês a minha faculdade?”

Entrevistador - Que tipo de ajuda você recebe?

Recebo ajuda de meus irmãos “porque eu ganho muitos presentes de lá, mandam cartas, árvore de natal, monte de coisas de lá. Ganho presente, aparelho telefônico... Se eles não estivessem lá, talvez teriam um monte de desempregados aqui... Os meus irmãos que foram pelo México demoraram mais um pouquinho, porque eles tiveram que pagar. Ficou mais caro a ida porque era legal mas agora (...) ela já tem o *Green Card* e ela já comprou uma

casa aqui. Eu comprei a casa para ela. Esta casa onde moro não foi comprada com dinheiro dos Estados Unidos. Mas, indiretamente tem. Porque economizo em roupa, ganho aluguel de outro imóvel... Agora já os meus irmãos falam eu sou o aluguel.”

Família II

Entrevista 2

Entrevistador: O que significa, para sua família, ter ou ter tido alguém morando nos Estados Unidos?

“Para a minha família eu não sei...” Para mim “Teve um significado muito bom... quando você sai de um país e vai para um lugar mais longe esta experiência vale muito mais que ficar aqui. Você aprende a viver, dá valor as coisas. Eu acho...

Entrevistador - Como você imagina que seria a sua família, a sua vida se você e seus irmãos não tivessem ido para lá?

Resposta: Seria do mesmo jeito. Minha família não mudou.

Entrevistador : O que a sua família conseguiu em termos financeiros ter algumas pessoas trabalhando nos Estados Unidos?

Resposta: Um irmão mexeu com motéis, teve alguns motéis, restaurantes e comprou apartamento também. Só que entrou e saiu do mesmo jeito O outro comprou um apartamento... E eu comprei um apartamento também... Eu estive lá em 84 voltei em 88 e em 90 voltei de novo... Foi em 90 e 93 eu voltei. Ai eu comecei e comprar, em 90 terminei de pagar. Acho que foi em torno de quase 5 mil dólares.

Condições de envio de remessas

Logo que eu cheguei lá tinha essas lojas. Quando eu voltei em 90, eu já mandava pelas casas de câmbio (via Tam). Agora eles já mandam pelo Banco do Brasil. É mais fácil... É mais barato.

Entrevistador: E por que as pessoas continuam mandando ainda pelas lojas?

Resposta: Muita gente acha mais caro. Pelo câmbio fica caro na hora de retirar o dinheiro. Tem uma taxa pequenininha. Aí se você não quiser esperar a fila, que é enorme, você abre

uma conta e o dinheiro cai na sua conta. É tranqüilo. Ou se você quer tentar aquela coisa do imposto de renda pode também. Nas lojas é só dinheiro. Antes nas lojas tinha fila para pegar o dinheiro. Agora não, quando eu chego lá agora está vazio. Mas, mandam ainda.

Entrevistador: Então você acha que diminuiu o volume de dinheiro que o pessoal mandava pelas agências?

Resposta: Dá para tirar pela fila que você vê no banco. É uma referência. Era mais dinheiro que chegava nos Dia das Mães, Natal.

Família III

Entrevista 1

Entrevistador - Quando e por que sua família começou a sair do Brasil?

Primeiro foi meu genro e depois nove meses... ele levou minha filha para lá e ficaram lá 9 anos. E foi bom porque deu para comprar uma casinha e nós agora está colocando a mercearia também. Tem tres anos que eles voltaram, moraram em Nova York... saíram do Brasil porque aqui não tinha emprego....Agora tem um filho lá já o menino (meu neto) está com 9 meses. E a única coisa que ela comprou aqui foi apartamento. Eles não tem vontade voltar mas para cá., que custou na época R\$ 30.000,00... Foi mais ou menos uns 5 anos já.

Entrevistador - Mas se eles não pretendem voltar para cá mais. Porque que compraram este apartamento aqui?

Resposta: Para deixar o dinheiro para mim.

Entrevistador: o que significa para você, na questão financeira, ter parentes morando nos Estados Unidos?

“Olha, representa uma coisa muito boa porque a minha gente aqui não tem condições de ter as coisas e eles lá quando necessitam de alguma coisa tem as leis. Então eles estão tão

satisfeitos lá, graças a Deus, e agora eu também estou precisando, porque na falta do pai dela agora que tenho a ajuda de lá.”

Entrevistador: O que as pessoas da sua família conseguiram em termos financeiros?

Conseguiram manter as coisas. Me compraram as coisas deles. Uma vida melhor... O apartamento, manter o apartamento a casa, tem a casa do marido dela, a mercearia, são dois imóveis aqui no bairro. E a outra filha comprou um apartamento em outro bairro, o JK... A casa na época deles custou R\$ 25.000,00, quando nós compramos. E a mercearia custou R\$ 12.000,00.

Entrevistador: Como este dinheiro é enviado para cá?

Vem pelo Banco do Brasil também. Quando as pessoas não trabalham com o banco, elas mandam mais pela agência mesmo.... Banco dá muito trabalho para a gente pegar o dinheiro... A fila é muito grande. Você chega lá meio dia e sai 6 horas da tarde. Muito ruim de pegar o dinheiro lá

Família III

Entrevista 2

Entrevistador - Como a família investe o dinheiro no Brasil?

“Caso a minha família não tivesse conseguido ir para lá, estaria pior do que a gente está hoje. Não está ruim também não...” Por terem ido para lá “puderam comprar duas casas já e vendeu uma casa e montou a mercearia (moram na casa lá embaixo). A outra irmã comprou um apartamento. Os meus tios também compraram apartamento. Outra tia já tinha a casa aqui e agora está batalhando para comprar uma casa lá...” Então, “Investiram em imóveis, que é uma vontade que a pessoa tem. Comprar um imóvel hoje e amanhã ou depois ele sabe que se resolver vender, ele pode. É um investimento que eles estão fazendo para não deixar o dinheiro parado”.

Entrevistador: O que significou para a sua família ter 2 irmãos morando lá fora? O que significa para sua família se eles não tivessem ido?

“A família sempre dependeu do meu pai. Para ele foi melhor, porque eles não quiseram estudar. Ficavam no restaurante tomavam conta... Meu irmão não queria trabalhar com o meu pai. Para ele foi melhor nos Estados Unidos... Agora para a gente, recursos para a família não precisou não. Porque financeiramente meu pai sempre foi bom em condições de dinheiro. Não precisava. Agora para ele foi bom.

Entrevistador: Onde a família investiu?

Os dois irmãos abriram um motel aqui e outro motel em Montana. Mas, meu irmão, o que ganha, gasta... Meus irmãos investiram: comprou livraria, restaurante, apartamento...

Entrevistador: Quem toma conta do dinheiro enviado?

Era minha irmã que tomava conta para ele o meu irmão. Tomava, agora ele não manda mais. Agora ele manda para mim. Alice pegava, ela que comprou o motel que investiu, reformou o motel foi comprando as coisas, ele mandava o dinheiro e ia fazendo assim. Aí quando ele veio que ele fez o motel Agora o investimento está ficando mais lá. Mas, eles mandavam sempre que precisava. Agora estão mandando assim normalmente pela agência de turismo.

Condições de remessa

A agência é mais caro do que no banco. Enquanto na agência chega rapidinho, de um dia para o outro... Mas eles mandam pessoa conhecida, as vezes. Mas a maioria é pela agência ou o banco.

5 - Remessas e apoio comunitário

Um dos objetivos desta pesquisa, tal como consta em seu projeto, é o de levantar dados sobre remessas dos brasileiros e desenvolvimento comunitário. Para isso, seriam entrevistadas lideranças de Organizações Não Governamentais (populares e religiosas) em Governador Valadares.

Inicialmente foi feito um levantamento junto à Prefeitura de Governador Valadares para identificar ONGs que poderiam estar recebendo algum tipo de ajuda de brasileiros no exterior.

Assim, diante das 24 entidades indicadas, foram entrevistados cada um de seus representantes, para identificar: objetivos e público alvo, ligações com igrejas ou outras instituições, tipos de apoio recebido do exterior; origem, volume e periodicidade da ajuda / contribuição.

Do levantamento inicial, nove entidades declararam que nunca receberam qualquer tipo de ajuda de emigrantes brasileiros: 1) Clube Social e Esportivo Cooperate; 2) Creche Madre Teresa de Calcutá, 3) Associação Homens de Amanhã; 4) Desafio Jovem do Rio Doce; 5) Creche Santa Helena; 6) Instituto Educacional Fraternidade Cristã; 7) Programa Sentinela; 8) Associação Samuel Domingues Gomes; 9) Ação Social Arquidiocesana; Programa Emigrante Cidadão (PEC)²

Observa-se que este levantamento não está completo e que o número de entidades entrevistadas não é representativo do total de ONGs da cidade. Trata-se apenas de um primeiro levantamento neste sentido, que nos permite ter uma idéia aproximada do tipo de ajuda que emigrantes brasileiros prestam a entidades no Brasil.

² Objetivos: prestar apoio econômico ao emigrante internacional valadarense que queira investir em Governador Valadares, direcionando seus investimentos, calculando riscos, de modo a evitar que ele retorne aos Estados Unidos por não ter conseguido ser bem sucedido nos investimentos. De acordo com o entrevistado (as informações não foram checadas), trata-se de uma espécie de assessoria a ser prestada junto à Universidade local (UNIVALE), SEBRAE e Banco do Brasil, por meio de convênio.

ONGs que declararam receber ajuda /apoio de emigrantes brasileiros:

1 - Sociedade Missionária de Recuperação Humana (SOMIREHU)

Trata-se de um orfanato, vinculado à Igreja Presbiteriana do Brasil, que tem como público alvo adolescentes de 07 a 18 anos do sexo masculino. A ajuda recebida dos emigrantes brasileiros é esporádica. Segundo a representante da entidade “há 15 anos, aproximadamente, um americano mandou uma quantia significativa para ajudar a construir a sede da entidade”. Quanto às ajudas esporádicas, a entrevistada não soube especificar valores.

2 - Creche Criança Sorriso

Ligada à Igreja Católica, paróquia da Sagrada Família, a entidade é dirigida por um padre e tem como público alvo crianças de 0 a 6 anos. Seu objetivo é prestar atendimento social, educacional, lazer, alimentação, e orientação às crianças e suas famílias.

OBS: Recebeu ajuda vinda de uma associação italiana para construção da sede e ampliação posterior do prédio. Não ficou claro se o dinheiro recebido vem de emigrantes brasileiros na Itália ou se vem, meramente, “ a Itália”.

A entidade recebeu R\$ 37.000 em 1999 e R\$ 7.150,00 em 2003.

3 – Pastoral da Criança

Entidade ligada à Igreja Católica tem como público alvo gestantes e crianças de 0 a 6 anos. Seus objetivos são: “efetuar um trabalho preventivo e educativo, difundindo informações sobre nutrição, educação e noções básicas e cidadania, higiene e saúde”, de acordo com a entrevistada responsável pela entidade. De acordo com ela “pessoas que já conheciam o trabalho do Brasil e depois emigram, sempre mandam dinheiro de lá”. Não há uma periodicidade fixa para o envio das ajudas e ela também não soube dizer o valor.

4. Programa Futuro Feliz

Trata-se de uma entidade ligada à Igreja Evangélica Assembléia de Deus. O público-alvo é composto por crianças e adolescentes em situação de risco. A responsável pela entidade declarou que recebe apoio mensal dos emigrantes brasileiros. Tudo começou “com um

brasileiro que ligou dos Estados Unidos e pediu para o irmão dele repassar o dinheiro para uma entidade (este emigrante é pastor da Igreja Assembléia de Deus nos Estados Unidos) e então, é mandado o dinheiro arrecadado na igreja dele”.

Esta é uma das poucas entidades abarcadas nesta pesquisa que definiu periodicidade e valor das remessa recebidas. O valor é calculado em cerca de 300 dólares mensais. Segundo a entrevistada “uma vez, recebemos 15 mil dólares, num momento em que a entidade estava passando por uma situação difícil e precisávamos do dinheiro para acabar de construir a sede”. Os 3.600 dólares anuais recebidos são usados para cobrir as seguintes despesas: pagamento de funcionários, alimentação, pagamento do assistente social e do psicólogo, transporte, etc.

5. Lar dos velhinhos da Sociedade São Vicente de Paulo

Trata-se de uma entidade ligada à Igreja Católica, com o objetivo de prestar assistência médica, hospitalar e religiosa a idosos acima de 60 anos.

A representante da entidade declarou que recebe ajuda de emigrantes brasileiros “esporadicamente. Já recebi ligação dos Estados Unidos, mas o dinheiro entrou na conta , nem sei qual o valor enviado. Também já recebemos ajuda material, de parentes de emigrantes que ligam para saber o que estamos precisando. Tem uma pessoa que vive lá e que tem um carnê de contribuição mensal, de R\$150,00”.

6 – Creche Pequeno Cidadão

A entidade é ligada à Igreja Católica e tem apoio de um padre que atualmente vive nos Estados Unidos, na região de Boston. Os objetivos da entidade são: atender a mães que trabalham e não têm onde deixar seus filhos; assistência médica, odontológica e alimentar às crianças atendidas, sendo que todo trabalho é feito por voluntários.

Público-alvo: crianças de 0 a 6 anos. Segundo a entrevistada, “Tudo começou quando o padre Pedro da nossa paróquia entrou em contato com o Padre de Framingham (MA), falando sobre a nossa creche. O padre, então, falou com os membros da comunidade, durante a missa e deixou o número da conta do Banco no mural da igreja de lá. Quando o padre Pedro chegou lá, ele organizou uma campanha para arrecadar fundos para nossa entidade. Com este dinheiro compramos o lote para construir nossa creche. Foram feitas

duas campanhas: a primeira em 1997 e outra em 2004. A primeira, para a compra do lote, que custou R\$19.500, 00 ; a segunda, neste ano, arrecadou U\$ 6.000 . Sem este dinheiro não teríamos sede própria”.

7 – Trabalho de Evangelização da Igreja Católica Apostólica Romana do Município de Alpercatas (cidade 12 km de Governador Valadares)

O principal objetivo é a evangelização “A principal fonte de doação do exterior é dos imigrantes brasileiros que estão nos Estados Unidos e Portugal. As doações começaram sobretudo em 2003, quando eu escrevi uma carta para as comunidades brasileiras católicas localizadas na Arquidiocese de Boston. Nela eu colocava, sobretudo, a necessidade de recursos para a reforma do templo e para obras de assistência social de nossa paróquia: Pastoral da Criança, Pastoral da Saúde , Vicentinos. Os padres brasileiros de lá nos ajudaram a promover a campanha.”

O dinheiro chegou no Natal de 2003. Foi arrecadado de 12.000 dólares.

8 - Instituto Nosso Lar

O objetivo da entidade é acolher e manter idosos carentes, de ambos os sexos, sem distinção de raça, cor, ou credo religioso. A entidade é ligada à doutrina espírita. Segundo seu representante, o instituto recebeu doações de brasileiros residentes no exterior, que eram parentes dos diretores da entidade. Foram feitas duas doações em 2004: a primeira de 2.000 dólares e a segunda de 3.000 dólares. O dinheiro da primeira doação foi aplicado na construção do anexo do instituto, uma obra de 3.6000 m2.O dinheiro da segunda doação foi empregado na troca do telhado do asilo. O instituto não depende destes recursos para o seu funcionamento”.

9 - Grupo Espírita Ana Néri – Centro Social

O objetivo da entidade é dar aulas de reforço e alimentação às crianças e oferecer às famílias curso de corte e costura, cabeleireiro e computação, artesanato, capoeira, etc. O público alvo é composto por crianças de 0 a 6 anos e pelas mães.

Segundo a representante entrevistada “recebemos apenas uma doação de uma conhecida daqui de Valadares que atualmente mora na Suíça, em 2002. Ela doou 200 dólares e com este dinheiro compramos 40 cadeiras usadas de bar”.

10 – Creche da Ilha

A entidade não é ligada a nada, mas recebe uma ajuda mensal da Igreja Católica, de 300 reais. Público alvo é composto por pessoas de baixa renda, empregadas domésticas, pais que criam filhos sozinhos.

Segundo a entrevistada “já recebemos dinheiro há 5 ou 6 anos atrás, de uma pessoa que tinha sua mãe morando aqui na Ilha,. Foi doado R\$ 600,00 e nós compramos 9 portas com este dinheiro”. Esta, no entanto, é a única experiência de que se tem notícia.

11 - Sociedade do Bom Senso do Brasil

12 - Fundação Casa da Menina Santa Esmeralda

A entidade tem como objetivo acolher menores abandonados vítimas de violência física e sexual. Público alvo: crianças de 0 a 12 anos.

A casa existe há 34 anos e é ligada à Igreja Católica.

A entidade recebeu ajuda, durante dois anos, de uma entidade organizada por brasileiros em Massachusetts, Brazilian Children Foundation (BCF). Durante dois anos a BCF enviou 1.000 dólares por mês. Com este dinheiro foi comprado um carro, geladeira, máquina de lavar, camas. A BCF praticamente fechou suas portas depois do 11 de Setembro.

13 - Associação Santa Luzia de Governador Valadares

A entidade não tem ligações institucionais. O público-alvo é composto por idosos, deficientes físicos e mentais e os objetivos da entidade são: prestar assistência médica, hospitalar, lazer odontológica, etc. Segundo a representante “esta entidade sempre recebe ajuda dos brasileiros que vivem no exterior. Eles entram em contato por telefone e enviam ou trazem quando vem passear aqui. Há três anos aproximadamente, chegaram roupas, bengalas, brinquedos, andadores, cadeiras de rodas, etc. dos Estados Unidos. Há pessoas que trazem máquina fotográficas, DVD e outras coisas que são sorteadas no Bingo que

organizamos para arrecadar fundos. Tem uma pessoa que manda roupas de 4 em 4 meses. Eles mandam de 500 a 1000 dólares, mais ou mesmo, pelo menos uma vez por ano” A irmã da entrevistada reside nos Estados Unidos e faz campanhas de arrecadação quando há necessidade de se comprar alguma coisa para a entidade.

14 - Programa Cidades Irmãs (OBS: não é uma ONG, mas um programa)

O programa Cidades Irmãs foi lançado em 1956 nos Estados Unidos com o objetivo de promover intercâmbio cultural, econômico, educacional, científico e social entre municípios de todo o mundo. Atualmente, milhares de cidades em 120 países participam deste programa.

As cidades de Governador Valadares e Framingham (MA) assinaram o “Acordo Cidades Irmãs”. As iniciativas neste sentido foram iniciadas no final da década de 90, mas até o momento não foi feito nenhum tipo de convênio específico e, portanto, o programa, embora com grande potencial, praticamente ainda não saiu do papel. A iniciativa de realização do Programa partiu de um grupo de brasileiros residentes em Framingham, no final da década de 90.

15 - Entidade Bom Senso

Tem como fundador um emigrante valadarense que reside em Framingham (MA), proprietário de uma loja de eletrodomésticos no centro da cidade. A entidade é ligada à Bramas, que é uma organização de brasileiros em Framingham.

Em Valadares, a entidade promove cursos de computação para jovens e campanhas de conscientização nas escolas sobre cidadania e trânsito.

O dinheiro é enviado mensalmente, no valor de R\$1.300,00 ao mês.

Segundo o entrevistado, a entidade tenta “copiar” atos de civismo americano pois partem da “idéia de que o principal problema dos brasileiros é a falta de consciência cívica”.

6 - Agências de remessas - Boston

A seleção dos entrevistados foi feita a partir de um levantamento realizado em outra pesquisa (Martes, 2002) sobre aos estabelecimentos comerciais brasileiros nas cidades de Somerville e Cambridge, localizadas na Região de Boston (MA)

Uma vez que o levantamento trazia o endereço completo dos estabelecimentos, entramos em contato com todas as empresas que faziam remessas para o Brasil. Alguns proprietários se negaram a responder e outros estabelecimentos saíram da amostra porque deixaram de trabalhar com remessas, conforme dados apresentados abaixo.

1 - Nome do Estabelecimento: North Star

Tipo: loja de variedades de produtos brasileiros.

A empresa existe há 4 anos.

Segundo o entrevistado, “os clientes estão mais preocupados com as taxas de câmbio do que com o valor cobrado pelas agências para remeter o dinheiro. A maior parte das remessas é feita para a manutenção da família no Brasil e as pessoas enviam de 300 a 800 dólares duas ou uma vez por mês”.

As maiores quantias em remessa variam de 15 mil a 40 mil dólares para compra de imóveis. Mas, são remessas muito esporádicas.

Locais no Brasil onde este dinheiro é enviado: Mantenópolis (ES) 40% das remessas; Coperac (MG); Belo Horizonte (MG); Jauru (MT); Governador Valadares (MG); Vitória (ES)

A maioria das remessas é feita quinzenalmente ou mensalmente.

A empresa envia, no total, 400 mil dólares por mês, perfazendo 1.600 dólares por ano.

Os clientes reclamam muito do número exagerado de documentos que são necessários para se fazer a remessa, tanto de quem manda, quanto de quem recebe no Brasil.

2 - Nome do Estabelecimento: Brasil Legal

A agência foi criada há 4 anos.

De acordo com a entrevistada, as cidades para as quais as remessas são destinadas em maior volume são: Governador Valadares e Criciúma.

A maior parte da clientela envia dinheiro quinzenal ou mensalmente.

O maior problema é a papelada e comprovantes solicitados pelas agências que levam o dinheiro, como por exemplo, os documentos exigidos pela UNO.

A agência cobra 10 dólares por remessa e o dinheiro chega de 1 a dois dias, no máximo, nas cidades do Brasil.

A maioria das remessas é feita com o objetivo de ajudar a família.

3. Nome do estabelecimento: Sky Braz:

Tipo: loja de roupas

A loja trabalha com remessa há 3 anos e 6 meses.

O dinheiro é enviado com maior frequência para Governador Valadares, Criciúma, Belo Horizonte, Estado da Rondônia (não especificou a cidade); Conselheiro Pena; Jaúru (MT).

A empresa envia de 5 mil a 15 mil dólares por mês para o Brasil

O maior problema para a clientela é o da documentação, especialmente a revalidação do CPF no Brasil, que deve ser feita todo ano, e que é documento obrigatório.

Quando a remessa é feita em dólar, a empresa cobra 10 dólares de taxa de envio, mais 4% da quantia enviada. Quando a remessa é feita em real, só se cobra 10 dólares.

O dinheiro demora um dia para chegar ao destino.

A maior parte dos que mandam, têm como objetivo sustentar pessoas da família que vivem no Brasil.

Em média, as remessa são feitas quinzenalmente.

4. Nome do Estabelecimento: Armazém

Tipo: loja de variedades.

O proprietário trabalha com remessas há 8 anos.

Maior problema: as informações incompletas que os clientes dão e, com isso, o dinheiro não chega.

Segundo a entrevistada, 50% das remessas são feitas para ajudar a família. Outra metade, para investimento.

Segundo o entrevistado “em algumas cidades pequenas, todo dinheiro circulando vem das remessas. Por exemplo: Engenheiro Caldas, Sobrália e Capitão Andrada. São cidades de 8 mil habitantes onde 3 mil são emigrantes.

Cidades que mais recebem: Valadares, Criciúma, Conselheiro Pena, Resplendor e Mantena, Ipatinga, Engenheiro Caldas e Sobrália, Belo Horizonte; Região de Vitória, Goiânia e Anápolis, Região de Mantenópolis e Barra de São Francisco (ES) e Curitiba. Segundo o entrevistado, há três tipos de remetentes: “os que mandam 3 vezes por mês. São os que vivem para economizar e gastam em um mês apenas o que ganham em uma semana, o restante ele envia. Este é o caso do imigrante recém-chegado; os que mandam uma vez por mês. São os estabilizados; Depois os que mandam esporadicamente, quando o dólar sobe, por exemplo”.

5. Nome do Estabelecimento: BAEC Travel

Tipo: agência de viagens

O proprietário trabalha com remessas há 8 anos

Dificuldades: “Depois do atentado de 11 de Setembro foi instituída a lei *Bank Secutity Act*, cuja preocupação foi a de rastrear a lavagem de dinheiro. Assim, as exigências tornaram-se maiores. Mas, fora isso, só há problemas quando o cliente dá informação incorreta De 1000 ordens de remessa, tenho problemas com três”.

Segundo ele, ainda “A *Wetern Union* fez um acordo com o Banco do Brasil há dois anos atrás e tem ganhado o mercado de remessas. Neste tipo de serviço, o importante é ter *networks* e por isso, os governo brasileiro tem dificuldade e a *Western Union* anda não chegou lá. Mas, está chegando. Considero que a tendência seja a de as lojinhas brasileiras serem dominadas pelas grandes agências”.

Cobrança: cobramos a taxa de 5 dólares para qualquer quantia.

Este dinheiro demora de 24 a 48 horas para chegar ao destino

“A maior parte do dinheiro vai para ajudar a família. Este dinheiro tem grande impacto na circulação de moedas das pequenas cidades”.

Cidades mais recorrentes: Rio de Janeiro, São Paulo, Governador Valadares, Vitória, Florianópolis, Criciúma, Porto Alegre (RGS)

Quando as remessa são feitas quinzenalmente, geralmente a finalidade é construção de imóveis. Os que mandam mensalmente depositam na poupança e ajudam à família.

6 - Nome do estabelecimento: Tony's Food Land

Tipo de estabelecimento: marcenaria

O estabelecimento faz remessas pela *Western Union*

O proprietário se negou a dar entrevista.

7 - Chang Express Travel

Tipo: agência de viagens.

Recusou a dar entrevista.

8 - Nome do Estabelecimento: CFA Telecom

Venda de celular, cartão de crédito e remessas

Faz remessas há 5 anos

Cidades: Governador Valadares, Belo Horizonte, Criciúma, São Paulo, Ipatinga, Conselheiro Pena.

A maioria remete dinheiro mensalmente

O grande problema é a burocracia no Brasil, que atrasa a chegada da remessa.

Maior reclamação: atraso.

Cobrança: “se o dinheiro enviado fôr real, a taxa é de 10 dólares, para qualquer quantia e o cliente ainda ganha 1 cartão de telefone; se fôr em dólar: o cliente paga 10 dólares e mais 4% do valor remetido (mais um cartão telefônico)”

Demora em media 2 dias para que o dinheiro chegue ao destino.

A clientela sabe quanto paga, mas não questiona o valor cobrado.

Enviamos cerca de 100 mil dólares por mês para o Brasil.

9 - Nome do estabelecimento: Harmonia

Tipo: loja de roupas

Trabalha com remessas há 4 anos.

Cidades com maior frequência: Valadares e Vitória

A maioria dos clientes manda dinheiro mensalmente.

O objetivo da maioria é de ajudar a família.

Não há problemas de remessa, demora apenas um dia para chegar.

O entrevistado não quis dar maiores informações.

10 - Nome do estabelecimento: Esquina Brasil

Tipo: mercearia

O proprietário trabalha com remessar há 2 anos e meio.

Cidades para onde a maioria das remessas se dirige: Conselheiro Pena, Valadares, Jauru.

A maioria manda por semana ou duas vezes por mês.

Muitos mandam para ajudar a família, para consócio de carros, etc.

A empresa envia ao Brasil 20 mil dólares por mês.

O entrevistados não deu maiores informações.

OBS - Lista de empresas que não fazem mais remessas: International Market; B & I International, Brasil Insurance; Income Tax Plus; Amazon Insurance.

7 Conclusões

Apresentamos abaixo um sumário das conclusões:

- 1) Quase 80% dos brasileiros entrevistados enviam remessas para o Brasil com alguma regularidade; 8% dos que não enviam atualmente declararam já ter enviado pelo menos uma vez e 13% nunca enviaram;
- 2) O perfil sociodemográfico da população total de brasileiros em Boston é bastante próximo do perfil sociodemográfico dos brasileiros que enviam remessas, exceto em relação à variável filhos. Embora os resultados desta pesquisa sejam apenas indicativos (pois não trabalhamos com uma amostra representativa), os brasileiros que têm filhos têm maior probabilidade de enviar dinheiro para o Brasil. Este dado, contudo, não parece ser surpreendente porque, como veremos mais a frente, a maioria daqueles que enviam remessas para o Brasil tem por finalidade arcar com despesas /ajuda familiares;
- 3) Embora a diferença seja pequena, é possível estabelecer uma relação entre tempo de chegada nos Estados Unidos e envio de remessas. Assim, tantos os mais recentes, quanto os mais antigos, tendem a enviar menos remessas para o Brasil;
- 4) Quanto às finalidades alegadas para o envio de remessas, a grande maioria dos que enviam dinheiro tem por finalidade ajudar a família (76%), seguidos dos que financiam a compra de imóveis no Brasil (25%), aplicação em investimentos financeiros (16%); pagamento de dívidas (6%) e ajuda a entidades (4%) – Obs: item de escolha múltipla.
- 5) As entrevistas qualitativas realizadas com as famílias em Governador Valadares reforçam a importância do dinheiro remetido com a finalidade de ajudar a família, especialmente quanto à ajuda aos aposentados, pagamento de mensalidade escolar e complementação de renda mensal;

- 6) A ajuda a entidades, embora corresponda a 4% das respostas, não se revelou significativa nos resultados da pesquisa de campo realizada em Governador Valadares. A maioria das entidades levantadas nesta pesquisa declarou receber ajudas esporádicas, sendo que os entrevistados não souberam dizer o valor exato nem a periodicidade com que as remessas são enviadas. Apenas uma entidade declarou depender das remessas enviadas para seu funcionamento (Bom Senso);
- 7) As entidades ligadas a igrejas têm maiores chances de receber ajuda de brasileiros no exterior -- pois para isso já contam com uma rede institucionalmente organizada -- principalmente através de campanhas específicas e com tempo de duração delimitado, como por exemplo, para construção ou reforma de sede;
- 8) Quanto aos locais para onde as remessa são enviadas, observa-se alguma concentração nas seguintes cidades: Governador Valadares (14%) Ipatinga (5%); São Paulo (4%); Goiânia (4%); Vitória (3%); Belo Horizonte (3%); Criciúma (2%), Curitiba (2%) e Sorocaba (2%). Dado que não há concentração no local de destino das remessas, resulta bastante difícil calcular o impacto do dinheiro enviado nas economias locais, com exceção das cidades citadas acima que não são capitais, assim como de cidades de pequeno porte, que têm a dinâmica de circulação de moedas afetada pela entrada de dólares, mesmo que em pequenos valores.
- 9) Quanto ao valor das remessas, considerando-se a amostra de 235 entrevistados, verifica-se que a média do valor de envio é de US\$ 6.535,00 por entrevistado/ano, com uma periodicidade média de 10,11 remessas por ano e um valor médio de US\$ 646,10 por remessa.
- 10) Este valor médio, US\$ 646,10 por remessa, contrasta com aqueles apresentados pelo BID (Bendixen, "*Estudos sobre os destinatários de remessas no Brasil, abril-maio 2004*"). Segundo este relatório, há 1,3 milhões de brasileiros recebendo 9,7 remessas por ano, com um valor médio unitário de US\$ 428,00, o que perfaz o total

de US\$5,4 bilhões, sendo que 50% desse valor é proveniente dos EUA, ou seja US\$2,7 bilhões.

- 11) É possível que a diferença entre as duas pesquisas possa ser explicada pelas seguintes razões:
- a. A pesquisa da Bendixen considera apenas os brasileiros destinatários de recursos no Brasil. Ou seja, a metodologia utilizada parece ter mais chances de encampar na amostra apenas pessoas físicas, sendo que no *survey* é perguntado se o entrevistado recebe ajuda do exterior;
 - b. Entretanto, conforme consta de nossa pesquisa, os brasileiros que declaram enviar dinheiro para ajudar à família representam 64% do total de entrevistados e 76% dos que enviam remessas.
 - c. É possível que a diferença entre os resultados desta pesquisa e a da Bendixem possa ser explicada pelo fato de nossa pesquisa ser mais abrangente, abarcando não apenas pessoas físicas que recebem ajuda no Brasil, mas também as informações sobre remessas que têm por finalidade a compra de imóveis, investimentos, pagamento de dívidas e outros.

12 - Em relação aos valores de remessas apresentados neste relatório, deve-se ressaltar que ficam sujeitos à variação das estimativas sobre o número de brasileiros que vivem nos EUA, estimativas estas que apresentam grande divergência entre as fontes de dados disponíveis pois, como se sabe, os números variam de 800 mil (Ministério de Relações Exteriores do Brasil) a 213 mil (Censo Americano).

Bibliografia sobre emigração brasileira

- FLEISCHER, Soraya. Annablume, 2002. Passando a América a limpo – o trabalho de housecleaners brasileiras em Boston, Massachusetts. São Paulo: Annablume.
- MARGOLIS, Maxine 2002. “Becoming Brazukas”- paper presented at Harvard Conference “What about Other Latinos?”. Harvard University, April 7.
- MARGOLIS, Maxine. 1993. Little Brazil. Princeton University Press.

- MARGOLIS, Maxine. 1997. *Invisible Minority: Brazilians in New York City*. Massachusetts : Allyn and Bacon.
- Martes, Ana Cristina B. 2000. *Brasileiros Nos Estados Unidos– um estudo sobre imigrantes em Massachusetts*, Editora Paz e Terra, São Paulo.
- Martes, Ana Cristina B. 2001. **Empresários Brasileiros em Boston**. Relatório de Pesquisa No. 45/2001. Núcleo de Pesquisas e Publicações da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getulio Vargas (NPP/ EAESP/ FGV).
- Martes, Ana Cristina B. 2001. **Empresários Brasileiros em Cambridge e East Boston**. Relatório de Pesquisa No. 54/2003. Núcleo de Pesquisas e Publicações da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getulio Vargas (NPP/ EAESP/ FGV).
- Martes, Ana Cristina B. 2002 a “Neither Hispanic, Nor Black: we are Brazilians”. Paper presented at Other Latinos Conference, Harvard Univesity (DRC), 7 April.
- Martes, Ana Cristina Braga e FLEISCHER, Soraya. 2003. *Fronteiras Cruzadas – Etnicidade, Gênero e redes sociais*. São Paulo: Paz e Terra.
- Martes, Ana Cristina Braga e RODRIGUEZ, Carlos., "Church-Membership, Social Capital, and Entrepreneurship in Brazilian Communities in the U.S.," in Stiles, Curt H., & Craig S. REIS, Rossana e Sales, Teresa. 1999. *Cenas do Brasil Migrante*. Boitempo : São Paulo
- SOARES, Weber. 1995. “Imigrantes e Investidores: Redefinindo a Dinâmica Imobiliária na Economia Valadarense” Tese de Mestrado, IPPUR da UFRJ, Julho.