



CRED!

AMIGO

10
ANOS

YEARLY REPORT 2 0 0 7

INFORME ANUAL 2 0 0 7

President | *Presidente*

Roberto Smith

Directors | *Directores*

Pedro Rafael Lapa

Paulo Sérgio Rebouças Ferraro

Luís Carlos Everton de Farias

Oswaldo Serrano de Oliveira

Luiz Henrique Mascarenhas Corrêa Silva

João Emílio Gazzana

MICROFINANCE AND SPECIAL PROGRAMS SECTOR

SECTOR DE MICROFINANZAS Y PROGRAMAS ESPECIALES

Superintendent | *Superintendencia*

Stélio Gama Lyra Junior

Microfinance Department | *Ambiente de Microfinanzas*

Marcelo Azevedo Teixeira





Crediamigo

Supporting
entrepreneurism.
Educating for credit.
Generating occupation
and income opportunities.

*Apoyando al
empreneurismo.
Educando para el crédito.
Generando oportunidades
de empleo e ingresos.*



Since 10 years ago, a 10 in microcredit
Desde hace 10 años, un 10 en microcrédito

01 01 01 01 01 01

THE BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A. <i>EL BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.</i>	07
THE BANCO DO NORDESTE DO BRASIL MICROCREDIT PROGRAM <i>EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DEL BANCO DO NORDESTE DO BRASIL</i>	08
CREDIAMIGO. SINCE 10 YEARS AGO A 10 IN MICROCREDIT <i>CREDIAMIGO. DESDE HACE 10 AÑOS UN 10 EN MICROCRÉDITO</i>	09
CREDIAMIGO MISSION AND VISION <i>MISIÓN Y VISIÓN DEL CREDIAMIGO</i>	10
CREDIAMIGO'S OPERATIONAL MODEL <i>MODELO DE ACTUACIÓN DEL CREDIAMIGO</i>	11
BRANCHES AND SUB-BRANCHES <i>PUESTOS DE ATENCIÓN</i>	12
PRODUCTS <i>PRODUCTOS</i>	13
NUMBER OF LOANS <i>PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS</i>	16
CLIENT PROFILE <i>PERFIL DE LOS CLIENTES</i>	17
OUTREACH <i>ALCANCE</i>	20
SUSTAINABILITY <i>SUSTENTABILIDAD</i>	23
PRODUCTIVITY <i>PRODUCTIVIDAD</i>	25
CLIENT TRAINING <i>CAPACITACIÓN DE CLIENTES</i>	26
HIGHLIGHTS <i>DESTACADOS</i>	28
OUR CLIENTS, OUR WEALTH <i>NUESTROS CLIENTES, NUESTRA RIQUEZA</i>	29
MAIN INITIATIVES <i>ACCIONES PRINCIPALES</i>	33



**Maria de Lourdes - Pilot Project
client since 1997**

*Maria de Lourdes - cliente desde el Proyecto
Piloto, en 1997*

**Maria Aldacy – client since 1998
Maria Aldacy - cliente desde 1998**



**Antônio Raimundo - client since 2001
Antônio Raimundo - cliente desde 2001**



THE BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A. EL BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

Created in 1952 with the aim of reducing the existing socioeconomic gap between the northeast and the more developed regions of the country, the Banco do Nordeste do Brasil S.A has as its main mission, to “act on its attributions as a public financial institution as a catalyzing agent for sustainable development in the Northeast, integrating it to the dynamics of the national economy”.

Creado en 1952, con el objeto de reducir la desigualdad socioeconómica existente entre el Nordeste y las regiones más desarrolladas del País, el Banco do Nordeste do Brasil S.A tiene como misión “actuar en su capacidad como institución financiera pública como agente catalizador del desarrollo sustentable del Nordeste, integrándolo a la dinámica de la economía nacional”.



President Getúlio Vargas Administrative Center – Banco do Nordeste
Centro Administrativo Presidente Getúlio Vargas – Banco do Nordeste

The Banco do Nordeste is one of the biggest Latin American financial institutions aimed at regional growth. Its area of influence, besides all Northeastern States, includes northern Minas Gerais and Espírito Santo, totalizing 1,989 municipalities served.

El Banco do Nordeste es una de las mayores instituciones financieras de América Latina orientadas al desarrollo regional. Su área de actuación incluye además de todos los Estados del nordeste, la región norte de los Estados de Minas Gerais y Espírito Santo, totalizando 1.989 municipios atendidos.

THE BANCO DO NORDESTE DO BRASIL MICROCREDIT PROGRAM *EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DEL BANCO DO NORDESTE DO BRASIL*

Since 10 years ago, *Crediamigo* is a 10 in microcredit.

Desde hace 10 años, el Crediamigo es un 10 en microcrédito.

In 1998, the *Banco do Nordeste* launched *Crediamigo*, becoming the pioneer among public banks to implement a model to cater to the microcredit sector. Today, *Crediamigo* is the largest productive and oriented microcredit Program in the country.

Throughout its 10 years of existence, the Program has changed the lives of thousands of entrepreneurs, making their dreams of starting, upgrading or improving their businesses come true. The quick and simple access to bank credit, the personalized on-location service and the will to work of these entrepreneurs is changing the northeastern region reality.

Through proximity financing, *Crediamigo* seeks to strengthen citizenship and consolidate social capital among residents of the served communities. For *Banco do Nordeste*, microcredit is a priority strategic decision.

Banco do Nordeste's Crediamigo: financial services and advice for microentrepreneurs who want to make their dreams come true.

En 1998, el Banco do Nordeste lanzó el Crediamigo, transformándose en el pionero entre los bancos públicos en implementar un modelo de atención orientado a ese sector. Actualmente, el Crediamigo es el mayor Programa de microcrédito productivo y orientado del país.

A lo largo de sus 10 años de existencia, el Programa cambió la vida de millares de emprendedores, transformando en realidad el sueño de establecer, ampliar o mejorar sus negocios. El acceso al crédito bancario en forma rápida y desburocratizada, la atención personalizada en el local de trabajo y la voluntad de trabajar de esos emprendedores está cambiando la realidad de la Región Nordeste.

A través de las finanzas de proximidad, el Crediamigo busca fortalecer la ciudadanía y la consolidación del capital social entre los residentes de las comunidades atendidas. Para el Banco do Nordeste, el microcrédito es una decisión estratégica prioritaria.

Crediamigo del Banco do Nordeste: servicios financieros y orientación para microemprendedores que quieren transformar sueños en realidad.

CREDIAMIGO. SINCE 10 YEARS AGO, A 10 IN MICROCREDIT.
CREDIAMIGO. DESDE HACE 10 AÑOS, UN 10 EN MICROCRÉDITO
Main accomplishments in Crediamigo history:
Principales realizaciones en la historia del Crediamigo:

- 1997: Pilot Project with the establishment of five *Crediamigo* branches and the creation of the Solidarity Working Capital.
 - 1998: Opening of 45 branches.
 - 1999: Creation of the Individual Working Capital product and opening of 23 branches.
 - 2000: Loan agreement with the World Bank and opening of 35 branches.
 - 2001: Creation of the Investment Loan product and opening of 52 Branches.
 - 2002: I BNB Microcredit Awards.
 - 2003: Creation of the Popular Solidarity Working Capital product.
 - 2004: Opening of current accounts for clients.
 - 2005: Creation of the Village Banking product
 - 2006: Creation of the *Crediamigo* Life Insurance.
 - 2007: Interest rate reduction.
-
- *1997: Proyecto Piloto, con la implantación de cinco agencias del Crediamigo y la creación del producto Capital de Trabajo Solidario.*
 - *1998: Apertura de 45 Unidades.*
 - *1999: Creación del producto Capital de Trabajo Individual y apertura de 23 agencias.*
 - *2000: Acuerdo de préstamo con el Banco Mundial y apertura de 35 agencias.*
 - *2001: Creación del producto Inversión Fija y apertura de 52 agencias.*
 - *2002: I Premio BNB de Microcrédito.*
 - *2003: Creación del producto Capital de Trabajo Popular Solidario.*
 - *2004: Apertura de cuenta corriente para clientes.*
 - *2005: Creación del producto Crediamigo Comunidad.*
 - *2006: Creación del producto Seguro Vida Crediamigo.*
 - *2007: Reducción de las tasas de interés.*

CREDIAMIGO'S MISSION STATEMENT

Contribute towards the development of the microbusiness sector by providing financial and business advisory services of easy access, in both a sustainability and timely fashion and thereby assuring new opportunities of employment and income.

CREDIAMIGO VISION

To be leader in the South American microlending market geared towards the production sector by helping and guiding entrepreneurs in an ethical and socially accountable manner.

MISIÓN DEL CREDIAMIGO

Contribuir al desarrollo del sector microempresarial a través de la oferta de servicios financieros y de asesoría empresarial en forma sustentable, oportuna y de fácil acceso, asegurando así nuevas oportunidades de empleo e ingresos.

VISIÓN DEL CREDIAMIGO

Ser el líder de Sudamérica en el mercado de microfinanzas dirigido al sector productivo, atendiendo a los emprendedores en forma orientada, ética y socialmente responsable.

CREDIAMIGO'S OPERATIONAL MODEL

FORMA DE ACTUACIÓN DEL CREDIAMIGO

With the *Crediamigo* Program, the *Banco do Nordeste* acts directly in the National Program of Productive & Oriented Microcredit - PNMPO, a Federal Government policy to encourage employment and income generation among low-income microentrepreneurs.

The *Banco do Nordeste* has an agreement with the *Instituto Nordeste Cidadania* - INEC, a Civil Society Organization of Public Interest, which is responsible for operating credit and training Program clients.

INEC has 1,517 employees, out of which 51 are young apprentices and 90 are handicapped.

Crediamigo is self-sustainable, remunerating invested capital according to market rules and covering all operational costs. Its policy is to offer credit through differentiated initiatives, such as:

- Loan access through Solidarity Groups instead of traditional guarantees.
- Personalized customer service, with the presence of Loan Officers in the client job location.
 - Fast and consecutive loans with a maximum waiting period of 7 days for resource availability.

Con el Programa Crediamigo, el Banco do Nordeste actúa directamente en el Programa Nacional de Microcrédito Productivo Orientado - PNMPO, una política del Gobierno Federal para incentivar la generación de empleo e ingresos entre los microemprendedores de bajos recursos.

El Banco do Nordeste mantiene un acuerdo con el Instituto Nordeste Cidadania -INEC, una Organización de la Sociedad Civil de Interés Público, cuya responsabilidad es operar el crédito y capacitar a los clientes del Programa.

El INEC dispone de un cuadro de 1.517 empleados, de los cuales 51 son jóvenes aprendices y 90 son portadores de alguna deficiencia física.

El Crediamigo es autosustentable, remunerando el capital invertido de acuerdo a las reglas de mercado y cubriendo todos los costos involucrados en su operación. Tiene como política ofrecer crédito a través de acciones diferenciadas, tales como:

- *Acceso a préstamos a través de grupos solidarios en reemplazo de las garantías tradicionales.*
- *Atención al cliente en forma personalizada, con la presencia de agentes de crédito en el local de actividad del cliente.*
- *Préstamos rápidos y sucesivos con plazo máximo de 7 días para la liberación de recursos.*

BRANCHES AND SUB-BRANCHES

Crediamigo is present in 1,481 municipalities through 170 branches and 37 sub-branches.

PUESTOS DE ATENCIÓN

El Crediamigo está presente en 1.481 municipios, a través de 170 agencias y 37 puestos de atención.

STATE ESTADO	BRANCHES AGENCIAS	SUB-BRANCHES PUESTOS DE ATENCIÓN	MUNICIPALITIES WITH CLIENTS MUNICIPIOS ATENDIDOS
Alagoas	9	-	94
Bahia	33	-	230
Ceará	27	15	177
Distrito Federal	1	-	1
Espírito Santo	2	-	4
Maranhão	14	5	150
Minas Gerais	12	1	82
Paraíba	13	4	190
Pernambuco	17	2	171
Piauí	15	6	165
Rio Grande do Norte	13	4	143
Sergipe	14	-	74
TOTAL TOTAL	170	37	1,481

PRODUCTS

Loans are productive and oriented, aimed at working capital and investment loan.

PRODUCTOS

Los préstamos son productivos y orientados, destinados al capital de trabajo y la inversión fija.

PRODUCTS PRODUCTOS	AMOUNTS VALORES	COSTS COSTOS	TERMS PLAZOS	GUARANTEES GARANTÍAS
Popular Solidarity Working Capital Groups from 3 to 10 members <i>Capital de Trabajo Popular Solidario Grupos de 3 a 10 integrantes</i>	From US\$ 56.46 to a US\$ 564.56	Effective interest rate of 1.95% per month + Open Fee <i>Tasa efectiva de 1,95% al mes + TAC</i>	Between 2 and 6 months <i>Entre 2 y 6 meses</i>	Solidarity Suretyship <i>Aval Solidario</i>
Solidarity Working Capital Groups from 3 to 10 members <i>Capital de Trabajo Solidario Grupos de 3 a 10 integrantes</i>	From US\$ 564.56 to a US\$ 5,645.57	Effective interest rates between 2.00 and 3.00% per month + Open Fee* <i>Tasa efectiva entre 2,00 y 3,00% al mes + TAC*</i>	Between 2 and 6 months <i>Entre 2 y 6 meses</i>	Solidarity Suretyship <i>Aval Solidario</i>
Village Banking Groups from 15 to 30 members <i>Crediamigo Comunidad Grupos de 15 a 30 integrantes</i>	From US\$ 56.46 to a US\$ 564.56	Effective interest rate of 1.95% per month + Open Fee* <i>Tasa efectiva de 1,95% al mes + TAC</i>	Between 3 and 6 months <i>Entre 3 y 6 meses</i>	Solidarity Suretyship <i>Aval Solidario</i>
Individual Working Capital <i>Capital de Trabajo Individual</i>	From US\$ 169.37 to a US\$ 5,645.57	Effective interest rate between 2.00 and 3.00% per month + Open Fee* <i>Tasa efectiva entre 2,00 y 3,00% al mes + TAC*</i>	Between 2 and 6 months <i>Entre 2 y 6 meses</i>	Surety <i>Avalista</i>
Investment Loan <i>Inversión Fija</i>	From US\$ 56.46 to a US\$ 2,822.79	Effective interest rate of 3.00% per month + Open Fee <i>Tasa efectiva de 3,00% al mes + TAC*</i>	Up to 36 months <i>Hasta 36 meses</i>	Surety <i>Avalista</i>

*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)

*The effective interest rate depends on the amount of client loans or the oldest group member loans. Every three loans of any working capital product, clients get an interest rate reduction of 0.25 p.p

*La tasa de interés efectiva depende de la cantidad de préstamos del cliente o del integrante más antiguo de su grupo. Cada tres préstamos de cualquier producto de capital de trabajo (giros), los clientes tienen su tasa reducida en 0,25 p.p

Participation per Product

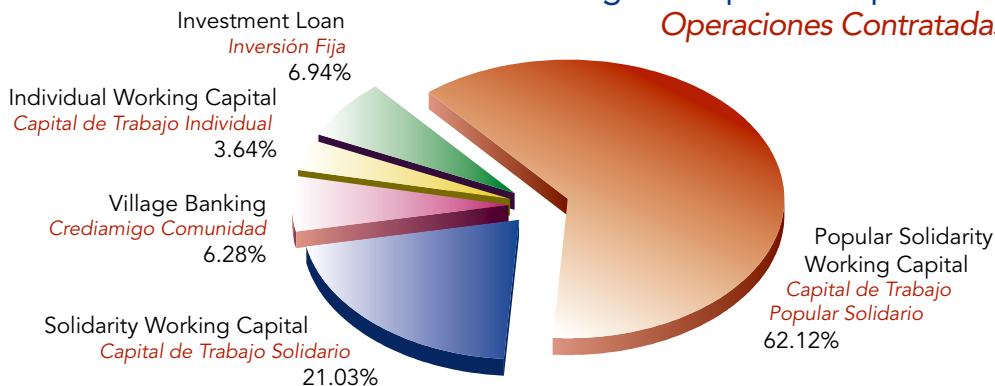
From all agreed operations, 89.43% are composed by products guaranteed by Solidarity Suretyship. Main products include Solidarity Working Capital, and Popular Solidarity Working Capital, which together represent 83.15% of agreed operations and 76.84% of the Program active loan.

Participación por Producto

De las operaciones contratadas, el 89,43% son compuestas por productos que tienen como garantía el aval solidario. Entre los productos se destacan el Capital de Trabajo Solidario y el Capital de Trabajo Popular Solidario, que juntos representan el 83,15% de las operaciones contratadas y el 76,84% del préstamo activo del Programa.

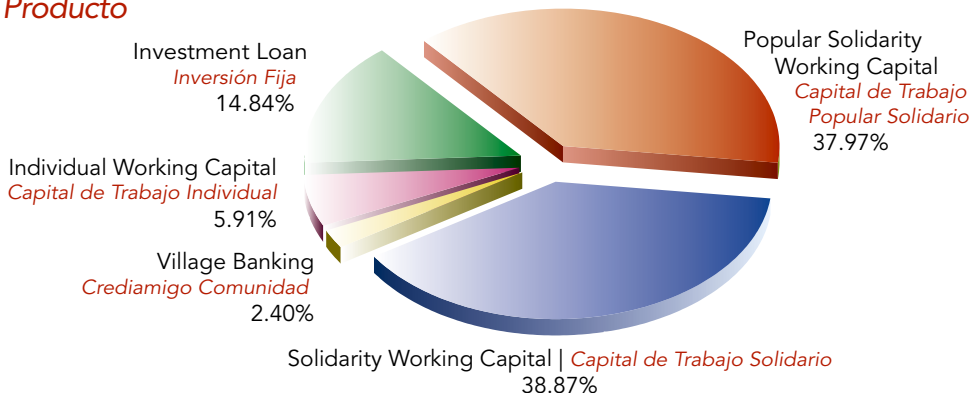
Agreed Operations per Product

Operaciones Contratadas por Producto



Active Loan per Product

Cartera Activa por Producto



Crediamigo Life Insurance

Seguro de Vida Crediamigo

Crediamigo Life Insurance is a product for private individuals, Program clients or not, that aims at offering piece of mind and financial stability to the insured and their families in case of death.

The insurance grants compensation payment to all beneficiaries nominated in the contract and an amount for funeral expenses aid. Those insured can also participate in 4 monthly prizes of US\$ 846.84 each.

El Seguro de Vida Crediamigo es un producto destinado a personas físicas, clientes del Programa o no, que busca proporcionar tranquilidad y estabilidad financiera a los asegurados y a sus familias en caso de muerte del asegurado. El seguro garantiza el pago de indemnización a los beneficiarios nominados en la propuesta de adhesión y un monto en concepto de ayuda para gastos funerarios. Los asegurados también participan de 4 premios mensuales con valor de US\$ 846,84 cada uno.

Premium Premio	Insured Capital Capital Asegurado	Funeral Aid Auxilio Funeral	Validity Vigencia
US\$ 8.47	US\$ 564.56	US\$ 352.85	1 year año
US\$ 14.11	US\$ 1,693.67	US\$ 474.23	1 year año

*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)

The first product sale campaign was implemented in September 2006 and only 19 branches participated. Today, the insurance is offered in all Crediamigo branches and in its second promotional campaign, until December 31, 2007, 20,778 insurances had been sold.

La primera campaña de ventas del producto fue implementada en septiembre de 2006 y contó con la participación de apenas 19 agencias. Hoy, el seguro es ofrecido en todas las agencias del Crediamigo y en su segunda campaña de ventas, hasta el 31 de diciembre de 2007, habían sido contratados 20.778 seguros.

NUMBER OF LOANS

PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS

Loans are adapted to the client activity profile and have benefited entrepreneurs with the lowest incomes. In 2007, out of the 824,782 loans disbursed, 78.5% were of up to US\$ 564.56, as shown in the table below:

Los préstamos son adecuados al perfil de la actividad del cliente y han beneficiado a los emprendedores de la base de la pirámide. En 2007, de los 824.782 préstamos desembolsados, el 78,5% fueron de hasta US\$ 564,56, según se demuestra en la tabla a continuación:

Amounts disbursed

Cuadro de préstamos desembolsados por valor

PRODUCTS PRODUCTOS	AMOUNTS IN US\$ (thousand) VALORES EN US\$	%	NUMBER OF LOANS CANTIDAD	%
Until <i>Hasta</i> US\$ 169.37	5,880.7	1.3%	51,552	6.3%
From <i>De</i> US\$ 169.38 to <i>a</i> US\$ 338.73	60,395.6	13.5%	243,776	29.6%
From <i>De</i> US\$ 338.74 to <i>a</i> US\$ 564.56	171,988.8	38.4%	351,355	42.6%
From <i>De</i> US\$ 564.57 to <i>a</i> US\$ 1,129.12	86,608.4	19.3%	110,701	13.4%
From <i>De</i> US\$ 1,129.13 to <i>a</i> US\$ 1.693.68	47,967.0	10.7%	36,555	4.4%
From <i>De</i> US\$ 1,693.69 to <i>a</i> US\$ 2,258.24	29,432.0	6.6%	15,700	1.9%
From <i>De</i> US\$ 2,258.25 to <i>a</i> US\$ 2,822.79	21,209.7	4.7%	8,420	1.0%
From <i>De</i> US\$ 2,822.80 to <i>a</i> US\$ 3,387.36	8,555.8	1.9%	2,840	0.3%
From <i>De</i> US\$ 3,387.37 to <i>a</i> US\$ 3,951.92	5,380.5	1.2%	1,498	0.2%
From <i>De</i> US\$ 3,951.93 to <i>a</i> US\$ 4,516.49	6,190.0	1.4%	1,423	0.2%
Above <i>Superior a</i> US\$ 4,516.49	4,794.5	1.1%	962	0.1%
TOTAL TOTAL	448,403.5	100.0%	824,782	100.0%

*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)

CLIENT PROFILE

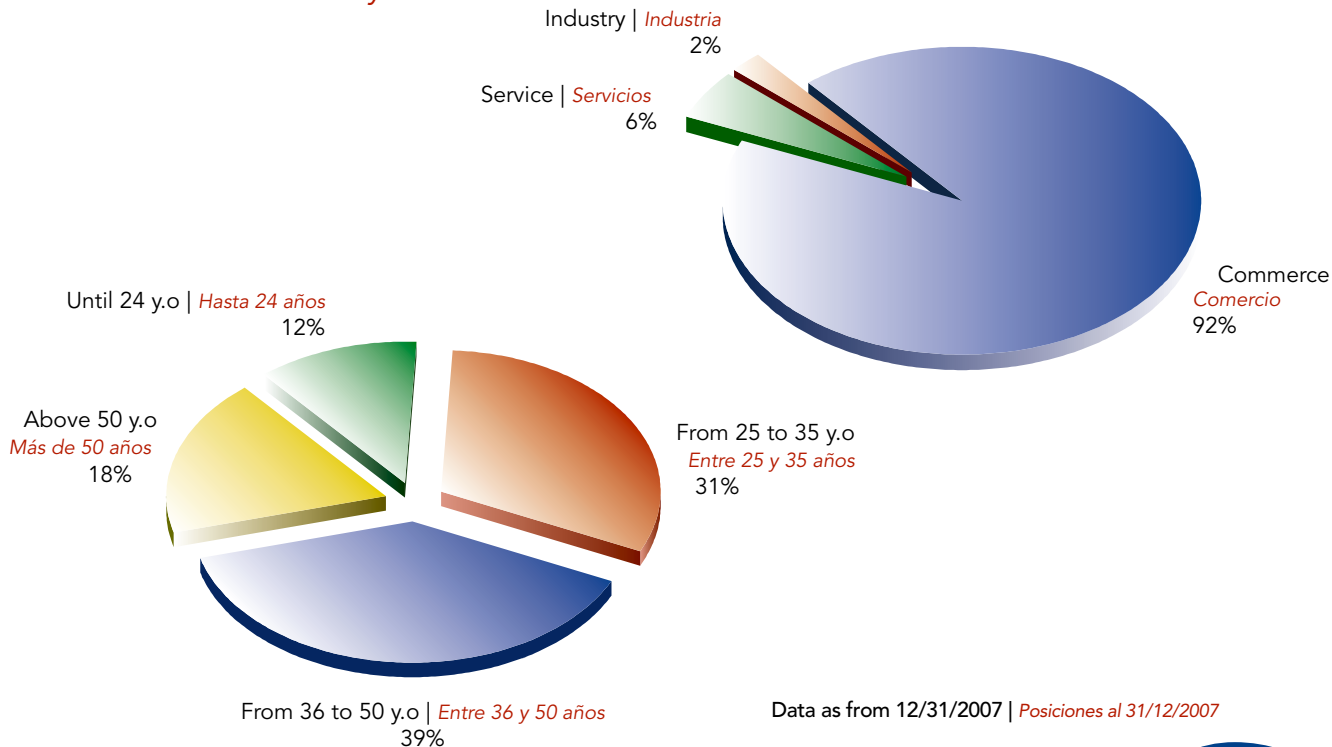
PERFIL DE LOS CLIENTES

Our clients are mostly people who work independently in small-scale businesses with a small investment capital, employ few workers- family members or paid workers, registered or not- and have direct participation in the production. The following graphs present data on program client profile as from December 2007.

Los clientes son en su mayoría personas que trabajan por cuenta propia en negocios de pequeño porte y se caracterizan por disponer de un mínimo de capital fijo, utilizar pocos trabajadores – familiares o asalariados, registrados o no – y por participar directamente de la actividad. Los gráficos a continuación, presentan informaciones sobre el perfil de los clientes del Programa en las posiciones de diciembre de 2007.

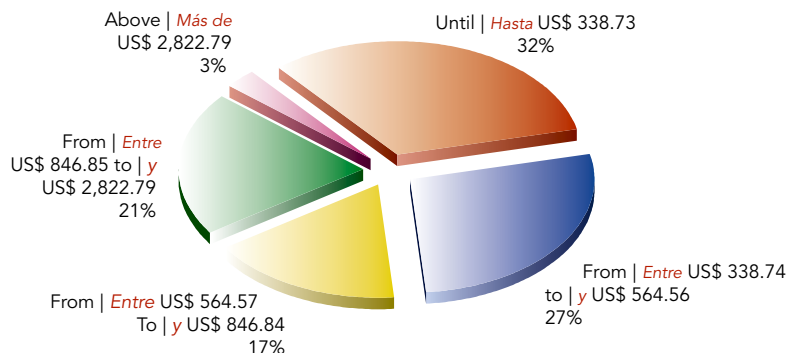
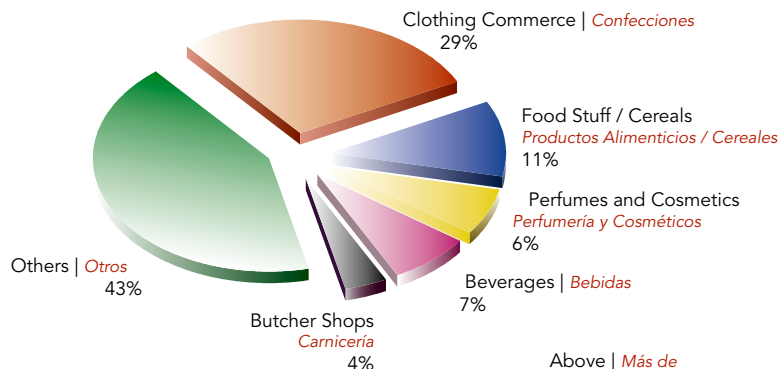
Activity Sector per Client Age

Sectores de Actividad y Edades

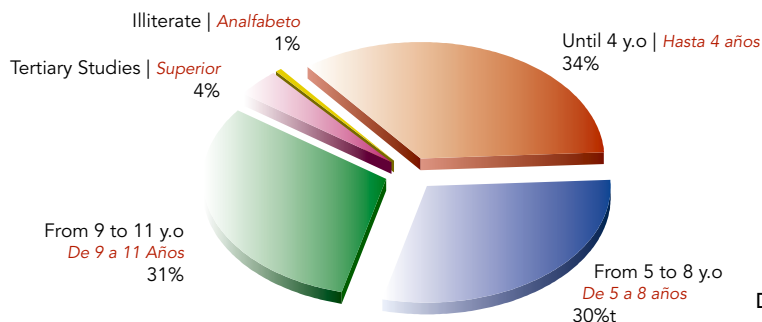


Main Activities, Monthly Family Income and Schooling

Principales Actividades, Ingreso Familiar Mensual y Escolaridad

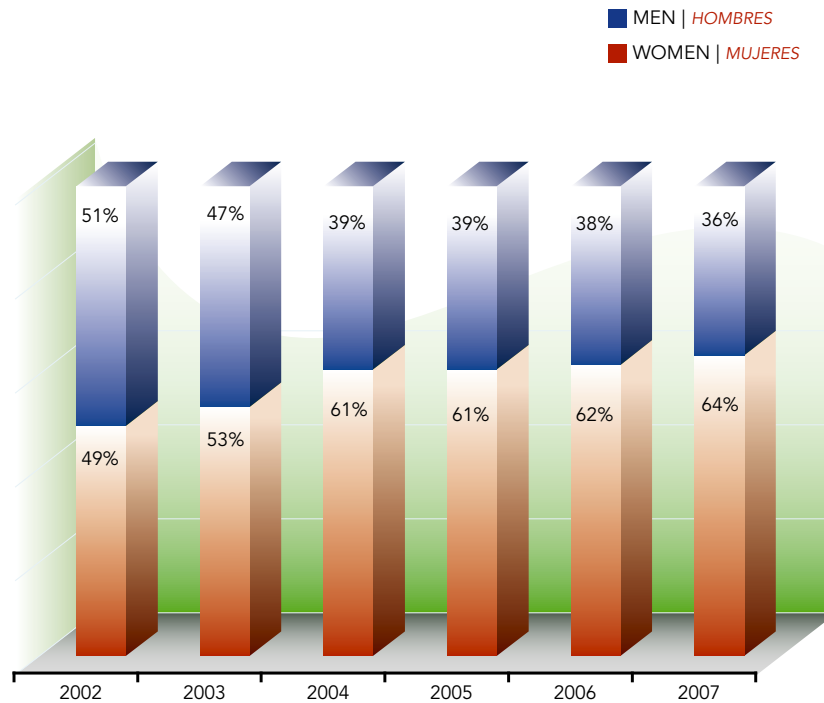


*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)



Data as from 12/31/2007 | *Posiciones al 31/12/2007*

Women Participation *Participación de la Mujer*



Data as from 12/31/2007 | Posiciones al 31/12/2007

OUTREACH | ALCANCE

Operational Performance | *Desempeño Operacional*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Amounts Disbursed (US\$ Thousand) <i>Préstamos Desembolsados / Año (US\$ millones)</i>	68.7	83.8	98.0	119.9	150.7	225.2	299.2	448.4
Number of Loans (Amount) <i>Préstamos Desembolsados / Año (Cantidad)</i>	165,665	250,119	359,216	434,810	507,807	595,742	690,415	824,782
Active Clients (31/12)* <i>Clientes Activos (31/12)*</i>	57,943	85,309	118,955	138,497	162,868	195,378	235,729	299,975
Clients Served (Accumulated) <i>Clientes Atendidos</i>	109,907	181,849	263,154	344,334	425,898	516,095	623,787	766,582
Average Loan Contracted (US\$) <i>Valor Promedio de los Préstamos (US\$)</i>	418.14	397.42	372.71	356.44	347.92	347.92	433.31	543.7

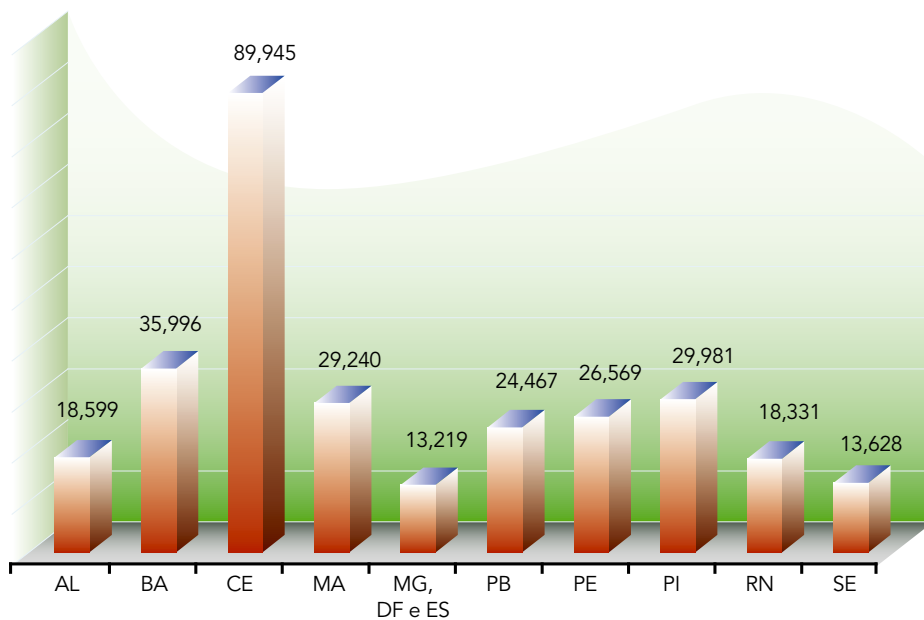
*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)

*Only clients in good standing or between 1 and 90 days of delay are considered.

*Se consideran los clientes con operaciones sin atraso o dentro de la franja de 1 a 90 días de atraso.

Data as from 12/31/2007 | *Posiciones al 31/12/2007*

Active Clients per State
Cientes Activos por Estado



Data as from 12/31/2007 | Posiciones al 31/12/2007

**Clients Served and Loans Disbursed
per State - Period 1998 - 2007**

*Cientes Atendidos y Préstamos
Desembolsados por Estado -
Período 1998 - 2007*

MICROFINANCE MANAGEMENT GERENCIAS DE MICROFINANZAS	CLIENTS SERVED CLIENTES ATENDIDOS	NUMBER OF LOANS DESEMBOLSADOS (cantidad)	AMOUNT DISBURSED (R\$ MILLION) DESEMBOLSADOS (R\$ millones)
AL	48,247	244,653	221,9
BA	113,874	542,645	542,7
CE	180,203	998,550	765,8
MA	79,455	448,366	473,7
MG, DF e ES	34,851	155,514	165,1
PB	62,229	341,777	268,4
PE	89,646	447,741	355,4
PI	62,774	354,053	346,4
RN	49,971	241,814	198,2
SE	45,332	225,553	175,2
TOTAL TOTAL	766,582	4,000.666	3,512.8

*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)

SUSTAINABILITY

SUSTENTABILIDAD

Loan Portfolio, Profit Margin and Return

Cartera de Préstamos, Lucro Gerencial y Retorno

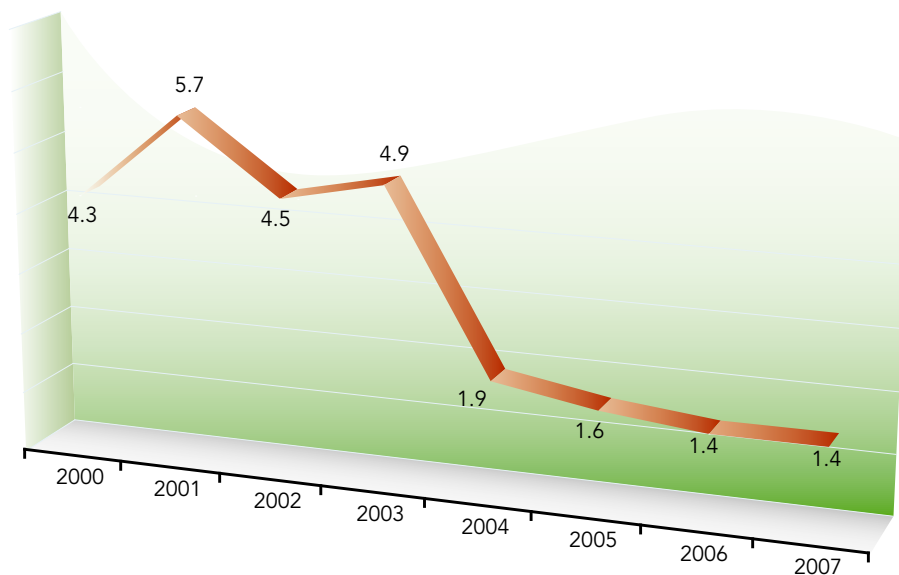
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Loan Portfolio* (US\$ thousand) <i>Cartera de Préstamos y Financiaciones* (US\$ mil)</i>	19.1	25.5	24.5	34.0	45.4	65.6	88.7	147.1
Total Profit** (US\$ thousand) <i>Lucro** (US\$ mil)</i>	65	304	103	699	1,886	3,995	7,186	10,626
Return on Portfolio <i>Retorno sobre la Cartera Promedio Anual</i>	0.00%	1.19%	0.52%	2.46%	4.94%	7.44%	10.92%	8.99%

*Amounts converted at the exchange rate of 12/31/2007 (R\$ 1,7713/1.00)

*Data supplied according to Crediamigo's Managerial Balances taken from Banco do Nordeste's Asset Balances considering for Loan Portfolio calculation, all operations in good standing or with a delay of up to 360 days.
**Income tax deducted.

*Informaciones de acuerdo a los Balances Gerenciales del Crediamigo extraídos de los Balances Patrimoniales del Banco do Nordeste, que consideran para el cálculo de la Cartera de Préstamos y Financiaciones a las operaciones sin atraso y con atraso de hasta 360 días.
**Deducido impuesto sobre la renta.

Portfolio at Risk > 30 Days
Cartera en Riesgo > 30 Días



Portfolio at Risk > 30 days = Total balance of operations between 30 and 360 days of delay / Loans and Gross Financing (with prospective credit operations).

Cartera en Riesgo > 30 días = Saldo Total de las Operaciones entre 30 y 360 días de atraso / Préstamos y Financiaciones Brutas (con previsión de operaciones de crédito).

Data as from 12/31/2007 | *Posiciones al 31/12/2007*



PRODUCTIVITY PRODUCTIVIDAD

There was an increase of 25.19% in the total number of Loan Officers in comparison to December 2006. Productivity grew steadily in recent years and has consolidated, reaching international standards with an average of 408 clients per Loan Officer with active loan in December 2007.

Hubo un aumento del 25,19% en el número total de agentes en comparación a la situación de diciembre de 2006. La productividad creció continuamente en los últimos años y ya se consolidó, alcanzando estándares internacionales con un promedio de 408 clientes por N° de asesores con cartera en diciembre de 2007.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Loan Officers* <i>N° de Asesores con Cartera Activa*</i>	252	472	500	525	502	547	587	735
Total Officers <i>Total de Agentes</i>	424	797	859	824	839	941	1,060	1,327
Active Clients / Loan Officer <i>Clientes Activos / Asesores</i>	230	181	238	264	324	357	402	408
Clients / Branch <i>Clientes / Agencia</i>	585	527	730	844	958	1,143	1,387	1,765
Average Clients Served per Day <i>Promedio de Clientes Atendidos por Día</i>	628	947	1,361	1,647	1,924	2,257	2,773	3,312

*Loan Officers who have client and active loan.

**Se consideran Asesores con Cartera Activa a todos los Asesores de Crédito y Coordinadores con cartera de clientes.*

CLIENT TRAINING

CAPACITACIÓN DE CLIENTES

Learning Entrepreneurship | *Aprender a Emprender*

Seeking to develop basic client managerial competences, improve the internal organization of their undertakings and encourage their development, the *Nordeste Cidadania* Institute trained 44 *Crediamigo* client groups, totaling 1,216 people trained in 2007. The training methodology *Aprender a Emprender* (Learning Entrepreneurship) developed by Sebrae, was used for this purpose.

Con el objeto de desarrollar las competencias gerenciales básicas de los clientes, mejorar el nivel de organización interna de sus emprendimientos y estimular su desarrollo, el Instituto Nordeste Ciudadanía capacitó 44 grupos de clientes del Crediamigo, totalizando 1.216 personas entrenadas en 2007. Para ello, fue utilizada la metodología de entrenamiento Aprender a Emprender, desarrollada por la Sebrae



Caucaia - CE



Maceió - AL

Education of Youngsters and Adults | *Educación de Jóvenes y Adultos*



Bairro Edson Queiroz, Fortaleza - CE

The program *Educating for Development* was created in 2006 with the goal of reducing *Crediamigo* client illiteracy rate (from which 36% out of 299,975 clients are functionally illiterate or have only up to four years of instruction), as well as *Pronaf B* program members and other communities in the *Banco do Nordeste* area. By the end of 2007, 20 groups had concluded their studies, and 398 students had become literate.

El Programa Educando para Desarrollar fue creado en 2006 y está siendo desarrollado con el objetivo de reducir la tasa de analfabetismo de los clientes del Crediamigo (de los cuales 36%, entre un universo de 299.975 clientes están en condición de analfabetos funcionales, o sea poseen hasta cuatro años de estudio), del Pronaf B y de las comunidades del entorno del Banco do Nordeste. A fines del año 2007, 20 grupos habían sido concluidos, con 398 alumnos alfabetizados.

Corporate and Environmental Advice – OAS

Orientación Empresarial y Ambiental - OEA

The advisory service offered by Crediamigo was reformulated to meet Program client needs.

The new methodology seeks to improve small undertaking performance capacity, promote client personal and professional development, multiply successful experiences, motivate for change and search for innovative knowledge, demonstrating the viability of technical know-how in business.

The methodology used is fairly simple and ludic. Brochures, games and texts that stimulate participation and experience exchange among training clients are used.

The OAS has nine brochures on business planning, cost control, partnership, environmental education among other issues.

La asesoría prestada por el Crediamigo fue reformulada para atender las necesidades verificadas junto a los clientes del Programa. El nuevo método busca elevar la capacidad de desempeño de los pequeños emprendimientos, promover el desarrollo personal y profesional de los clientes, potenciar las experiencias exitosas, motivar para el cambio y la búsqueda de nuevos conocimientos y demostrar la viabilidad de la aplicación de conocimientos técnicos en los negocios.

La metodología utilizada es bastante accesible y lúdica. Se utilizan folletos, juegos y textos que estimulan la participación y el intercambio de experiencias entre los participantes de los cursos de capacitación.

La OEA cuenta con nueve folletos sobre temas relativos a la planificación del negocio, control de costos, asociacionismo, educación ambiental, etc.



OAS brochures | *Folletos de la OEA*



HIGHLIGHTS *DESTACADOS*

Crediamigo promoted the training of 1,345 clients, based on the Corporate and Environmental Advice methodology developed to meet Program client needs. Courses were offered in an accessible way, seeking to improve participant entrepreneurship management quality.

A total of 15 workshops were carried out in all northeastern capitals as well as in *Montes Claros (MG), Imperatriz (MA), Vitória da Conquista (BA), Juazeiro do Norte (CE), Campina Grande (PB) and Juazeiro (BA).*

El Crediamigo promovió la capacitación de 1.345 clientes, basándose en la metodología de Orientación Empresarial y Ambiental desarrollada para atender a los clientes del Programa. Los cursos fueron dictados en forma accesible, con el objeto de mejorar la calidad de gestión de los emprendimientos de los participantes. En total, fueron realizados 15 talleres en todas las capitales del nordeste y en Montes Claros (MG), Imperatriz (MA), Vitória da Conquista (BA), Juazeiro do Norte (CE), Campina Grande (PB) y Juazeiro (BA).



Events in *Maranhão* and *Paraíba*, which gathered together about 200 entrepreneurs.
Eventos en Maranhão y Paraíba, que reunieron cerca de 200 emprendedores

OUR CLIENTS, OUR WEALTH

NUESTROS CLIENTES, NUESTRA RIQUEZA

Financing, social inclusion and citizenship. Mrs. Noildas materialized her dream of having a house with a bathroom and running water. (Bahía).



Financiación, inclusión social y ciudadanía. Noilda realizó su sueño de tener casa con baño y agua corriente (Bahía).

Noilda Rodrigues da Silva Batista, 43 years of age, better known in Eunápolis (BA) as Dona Rosa, used to live in precarious conditions with no running water, but she always dreamt of a better life. In 2003, she got a loan of US\$ 112.91 from Crediamigo and used that money to buy ox intestines to trade at the Guaratinga (BA) fair. She started to buy in cash, getting discounts without changing her routine of waking up at dawn to work hard everyday. With her simplicity and the support of Crediamigo, she was able to expand her business. She opened a small convenience store in a new city neighborhood and obtained good profits. Besides the store, she complements family budget by selling coffee and doing domestic work. The profits obtained granted her an improvement in her standard of living. She left her small wooden house and built a brick room. Today, she has a bathroom and running water. She also manages to comply with all her Crediamigo payments punctually. "The Banco do Nordeste helped me a lot. Crediamigo has been fundamental in my life" – she states.

Noilda Rodrigues da Silva Batista, 43 años, más conocida en Eunápolis (BA) como Doña Rosa, vivía en condiciones precarias y sin agua corriente, pero siempre soñaba con una vida mejor. En 2003, consiguió un préstamo de US\$ 112,91 del Crediamigo y usó ese dinero para comprar intestinos de buey para comercializar en la feria de Guaratinga (BA). Pasó a comprar al contado, consiguiendo descuentos sin alterar su rutina de levantarse cada amanecer para ir a la lucha. Con su simplicidad y el apoyo del Crediamigo, ella consiguió expandir la actividad. Abrió un pequeño almacén en un barrio nuevo de la ciudad y obtuvo buenos resultados. Además del almacén, complementa el presupuesto familiar vendiendo café y con trabajo doméstico. Las ganancias obtenidas le proporcionaron una mejoría en su calidad de vida. Salió de la casita de madera y construyó un cuarto de ladrillos. Hoy su casa ya tiene baño y agua corriente. Además cumple puntualmente con los compromisos del Crediamigo. "El Banco do Nordeste me ayudó mucho. El Crediamigo fue fundamental en mi vida", afirma.

Scent of success.
Today, *Maria de Fátima* owns one of the biggest pharmacies in *Pereiro (Ceará)*.



Perfume de éxito. Maria de Fátima hoy es propietaria de una de las mayores farmacias de Pereiro (Ceará).

“Crediamigo was the first institution to offer me credit and confidence”. This is Maria de Fátima Alves da Silva’s statement, an outstanding microentrepreneur who started her journey towards success by selling perfumes. Believing in her entrepreneurship potential, Crediamigo offered her an initial loan of US\$ 282.28. Result: after five years, during which she always paid her more than 20 loans punctually, she transformed her store in one of the largest pharmacies in the municipality of Pereiro (CE) and today she is qualified to receive a loan of US\$ 4,516.46. The Mil Cheiros pharmacy sells everything from medicines to presents, has four employees and participates in a partnership with artisans who trade their products in the local. Besides all this, the pharmacy accepts water, electricity and telephone bill payments. Seeking to deepen her business knowledge, Maria de Fatima is currently enrolled in a Pharmacy course at the Faculdade Católica Rainha do Sertão University in Quixadá (CE), and expects to follow a specialization in order to better administrate her business.

“El Crediamigo fue la primera institución que me ofreció crédito y confianza”.

La declaración es de Maria de Fátima Alves da Silva, destacada microempresaria que inició su camino al éxito vendiendo perfumes. Creyendo en su potencial de empresaria, el Crediamigo le ofreció un préstamo inicial de US\$ 282,28. Resultado: después de cinco años, durante los cuales siempre pagó sus más de 20 préstamos puntualmente, transformó su establecimiento en una de las mayores farmacias del municipio de Pereiro (CE) y hoy ya puede recibir un préstamo de US\$ 4.516,46. La Farmacia Mil Cheiros vende desde remedios hasta regalos, tiene cuatro empleados y además participa de una sociedad con artesanos que comercializan sus productos en el interior de la farmacia. Además, el establecimiento recibe pagos de cuentas de agua, luz y teléfono. Buscando profundizar sus conocimientos del ramo, Maria de Fátima está cursando Farmacia en la Facultad Católica Rainha do Sertão en Quixadá (CE) y pretende especializarse para poder administrar mejor su propio negocio.

Moved by optimism.
Mr. José Rubens
has strategies to
overcome high
competition
(Minas Gerais).



Movido a optimismo.
Don Rubens tiene
estrategias para vencer
la alta competencia.
(Minas Gerais).

In a room of his own residence, José Rubens Correa França produces bread, biscuits and sweets. Her wife and daughters are important partners in his small-scale entrepreneurship, keeping the environment clean and all products packaged in agreement with sanitary regulations. At first, José Rubens would sell the products at home in *Várzea da Palma* and in some nearby kiosks. With the support of *Crediamigo*, he began to sell his products in the municipality's weekly food fair, expanding sales and diversifying products. Aware of proper credit use, José Rubens got small loans with short payment terms to achieve higher returns. The strategy worked. He already got three loans and boasts 100% good standing. Besides, José Rubens shows great capacity to overcome challenges, acting in a highly competitive sector with low profit margins.

But he is always optimistic in regards to his business perspectives. And his clients thank him.

En una habitación de su propia residencia, José Rubens Correa França produce panes, galletitas y dulces. Su mujer e hijas son socias importantes en el emprendimiento de pequeño porte, manteniendo el ambiente limpio y los productos envasados de acuerdo a las normas sanitarias. Inicialmente, José Rubens comercializaba los productos en su casa en Várzea da Palma y en algunos puestos de venta cercanos. Con el apoyo del Crediamigo, pasó a exponer mercaderías en la feria semanal de alimentos del municipio, ampliando así las ventas y diversificando sus productos. Conciente del correcto uso del crédito, José Rubens tomó pequeñas financiaciones, con plazos de pago cortos para ganar en rentabilidad. La estrategia funcionó.

El microemprendedor ya hizo tres préstamos y mantiene 100% de cumplimiento. Además, José Rubens demuestra una gran capacidad para superar los desafíos, actuando en un sector muy competitivo y de baja rentabilidad. Pero no por ello pierde el optimismo en cuanto a las perspectivas del negocio. Y los clientes le agradecen.



An outstanding partner with pioneering spirit, Joaquim conquered local market leadership (Rio Grande do Norte).



Un socio ejemplar. Con espíritu pionero, Joaquim conquistó el liderazgo del mercado local (Rio Grande do Norte).

A very modest rented place, with little stock, incapacity to compete and lack of working capital.

This was Joaquim Marques Barbosa Filho's reality in his small video rental store in Currais Novos (RN). Until one day, thinking like a real entrepreneur, he found Crediamigo, formed a solidarity group and got his first loan to widen his stock. After this first impulse, he signed for 17 additional loans. With these resources, he started a store across from his house, bought equipment, diversified his DVD and VHS collections and hired two employees. Then, Joaquim saw his clientele grow and saw the opportunity to offer other services. He installed a lan house, began to offer DVD recording services and today is the only store in the area that transforms VHS into DVD.

Since 2002, Canal JB video rental has been standing out, to the point of becoming the most complete in the city and the local market leader. Joaquim is an example of good payment standing and has become an important divulging agent, not just of his successful video rental, but also of the advantages of being a Crediamigo partner.

Un local comercial alquilado, muy modesto, con poco stock, incapacidad para competir y falta de capital de trabajo. Esa era la realidad de Joaquim Marques Barbosa Filho en su pequeño negocio de alquiler de películas en Currais Novos (RN). Hasta que un día, pensando como emprendedor, buscó al Crediamigo, formó un grupo solidario y contrató el primer préstamo para ampliar su stock. Después del primer impulso concretó 17 nuevos préstamos. Con esos recursos instaló el comercio en frente a su residencia, compró equipamientos, diversificó la oferta de DVDs y VHS y contrató dos empleados. Así, Joaquim vio como su clientela crecía y percibió la oportunidad de prestar otros servicios. Instaló una lan house, pasó a grabar DVDs y actualmente es el único establecimiento del lugar que pasa videos VHS para DVD. Desde 2002, el video club Canal JB viene destacándose hasta trasformarse en el más completo de la ciudad y líder del mercado local. Joaquim mantiene un cumplimiento ejemplar con sus pagos y se convirtió en un importante divulgador, no solamente de su victorioso video club sino también de las ventajas de ser socio del Crediamigo.

MAIN INITIATIVES

ACCIONES PRINCIPALES

Carried out in 2007:

- Interest rate reduction
- Structure upgrade in microfinance managements.
- *Crediamigo's Strategic Program* elaboration 2008-2011.
- Operational model upgrading and new market expansion studies.
- Upgrading and improvement of monitoring and auditing processes.
- Completion of the Pilot Project for Corporate and Environmental Advice.
- Signature of an agreement with the Consultative Group to Assist the Poor - CGAP to develop client loyalty projects, new products and a new Crediamigo operational model.
- Implementation of a partnership with the Ministry of Development, Industry and Foreign trade - MDIC, for *Crediamigo* officer and client training projects.
- Implementation of agreements with City Majors and States.
- Participation in national and international events. Development of sales and leadership courses and creation of more internal training opportunities.
- *Crediamigo Life Insurance* expansion.
- Shared customer service network with *Banco do Brasil* and *Rede Verde Amarela*.

Realizadas en 2007:

- *Reducción de la tasa de interés.*
- *Ajuste en la estructura de las gerencias de microfinanzas.*
- *Elaboración del Programa Estratégico del Crediamigo 2008-2011.*
- *Estudio para el perfeccionamiento del modelo operacional y expansión hacia nuevos mercados.*
- *Ampliación y perfeccionamiento del monitoreo y auditoría de los procesos.*
- *Finalización del Proyecto Piloto de Orientación Empresarial y Ambiental.*
- *Firma del acuerdo con el Consultative Group to Assist the Poor - CGAP para desarrollar proyectos de retención de clientes, de nuevos productos y del nuevo modelo de operación del Crediamigo.*
- *Implementación de la sociedad con el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior – MDIC, para capacitación de agentes y clientes del Crediamigo.*
- *Implementación de acuerdos con Alcaldías y Estados.*
- *Participación en eventos nacionales e internacionales.*
- *Aplicación de cursos de ventas y liderazgo y aumento de las oportunidades de entrenamiento interno.*
- *Expansión del Seguro de Vida Crediamigo.*
- *Red de atención compartida con el Banco do Brasil y la Rede Verde Amarela.*

MAIN INITIATIVES *ACCIONES PRINCIPALES*

Foreseen for 2008:

- Evaluation and publication of a *Crediamigo* client profile study.
- *Crediamigo*'s tenth anniversary celebration campaign in the Media.
- Implementation of new risk evaluation and evasion prevention tools.
- Conclusion of *Crediamigo*'s expansion project studies for new domestic markets.
- Upgrading of shared networks with other banking institutions, enabling new disbursement and reimbursement means for Program clients.
- Participation in national and international events.
- Implantation of the Corporate and Environmental Advice Program.
- Development of partnerships with public and private institutions.

Previstas para 2008:

- *Publicación y evaluación del estudio sobre el perfil de los clientes del Crediamigo.*
- *Campaña en conmemoración de los 10 años del Crediamigo en los medios.*
- *Implementación de nuevas herramientas de evaluación de riesgo y previsión de evasión.*
- *Conclusión de los estudios de expansión del Crediamigo hacia nuevos mercados en el Territorio Nacional.*
- *Ampliación de redes compartidas con otras instituciones bancarias, viabilizando nuevas formas de desembolso y reembolso para los clientes del Programa.*
- *Participación en eventos nacionales e internacionales.*
- *Implantación de la Orientación Empresarial y Ambiental.*
- *Ampliación de sociedades con entidades públicas y privadas.*

10 10 10 10 10 10 10 10



Client Consultation | Customer Service
Cliente Consulta | Atención al Cliente

www.bnb.gov.br/crediamigo