



**CREDI** **AMIGO** | **10**  
*ANOS*

**RELATÓRIO ANUAL 2007**





## Crediamigo

Apoiando o empreendedorismo.  
Educando para o crédito.  
Gerando oportunidades  
de ocupação e renda.



---

Há 10 anos, nota 10 em microcrédito.

01 01 01 01 01 01

O BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A. ....	07
O PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE DO BRASIL .....	08
CREDIAMIGO. HÁ 10 ANOS, NOTA 10 EM MICROCRÉDITO .....	09
MISSÃO E VISÃO DO CREDIAMIGO .....	10
FORMA DE ATUAÇÃO DO CREDIAMIGO .....	11
PONTOS DE ATENDIMENTO .....	12
PRODUTOS.....	13
EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS POR FAIXA DE VALOR .....	16
PERFIL DE CLIENTES.....	17
ALCANCE.....	20
SUSTENTABILIDADE.....	23
PRODUTIVIDADE.....	25
CAPACITAÇÃO DE CLIENTES.....	26
DESTAQUE.....	28
NOSSOS CLIENTES, NOSSA RIQUEZA.....	29
PRINCIPAIS AÇÕES .....	33



## O BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

Criado em 1952, com o intuito de reduzir a desigualdade socioeconômica existente entre o Nordeste e as regiões mais desenvolvidas do país, o Banco do Nordeste do Brasil S.A. tem como missão *“ atuar, na capacidade de instituição financeira pública, como agente catalisador do desenvolvimento sustentável do Nordeste, integrando-o na dinâmica da economia nacional”*.



Centro Administrativo Presidente Getúlio Vargas – Banco do Nordeste

O Banco do Nordeste é uma das maiores instituições financeiras da América Latina voltadas para o desenvolvimento regional. Sua área de atuação engloba, além de todos os Estados nordestinos, a região norte dos Estados de Minas Gerais e do Espírito Santo, totalizando 1.989 municípios atendidos.

## O PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE DO BRASIL

Há 10 anos, o Crediamigo é nota 10 em microcrédito.

O Banco do Nordeste lançou, em 1998, o Crediamigo, tornando-se pioneiro entre os bancos públicos na implementação de um modelo de atendimento voltado para esse segmento. Atualmente, o Crediamigo é o maior Programa de microcrédito produtivo e orientado do país.

A ação do Programa, ao longo de seus dez anos de existência, mudou a vida de milhares de empreendedores, transformando em realidade o sonho de montar, ampliar ou melhorar seus negócios. O acesso ao crédito bancário, rápido e desburocratizado, o atendimento personalizado no local de trabalho e a vontade de trabalhar desses empreendedores estão mudando a realidade da Região Nordeste.

Por meio das finanças de proximidade, o Crediamigo busca fortalecer a cidadania e a consolidação do capital social entre os residentes das comunidades atendidas.

Para o Banco do Nordeste, microcrédito é uma decisão estratégica prioritária.

Crediamigo do Banco do Nordeste: serviços financeiros e orientação para microempreendedores que querem transformar sonhos em realidade.

## CREDIAMIGO. HÁ 10 ANOS, NOTA 10 EM MICROCRÉDITO

### Principais realizações ao longo da história do Crediamigo:

- 1997: Projeto Piloto, com a implantação de cinco Unidades do Crediamigo e a criação do produto Giro Solidário.
- 1998: Abertura de 45 Unidades.
- 1999: Criação do produto Giro Individual e abertura de 23 Unidades.
- 2000: Acordo de empréstimo com o Banco Mundial e abertura de 35 Unidades.
- 2001: Criação do produto Investimento Fixo e abertura de 52 Unidades.
- 2002: I Prêmio BNB de Microcrédito.
- 2003: Criação do produto Giro Popular Solidário.
- 2004: Abertura de conta corrente para os clientes.
- 2005: Criação do produto Crediamigo Comunidade.
- 2006: Criação do produto Seguro Vida Crediamigo.
- 2007: Redução das taxas de juros.



## FORMA DE ATUAÇÃO DO CREDIAMIGO

Com o Programa Crediamigo, o Banco do Nordeste atua diretamente no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, política do Governo Federal para incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.

O Banco do Nordeste mantém parceria com o Instituto Nordeste Cidadania - INEC, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, que tem como responsabilidade operacionalizar o crédito e a capacitação dos clientes do Programa.

O INEC dispõe de um quadro de 1.517 funcionários, dos quais 51 são jovens aprendizes e 90 estão enquadrados como portadores de necessidades especiais.

O Crediamigo é auto-sustentável, remunerando os capitais investidos de acordo com as regras de mercado e cobrindo todos os custos incorridos na sua operacionalização. Tem como política oferecer o crédito através de ações diferenciadas, tais como:

- Acesso aos empréstimos por meio de grupos solidários, em substituição às garantias tradicionais.
- Atendimento ao cliente de modo personalizado, com a presença de assessores de crédito no local de atividade do cliente.
- Empréstimos rápidos e sucessivos, com prazo máximo de 7 dias para liberação dos recursos.

## PONTOS DE ATENDIMENTO

O Crediamigo está presente em 1.481 municípios, por intermédio de 170 unidades e 37 postos de atendimento.

ESTADO	UNIDADES DE ATENDIMENTO	POSTOS DE ATENDIMENTO	MUNICÍPIOS 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
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>37</b>	<b>1.481</b>

## PRODUTOS

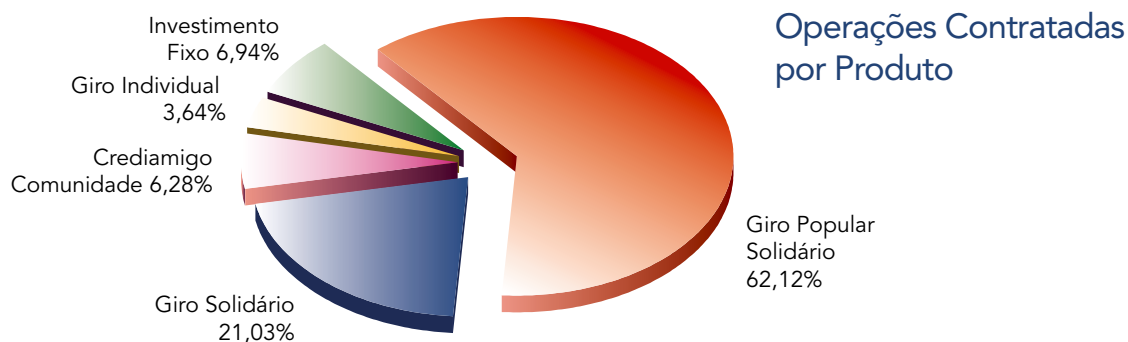
Os empréstimos são produtivos e orientados, destinados a capital de giro e investimento fixo.

PRODUTOS	VALORES	ENCARGOS	PRAZOS	GARANTIAS
Giro Popular Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% ao mês + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 1.001,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2,00 e 3,00% ao mês + TAC*	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Crediamigo Comunidade Grupos de 15 a 30 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% ao mês + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Individual	R\$ 300,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2,00 e 3,00% ao mês + TAC*	Entre 2 e 6 meses	Avalista
Investimento Fixo	R\$ 100,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,00% ao mês + TAC	Até 36 meses	Avalista

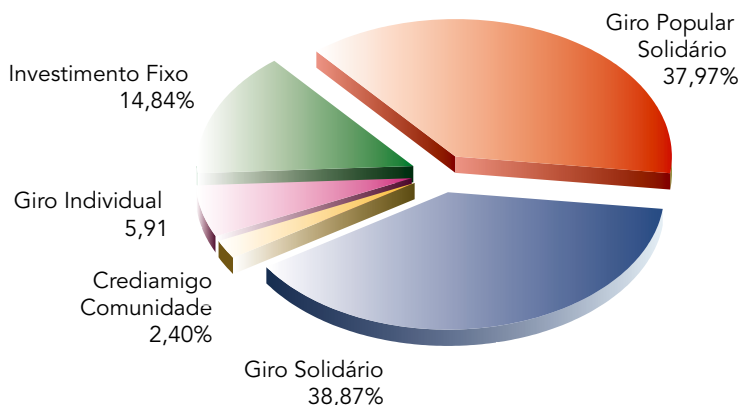
\*A taxa efetiva de juros depende da quantidade de empréstimos do cliente ou do integrante mais antigo de seu grupo. A cada três empréstimos de qualquer produto de capital de giro (ciclos), os clientes têm sua taxa reduzida em 0,25 p.p.

## Participação por Produto

Das operações contratadas, 89,43% são compostas por produtos que têm como garantia o aval solidário. Entre os produtos, destacam-se o Giro Solidário e o Giro Popular Solidário, que juntos representam 83,15% das operações contratadas e 76,84% da carteira ativa do Programa.



### Carteira Ativa por Produto



## Seguro de Vida Crediamigo

O Seguro de Vida Crediamigo é um produto destinado a pessoas físicas, clientes ou não do Programa, e objetiva proporcionar tranquilidade e estabilidade financeira aos segurados e às suas famílias em caso de morte do segurado. O seguro garante o pagamento de indenização aos beneficiários indicados na proposta de adesão e recebimento de um valor para ajuda nas despesas do funeral. Os segurados ainda concorrem a 4 prêmios mensais no valor de R\$ 1.500,00 cada um.

Prêmio	Capital Segurado	Auxílio Funeral	Vigência
R\$ 15,06	R\$ 1.000,00	R\$ 625,00	1 ano
R\$ 25,10	R\$ 3.000,00	R\$ 840,00	1 ano

A primeira campanha de vendas do produto foi implementada em setembro de 2006 e contou com a participação de apenas 19 agências. Hoje, o seguro é oferecido em todas as unidades do Crediamigo e, na sua segunda campanha de vendas, até 31 de dezembro de 2007, já haviam sido adquiridos 20.778 seguros.

## EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS POR FAIXA DE VALOR

Os empréstimos são adequados ao perfil da atividade do cliente e têm beneficiado os empreendedores da base da pirâmide. Em 2007, dos 824.782 empréstimos desembolsados, 78,5% foram de até R\$ 1.000,00, conforme demonstra a tabela abaixo:

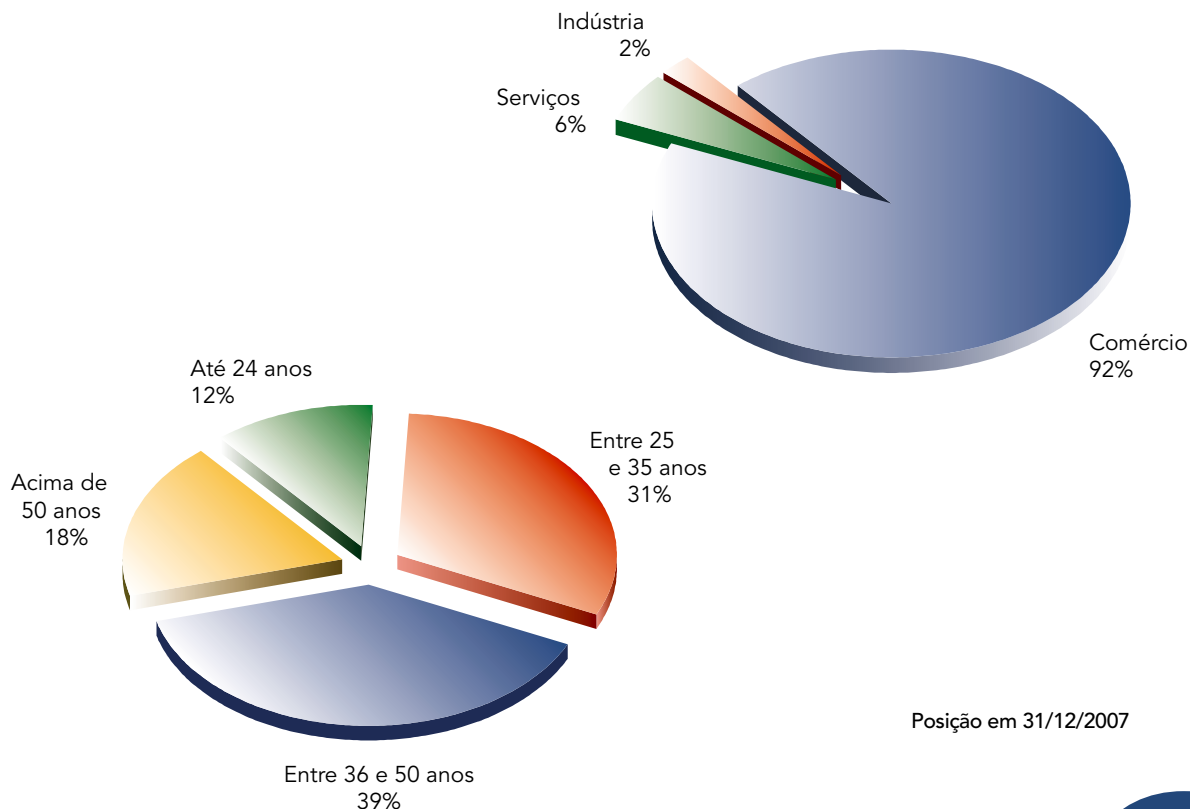
### Quadro de empréstimos desembolsados por faixa de valor

PRODUTOS	VALORES EM R\$ (mil)	%	QUANTIDADE	%
Até R\$ 300,00	10.416,5	1,3%	51.552	6,3%
De R\$ 300,01 a R\$ 600,00	106.978,7	13,5%	243.776	29,6%
De R\$ 600,01 a R\$ 1.000,00	304.643,8	38,4%	351.355	42,6%
De R\$ 1.000,01 a R\$ 2.000,00	153.409,5	19,3%	110.701	13,4%
De R\$ 2.000,01 a R\$ 3.000,00	84.964,0	10,7%	36.555	4,4%
De R\$ 3.000,01 a R\$ 4.000,00	52.132,9	6,6%	15.700	1,9%
De R\$ 4.000,01 a R\$ 5.000,00	37.568,8	4,7%	8.420	1,0%
De R\$ 5.000,01 a R\$ 6.000,00	15.154,9	1,9%	2.840	0,3%
De R\$ 6.000,01 a R\$ 7.000,00	9.530,5	1,2%	1.498	0,2%
De R\$ 7.000,01 a R\$ 8.000,00	10.965,1	1,4%	1.423	0,2%
Superior a R\$ 8.000,01	8.492,4	1,1%	962	0,1%
<b>TOTAL</b>	<b>794.257,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>824.782</b>	<b>100,0%</b>

## PERFIL DE CLIENTES

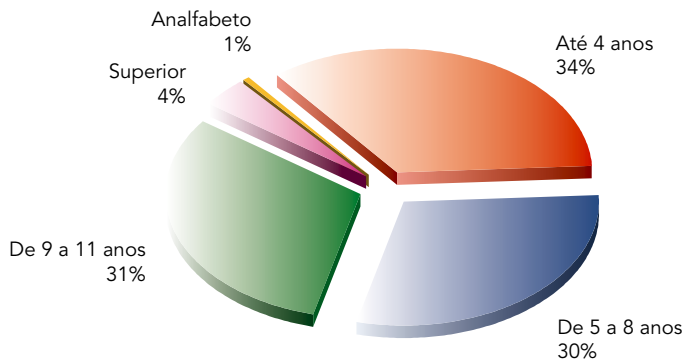
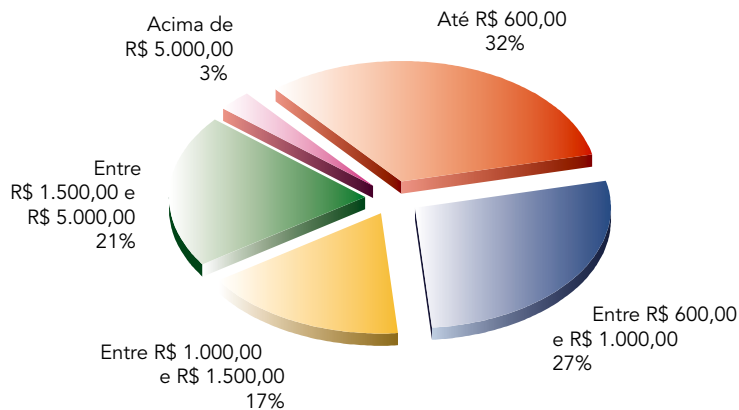
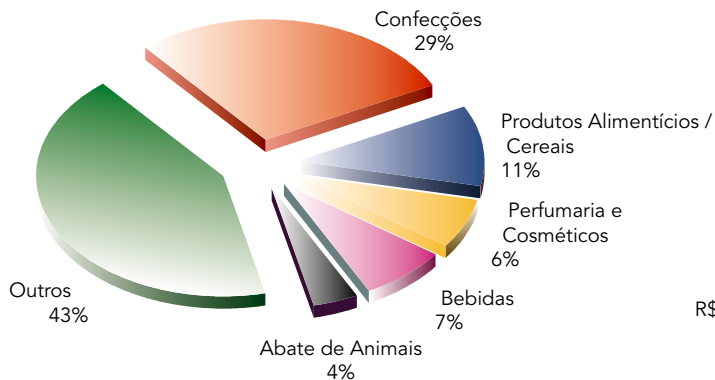
Os clientes são, em sua maioria, pessoas que trabalham por conta própria, em negócios de pequeno porte, e se caracterizam por dispor de um mínimo de capital fixo, utilizar poucos trabalhadores – familiares ou assalariados, registrados ou não – e por participar diretamente da atividade. Os gráficos a seguir apresentam informações sobre o perfil dos clientes do Programa na posição de dezembro de 2007.

### Setores de Atividades e Faixa Etária



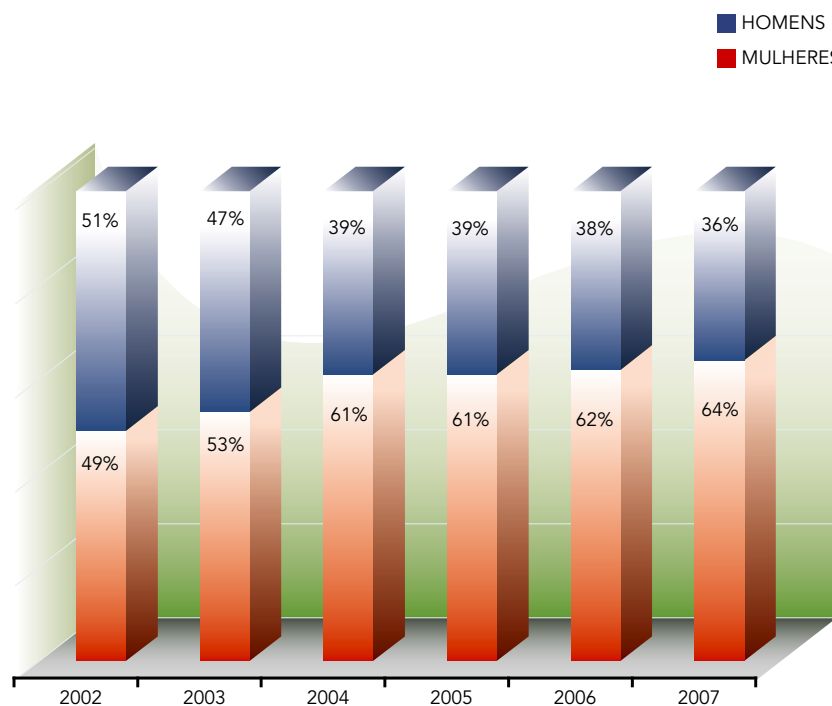
Posição em 31/12/2007

## Principais Atividades, Renda Familiar Mensal e Escolaridade



Posição em 31/12/2007

## Participação da Mulher



Posição em 31/12/2007

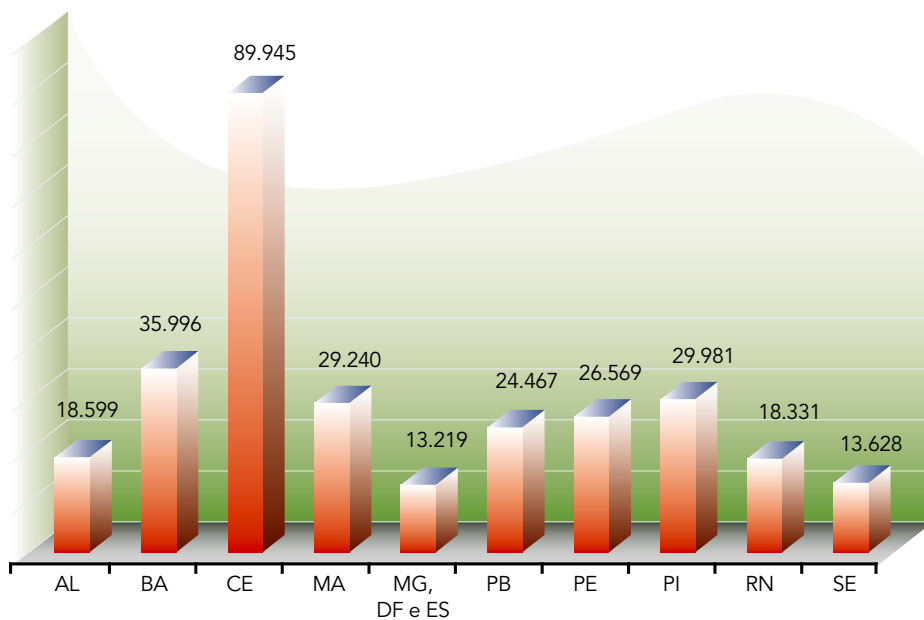
## ALCANCE

### Desempenho Operacional

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Empréstimos Desembolsados / Ano (R\$ milhões)	125,7	197,1	287,4	368,2	440,9	548,2	639,6	794,2
Empréstimos Desembolsados / Ano (Quantidade)	165.665	250.119	359.216	434.810	507.807	595.742	690.415	824.782
Clientes Ativos (31/12)*	57.943	85.309	118.955	138.497	162.868	195.378	235.729	299.975
Clientes Atendidos (Acumulado)	109.907	181.849	263.154	344.334	425.898	516.095	623.787	766.582
Valor Médio dos Empréstimos (R\$)	758,58	788,03	800,03	846,81	868,28	920,26	926,41	962,99

\*Consideram-se os clientes com operações sem atraso ou que estão inseridos na faixa de 1 a 90 dias de atraso.

## Cientes Ativos por Estado



Posição em 31/12/2007

## Clientes Atendidos e Empréstimos Desembolsados por Estado - Período 1998 a 2007

GERÊNCIAS DE MICROFINANÇAS	CLIENTES ATENDIDOS	DESEMBOLSADOS (QUANTIDADE)	DESEMBOLSADOS (R\$ milhões)
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
<b>TOTAL</b>	<b>766.582</b>	<b>4.000.666</b>	<b>3.512,8</b>

## SUSTENTABILIDADE

### Carteira de Empréstimos, Lucro Gerencial e Retorno

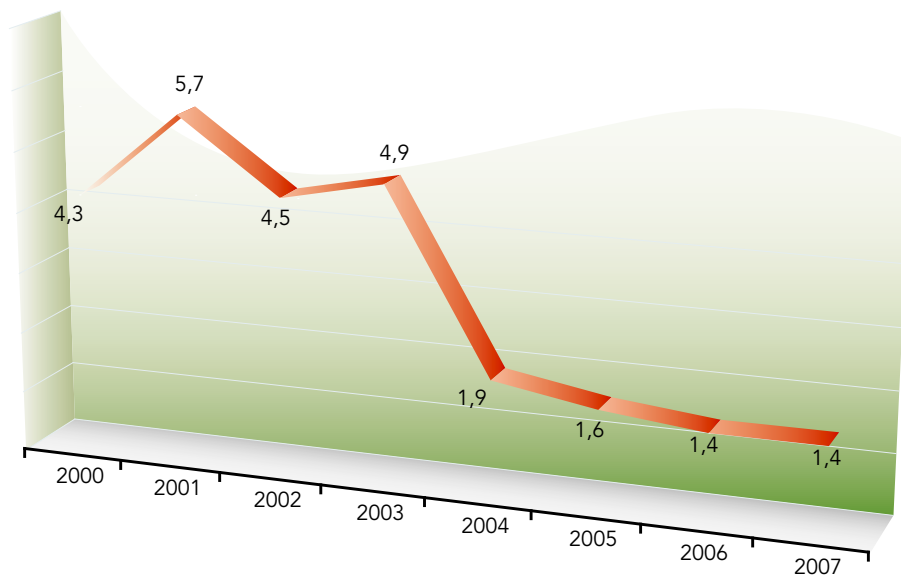
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Carteira de Empréstimos e Financiamentos* (R\$ mil)	37.168	59.361	86.812	98.461	120.471	153.516	189.579	260.606
Lucro** (R\$ mil)	128	705	365	2.019	5.006	9.730	17.406	18.824
Retorno sobre a Carteira Média Anual	0,34%	1,19%	0,52%	2,46%	4,94%	7,44%	10,92%	8,99%

\*Informações de acordo com os Balanços Gerenciais do Crediamigo, extraídas dos Balanços Patrimoniais do Banco do Nordeste, que consideram no cálculo da Carteira de Empréstimos e Financiamentos as operações sem atraso e com atraso de até 360 dias;

\*\*Já deduzidos IR (Imposto de Renda) e CSLL (Contribuição Social sobre Lucro Líquido).

Posição em 31/12/2007

## Carteira em Risco > 30 Dias



Carteira em Risco > 30 dias = Saldo Total das Operações entre 30 e 360 dias de atraso / Empréstimos e Financiamentos Brutos (com provisão de operações de crédito).

Posição em 31/12/2007

## PRODUTIVIDADE

Ocorreu aumento de 25,19% no número total de assessores, comparando-se a posição de dezembro de 2006. A produtividade cresceu continuamente nos últimos anos e já se consolidou, atingindo padrões internacionais, alcançando a média de 408 clientes por assessor de negócio em dezembro de 2007.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Assessores de Negócio*</b>	252	472	500	525	502	547	587	735
<b>Total de Assessores</b>	424	797	859	824	839	941	1.060	1.327
<b>Clientes Ativos / Assessor de Negócio</b>	230	181	238	264	324	357	402	408
<b>Clientes / Unidade</b>	585	527	730	844	958	1.143	1.387	1.765
<b>Média de Clientes Atendidos por Dia</b>	628	947	1.361	1.647	1.924	2.257	2.773	3.312

\*Consideram-se Assessores de Negócio todos os Assessores de Crédito e Assessores Coordenadores que tenham carteira de clientes.

Posição em 31/12/2007



## CAPACITAÇÃO DE CLIENTES

### Aprender a Empreender

Com o objetivo de desenvolver as competências gerenciais básicas dos clientes, melhorar o nível de organização interna dos seus empreendimentos e estimular seu desenvolvimento, o Instituto Nordeste Cidadania realizou a capacitação de 44 turmas de clientes do Crediamigo, totalizando 1.216 pessoas treinadas em 2007. Para tanto, foi utilizada a metodologia do treinamento Aprender a Empreender, desenvolvida pelo Sebrae.



Caucaia - CE



Maceió - AL

### Educação de Jovens e Adultos

O Programa Educando para Desenvolver foi criado em 2006 e está sendo desenvolvido com o objetivo de reduzir o índice de analfabetismo dos clientes do Crediamigo (dos quais 36%, de um universo de 299.975 clientes, estão na condição de analfabetos funcionais, ou seja, possuem até quatro anos de estudo), do Pronaf B e de comunidades do entorno do Banco do Nordeste. Ao final do ano de 2007, 20 turmas tinham sido encerradas, com 398 alunos alfabetizados.



Bairro Edson Queiroz, Fortaleza - CE

## Orientação Empresarial e Ambiental - OEA

A assessoria prestada pelo Crediamigo foi reformulada para atender as necessidades verificadas junto aos clientes do Programa. O novo método visa elevar a capacidade de desempenho dos pequenos empreendimentos, promover o desenvolvimento pessoal e profissional dos clientes, potencializar as experiências bem-sucedidas, motivar para a mudança e para a busca de novos conhecimentos e demonstrar a viabilidade da aplicação de conhecimentos técnicos nos negócios. A metodologia utilizada é bastante acessível e lúdica. São utilizados cartilhas, jogos e textos que estimulam a participação e a troca de experiências entre os participantes das capacitações. A OEA conta com nove cartilhas de temas referentes a planejamento de negócio, controle de custos, associativismo, educação ambiental, entre outros.



Cartilhas da OEA



## NOSSOS CLIENTES, NOSSA RIQUEZA



Financiamento, inclusão social e cidadania.

Noilda realizou o sonho da casa com banheiro e água encanada (Bahia).

Noilda Rodrigues da Silva Batista, 43 anos, mais conhecida em Eunápolis (BA) como dona Rosa, morava em condições precárias, sem água encanada, mas sempre sonhava

com uma vida melhor. Em 2003, conseguiu empréstimo de R\$ 200,00 do Crediamigo e usou o dinheiro para comprar intestinos de boi para comercializar na feira de Guaratinga (BA). Passou a comprar à vista, barganhando descontos, sem alterar a rotina de acordar antes de amanhecer para ir à luta. Com sua simplicidade e o apoio do Crediamigo, ela conseguiu expandir a atividade. Abriu uma pequena mercearia, em um bairro novo da cidade, e obteve bons resultados. Além da mercearia, complementa o orçamento familiar vendendo cafezinho e fazendo faxina. Os lucros lhe proporcionaram melhoria na qualidade de vida. Saiu da casinha de pau-a-pique e construiu um quarto de tijolo. Hoje, sua casa já possui banheiro e água encanada. Além disso, cumpre pontualmente os compromissos com o Crediamigo. "O Banco do Nordeste me ajudou muito. O Crediamigo foi fundamental na minha vida", afirma.



Cheiro de sucesso.

Maria de Fátima hoje é proprietária de uma das maiores farmácias em Pereiro (Ceará).

*“O Crediamigo foi a primeira instituição que me ofereceu crédito e confiança”.*

A declaração é de Maria de Fátima Alves da Silva, destacada microempreendedora que iniciou sua jornada rumo ao sucesso vendendo perfumes. Acreditando no potencial da empreendedora, o Crediamigo ofereceu-lhe um empréstimo inicial de R\$ 500,00. Resultado: depois de cinco anos, durante os quais sempre pagou seus mais de 20 empréstimos em dia, ela transformou seu estabelecimento em uma das maiores farmácias do município de Pereiro (CE) e hoje já pode tomar emprestado R\$ 8 mil. A Farmácia Mil Cheiros vende desde remédios a artigos de presentes, tem quatro empregados e ainda atua em parceria com artesãos que comercializam seus produtos no interior da farmácia. Além disso, o estabelecimento recebe pagamento de contas de água, luz e telefone. Buscando aprofundar conhecimentos no setor, Maria de Fátima atualmente cursa a graduação de Farmácia, na Faculdade Católica Rainha do Sertão, em Quixadá (CE), e pretende se especializar para poder melhor administrar seu negócio.





## Movido a otimismo. Seu Rubens tem estratégias para vencer a alta competitividade (Minas Gerais).

Em um cômodo de sua própria residência, José Rubens Correa França produz pães, biscoitos e doces. A mulher e as filhas são parceiras importantes na empreitada de pequeno vulto, mantendo o ambiente asseado e os produtos embalados, conforme normas sanitárias. Inicialmente, José Rubens comercializava os produtos em sua casa, em Várzea da Palma, e em alguns pontos-de-venda próximos. Todavia, com o apoio do Crediamigo, ele passou a expor mercadorias na feira de alimentação semanal do município, ampliando assim as vendas e a diversificação de seus produtos. Consciente do correto uso do crédito, José Rubens tomou financiamentos pequenos, com prazos curtos de pagamento, para ganhar em rentabilidade. A estratégia surtiu efeito. O microempreendedor já fez três empréstimos e mantém 100% de adimplência. Além disso, José Rubens demonstra elevada capacidade de superar os desafios, atuando em um segmento de alta competitividade e baixa rentabilidade. Nem por isso perde o tom otimista quanto às perspectivas do negócio. E os clientes é que agradecem.



Um parceiro exemplar.  
Com espírito pioneiro, Joaquim  
conquistou a liderança do mercado  
local (Rio Grande do Norte).

Um ponto comercial alugado, bem modesto, pouco estoque, incapacidade de concorrer e falta de capital de giro. Essa era a realidade de Joaquim Marques Barbosa Filho no seu pequeno negócio de locação de filmes, em Currais Novos (RN). Até que um dia, pensando como empreendedor, procurou o Crediamigo, formou um grupo solidário e contratou o primeiro empréstimo para ampliar o estoque. Depois do primeiro impulso, fez mais 17 empréstimos. Com os recursos, instalou a locadora em frente à sua residência, comprou equipamentos, diversificou a oferta de DVDs e fitas e contratou dois funcionários. Conseqüentemente, Joaquim viu a clientela crescer e percebeu a oportunidade de prestar outros serviços. Instalou uma *lan house*, passou a gravar DVDs e, atualmente, é o único estabelecimento que transpõe fitas de vídeo VHS para DVD. Desde 2002, a Canal JB Vídeo Locadora começou a destacar-se, transformando-se na mais completa locadora da cidade, líder no mercado local. Joaquim mantém adimplência exemplar e tornou-se importante divulgador não apenas da sua locadora vitoriosa, mas também das vantagens de ser parceiro do Crediamigo.



## PRINCIPAIS AÇÕES

### Realizadas em 2007:

- Redução na taxa de juros.
- Ajuste na estrutura das gerências de microfinanças.
- Elaboração do Programa Estratégico do Crediamigo 2008-2011.
- Estudo para aperfeiçoamento do modelo operacional e expansão para novos mercados.
- Ampliação e aperfeiçoamento da monitoração e auditoria nos processos.
- Finalização do Projeto Piloto da Orientação Empresarial e Ambiental.
- Firmação de parceria com o Consultative Group to Assist the Poor - CGAP para desenvolvimento de projetos de retenção de clientes, de novos produtos e de novo modelo de operação do Crediamigo.
- Implementação de parceria com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, para capacitação de assessores e clientes do Crediamigo.
- Implementação de parcerias com Prefeituras e Estados.
- Participação em eventos nacionais e internacionais.
- Aplicação de cursos de vendas e liderança e aumento nas oportunidades de treinamento interno.
- Expansão do Seguro Vida Crediamigo.
- Compartilhamento de Rede de Atendimento com o Banco do Brasil e a Rede Verde Amarela.

## PRINCIPAIS AÇÕES

### Previstas para 2008:

- Publicação e avaliação de estudo sobre o perfil dos clientes do Crediamigo.
- Campanha de mídia de comemoração aos 10 anos do Crediamigo.
- Implementação de novas ferramentas de avaliação de risco e de previsão de evasão.
- Conclusão dos estudos de expansão do Crediamigo para novos mercados no Território Nacional.
- Ampliação do compartilhamento de rede com outras instituições bancárias, viabilizando novas formas de desembolso e reembolso efetuados por clientes do Programa.
- Participação em eventos nacionais e internacionais.
- Implantação da Orientação Empresarial e Ambiental.
- Ampliação de parcerias com entidades públicas e privadas.

10 10 10 10 10 10 10 10



**Cliente Consulta | Ouvidoria:**  
**0800 728 3030 • [www.bnb.gov.br/crediamigo](http://www.bnb.gov.br/crediamigo)**