

A CREDIT RATING SERVICE FOR THE MEXICAN PRODUCE INDUSTRY

**A FEASIBILITY STUDY
CONDUCTED BY
FARM2MARKET AGRIBUSINESS CONSULTING
ON BEHALF OF
THE COLEGIO DE POSTGRADUADOS
AND
THE CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO**

BY

L. PATRICK HANEMANN

5 APRIL 2005

I. Executive Summary

The beneficiaries of a credit rating service for the Mexican fresh fruit and vegetable industry would include

- Grower/Shippers
- Wholesalers/Distributors
- Buyers/Retailers
- Investors/Lenders
- Government Agencies

The purpose of this feasibility study is to determine why no such systems currently exist in Mexico, and what systems might succeed in providing the industry with the benefits described.

Four general models were selected for this feasibility study:

- Trade-specific credit rating agencies
- Multi-sector credit rating agencies
- Private credit bureau services, and
- Credit circles

The informational and financial inputs necessary for each of the four models were identified and described. Each model was then evaluated on the basis of eight criteria:

- Breadth
- Depth
- Timeliness
- Integrity
- Accuracy
- Accessibility
- Credibility
- Cost-Effectiveness

Each model was then rank-ordered in light of each parameter. Ranks were then aggregated to arrive

I. Resumen Ejecutivo

Los beneficiarios de un servicio de clasificación de crédito para la industria mexicana de frutas y hortalizas incluirían

- Productores/Expedidores
- Mayoristas/Distribuidores
- Compradores/Minoristas
- Inversionistas/Banqueros
- Agencias del Gobierno

El motivo de este estudio de factibilidad reside en determinar porque no existe tal sistema ya en México, e identificar cuales sistemas podrían proporcionar a la industria los beneficios descritos.

Cuatro modelos se eligieron para incorporarse en este estudio de factibilidad:

- Agencias de clasificación de crédito especializadas en frutas y hortalizas
- Agencias multisectoriales de clasificación de crédito
- Servicios privados de buró de crédito
- Círculos de crédito

Los requisitos informativos y financieros de cada modelo fueron identificados y descritos. Cada modelo fue evaluado con base en ocho criterios:

- Cobertura
- Alcance
- Actualidad
- Integridad
- Exactitud
- Accesibilidad
- Credibilidad
- Rentabilidad

at an all-inclusive ranking. Ranks were assigned based on comparative standing relative to the other models, and on the basis of survey research including grower/shippers, wholesalers and buyers, both large and small, across Mexico.

Given the limited awareness of credit rating tools, and of the different services available, I have recommended that the industry start with a basic level of credit information service, in the form of a credit circle. As usage leads to an appreciation of the power of such tools to improve the profitability of firms within the industry, and as external changes in the industry lead to dealings based less on personal relationships and more on contracts and impersonal performance variables, users may then be prepared to “trade up” to more sophisticated – and expensive – credit management tools.

Cada modelo fue ordenado en rango según su rendimiento bajo cada parámetro. Los rangos posteriormente fueron agregados para llegar a un rango global. Los rangos se asignaron en base tanto de su rendimiento relativo a los demás modelos, como con base en los sondeos actitudinales de productores, distribuidores, y compradores, tanto pequeños como grandes y medianos, a través de todo México.

Tomando en cuenta la poca familiaridad con herramientas de clasificación de crédito, y también con los diferentes servicios disponibles, recomiendo que la industria inicie con el nivel básico de círculos de crédito (intercambios de referencias comerciales). Mientras el empleo de esta herramienta lleve a un mayor conocimiento de su poder para aumentar las ganancias de empresas en el gremio, y mientras cambios externos en la estructura de la industria lleven a negocios menos basados en relaciones personales y más en base de contratos y variables impersonales de cumplimiento, los usuarios estarán tal vez más inclinados hacia herramientas más sofisticadas – aun con mayor costo—para la gestión de créditos.

