

CREDIAMIGO 2008 ANNUAL REPORT

TO REALLY GROW IS TO GROW WITH YOU.



INFORME ANUAL CREDIAMIGO 2008
CRECER DE VERDAD ES CRECER JUNTO CON USTED.





CREDIAMIGO

Supporting the entrepreneurship.

Bringing up to credit.

Creating job and income opportunities.

Apoyando el emprendedorismo.

Educando para el crédito.

Generando oportunidades de ocupación y renta.

MISSION, VISION AND VALUES OF CREDIAMIGO

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE CREDIAMIGO

Mission

Everything offered for those who want to grow. Mainly incentive.

To contribute for the development of the small business segment, by offering financial and business orientation services in a sustainable, opportune and easy access way, assuring new job and income opportunities in Brazil.

Vision

We think so high that we want to keep ourselves on top of the continent.

To be the leader of South America in the micro financial market, focused on the productive segment, by providing support to entrepreneurs in a guided, ethical and socially responsible way.

Values

- Confidence
- Innovation
- Outgrowing
- Union
- Ethics
- Social Responsibility
- Transparency

Misión

Ofrecemos todo a quien quiere crecer. Principalmente incentivo.

Contribuir para el desarrollo del sector microempresarial mediante la oferta de servicios financieros y de orientación empresarial de forma sustentable, oportuna y de fácil acceso, asegurando nuevas oportunidades de ocupación y renta en Brasil.

Visión

Pensamos tan alto que queremos mantenernos en la cumbre del continente.

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

Valores

- Confianza
- Innovación
- Superación
- Unión
- Ética
- Responsabilidad Social
- Transparencia



1079



BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A. <i>BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.</i>	06
BANCO DO NORDESTE'S MICROCREDIT PROGRAM <i>PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DE BANCO DO NORDESTE</i>	07
CUSTOMERS <i>CLIENTES</i>	08
OUR CUSTOMERS, OUR WEALTH <i>NUESTROS CLIENTES, NUESTRA RIQUEZA</i>	10
CREDIAMIGO AND ACCESS TO CREDIT <i>CREDIAMIGO Y ACCESO AL CRÉDITO</i>	13
TRAINING AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES <i>OPORTUNIDADES DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO</i>	14
CREDIAMIGO'S PERFORMANCE MODEL <i>FORMA DE ACTUACIÓN DE CREDIAMIGO</i>	16
EMPLOYEES <i>COLABORADORES</i>	17
SERVICE POINTS <i>PUNTOS DE ATENCIÓN</i>	18
PRODUCTS <i>PRODUCTOS</i>	19
PARTICIPATION PER PRODUCT <i>PARTICIPACIÓN POR PRODUCTO</i>	20
CREDIAMIGO LIFE INSURANCE <i>SEGURO VIDA CREDIAMIGO</i>	21
CREDIAMIGO'S MILESTONES <i>MARCOS HISTÓRICOS DE CREDIAMIGO</i>	22
HIGHLIGHTS <i>DESTAQUES</i>	23
EXPANSION TO RIO DE JANEIRO (PARTNERSHIP CREDIAMIGO VIVACRED) <i>EXPANSIÓN PARA RIO DE JANEIRO (SOCIEDAD CREDIAMIGO VIVACRED)</i>	24
ACTIONS FORESEEN FOR 2009 <i>ACCIONES PREVISTAS PARA 2009</i>	25
LOANS SPENT BY VALUE RANGE <i>PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS POR FAJA DE VALOR</i>	26
REACH <i>ALCANCE</i>	27
PRODUCTIVITY <i>PRODUCTIVIDAD</i>	30
SUSTAINABILITY <i>SUSTENTABILIDAD</i>	31



BANCO DO NORDESTE
DO BRASIL S.A.
BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

BNB. Creating opportunities so that the Northeast region reflects the size of its people.

Created in 1952 aiming at reducing the socioeconomic inequality between the Northeast Region and the rest of the country, Banco do Nordeste do Brasil S.A. is one of the largest financial institutions of Latin America, focused on regional development. Its operation area comprises, besides all the states of the Brazilian Northeastern area, the north area of the states of Minas Gerais and Espírito Santo, totaling about 2,000 municipalities served.

BNB. Creando oportunidades para que el Noreste sea del tamaño de su pueblo.

Creado en 1952 para reducir la desigualdad socioeconómica entre la Región Noreste y el resto del país, Banco do Nordeste do Brasil S.A. es una de las mayores instituciones financieras de América Latina dirigida hacia el desarrollo regional. Su área de actuación engloba, además de todos los estados de la región noreste brasileña, la región norte de los estados de Minas Gerais y de Espírito Santo, totalizando cerca de 2.000 municipios asistidos.

BANCO DO NORDESTE'S MICROCREDIT PROGRAM

PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DEL BANCO DO NORDESTE

Crediamigo. Because believing in the Northeasterner is to give him credit to accomplish his dreams.

Banco do Nordeste was the first Brazilian public bank to implement a service model focusing the microcredit in 1998. Nowadays, Crediamigo is the largest Guided and Productive Microcredit Program in the country.

Access to quick and debureaucratized bank credit, customized service in the premises and business orientation. More than offering opportunities for thousands of entrepreneurs to enlarge their businesses, Crediamigo is changing the reality of the Northeast Area.

By means of proximity finances, Crediamigo aims to strengthen the citizenship and the consolidation of the social capital among the served communities' residents.

Crediamigo. Porque creer en el nordestino es dar crédito para que él realice sus sueños.

Banco do Nordeste fue el primer banco público brasileño a implantar un modelo de atención dirigido hacia el microcrédito en 1998. Actualmente, Crediamigo es el mayor Programa de Microcrédito Productivo y Orientado del país.

Acceso al crédito bancario rápido y desburocratizado, atención personalizada en el local y orientación empresarial. Más de que ofrecer oportunidades para que millares de emprendedores amplíen sus negocios, Crediamigo está cambiando la realidad de la Región Nordeste.

Por medio de las finanzas de proximidad, Crediamigo busca fortalecer la ciudadanía y la consolidación del capital social entre los residentes de las comunidades asistidas.



CUSTOMERS

Different people with something in common: the will of growing.

They are small productive units that were born as an alternative income source for their proprietors. Besides using a small amount of wage workers, they have little fixed capital, present a broad need of working capital and they do not have access to the formal credit market.

Check the Crediamigo's customers profile in December 2008.

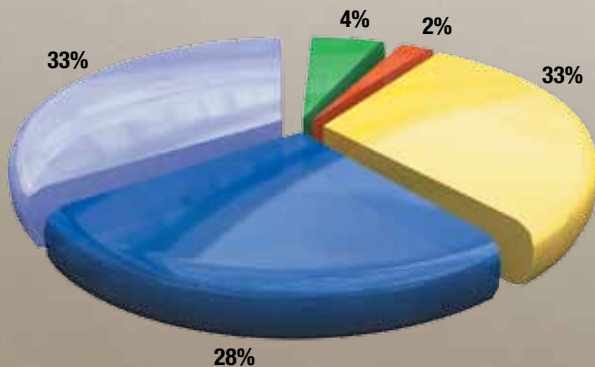
CLIENTES

Personas diferentes con algo en común: las ganas de crecer.

Son pequeñas unidades productivas que nacieron como alternativa de fuente de renta para sus propietarios. Además de utilizar pequeña cantidad de trabajadores asalariados, disponen de pocos capitales fijos, presentan amplia necesidad de capital de giro y no tienen acceso al mercado formal de crédito.

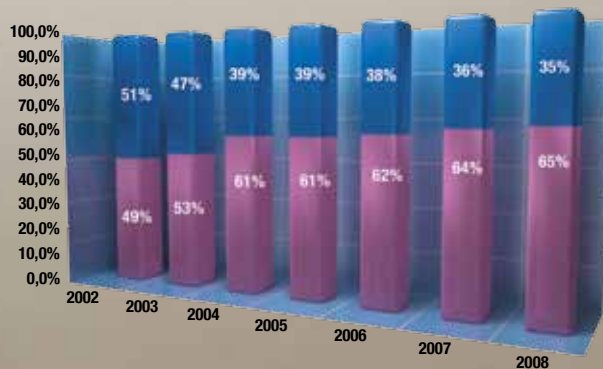
Verifique el perfil de los clientes de Crediamigo en diciembre de 2008.

Schooling Time Tiempo de Escolaridad



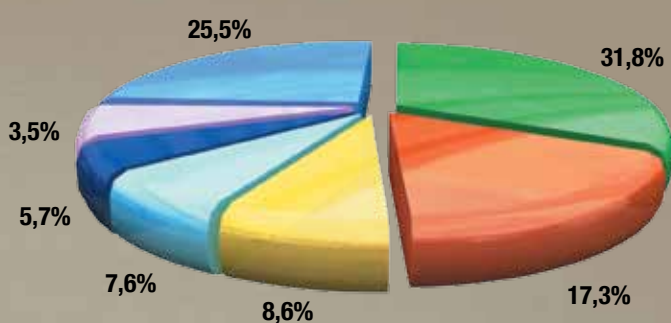
- University / Superior
- Illiterate / Analfabeto
- Up to 4 years old / Hasta 4 años
- From 5 to 9 years old / De 5 hasta 9 años
- From 9 to 11 years old / De 9 hasta 11 años

Participation by Gender Participación por Género

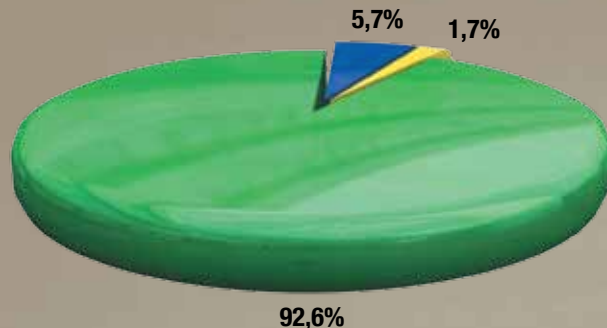


- Male / Hombre
- Female / Mujer

Economic Segments and Main Activities / Sector de Actividades y Principales Actividades



- Confections / Confecciones
- Food/Cereal Products / Productos Alimenticios/Cereales
- Beverages / Bebidas
- Perfumery and Cosmetics / Perfumería y Cosméticos
- Animal Slaughter / Abate de Animales
- Handicraft / Artesanía
- Others / Otros



- Industry / Industria
- Service / Servicio
- Commerce / Comercio



OUR CUSTOMERS, OUR WEALTH

NUESTROS CLIENTES, NUESTRA RIQUEZA

Know the histories of those who grew with the support of Crediamigo.

Mrs. Nanan's beauty parlor, success in the city of Currais Novos (RN).

"It was then that I met the Crediamigo advisor, who gave me a lot of support to build a solidary group."

To contribute with the home sustenance, the housewife Josefa Torres begins the first haircuts at home. In the nineties, making about US\$ 85.58 per month, she requests other working capital loans, increasing the clientele significantly. The living room in her house became small for her dreams. In 2004, the loan of US\$ 427.90 enabled the transfer for a commercial venue. The beauty parlor "Nanan Cabeleireira" quadruplicated the number of customers, generating monthly revenue of US\$ 427.90.

Conozca las historias de quien creció con el apoyo de Crediamigo.

El salón peluquería de doña Nanan, suceso en la ciudad de Currais Novos (RN).

"Fue entonces que conocí al asesor de Crediamigo, que me dio mucho apoyo para formar un grupo solidario."

Para contribuir con el sustento del hogar, el ama de casa Josefa Torres empieza los primeros cortes de pelo en casa. En los años 90, facturando cerca de US\$ 85.58 mensuales, solicita otros préstamos para capital de giro, aumentando significativamente la clientela. La sala de su casa se hizo pequeña para sus sueños. En 2004, el financiamiento de US\$ 427.90 posibilitó la transferencia para un punto comercial. El salón "Nanan Cabeleireira" cuadruplicó el número de clientes, generando una facturación mensual de US\$ 427.90.



A sweeter life for the Silva family, of the city of Jaboatão dos Guararapes (PE).

“In the past I was not able to pay upfront and today I get better prices and I have a larger profit.”

Mr. Silva found in the sales of delicatessen the opportunity to make the life sweeter. Stimulated by a Crediamigo advertisement, he built a solidary group in 2001 and, from then on he acquired 21 loans. The strategy was successful. With an income of US\$ 128.37 per week, he currently counts with his wife and children's support to sell his chocolate in a fixed point in the market, still selling beverage in a second trolley.

Vida más dulce para la familia Silva, de la ciudad de Jaboatão dos Guararapes (PE).

“Antes yo no tenía condiciones de comprar en efectivo y hoy consigo precios más a cuenta y tengo un lucro mayor.”

El señor Silva encontró en la venta de golosinas la oportunidad de hacer la vida más dulce. Estimulado por un anuncio de Crediamigo, formó un grupo solidario en 2001 y, desde entonces, adquirió 21 financiamientos. La estrategia dio cierto. Con una renta de US\$ 128.37 por semana, hoy él cuenta con el apoyo de su mujer y sus hijos para vender sus bombones en un punto fijo en el mercado, comercializando aún diversas bebidas en un segundo carrito.



From the locality of Marituba do Peixe, in the city of Penedo (AL), comes the straw of the ouricuri coconut tree.

“Crediamigo appeared at the right time.”

Initially, Maria Ezilda invested in the resale of perfumery goods, but soon, with the first profit of the activity she decided to invest in the production of bags made with the ouricuri straw. Today, thanks to her daughters' help and the partnership with Crediamigo, Maria Ezilda already has good news. With an US\$ 427.90 credit by Crediamigo, her plan is to get a box in the handicraft market in the city of Penedo.

De la localidad de Marituba do Peixe, en la ciudad de Penedo (AL), viene la paja del cocotero ouricuri.

“Crediamigo apareció a la hora cierta.”

Inicialmente, María Ezilda invirtió en la reventa de artículos de perfumería, pero pronto, con el primer lucro de la actividad decidió invertir en la confección de bolsos hechos de la paja de ouricuri. Hoy, gracias a la ayuda de sus hijas y a la sociedad con Crediamigo, María Ezilda ya tiene buenas noticias para dar. Con un crédito de US\$ 427.90 junto al Crediamigo, su plan es conseguir un box en el mercado de artesanía de la ciudad de Penedo.

CREDIAMIGO AND ACCESS TO CREDIT

CREDIAMIGO Y ACCESO AL CRÉDITO



Larger than the access to our credit, only the growth will of our customers.

Crediamigo offers credit for entrepreneurs of the economy's informal segment that find it more difficulty to satisfy the traditional bank demands. The credit is granted quickly and with no bureaucracy through the solidary guarantee, where a group of entrepreneurs takes over the payment responsibility of the installments, avoiding through that, the need of traditional warranties demanded for loan concession. The service is customized, where trained advisors analyze the credit need and offer professional orientation towards the entrepreneur's activity.

Mayor que el acceso a nuestro crédito, solamente son las ganas de crecer de nuestros clientes.

Crediamigo ofrece crédito para emprendedores del sector informal de la economía, que tienen mayor dificultad en satisfacer las exigencias bancarias tradicionales. El crédito es concedido de forma rápida y sin burocracia a través del aval solidario, donde un grupo de emprendedores asume la responsabilidad de los pagos de las prestaciones, dispensando, con eso, las garantías tradicionales exigidas para concesión de préstamos. La atención es personalizada, donde asesores entrenados analizan la necesidad del crédito y ofrecen orientación profesional dirigida hacia la actividad del emprendedor.



TRAINING AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES

OPORTUNIDADES DE CAPACITAÇÃO Y DESARROLLO

Counting on Crediamigo means to grow. The several programs destined to the customers' training evidence it. To reduce the illiteracy index amongst Crediamigo's customers, Banco do Nordeste created the program Educando para Desenvolver¹, which enables the participants to attend Suppletive or Professionalizing Courses. On the other hand, the Aprender a Empreender² offers notions of business administration, organization, entrepreneurship and quality in the service. At last, the business and environmental orientation qualifies the entrepreneurs' action by exchanging experiences and sharing good practices, with the opportunity of mutual help to improve the enterprises competitive administration.

1 - Educating to Grow | 2 - Learning How to Undertake

Contar con Crediamigo significa crecer. Prueba de eso son los diversos programas destinados a la capacitación de clientes. Para reducir el índice de analfabetismo entre los clientes de Crediamigo, Banco do Nordeste creó el programa Educando para Desenvolver¹, que possibilita a los participantes el ingreso en Cursos Supletorios o Profesionalizantes. Ya Aprender a Empreender² ofrece nociones de gestión del negocio, organización, emprendedorismo y calidad en la atención. Por último, la orientación empresarial y ambiental califica la acción de los empresarios por el cambio de experiencias y coparticipación de buenas prácticas, con oportunidad de ayuda mutua para mejorar la administración competitiva de los emprendimientos.

1 - Educando para Desenvolver | 2 - Aprendendo a Empreender





Testimonies of customers who took part in the Aprender a Empreender¹ in the estate of Pernambuco:

A very important discovery. I learned how to know myself and make people know me better and believe in my capability. I feel myself ALIVE, and this is very important for me...

Vera Lucia

...I got to know things related to trade that I have not done for years and now I will begin to do them...

Verônica de Barros

I thought it was very interesting. This course shows as the small ones and those who want to have a business should act so that to everything comes out right...

Maria Alexandra

... A knowledge opportunity...very important, because it opens our minds for the organization and structure of our trade, giving us more courage and power to continue struggling to get to the desired place.

Ana Cláudia

... it made me to be more certain, plan my goals...persist in my personal growth goals.

Zenilda

Declaraciones de los clientes que participaron del Aprender a Empreender¹ el estado de Pernambuco:

Una descubierta muy importante. Aprendí a conocerme y hacer con que las personas me conozcan mejor y crean en mi capacidad. Me siento VIVA, y eso es muy importante para mí...

Vera Lucia

...Conocí cosas dentro del comercio que hace tantos años no las hago y ahora voy a empezar a hacerlas...

Verônica de Barros

Me pareció muy interesante. Este curso muestra como los pequeños y quien quiere abrir un negocio debe agir para que todo le vaya bien...

Maria Alexandra

...Una oportunidad de conocimiento... importantísimo, pues abre nuestras mentes para la organización y estructura de nuestro comercio, dándonos de esa forma más coraje y fuerza para continuar luchando para llegar al lugar deseado.

Ana Cláudia

... me hizo ser más determinada, planificar mis metas... persistir en mis objetivos de crecimiento personal.

Zenilda



CREDIAMIGO PERFORMANCE MODEL

FORMA DE ACTUACIÓN DE CREDIAMIGO

Those who want to grow need support.
Therefore, we count on great partners.

With Crediamigo, Banco do Nordeste acts effectively in the National Program of Oriented Productive Microcredit (NPOPM), a Federal Government policy aiming to motivate the work and income generation among popular micro entrepreneurs.

Banco do Nordeste keeps a partnership with Nordeste Cidadania Institute, a Public Interest Non Governmental Organization (PINGO), having as responsibility to make functional the credit operations and the qualification of the Program's customers.

Crediamigo is self-sustainable, remunerating the capitals invested according to the market rules, covering all costs incurred in its functionality.

Quien quiere crecer necesita de apoyo. Por eso contamos con grandes socios.

Con Crediamigo, el Banco do Nordeste actúa efectivamente en el Programa Nacional de Microcrédito Productivo Orientado (PNMPO), política del Gobierno Federal para incentivar la generación de trabajo y renta entre los microemprendedores populares.

Banco do Nordeste mantiene sociedad con el Instituto Nordeste Cidadania, una Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), que tiene como responsabilidad operacionalizar las operaciones de crédito y la capacitación de los clientes del Programa.

Crediamigo es auto-sustentable, remunerando los capitales invertidos de acuerdo con las reglas de mercado, cubriendo todos los costos incurridos en su operacionalización.

EMPLOYEES

COLABORADORES

Nordeste Cidadania Institute, entity in charge for the Crediamigo functioning, counted on 1,703 employees on December 31st, 2008, amongst which 91 were young apprenticeships. Besides transmitting the required knowledge, the Nordeste Cidadania Institute training in partnership with Banco do Nordeste provides the discussion on the developed practices, the exchange of experiences, the application of success practices, the explanation on the most efficient ways to accomplish the tasks and the appropriate use of the work tools.

Entidad responsable por la operacionalización de Crediamigo, Instituto Nordeste Cidadania contaba, en 31 de diciembre de 2008, con 1.703 colaboradores, entre los cuales 91 eran jóvenes aprendices. Además de transmitir conocimientos necesarios, la capacitación de Instituto Nordeste Cidadania en sociedad con Banco do Nordeste proporciona la discusión sobre las prácticas desarrolladas, la permuta de experiencias, la aplicación de prácticas de suceso, el esclarecimiento sobre las maneras más eficientes de realización de las tareas y el uso adecuado de las herramientas de trabajo.



SERVICE POINTS

WHERE THERE IS GROWTH WILL, THERE IS THE CREDIAMIGO SUPPORT.

PUNTOS DE ATENCIÓN

DONDE HAY GANAS DE CRECER, HAY EL APOYO DE CREDIAMIGO.

In December, 2008, the Program was present in 1,558 counties, through 170 units and 67 service points, totaling thus, 237 service points in its operation area.

En diciembre de 2008, el Programa estaba presente en 1.558 municipios, por medio de 170 unidades y 67 puestos de atención, totalizando, de esa forma, 237 puntos de atención en su área de actuación.

STATE ESTADO	SERVICE UNITS UNIDADES DE ATENCIÓN	SERVICE POINTS PUESTOS DE ATENCIÓN	SERVED MUNICIPALITIES MUNICIPIOS ASISTIDOS
Alagoas	9	2	100
Bahia	33	4	240
Ceará	27	24	181
Distrito Federal	1	-	1
Espírito Santo	2	-	4
Maranhão	14	10	151
Minas Gerais	12	1	86
Paraíba	13	8	196
Pernambuco	17	5	180
Piauí	15	8	195
Rio Grande do Norte	13	5	150
Sergipe	14	-	74
TOTAL	170	67	1.558

PRODUCTS

PRODUCTOS



The loans are guided and productive, addressed to working capital and fixed investment.

Los préstamos son productivos y orientados, destinados a capital de giro e inversión fija.

PRODUCTS PRODUCTOS	VALUES VALORES	DUTIES ENCARGOS	TERMS PLAZOS	BAILS GARANTÍAS
Giro Popular Solidario ¹ Groups of 3 to 10 members <i>Grupos de 3 a 10 integrantes</i>	US\$ 42.79 to <i>hasta</i> US\$ 427.90	Effective rate of 1.95% per month + TAC** <i>Tasa efectiva de un 1,95% al mes + TAC**</i>	From 2 to 12 months <i>De 2 a 12 meses</i>	Co-signer Endorsement <i>Aval Solidario</i>
Giro Solidario ² Groups of 3 to 10 members <i>Grupos de 3 a 10 integrantes</i>	US\$ 428.33 to <i>hasta</i> US\$ 4,278.99	Effective rate between 2.00 and 3.00% per month + TAC* <i>Tasa efectiva entre un 2,00 y 3,00% al mes + TAC*</i>	From 2 to 9 months <i>De 2 a 9 meses</i>	Co-signer Endorsement <i>Aval Solidario</i>
Crediamigo Comunidad ³ Groups of 15 to 30 members <i>Grupos de 15 a 30 integrantes</i>	US\$ 42.79 to <i>hasta</i> US\$ 427.90	Effective rate of 1.95% per month + TAC** <i>Tasa efectiva de un 1,95% al mes + TAC**</i>	From 2 to 12 months <i>De 2 a 12 meses</i>	Co-signer Endorsement <i>Aval Solidario</i>
Giro Individual ⁴	US\$ 128.37 to <i>hasta</i> US\$ 4,278.99	Effective rate between 2.00 and 3.00% per month + TAC* <i>Tasa efectiva entre un 2,00 y 3,00% al mes + TAC*</i>	From 2 to 9 months <i>De 2 a 9 meses</i>	Endorsement <i>Avalista</i>
Investimento Fixo ⁵	US\$ 128.37 to <i>hasta</i> US\$ 2,139.50	Effective rate of 2.95% per month + TAC <i>Tasa efectiva de un 2,95% al mes + TAC</i>	Up to 36 months <i>Hasta 36 meses</i>	Endorsement <i>Avalista</i>

1 - Popular Solidarity Working Capital | *Capital de Trabajo Popular Solidario*, **2 - Solidarity Working Capital** | *Capital de Trabajo Solidario*, **3 - Village Banking** | *Crediamigo Comunidad*, **4 - Individual Working Capital** | *Capital de Trabajo Individual*, **5 - Investment Loan** | *Inversión Fija*

* The effective interest rate depends on the amount of the customer's loans or of the oldest member of his group. At each three loans of any working capital product (cycles), the customers have their tax reduced in 0.25 p.p.

** From February/2009 interest rates have decreased to 1.32%pm.

* La tasa efectiva de intereses depende de la cantidad de préstamos del cliente o del integrante más antiguo de su grupo. A cada tres préstamos de cualquier producto de capital de giro (ciclos), los clientes tienen su tasa reducida en un 0,25 p.p.

** Desde Febrero/2009 las tasas de interés se disminuirán a un 1,32%pm.

PARTICIPATION PER PRODUCT

PARTICIPACIÓN POR PRODUCTO

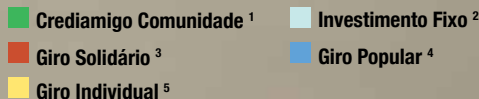
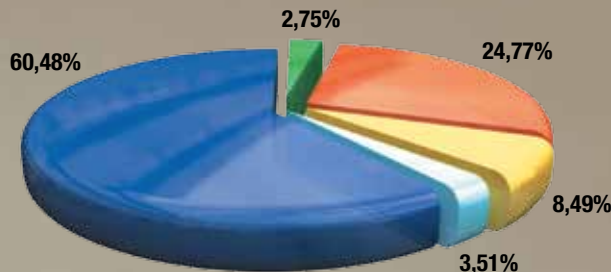
Taylor made solutions for the needs of each group of customers.

From the hired operations, 88% are composed by products having the co-signer endorsement as guarantee. Among the products, Giro Solidário³ and Giro Popular Solidário⁴ are highlighted, representing together 85.25% of the hired operations and 76.85% of the Program's active portfolio.

Soluciones bajo medida para las necesidades de cada grupo de clientes.

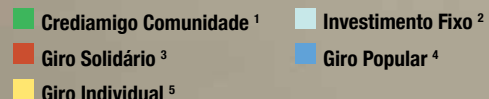
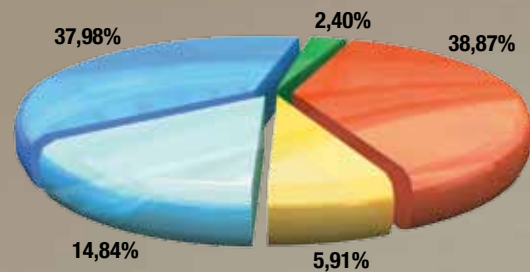
De las operaciones contratadas, un 88% son compuestas por productos que tienen como garantía el aval solidario. Entre los productos se destacan el Giro Solidario³ y el Giro Popular Solidario⁴, que juntos representan un 85,25% de las operaciones contratadas y un 76,85% de la cartera activa del Programa.

Operations Hired per Product
Operaciones Contratadas por Producto



1 - Village Banking, 2 - Investment Loan, 3 - Solidarity Working Capital, 4 - Popular Solidarity Working Capital, 5 - Individual Working Capital

Active Portfolio per Product
Cartera Activa por Producto



1 - Crediamigo Comunidad, 2 - Inversión Fija, 3 - Capital de Trabajo Solidario, 4 - Capital de Trabajo Popular Solidario, 5 -Capital de Trabajo Individual

CREDIAMIGO LIFE INSURANCE

SEGURO VIDA CREDIAMIGO

Addressed to individual persons, Program customers or not, the insurance guarantees the compensation payment to the beneficiaries indicated in the adhesion proposal. Those ones insured still compete to 4 monthly prizes in the value of US\$ 641.85 each one. It is the popular insurance with the lowest costs in the market

Destinado a personas físicas, clientes o no del Programa, el seguro garantiza el pago de indemnización a los beneficiarios indicados en la propuesta de adhesión. Los asegurados aún concurren a 4 premios mensuales en el valor de US\$ 641.85 cada uno. Es el seguro popular con los costos más bajos del mercado.

Award Premio	Insured Capital Capital Asegurado	Term Vigencia
US\$ 6.44	US\$ 695.34	1 year / 1 año
US\$ 10.74	US\$ 1,643.13	1 year / 1 año





CREDIAMIGO MILESTONES

MARCOS HISTÓRICOS DE CREDIAMIGO

Check the main accomplishments along the Crediamigo's history aiming to change the Northeasterners life:

1997: Pilot-plan, with the implantation of five Crediamigo Units and the creation of the Giro Solidario¹ product;

1998: Opening of 45 units;

1999: Creation of the Giro Individual² product and opening of 23 units;

2000: Loan agreement with the World Bank and opening of 35 units;

2001: Creation of the Inversión Fija³ product and opening of 52 units;

2002: Constitution of the BNB Microcredit Award;

2003: Creation of the Giro Popular Solidario⁴ product;

2004: Opening of bank accounts for customers;

2005: Creation of the Crediamigo Comunidad⁵ product;

2006: Creation of the Crediamigo Life Insurance product;

2007: Launching of Business Orientation;

2008: Microfinance Excellence Award (IDB).

1 - Solidary Working Capital | 2 - Individual Working Capital
3 - Fixed Investment | 4 - Solidary Popular Working Capital
5 - Village Banking

Verifique las principales realizaciones a lo largo de la historia de Crediamigo para cambiar la vida de los nordestinos:

1997: Proyecto-piloto, con la implantación de cinco Unidades de Crediamigo y la creación del producto Giro Solidario¹;

1998: Apertura de 45 unidades;

1999: Creación del producto Giro Individual y apertura de 23 unidades;

2000: Acuerdo de préstamo con el Banco Mundial y apertura de 35 unidades;

2001: Creación del producto Inversión Fija² y apertura de 52 unidades;

2002: Institución del Premio BNB de Microcrédito;

2003: Creación del producto Giro Popular Solidario³;

2004: Apertura de cuenta corriente para los clientes;

2005: Creación del producto Crediamigo Comunidad⁴;

2006: Creación del producto Seguro Vida Crediamigo;

2007: Lanzamiento de la Orientación Empresarial;

2008: Premio de Excelencia en Microfinanzas (IDB).

1 - Giro Solidario | 2 - Inversión Fija | 3 - Giro Popular Solidario | 4 - Crediamigo Comunidad

HIGHLIGHTS

DESTAQUES

Crediamigo receives the Microfinance Excellence Award from IDB.

In September 2008, Crediamigo was contemplated with the Microfinance Excellence Award, Category Regulated Institution. Granted by the Inter-American Development Bank (IDB) during the Inter-American Forum on Microenterprise, the award recognized institutions that are in constant improvement process of financial products addressed to micro entrepreneurs and other low income customers.

Crediamigo recibe Premio de Excelencia en Microfinanzas por el BID.

En septiembre de 2008, Crediamigo fue contemplado con el Premio de Excelencia en Microfinanzas, Categoría Institución Regulada. Otorgado por Banco Interamericano de Desarrollo (BID) durante el Forum Interamericano de la Microempresa, la premiación reconoció instituciones que están en constante proceso de mejora de productos financieros destinados a microempresarios y otros clientes de baja renta.





EXPANSION TO RIO DE JANEIRO (PARTNERSHIP CREDIAMIGO VIVACRED)

*EXPANSIÓN PARA RIO DE JANEIRO
(SOCIEDAD CREDIAMIGO VIVACRED)*

Taylor made solutions for the needs of each group of customers.

Acting since April 1997, VivaCred is the first microcredit program in Rio de Janeiro. It has as main purposes the fomentation of the economical activity in deprived communities, the promotion of the economical and social development and the combat against poverty, acting mainly in risk communities.

The expansion of net service is foreseen in the city of Rio de Janeiro, as well as the incorporation of other municipalities in the state. A base of 15,000 active customers in the state is foreseen to be reached up to 2010.

Soluciones bajo medida para las necesidades de cada grupo de clientes.

Actuando desde abril de 1997, VivaCred es el primer programa de microcrédito en Río de Janeiro. Tiene como objetivos principales el fomento de la actividad económica en las comunidades carentes, la promoción del desarrollo económico y social y el combate a la pobreza, actuando principalmente en las comunidades de riesgo.

Está prevista la expansión de la red de atención en la ciudad de Río de Janeiro, así como la incorporación de otros municipios del estado. La estimación es alcanzar hasta el 2010 una base de 15 mil clientes activos en el estado.

1 - Much more credit | Mucho más crédito

ACTIONS FORESEEN FOR 2009

ACCIONES PREVISTAS PARA 2009

Those who want to grow cannot stop. Thinking about that, BNB has defined a series of strategies for Crediamigo go even further in 2009: expand for new markets; facilitate the resources reception by customers; enlarge partnerships with public and private entities; decentralize the Crediamigo service through the implementation of computerized service points; intensify the propagation and promotion actions seeking for customers' loyalty; develop new products and enlarge the customers' access to other BNB Credit lines; enlarge the Family Allowance Social Program beneficiary customers' service with support of the Federal Government (Ministry of Social Development and Combat Against Hunger).

Quien quiere crecer no puede parar. Pensando en eso, BNB definió una serie de estrategias para que Crediamigo llegue aún más lejos en 2009: expandirse hacia nuevos mercados; facilitar recibimiento de recursos por los clientes; ampliar sociedades con entidades públicas y privadas; descentralizar la atención de Crediamigo a través de la implementación de puestos de atención informatizados; intensificar acciones de divulgación y promoción pretendiendo fidelización de clientes; desarrollar nuevos productos y ampliar la atención de los clientes beneficiarios del programa Programa Social de Auxilio Familiar con apoyo del Gobierno Federal (Ministerio del Desarrollo y Combate al Hambre).





LOANS SPENT PER VALUE RANGE

PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS POR FAJA DE VALOR

It does not matter what the customer does. With Crediamigo, the customer does more.

The loans are appropriate to the customer's activity profile and have duly benefitted the entrepreneurs at the base of the social pyramid. In 2008, from more than 1 million of loans spent, 70.07% were up to US\$ 427.90, as shown in the table below:

No importa lo que el cliente hace. Con Crediamigo él hace más.

Los préstamos son adecuados al perfil de la actividad del cliente y tienen comprobadamente beneficiado a los emprendedores de la base de la pirámide social. En 2008, de los más de un millón de préstamos desembolsados, un 70,07% fueron de hasta US\$ 427.90, conforme demuestra la tabla abajo:

Table of loans spent per value range / Cuadro de préstamos desembolsados por faja de valor

VALUE SPENT	Value Valor	%	Nr. of Operations Cantidad Operaciones	%
Up to US\$ Hasta 128.37	US\$ 4,934,536.99	1,06%	59.588	5,90%
From US\$ De 128.37 from hasta 256.74	US\$ 52,177,722.97	11,21%	278.410	27,59%
From US\$ De 256.74 from hasta 427.90	US\$ 135,605,594.12	29,14%	369.198	36,58%
From US\$ De 427.90 from hasta 855.80	US\$ 104,494,783.77	22,45%	181.446	17,98%
From US\$ De 855.80 from hasta 1,283.70	US\$ 62,862,855.33	13,51%	64.740	6,41%
From US\$ De 1,283.70 from hasta 1,711.60	US\$ 38,124,206.11	8,19%	27.208	2,70%
From US\$ De 1,711.60 from hasta 2,139.50	US\$ 28,729,205.56	6,17%	15.170	1,50%
From US\$ De 2,139.50 from hasta 2,567.39	US\$ 12,938,654.38	2,78%	5.713	0,57%
From US\$ De 2,567.39 from hasta 2,995.29	US\$ 7,536,054.44	1,62%	2.789	0,28%
From US\$ De 2,995.29 from hasta 3,423.19	US\$ 5,001,016.36	1,07%	1.573	0,16%
Over US\$ Más de 3,426.19	US\$ 12,960,454.79	2,79%	3.402	0,34%
TOTAL	US\$ 465,365,084.82	100,00%	1.009.237	100,00%

REACH ALCANCE



Our numbers even seem our customers' enterprises: they don't stop growing.

Nuestros números hasta parecen los emprendimientos de nuestros clientes: no paran de crecer.

Operational Performance / Desempeño Operacional

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Active Loan (million US\$)* <i>Prestamo Activo (millones US\$)</i>	24.56	27.84	36.47	55.99	79.81	132.44	154.99
Active Customers (31/12)* <i>Clientes Activos (31/12)</i>	118.955	138.497	162.868	195.378	235.729	299.975	400.413
New Customers Served <i>Clientes Nuevos Asistidos</i>	81.305	81.180	81.564	90.197	107.692	142.795	194.700
Customers Served (Accumulated) <i>Clientes Asistidos (Acumulado)</i>	263.154	344.334	425.898	516.095	623.787	766.582	961.563
Loans Spent (Quantity) <i>Préstamos Desembolsados (Cantidad)</i>	359.216	434.810	507.807	595.742	690.415	824.782	1.009.236
Loans Spent (million US\$) <i>Préstamos Desembolsados (millones US\$)</i>	98.00	119.9	150.7	225.2	299.2	448.4	465.3
Average Value Disbursed (US\$) <i>Valor Promedio de los Préstamos (US\$)</i>	272.8	275.8	296.8	378.0	433.4	543.7	461.1

*It is considered as active the operations with no delay or those inserted in the range of 1 to 90 days of delay.

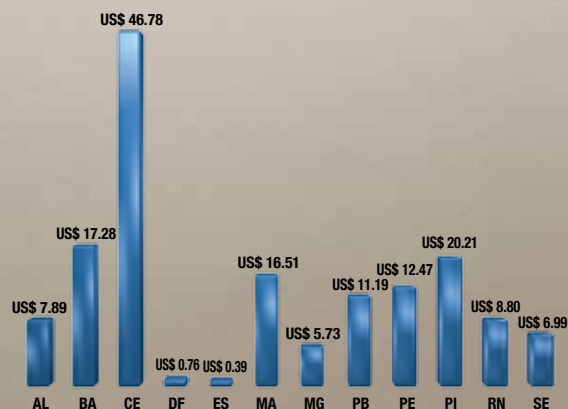
*Se considera activo operaciones sin retraso u que están insertadas en la faja de 1 a 90 días de retraso.

Active Customers per State / *Clientes Activos por Estado*



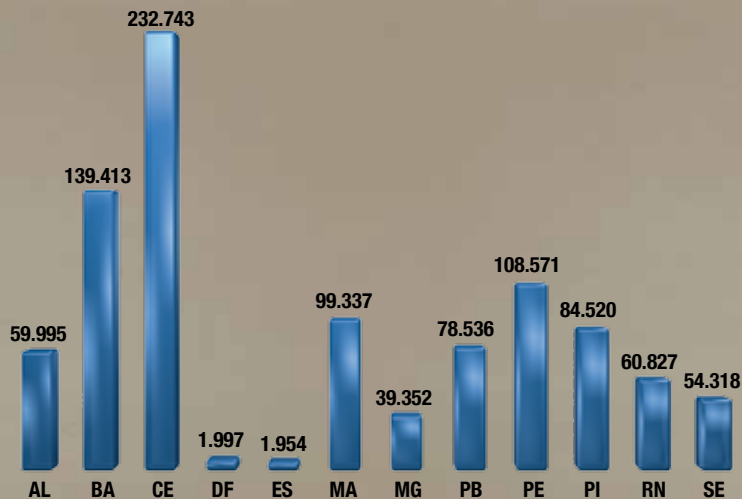
Position on 12/31/2008 / Posición en 31/12/2008

Active Loan per State (Million) / *Prestamos Activos por Estado (Millones)*



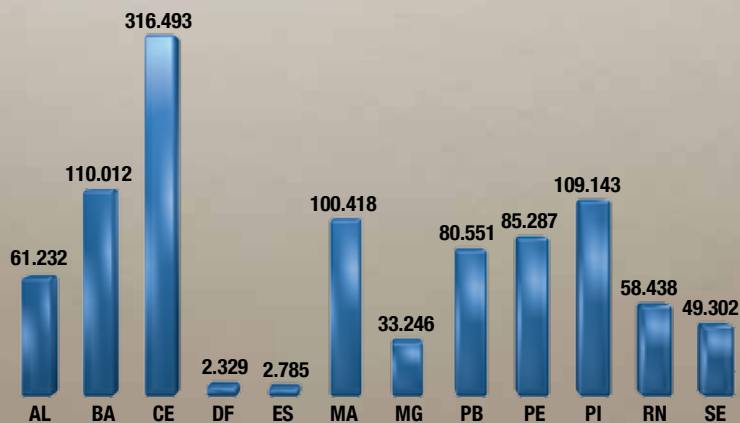
Position on 12/31/2008 / Posición en 31/12/2008

Customers Served in 2008 / *Clientes Asistidos en 2008*



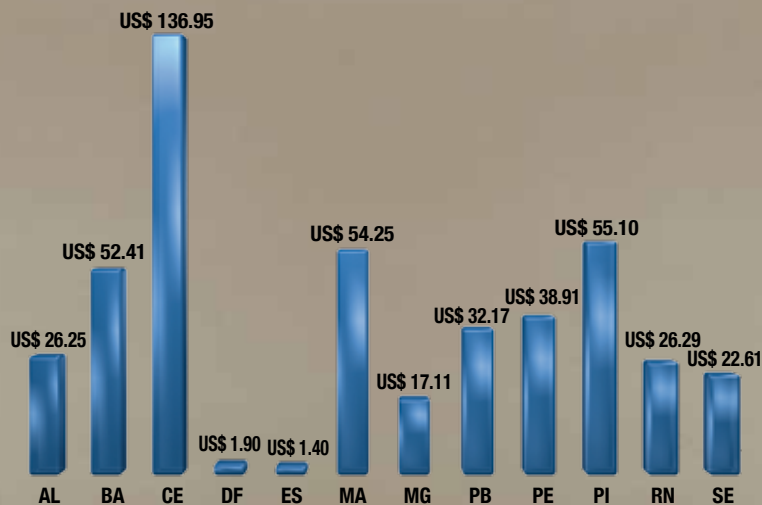
Position on 12/31/2008 / Posición en 31/12/2008

Loans Spent per State (Quantity) in 2008 / *Préstamos Desembolsados por Estado (Cantidad) en 2008*



Position on 12/31/2008 / Posición en 31/12/2008

Loans Spent per State (Million) in 2008 / *Préstamos Desembolsados por Estado (Millones) en 2008*



Position on 12/31/2008 / Posición en 31/12/2008



PRODUCTIVITY

PRODUCTIVIDAD

After enlarging the customers' results, we could only make the same with ours.

An increase of 27.43% occurred in the total number of advisors when compared to the position of December 2007. The productivity increased continuously in the last years and it has already consolidated, reaching international standards. In spite of that, a considerable productivity increment may be verified in 2008, which reached the average of 430 customers per business advisor.

Después de ampliar los resultados de los clientes solamente podríamos hacer lo mismo con los nuestros.

Ocurrió aumento de un 27,43% en el número total de asesores comparándose a la posición de diciembre de 2007. La productividad creció continuamente en los últimos años y ya se consolidó, atingiendo estándares internacionales. A pesar de eso puede ser verificado un incremento considerable de la productividad en 2008, que atingió la media de 430 clientes por asesor de negocio.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Loan Officer / <i>Agente de Crédito*</i>	500	525	502	547	587	735	931
Total Offices / <i>Total de Agentes</i>	859	824	839	941	1.060	1.327	1.691
Active Customers / Loan Officer <i>Clientes Activos / Agente de Crédito</i>	238	264	324	357	402	408	430
Active Portfolio / Loan Officer (thousand US\$) <i>Cartera Activa / Agente de Crédito (US\$ mil)</i>	40.8	56.3	80.1	106.4	136.2	180.3	166.5
Customers / Unit / <i>Cientes / Unidad</i>	721	834	964	1.149	1.387	1.765	2.355
Average of Customers Served per Day <i>Media de Clientes Asistidos por Día</i>	1.361	1.647	1.924	2.257	2.773	3.312	3.942

**Business Advisors are considered as being all the Credit Advisors and Coordinator Advisors having a customers' portfolio. / Se consideran Asesores de Negocio todos los Asesores de Crédito y Asesores Coordinadores que tengan cartera de clientes.*

SUSTAINABILITY

SUSTENTABILIDAD

Crediamigo accomplishes, in a sustainable way, its mission of offering financial services and business orientation to customers.

Crediamigo cumple, de forma sustentable, su misión de ofertar servicios financieros y orientación empresarial a los clientes.

Loan Portfolio, Managerial Profit and Return / *Cartera de Préstamos, Lucro Gerencial y Retorno*

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Gross Loan Portfolio* (US\$ mil) <i>Cartera de Préstamos y Financiación* (US\$ millones)</i>	24.5	34.0	45.4	65.6	88.7	147.1	172.7
Profit** (thousand US\$) / <i>Lucro** (US\$ mil)</i>	103	699	1,886	3,995	7,186	10,626	9,690
Return over the Annual Average <i>Retorno sobre la cartera Media AnualUn</i>	0,52%	2,46%	4,94%	7,44%	10,92%	8,99%	7,54%

**Information according to Crediamigo's Managerial Balance Sheets, extracted from Banco do Nordeste's Balance Sheets, considering in the calculation of the Gross Loan Portfolio of operations with no delay and with delay up to 360 days. ** Income Tax and Social Contribution on Net Profits already deducted.*

**Informaciones de acuerdo con los Balances Gerenciales de Crediamigo, extraídas de los Balances Patrimoniales del Banco do Nordeste, que consideran en el cálculo de la Cartera de Préstamos y Financiación de las operaciones sin retraso y con retraso de hasta 360 días.*

*** Ya deducidos Impuesto de Renta y Contribución Social sobre Lucro Líquido.*



Default Index / Índice de Impago*



* Weighted Average Mean of the delayed values from 1 to 90 days in relation to the Active Portfolio of the month in the position of December 31st of every year.

* Media ponderada de los valores en retraso de 1 a 90 días en relación a los Prestimos Activos del mes en la posición de 31 de diciembre de cada año.

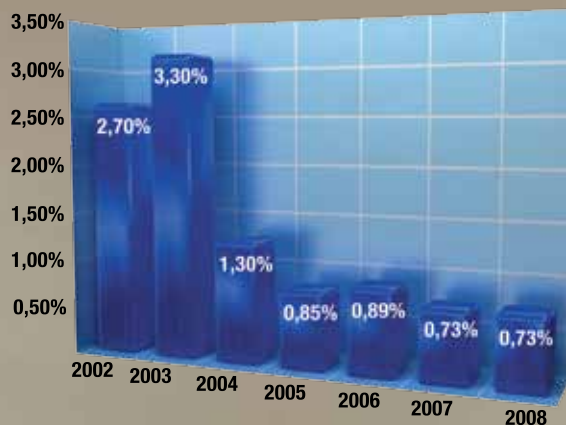
Portfolio at Risk / Cartera en Riesgo*



* Weighted Average Mean of the delayed values between 30 and 60 days in relation to the average Active Portfolio presented in the year.

* Media ponderada de los valores en retraso entre 30 y 60 días en relación a los Prestimos Activos medios presentados en el año.

Index of Incones / Índice de Pérdidas*



* Weighted Average Mean of the delayed values over 90 days, presented in the current year, in relation to the average Active Portfolio presented at each year.

* Media ponderada de los valores en retraso superior a 90 días, presentados en el año corriente, en relación a los Prestimos Activos medios presentados en cada año.

President / Presidente

Roberto Smith

Directors / Directores

João Emílio Gazzana

Luís Carlos Everton de Farias

Luiz Henrique Mascarenhas Corrêa Silva

Paulo Sérgio Rebouças Ferraro

Pedro Rafael Lapa

Oswaldo Serrano de Oliveira

**Urban Microfinance and Micro and Small Businesses Area
Área de Microfinanza Urbana y Micro y Pequeñas Compañías**

Superintendent / Superintendente

Stélio Gama Lyra Júnior

Urban Microfinance Ambience / Ambiente de Microfinanza Urbana

Marcelo Azevedo Teixeira







*Banco do
Nordeste*



Client Consultation | Customer Service: 0800 728 3030 | www.bnb.gov.br/crediamigo
Client Consultation | Customer Service: 0800 728 3030 | www.bnb.gov.br/crediamigo