



# Anderson-Berens Consulting (ABC) Engagement Guide

[Español abajo]

*Strategy • Markets • Finance • Impact*

---

## 1. How We Work

ABC supports organizations in agriculture and food systems to strengthen market access, financial positioning, and strategic clarity—linking production realities with demand and capital.

Our approach is structured but flexible, designed to reduce risk while identifying and advancing high-value opportunities.

---

## 1. Our Approach

ABC follows a four-phase engagement model designed to move from insight to action—combining analysis, market engagement, and execution support.

---

### Phase 1 — Diagnose & Clarify

We begin by building a clear, grounded understanding of your current model, constraints, and opportunity space.

This includes:

- Rapid assessment of production, commercial, and financial model
- Analysis of pricing, channels, and cost structure
- Identification of key constraints and opportunity areas
- Stakeholder consultations (internal and external as needed)

- Rapid market scan (including Colombia or relevant origin-market dynamics)

**Outputs may include:**

- Diagnostic brief
  - Key constraints and opportunity areas
  - Initial strategic hypotheses on commercial and financing pathways
- 

## **Phase 2 — Prioritize & Structure**

We define and structure the most viable pathways forward.

This includes:

- Identification of priority commercial and financing pathways
- Evaluation of trade-offs (e.g., direct export vs intermediary models)
- Identification of priority partners (buyers, investors, technical actors)
- Structuring of initial go-to-market and financing approaches

**Outputs may include:**

- Strategic options framework
  - Prioritized action pathways
  - Initial commercial and financing strategy
- 

## **Phase 3 — Engage & Validate**

We test assumptions directly with the market and refine strategy based on real-world feedback.

This includes targeted engagement with:

- Buyers (e.g., retailers such as Costco, Walmart, and specialty buyers)
- Importers and distributors (e.g., Mission Produce, Westfalia Fruit, GreenFruit Avocados, among others)
- Industry actors and key informants

Activities may include:

- Buyer and partner outreach
- Key informant interviews
- Early-stage commercial discussions
- Feedback on product, pricing, volumes, and requirements

**Outputs may include:**

- Validated opportunities
  - Shortlist of priority buyers and partners
  - Refined commercial and financing strategy
- 

**Phase 4 — Execute & Support (Optional)**

We support the transition from strategy to execution—helping convert opportunities into partnerships and transactions.

This may include:

- Buyer engagement and negotiation support
- Investor engagement and capital structuring
- Support in pitch preparation and delivery
- Iteration based on real-time feedback

Additional support may include:

- Business English and pitch preparation for international engagement

**Outputs may include:**

- Active buyer and investor conversations
  - Refined deal structures
  - Progress toward commercial agreements
- 

## 2. Service Areas

ABC engagements are modular and can combine services across three core areas:

---

**Market Access & Commercial Strategy**

- Buyer identification and introductions
- Market research and customer validation
- Export readiness and channel strategy (pricing, logistics, trade flows)
- Commercial structuring (direct vs intermediary models)

---

## **Finance & Investment Readiness**

- Working capital strategy
  - Investor mapping and engagement strategy
  - Financing strategy and capital pathways (including blended finance)
  - Investment narrative and positioning materials
- 

## **Strategy & Positioning**

- Business model assessment
  - Value chain analysis and development
  - Risk analysis and mitigation (market, financial, operational)
  - Differentiation strategy (e.g., sustainability, regenerative practices)
- 

## **3. Engagement Formats**

ABC typically works through phased engagements to reduce risk and ensure alignment.

---

### **Diagnostic Sprint (Recommended Starting Point)**

**Duration:** 2–4 weeks

Focus:

- Rapid assessment
  - Identification of key opportunities
  - Initial strategic direction
- 

### **Strategy & Market Development**

**Duration:** 4–8 weeks

Focus:

- Market validation

- Buyer and partner engagement
  - Commercial and financing strategy
- 

## **Full Engagement / Execution Support**

**Duration:** 8–16+ weeks

Focus:

- End-to-end support
  - Investor engagement
  - Transaction and partnership development
- 

## **4. How We Engage Commercially**

ABC uses a phase-based model to balance flexibility and accountability.

Typical structure:

- Phase 1: Fixed fee (diagnostic and initial engagement)
- Phase 2+: Expanded scope based on validated opportunities
- Optional: Success-based component (e.g., closed deals, partnerships, financing secured)

This approach ensures:

- Clear value at each stage
  - Reduced upfront risk
  - Alignment with results
- 

## **5. What We Need from Clients**

To maximize effectiveness, ABC engagements require:

- Access to key operational and commercial information
  - Availability for periodic discussions and coordination
  - Participation in outreach and engagement where relevant
  - Openness to iterative learning and adjustment
-

## **6. How ABC Adds Value**

ABC operates at the intersection of:

- Farm and production realities
- Market demand (buyers, trade flows, pricing dynamics)
- Financial systems (working capital, investors, blended finance)

We help organizations:

- Capture more value per hectare—not just increase production
- Build direct and strategic market relationships
- Align commercial strategy with financing pathways
- Move from opportunity identification to real transactions

# Guía de Colaboración ABC: Cómo Trabajamos

Estrategia • Mercados • Finanzas • Impacto

---

## Cómo trabajamos

ABC apoya a organizaciones en agricultura y sistemas alimentarios a fortalecer el acceso a mercados, el posicionamiento financiero y la claridad estratégica, conectando las realidades productivas con la demanda y el capital.

Nuestro enfoque es estructurado pero flexible, diseñado para reducir riesgos mientras identifica y avanza oportunidades de alto valor.

---

## 1. Nuestro enfoque

ABC sigue un modelo de trabajo en cuatro fases, diseñado para pasar del análisis a la acción, combinando análisis, interacción con el mercado y apoyo en la ejecución.

---

### Fase 1 — Diagnosticar y clarificar

Comenzamos desarrollando un entendimiento claro y fundamentado de su modelo actual, sus limitaciones y el espacio de oportunidad.

Esto incluye:

- Evaluación rápida del modelo productivo, comercial y financiero
- Análisis de precios, canales y estructura de costos
- Identificación de restricciones clave y áreas de oportunidad
- Consultas con actores relevantes (internos y externos, según corresponda)
- Análisis rápido del mercado (incluyendo dinámicas de Colombia u otros mercados de origen relevantes)

#### Posibles entregables:

- Documento diagnóstico
- Principales restricciones y oportunidades identificadas

- Hipótesis estratégicas iniciales sobre rutas comerciales y de financiamiento
- 

## **Fase 2 — Priorizar y estructurar**

Definimos y estructuramos las rutas más viables hacia adelante.

Esto incluye:

- Identificación de rutas prioritarias comerciales y de financiamiento
- Evaluación de trade-offs (por ejemplo, exportación directa vs. modelos intermediados)
- Identificación de socios clave (compradores, inversionistas, actores técnicos)
- Estructuración inicial de estrategias de mercado y financiamiento

### **Posibles entregables:**

- Marco de opciones estratégicas
  - Rutas de acción priorizadas
  - Estrategia inicial comercial y financiera
- 

## **Fase 3 — Involucrar y validar**

Validamos supuestos directamente con el mercado y refinamos la estrategia con base en retroalimentación real.

Esto incluye interacción dirigida con:

- Compradores (por ejemplo, minoristas como Costco, Walmart, así como compradores especializados)
- Importadores y distribuidores (por ejemplo, Mission Produce, Westfalia Fruit, GreenFruit Avocados, entre otros)
- Actores del sector y expertos clave

Las actividades pueden incluir:

- Acercamiento a compradores y socios
- Entrevistas tipo *key informant*
- Conversaciones comerciales iniciales
- Retroalimentación sobre producto, precios, volúmenes y requisitos

### **Posibles entregables:**

- Oportunidades validadas

- Lista priorizada de compradores y socios
  - Estrategia comercial y financiera refinada
- 

## **Fase 4 — Ejecutar y apoyar (opcional)**

Apoyamos la transición de la estrategia a la ejecución, facilitando la conversión de oportunidades en alianzas y transacciones concretas.

Esto puede incluir:

- Acercamiento a compradores y apoyo en negociaciones
- Relacionamiento con inversionistas y estructuración de capital
- Apoyo en la preparación y presentación de propuestas comerciales
- Iteración de la estrategia con base en retroalimentación en tiempo real

Apoyos adicionales pueden incluir:

- Inglés de negocios y preparación para presentaciones internacionales

### **Posibles entregables:**

- Conversaciones activas con compradores e inversionistas
  - Estructuras de acuerdo refinadas
  - Avances hacia acuerdos comerciales
- 

## **2. Áreas de servicio**

Las colaboraciones de ABC son modulares y pueden combinar servicios en tres áreas principales:

---

### **Acceso a mercados y estrategia comercial**

- Identificación de compradores y facilitación de contactos
  - Investigación de mercado y validación de clientes
  - Preparación para exportación y estrategia de canales (precios, logística, flujos comerciales)
  - Estructuración comercial (modelos directos vs. intermediados)
-

## **Finanzas y preparación para inversión**

- Estrategia de capital de trabajo
  - Mapeo de inversionistas y estrategia de acercamiento
  - Estrategia de financiamiento y rutas de capital (incluyendo financiamiento combinado/blended finance)
  - Desarrollo de narrativa y materiales de inversión
- 

## **Estrategia y posicionamiento**

- Evaluación del modelo de negocio
  - Análisis y desarrollo de la cadena de valor
  - Análisis y mitigación de riesgos (mercado, financieros, operativos)
  - Estrategia de diferenciación (por ejemplo, sostenibilidad, prácticas regenerativas)
- 

## **3. Formatos de colaboración**

ABC trabaja típicamente mediante fases para reducir riesgos y asegurar alineación.

---

### **Sprint diagnóstico (punto de partida recomendado)**

**Duración:** 2–4 semanas

**Enfoque:**

- Evaluación rápida
  - Identificación de oportunidades clave
  - Definición inicial de dirección estratégica
- 

### **Estrategia y desarrollo de mercado**

**Duración:** 4–8 semanas

**Enfoque:**

- Validación de mercado
- Acercamiento a compradores y socios

- Estrategia comercial y financiera
- 

## **Colaboración completa / apoyo en ejecución**

**Duración:** 8–16+ semanas

**Enfoque:**

- Apoyo integral
  - Relacionamiento con inversionistas
  - Desarrollo de transacciones y alianzas
- 

## **4. Modelo de colaboración**

ABC utiliza un modelo por fases para equilibrar flexibilidad y responsabilidad.

Estructura típica:

- Fase 1: Tarifa fija (diagnóstico y engagement inicial)
- Fase 2+: Alcance ampliado según oportunidades validadas
- Opcional: componente basado en resultados (por ejemplo, acuerdos cerrados o financiamiento obtenido)

Este enfoque asegura:

- Valor claro en cada etapa
  - Reducción del riesgo inicial
  - Alineación con resultados
- 

## **5. Lo que necesitamos del cliente**

Para maximizar la efectividad, las colaboraciones con ABC requieren:

- Acceso a información clave operativa y comercial
  - Disponibilidad para reuniones y coordinación periódica
  - Participación en procesos de acercamiento cuando sea relevante
  - Apertura a un proceso iterativo de aprendizaje y ajuste
-

## **6. Cómo ABC genera valor**

ABC opera en la intersección de:

- Realidades productivas
- Demanda del mercado (compradores, flujos comerciales, dinámicas de precios)
- Sistemas financieros (capital de trabajo, inversionistas, financiamiento combinado)

Apoyamos a las organizaciones a:

- Capturar más valor por hectárea, no solo aumentar producción
- Construir relaciones directas y estratégicas con el mercado
- Alinear la estrategia comercial con las rutas de financiamiento
- Pasar de identificar oportunidades a concretar transacciones