



THE ALTERNATIVE BOARD

**TAB CASE  
STUDY:  
ALAN SWEITER**



**ALAN SWEITZER ES EL CEO DE ROYAL CATERING,**  
un negocio de restauración y catering con sede en Dallas-Fort Worth que ofrece servicios completos para empresas, escuelas y entidades gubernamentales. Como a la mayoría de las empresas, la pandemia golpeó duramente a la compañía de Alan. Resulta que TAB fue una pieza clave en su estrategia de recuperación.

**Alan Sweitzer ha trabajado toda su vida en el sector de la restauración y catering**, así que cuando compró Royal Catering en 2001, ya sabía un par de cosas sobre el sector. Pero lo que no sabía en aquel momento era hasta qué punto los acontecimientos y desastres mundiales afectarían a su exitosa empresa de catering comercial B2B.

"Cuando compré el negocio, pasé de ser una carnicería y un servicio de reparto al mercado de catering para empresas", explica Alan. "Ese mismo año se produjo el 11-S. Luego, en 2008, atravesamos la Gran Recesión y muchos clientes corporativos dejaron de hacer pedidos de catering durante un año."

Alan comenta que esos retos, junto con la pérdida del 40% de su flujo de ingresos cuando un gran cliente quebró en 2006, le enseñaron una lección importante.

**"Hemos aprendido lo importante que es diversificar nuestra lista de clientes. De este modo, si perdemos un cliente, nunca será más del 8% de nuestro negocio. La diversificación realmente puede salvar tu negocio en casi cualquier escenario relacionado con una recesión".**

La teoría de diversificación de Alan se puso a prueba cuando la pandemia de COVID golpeó en 2020. "Perdimos más del 90% de nuestro negocio de la noche a la mañana", dijo. "Fue extraño y surrealista".

Resulta que la estrategia de diversificación de Alan funcionó. Uno de los clientes que Royal Catering había captado en el camino era FedEx. Y dio la casualidad de que los negocios de la empresa de envíos estaban en auge durante la pandemia. "Fueron nuestro único cliente durante el resto de 2020. Prácticamente nos sostuvieron".

Pero sobrellevar la tormenta del COVID también significó aprovechar los programas gubernamentales disponibles.



**"Tuvimos suerte porque somos una empresa poco endeudada. Somos propietarios de nuestras oficinas, instalaciones y camionetas. Así que casi todo el dinero de nuestros préstamos de apoyo por COVID lo gastamos en pago de nóminas. Teníamos una gran relación con nuestro banco y nuestro contador, lo que también ayudó mucho".**

Una cosa importante que Alan sintió que le faltaba en ese momento era un consejo asesor de pares y un facilitador al que pudiera recurrir para obtener respuestas y apoyo.

**"Formé parte de un grupo de dueños de empresas durante cinco años, pero les faltaba un moderador profesional y las reuniones se volvían más sociales que tener algún mérito real. Yo pensaba: 'Ahora mismo no tengo tiempo para fiestas, estoy intentando sobrevivir'".**

Fue entonces cuando Alan recurrió a TAB. Alan conoció a su facilitador de TAB en 2021 y sintió que realmente podía aprovechar la experiencia y los conocimientos del coach empresarial. Y dijo que le gustó el hecho de que los demás miembros de TAB eran extremadamente profesionales y se tomaban muy en serio avanzar en sus negocios. Una postura que realmente se aprecia.

**"En mi antiguo grupo, podíamos pasarnos horas hablando de los problemas matrimoniales de alguien o de tomar cócteles. En mi Consejo TAB se discute cómo desarrollar oportunidades de negocio y trayectorias profesionales para nuestros mejores empleados. Cosas importantes como éstas. Es divertido, pero no se trata de ir a la hora feliz".**

Con su negocio prosperando de nuevo después de la pandemia, Alan dice que ahora está centrado en la cultura y Recursos Humanos para el futuro inmediato. "Y es una gran ventaja contar con mi Consejo TAB para trabajar en eso conmigo".