

Elliot Poumian

EL NEGOCIO DEL CAOS

Manual para emprender con lo que tienes
(y lo que no... también)

#ElNegocioDelCaos

CARTA ABIERTA

Querido lector

NO SÉ COMO LLEGASTE HASTA AQUÍ

Tal vez alguien te mandó este libro con un “te va a gustar”, o lo encontraste en un grupo de Facebook entre memes y promociones de brownies. Tal vez lo descargaste por impulso y pensaste: “luego lo leo”. Bueno... luego es ahora.

Si aún no has empezado, no te culpo. Empezar da miedo. Empezar es incómodo. Empezar es como abrir el refri y ver solo una tortilla, un limón seco y una idea loca. Pero déjame decirte algo: **con eso basta.**

Este libro no es una receta perfecta. Es una servilleta manchada de salsa con anotaciones urgentes. Es un mapa dibujado con plumón en medio de una tormenta. Es la prueba de que el caos no solo se sobrevive... se cocina.

Si estás esperando el momento ideal, el curso correcto, el socio perfecto o el logo bonito... te tengo noticias: **el caos no espera.** Y tú tampoco deberías.

Empieza con miedo. Empieza con dudas. Empieza con lo que tengas. Pero empieza. Porque del otro lado de ese primer paso, hay gente que necesita lo que solo tú puedes ofrecer: tu historia, tu sazón, tu forma de ver el mundo.

Y si te equivocas, bien. Aquí celebramos los errores como ingredientes secretos. Aquí el fracaso no se esconde: se tuesta, se sirve y se comparte.

Así que abre la primera página. O la última. O la del medio. No importa. Este libro no tiene reglas, solo intenciones. Y la mía es que te sientas menos solo, más valiente y un poquito más hambriento de hacer algo tuyo.

Gracias por estar aquí. Aunque no hayas empezado, ya diste el paso más difícil: **acercarte al fuego.**

Con cariño, caos y pan tostado,

Elliot Poumian

Fundador de Catástrofe Sandwich Bar

Sobreviviente profesional del “no se puede”

#ElNegocioDelCaos

CAOS A LA CARTA

- 04 - Entrada de Emergencia por Ignacio Gómez Villaseñor.
- 06 - Antes del desmadre.
- 07 - Primer mordida.
- 09 - La cocina del caos.
- 11 - Receta sin manual.
- 14 - Entre pan y crisis.
- 17 - El sandwich invisible.
- 19 - Postre sin permiso.
- 22 - Ultima mordida.
- 23 - Gracias por el servicio.
- 26 - Quien cocina todo esto.
- 28 - Agentes del Caos.
- 44 - "Catástrofe es un nombre secreto" por Jonathan González.



Comparte una frase que te guste en instagram y taggeanos @CatastrofeSB
Usar el hashtag #ElNegocioDelCaos para unirte a esta revolución.

"LA RECETA SECRETA ES EMPEZAR SIN TENER TODOS LOS INGREDIENTES."

ENTRADA DE EMERGENCIA



Ignacio Gomez Villaseñor Editor General de Publimetro Fundador de PostCorrecto

CUANDO ELLIOT ME PIDIÓ ESCRIBIR EL PRÓLOGO DE ESTE LIBRO, CONFIEO QUE NO SUPE DE INMEDIATO QUÉ PODÍA APORTAR SOBRE LO QUE ÉL DEFINE —CON GRAN ACIERTO— COMO “EL CAOS DE EMPRENDER”.

Soy periodista, editor de un medio de comunicación con alcance global, pero no ajeno al vértigo de iniciar desde cero. En más de una ocasión me he enfrentado al temor de darle forma a una idea sin saber si se convertirá en un fracaso —como suele ocurrir— o en un éxito, menos frecuente, más gratificante, pero que rara vez enseña tanto como una caída.

Al igual que Elliot, intenté emprender en el negocio de la comida. Fracasé estrepitosamente y perdí una suma considerable de dinero. Más adelante, durante la pandemia, lancé Postcorrecto, una plataforma digital de corrección de textos en línea. El proyecto funcionó bien, recibió atención mediática, pero con el tiempo mi camino profesional me llevó por otros rumbos. Aprendí, como bien señala Elliot —a quien conozco desde la universidad y con quien me une una amistad entrañable—, que lo menos importante al emprender es tener todo listo. Lo verdaderamente indispensable es tener pasión.

En mi caso, esa pasión me llevó a hablar de temas que se alejan del foco central de este libro, pero que paradójicamente me condujeron a dar un giro profesional determinante.

“LAS JUNTAS ABURRIDAS MATARON MÁS IDEAS QUE EL SAT.”

ENTRADA DE EMERGENCIA

Por eso este libro no debe leerse como un simple testimonio. Es, en muchos sentidos, un manual construido desde la experiencia, narrado con una honestidad poco común. Elliot no busca edulcorar el camino del emprendimiento. Por el contrario, lo desmenuza, con sus caídas, sus dudas, sus fracasos y sus logros.

Quien emprende, inevitablemente se cae. Eso no está en duda. Pero comprender las lecciones contenidas en estas páginas puede ayudar a evitar ciertos tropiezos, o al menos a enfrentarlos con otra perspectiva. El fracaso no es un accidente del camino; es parte de él. Y el éxito, más allá de ser una meta, es una consecuencia del aprendizaje, de la insistencia, y sobre todo, de la pasión.

Este libro es una invitación: a iniciar, a equivocarse, a levantarse, a creer en uno mismo. Porque emprender, como bien dice Elliot, es un caos. Pero un caos que, bien encaminado, puede transformarse en una forma de vida, en una forma de libertad, y sí, también en una forma de éxito.



Comparte una frase que te guste en instagram y taggeanos @CatastrofeSB
Usar el hashtag #ElNegocioDelCaos para unirte a esta revolución.

"EL CAOS SE SIRVE MEJOR CON HAMBRE Y SIN PERMISO."

ANTES DEL DESMADRE

¡Hola!
Me llamo Elliot

Y TENGO UN RESTAURANTE DE SÁNDWICHES... NACIDA DESDE EL
CAOS.

Catástrofe Sandwich Bar no nació en un local bonito, ni con inversión millonaria, ni con un chef famoso. Nació desde el encierro, el desempleo colectivo, la frustración... y un poco de hambre (literal y metafórica).

Si estás leyendo esto, tal vez tengas una idea, muchas ganas o solo una sacudida en el estómago que te dice: tengo que hacer algo.

Este no es un libro para empresarios con MBA. Es un libro para personas que quieren emprender sin esperar a tenerlo todo listo.

Porque a veces el emprendimiento más real nace cuando todo parece tambalearse.

Este es un manual de supervivencia y empoderamiento.

¡Bienvenido al negocio del caos!



“SI NO TE DA UN POCO DE MIEDO, PROBABLEMENTE ES
UN TRÁMITE... NO UNA REVOLUCIÓN.”

PRIMERA MORDIDA

Emprender sin local, sin miedo y sin permiso.

EL MITO DEL “NEGOCIO LISTO”

NOS VENDIERON LA IDEA DE QUE PARA EMPRENDER NECESITAS UN LOCAL

un logo, una inversión inicial robusta, un plan de negocios a 5 años... ¿y mientras tanto? Se te va la vida en la planeación.

Lo primero que entendí es esto: la mejor forma de validar una idea es ponerla a rodar, aunque esté cojeando.

Mi primer “local” fue el comedor de mi casa.

Tenía una idea, tenía una marca, y tenía miedo. Pero más fuerte era el hambre: la mía, la de mi comunidad y la de una ciudad sin esperanza en plena pandemia. La primera sucursal de Catástrofe nació desde casa, con una cocina prestada, una bolsa de pan de supermercado y un reel que me dio vergüenza grabar. A las tres semanas ya estábamos vendiendo todos los días.

Si esperas a tener todo “en orden”, probablemente nunca empieces.

¿Qué sí necesitas para empezar?

- Una idea que te emocione (aunque no esté perfecta).
- Un celular con buena cámara (sí, para vender).
- Un catálogo digital (aunque sea por PDF o Instagram).
- WhatsApp, Facebook, tu red personal.
- Las primeras 10 personas que confían en ti.

Eso es más que suficiente para hacer tus primeras ventas. Después mejoras.

Comparte una frase que te guste en instagram y taggeanos @CatastrofeSB

Usar el hashtag #ElNegocioDelCaos para unirte a esta revolución.

“EN EL MUNDO EMPRENDEDOR, EL CAOS ES EL CONDIMENTO SECRETO.”

PRIMERA MORDIDA

Emprender sin local, sin miedo y sin permiso.

EJERCICIO PRACTICO ANOTA ESTO EN UNA LIBRETA

- ¿Qué tienes hoy? (herramientas, habilidades, espacios, personas).
- ¿Qué problema resuelves? (hambre, aburrimiento, necesidad estética, logística).
- ¿A quién quieres servir? (tu comunidad, tu colonia, mamás trabajadoras, gamers, godínez).

Eso es tu modelo inicial. No lo subestimes.

“Emprender sin permiso”.

No estoy diciendo que ignores la ley, pero sí que no pidas permiso para empezar en pequeño.

Puedes vender sin tener una marca registrada (al inicio).

Puedes operar desde casa si te organizas.

Puedes validar un modelo con 20 ventas antes de contratar a alguien.

Puedes lanzar una idea usando solo tu cuenta de Instagram.

No necesitas autorización de ningún gurú para empezar a mover tu mundo.



“NO HAY MODELO DE NEGOCIO PERFECTO, PERO SÍ SANDWICHES QUE EMOCIONAN.”

LA COCINA DEL CAOS

Modelo de negocio flexible, rentable, humano.

¿Qué es un modelo de negocio?

No te preocupes: no necesitas una plantilla del MIT ni hacer un Canvas con 72 Post-its de colores. Un modelo de negocio es, básicamente, responder:

¿Cómo voy a ayudar a alguien... y ganar dinero a cambio?

Así de simple. Todo lo demás es lujo. Y si estás empezando desde el caos, lo que necesitas es estructura mínima, validación máxima.

¿Cómo era el modelo de Catástrofe al inicio?

Lo que vendía: Sándwiches hechos en casa, con nombres creativos, entregados a domicilio en cajas recicladas (pero con amor).

Cómo ganaba dinero: Con cada pedido. Sin local, sin meseros, sin renta.

Cómo llegaba a la gente: Instagram + WhatsApp + Recomendaciones.

Cómo operaba: Una persona cocinando, otra entregando, y mucha improvisación (de la buena).

¿Y funcionó?

Sí. Porque no se trataba de ser perfectos. Se trataba de ser relevantes.



“SI TE DA MIEDO EL DESASTRE, MEJOR NO VENDAS SALSA.”

LA COCINA DEL CAOS

Modelo de negocio flexible, rentable, humano.

¿Qué debe tener tu modelo?

Te dejo 3 ingredientes básicos para arrancar:

- Simplicidad No trates de resolver todo desde el día uno. ¿Puedes vender algo por \$100 pesos HOY?
- Flexibilidad ¿Si mañana te cancelan un proveedor, puedes ajustar? ¿Si se cae Instagram, puedes seguir vendiendo?
- Humanidad ¿Está hecho para ayudar a alguien? ¿Aporta algo más allá del dinero?

La fórmula secreta de un modelo exitoso en contexto de catástrofe es:

“Ayuda a alguien real, de forma simple, todos los días”.

Ejercicio práctico:

Contesta estas 5 preguntas y tendrás la estructura de tu modelo:

1. ¿Qué problema resuelvo?
2. ¿Qué vendo y a quién?
3. ¿Cómo llega mi producto o servicio?
4. ¿Cuánto me cuesta y cuánto gano por cada venta?
5. ¿Qué tan fácil sería escalar esto si funciona?

No necesitas más para empezar.

Repetir es escalar

Tu primer modelo probablemente no será el que te haga millonario, pero sí el que te haga empezar. Y eso es más importante.

Catástrofe empezó vendiendo 10 combos por semana. Hoy ya hay sucursales en México y Colombia y seguimos en expansión. No porque el modelo fuera perfecto desde el principio... sino porque nunca dejamos de mejorarlo.

Y tú tampoco deberías.

“LOS MEJORES NEGOCIOS NACEN ENTRE DEUDA, DUDAS Y LOCURA”

RECETA SIN MANUAL

Marketing con hambre y memes

SPOILER no necesitas pagarle a una agencia de marketing.

Cuando estás empezando, te dicen que necesitas branding profesional, sesiones fotográficas, logo vectorizado, estrategia de contenidos y un embudo de conversión en cinco fases.

Mentira.

Lo que necesitas es atención. Porque si la gente no sabe que existes, no te puede comprar.

Catástrofe empezó con un video vertical mal grabado.

Un reel. Un maldito reel. Hecho con hambre, desde la cocina de casa, con una narración medio temblorosa y mucho corazón.

Ese video vendió más que cualquier campaña pagada de las que vinieron después. Porque la gente no conecta con la perfección: conecta con la autenticidad.

¿Qué es marketing efectivo cuando estás en el caos?

- Visibilidad → Que te vean. Que te escuchen. Que se enteren que existes.
- Conexión → Que lo que vean les haga reír, llorar, pensar o antojarse.
- Conversión → Que puedan comprarte rápido, fácil y sin complicaciones.

No necesitas seguidores, necesitas compradores.



“DE LAS CRISIS NACEN LOS MEJORES COMBOS.”

RECETA SIN MANUAL

Marketing con hambre y memes

Herramientas que ya tienes (y no estás usando del todo).

- Tu WhatsApp personal: etiqueta tus estados con promociones, fotos, encuestas.
- Tu Facebook personal: cuenta tu historia como emprendedor.
- Grupos de barrio/locales: publica al estilo “vecino emprendedor”, no como anuncio genérico.
- Instagram Stories + Reels: muestra el detrás de cámaras, los errores, el pan que se te tostó de más.
- TikTok: sí, aunque tengas más de 30. Vende con humor, no con poses.

Ejercicio práctico:

Prueba esta mini rutina de marketing 100% gratuita por 7 días:

Día - Acción simple, gratis y efectiva.

Lunes - Publica foto de tu producto y tu cara diciendo “esto lo hago yo desde casa”.

Martes - Graba video de 15 segundos armando tu producto.

Miércoles - Cuenta un error que tuviste y cómo lo solucionaste.

Jueves - Ofrece un 2x1 solo por DM hasta medianoche.

Viernes - Pide a 5 amigos que publiquen algo tuyo.

Sábado - Haz un reel de humor sobre lo caótico que es emprender.

Domingo - Agradece a tus primeros 10 clientes en una historia o post.



“¿PLAN DE NEGOCIOS? MEJOR INVÉNTATE LA PROMOCIÓN DEL DÍA.”

RECETA SIN MANUAL

Marketing con hambre y memes

Marketing ≠ Anunciar.

Marketing es compartir lo que amas, lo que haces y por qué lo haces.

- Si vendes sándwiches, no hables solo del pan. Habla del viernes sin salario que te hizo empezar.
- Si vendes arte, no subas solo el lienzo. Habla del miedo que tenías a que nadie lo comprará.
- Si vendes plantas, sube tu terraza llena de tierra y cómo lloraste al vender la primera maceta.

La gente no compra lo que haces. Compra por qué lo haces.

El hambre conecta. El caos une. El humor vende.



"TU PRIMER CLIENTE NO BUSCA PERFECCIÓN, BUSCA ALGO QUE LO HAGA REÍR Y COMER."

ENTRE PAN Y CRISIS

Sucursales para todos

¿Sucursales? ¿Franquicias? ¿Para quién?

Cuando escuchas "franquicia", probablemente piensas en esto:

Un local de \$1 millón de pesos.

Un contrato eterno escrito en idioma abogado.

Un manual de 300 páginas que te dice hasta cuántos pasos dar para saludar.

Una marca que quiere tu dinero, pero no tu voz.

Yo también pensaba así... hasta que decidí cambiarlo todo.



**"SI LO ENTENDIERON TODOS EN LA JUNTA... TAL VEZ NO ERA TAN
REVOLUCIONARIO."**

ENTRE PAN Y CRISIS

¿Qué es una sucursal Catástrofe?

Una forma de emprender accesible, creativa y con causa social. Con solo \$90,000 MXN al año, cualquier persona puede operar su propia sucursal Catástrofe desde casa, una cafetería, un restaurante o una dark kitchen compartida. Sin renta. Sin jefes. Con marca. Con comunidad.

¿Por qué funciona?

- Modelo de baja inversión, alta adaptabilidad → No dependes de un local ni de un chef estrella.
- Narrativa fuerte → Las personas no solo compran sándwiches, compran el relato: "convertir el caos en comunidad".
- Ventas multisectoriales → Puedes vender por Rappi, por WhatsApp, en escuelas, en eventos, en open houses y más.
- Escalabilidad humana → Puedes tener 1 sucursal o convertirte en embajador de zona y crear tu propia red de venta.
-

¿Quién puede tener una sucursal Catástrofe?

- Una mamá emprendedora que cocina delicioso desde casa.
- Un negocio que tiene cocina, pero quiere sumar ingresos.
- Un profesionalista que trabaja desde casa y quiere un ingreso extra.
- Una cafetería que ya tiene clientela, pero no vende comida salada.
- Un artista digital que quiere conectar comunidad con alimento. Si tienes una cocina, tienes medio camino recorrido. El resto lo cocinamos juntos.



"A VECES EL BRANDING ERES TÚ HABLANDO CON LA BOCA LLENA."

ENTRE PAN Y CRISIS

¿Qué incluye una sucursal?

- Manual de operación y recetas.
- Branding, logos, naming, storytelling completo.
- Acceso a comunidad de sucursales.
- Capacitación inicial y soporte.
- Alta en plataformas.
- Material digital para marketing.
- Derecho a operar la marca por 1 año.
- Acompañamiento humano (sí, real).
- Kit de bienvenida.
- Certificado avalado por SEP en administración de una cocina fantasma.

Ejercicio práctico:

Si pudieras vender algo desde casa mañana mismo...

- ¿Qué venderías?
- ¿A quién?
- ¿Por qué te comprarían a ti y no a otra persona?
- ¿Qué te detiene? (Y qué pasa si lo ignoras 24 horas).

Ahora visualiza esto: ese producto no lleva tu nombre, lleva el de una marca poderosa, ya posicionada, con comunidad real y con historias que emocionan.

¿Te animarías a lanzarlo?

Bienvenido al mundo de las franquicias... con caos controlado y corazón en cada caja.



**"EL MIEDO TAMBIÉN SE TUESTA: MÉTELO ENTRE PANES Y HAZLO
DESAYUNO."**

EL SÁNDWICH INVISIBLE

Errores, fracasos y FuckUp Nights

SPOILER 2 Todos la hemos cagado.

Hay una mentira muy peligrosa allá afuera: que los grandes emprendedores son personas que “sabían lo que hacían desde el principio”.

¡Mentira!

Toda marca que admiras fue, en algún momento, una persona en pánico vendiendo desde el miedo y la intuición.

Lo que pasa es que pocas personas hablan de sus errores... hasta que suben al escenario de una FuckUp Night. Y ahí, los cuentan todos.

Como lo hice yo.

Los errores más sabrosos de Catástrofe.

1. Vendí combos sin tener papas suficientes. Aprendí a no prometer lo que no tengo... pero también a resolver con creatividad.
2. Me emocioné con mi primer viral y no estaba listo para escalar. Aprendí que el marketing sin estructura interna solo sirve para quemarte.
3. Dejé de pedir ayuda por orgullo. Aprendí que no hay medalla por colapsar en silencio.
4. Tuve miedo de cobrar lo que valía mi trabajo. Aprendí que el precio también es un reflejo del respeto propio.

“Un error no te define... hasta que decides ocultarlo.”



“AL CAOS SE LE DA LA BIENVENIDA CON CAFÉ Y ACTITUD PUNK.”

EL SÁNDWICH INVISIBLE

Errores, fracasos y FuckUp Nights

¿Qué hago con mis errores?

- Compártelos: la gente conecta más con tu humanidad que con tus aciertos.
- Documenta: cada error que explicas bien es una lección lista para otro emprendedor (o para ti mismo).
- Monetízalos: ¿te caíste? Cuenta cómo te levantaste en un TikTok. ¿Te criticaron? Conviértelo en meme. ¿Te fue mal? Haz una conferencia.

El dolor es inevitable. La vergüenza es opcional. El contenido es eterno.

Ejercicio práctico:

Haz una lista real de tus 3 peores errores emprendiendo. No los maquilles. Escríbelos con fecha, detalle y qué aprendiste. Luego, elige uno... y cuéntalo en voz alta (a un amigo, a ti mismo, o súbelo como story).

Verás que no solo no te destruye... te humaniza. Y eso vende más que cualquier anuncio.

Cierre del caos.

Los errores no son lo opuesto al éxito. Son el terreno donde el éxito pisa con más seguridad. Catástrofe no existiría si no hubiera fallado antes. Si vas a fracasar... fracasa con gracia, con humor, con lecciones, y si puedes, con memes.



"NO VENGAS A VENDER, VEN A ROMPER ALGO."

POSTRE SIN PERMISO

Tu cocina es tu StartUp

Olvida la oficina con vista.

Emprender no siempre se ve como una mesa de cowork con café de especialidad y pizarras con Post-its.

A veces se ve como una estufa con dos hornillas y una pila de platos al fondo. A veces huele a jamón recién frito, a pan tostado y a miedo de que nadie te compre hoy. Y eso está bien. De ahí también nacen los imperios.

Las "startups" no son solo de apps.

Nos acostumbramos a creer que solo es emprendimiento si hay pitch deck, fondo de inversión y palabras en inglés.

Pero la startup real es cualquier semilla de negocio que resuelve algo, lo hace diferente, escala con inteligencia y se adapta como un ninja.

Catástrofe Sandwich Bar empezó en una cocina. Como un día empezó Apple en un garage. Como empieza casi todo lo que vale la pena.



**"DONDE OTROS VEN UN ERROR, TÚ VES UN INGREDIENTE SECRETO.
ESA ES LA DIFERENCIA."**

POSTRE SIN PERMISO

Tu cocina es tu StartUp

¿Por qué tu cocina es un buen punto de partida?

- Ya la tienes → No tienes que rentarla ni pedir permiso.
- Te da control → Horarios, calidad, creatividad.
- Te da historia → Vendes desde tu realidad, y eso conecta.
- Te obliga a optimizar → Espacio limitado = enfoque máximo.

¿Qué puedes vender desde tu cocina?

- Alimentos preparados o semipreparados.
- Postres para entrega o eventos.
- Kits de experiencia (cocina + contenido).
- Sándwiches que llevan una historia encima.
- Cajas para cumpleaños, lanzamientos o primeras citas.
- Recetas con tu toque personal y nombre con branding.

No tienes que inventar la cocina molecular. Tienes que encontrar una receta que resuelva algo con sabor e intención.



"TU IDEA NO NECESITA PERMISO, NECESITA HAMBRE."

POSTRE SIN PERMISO

Tu cocina es tu StartUp

El futuro no está en los centros comerciales.

Está en los códigos QR pegados en parabuses. Está en los grupos de WhatsApp donde una vecina dice: "yo ya le compré, está delicioso."

Está en ese reel donde sales nervioso explicando lo que haces. Está en tus manos.

Ejercicio de activación:

- Abre tu cocina y mírala como si fuera una oficina creativa.
- Haz una lista de 5 productos que podrías vender desde ahí sin cambiar nada.
- Ponle nombre a cada uno.
- Publica uno hoy mismo con un mensaje simple: → "Esto lo hago desde casa. Esto es mi proyecto. Esto es mío."

Hazlo. Aunque sea torpe. Aunque nadie lo vea. Aunque no estés "listo". Porque ya estás más listo que ayer. Y eso basta.



"SI NO PUEDES EXPLICARLO CON MEMES, TAL VEZ NO LO ENTIENDES TANTO COMO CREES."

#ElNegocioDelCaos

ULTIMA MORDIDA

El negocio del caos... eres tú.

No se trata de montar un sándwich bar. Se trata de abrazar lo que tienes hoy —tu cocina, tu historia, tu miedo, tu red— y hacer algo con eso.

No estás vendiendo un producto. Estás ofreciendo una solución nacida del colapso y cocinada con carácter...

Bienvenido al caos. Hazlo tu negocio.



“EL EXCEL NO TE SALVA, LA PASIÓN CON TANTITA IRRESPONSABILIDAD SÍ.”

#ElNegocioDelCaos

GRACIAS POR EL SERVICIO

A veces me preguntan cómo empezó todo esto

Y la verdad es que no tengo una respuesta clara.

Solo sé que un día tenía hambre, miedo y una idea. Y que, por alguna razón, decidí no ignorarla.

Hoy, mientras cierro este libro, quiero abrir el corazón.

Gracias a mis papás, por enseñarme que el caos no se evita, se abraza. Por aguantar mis experimentos, mis desvelos, mis “ya casi queda” y mis “confía en mí, esto va a funcionar”. Ustedes fueron mi primer préstamo, mi primer pitch, mi primer delivery.

Gracias a mi familia —la de sangre y la elegida— por no soltarme cuando parecía que estaba vendiendo humo... y por celebrar conmigo cuando ese humo olía a pan tostado.

Gracias a cada persona que ha confiado en Catástrofe adquiriendo una sucursal. Ustedes no compraron un negocio: compraron una idea loca con propósito. Y la están convirtiendo en comunidad, en empleo, en orgullo local. Son valientes, tercos y hermosamente caóticos...



“EMPIEZA AUNQUE PAREZCA ABSURDO. EL ABSURDO TIENE FANS.”

#ElNegocioDelCaos

GRACIAS POR EL SERVICIO

Gracias a quienes colaboran activamente en Catástrofe. Ustedes no trabajan en una cocina: trabajan en una revolución disfrazada de sándwich. Gracias por cada turno, cada idea, cada playlist rara que suena mientras se hornea el pan.

Gracias a los influencers que nos recomiendan sin que se los pidamos. Gracias por probar, por compartir, por decir “esto está brutal” con la boca llena. Ustedes son el algoritmo humano que más vale.

Gracias a las personas que prefieren nuestros sándwiches. A las familias que nos abren sus puertas y nos hacen parte de sus reuniones. A las parejas que se enamoran viendo películas con un Catástrofe en la mano. Ustedes no son clientes: son cómplices.



“¿PLAN DE NEGOCIO? NAH. CONFIANZA, UN SÁNDWICH Y GOOGLE DRIVE.”

#ElNegocioDelCaos

GRACIAS POR EL SERVICIO

Y sí... gracias también a los que nunca creyeron en mí. A los que me dijeron “eso no va a funcionar”, “eso ya existe”, “eso no es escalable”. A los que disfrazaron su miedo de consejo. A los que me lanzaron comentarios pasivo-agresivos envueltos en sonrisas. Gracias. Porque sin ustedes, no habría tenido tantas ganas de demostrar que el caos también se puede franquiciar.

Hoy Catástrofe está en México y en Colombia. Y no porque todo haya salido bien, sino porque muchas cosas salieron mal... y aun así seguimos.

Gracias por leer este libro. Por llegar hasta aquí. Por creer que el caos también puede ser un modelo de negocio.

Nos vemos en la próxima ciudad. Con hambre, propósito y con pan tostado.

Elliot Poumian

Fundador de Catástrofe Sandwich Bar Caótico por vocación, agradecido por convicción.



“EL CAOS BIEN NARRADO SE LLAMA NARRATIVA DE MARCA.”

#ElNegocioDelCaos

QUIÉN COCINA TODO ESTO

Elliot Poumian no nació en una cocina pero ahí encontró su superpoder

Fundador y Director General de Catástrofe Sandwich Bar, Elliot convirtió una crisis global en una franquicia disruptiva que hoy opera en el norte, centro y sur de México y Colombia y próximamente en donde haya hambre de cambio (y de pan tostado).

Su modelo de dark kitchens con impacto social ha sido reconocido por su innovación, accesibilidad y sabor con causa.

Estudió Comunicación y Gastronomía, dos ingredientes que mezcla como nadie: narrativa con sazón, estrategia con salsa. Es socio de APROPAC S.C. y Secret Agency, donde diseña proyectos que cruzan cultura, negocios y comunidad como si fueran parte del mismo menú. Reconocido por la CANADEM en el Congreso de la Unión como Líder Latino, aunque él sigue diciendo que solo quería hacer buenos sándwiches.

Su compromiso social lo llevó a aliarse con Reinserta A.C., organización fundada por Saskia Niño de Rivera para realizar la Actividad Catástrofe en espacios de reinserción social. Porque para Elliot, un sándwich también puede ser una segunda oportunidad.



“NO TIENES QUE GUSTARLE A TODOS, SOLO SER INOLVIDABLE PARA UNOS POCOS.”

#ElNegocioDelCaos

QUIÉN COCINA TODO ESTO

Además, fue productor ejecutivo del DVD "Intensa" de Lolita Cortés, porque antes de cocinar ideas, ya sabía cómo montar espectáculos.

Conferencista, emprendedor y sobreviviente profesional del "no se puede", Elliot ha dado charlas en universidades, foros y cocinas improvisadas, siempre con la misma premisa: el caos no se evita, se cocina.

Este libro es su manifiesto. Su carta de amor al caos. Y su forma de decirte: si tienes hambre de hacer algo tuyo, empieza con lo que tengas... aunque sea un sándwich, una idea y un poco de rebeldía.



"EMPRENDER DUELE, PERO DUELE DELICIOSO."

#ElNegocioDelCaos

CATÁSTROFE
Sandwich Bar

AGENTES DEL CAOS

¿QUÉ ES UN AGENTE DEL CAOS?

Detrás de cada emprendimiento real hay un momento de duda

Una contradicción. Un fuego que no viene en ningún manual, pero que te empuja a empezar

Y justo ahí... aparecen ellos. Los que no llegaron a cumplir reglas, llegaron a romperlas con estilo y propósito. Los que le ponen sazón donde había protocolo, y humor donde antes solo había juntas larguísimas y café insípido.

Son los Agentes del Caos: Mentas brillantes de cada industria, cada profesión, cada esquina del mapa creativo, que se sumaron a esta rebelión con una sola misión: Decir lo que el caos les ha enseñado, cocinado o gritado.

Cada uno dejó una frase. Una verdad incómoda. Una chispa emocional para quien está a punto de prenderle fuego a sus dudas y construir algo propio.

¿Emprender sin saber cómo? ¿Crear sin permiso? ¿Hacer las cosas aunque den miedo? Ellos ya lo hicieron. Ahora te lo cuentan —con pan, con tinta... y con descaro.

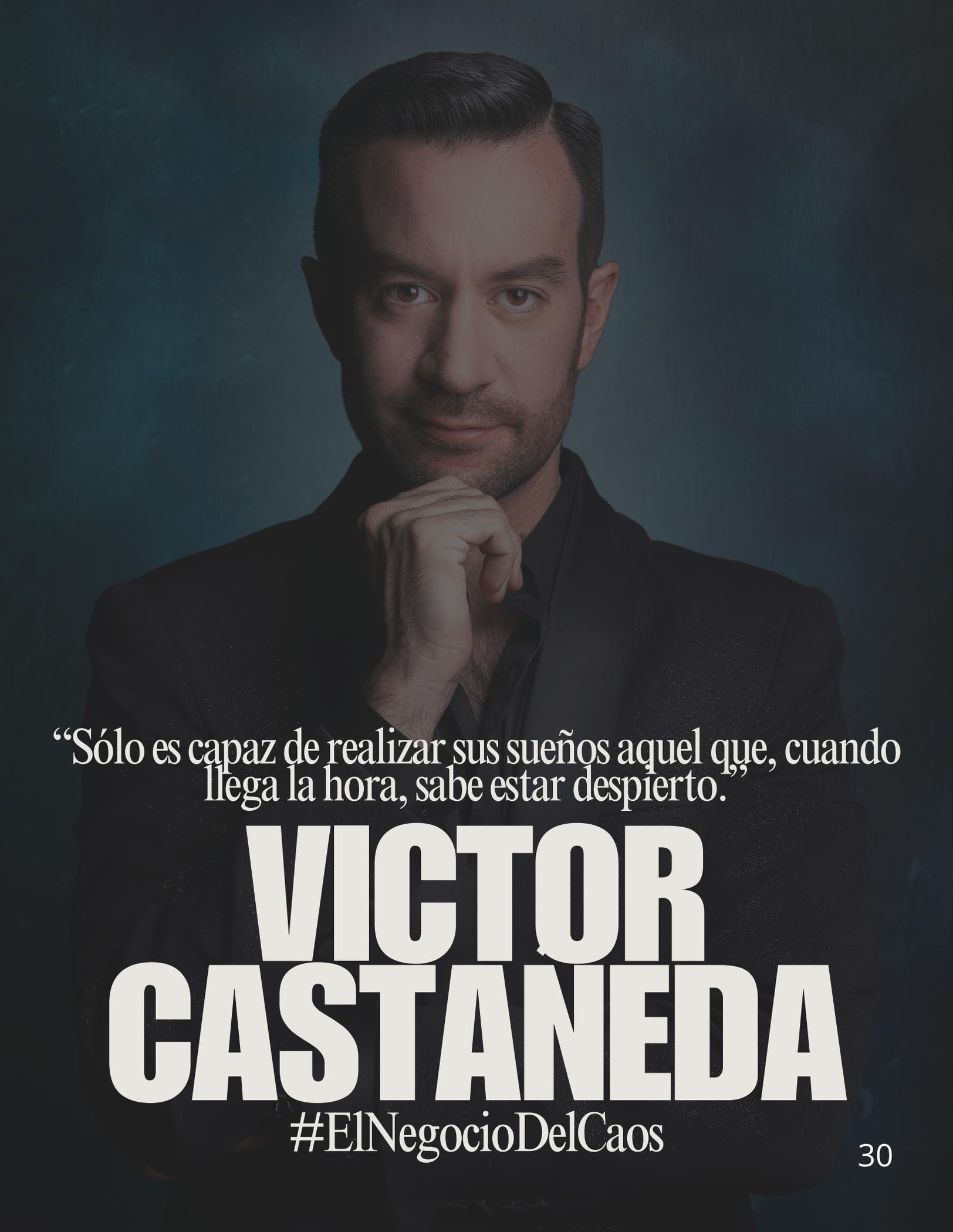
Este libro no es solo mío. También es suyo. Suyo como pensamiento, como activación, como advertencia... Y como abrazo crujiente para quien está por iniciar su propio desmadre.

El Negocio del Caos vibra con su energía. Y tú estás a punto de conocerlos.



Únete a la revolución y comparte la frase que más te guste de los Agentes del Caos, taggea su cuenta, escribe su frase, usa el hashtag #ElNegocioDelCaos

“LO QUE HOY TE DA PENA, MAÑANA SERÁ PARTE DE TU CONFERENCIA.”

A portrait of Victor Castaneda, a man with dark hair and a beard, wearing a dark suit jacket over a dark shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile, and his hands are clasped together in front of his chin. The background is a dark, textured blue.

“Sólo es capaz de realizar sus sueños aquel que, cuando llega la hora, sabe estar despierto.”

VICTOR CASTANEDA

#ElNegocioDelCaos



“¡Que gran caos!
Estamos haciendo ruido donde antes había
silencio.”

NATALIA LOPEZ

#ElNegocioDelCaos



“Emprender no requiere estar listo. Solo requiere estar apasionado.”

**IGNACIO
GOMEZ**

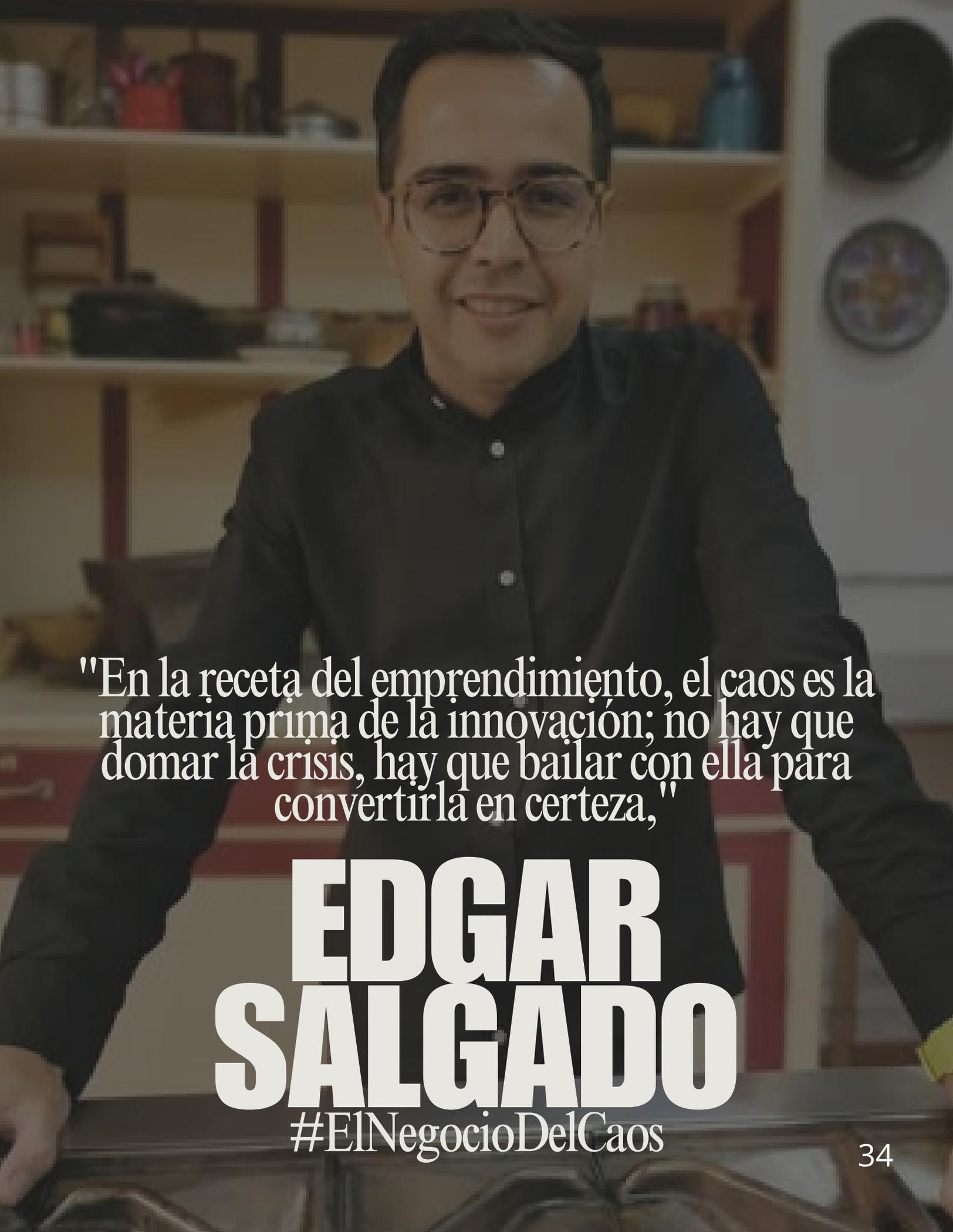
#ElNegocioDelCaos



“Toda decisión es un impulso: en el mejor e los casos, funciona; en el peor, aprendes. Pero quedarte como estás, eso sí es un riesgo.”

SOFIA BECERRA

#ElNegocioDelCaos

A man with glasses and a dark shirt is smiling, standing in front of a bookshelf. The image is dimmed to serve as a background for the text.

"En la receta del emprendimiento, el caos es la materia prima de la innovación; no hay que domar la crisis, hay que bailar con ella para convertirla en certeza,"

**EDGAR
SALGADO**

#ElNegocioDelCaos



“Cuando lo intentas, grandes cosas suceden.”

ABOGADO PATEADOR

#ElNegocioDelCaos



"Yo vivo en el caos. Jamás he ordenado nada. Se trata de seguir, de no detenerse, y el destino te pone donde debes estar. No me asusta el caos, porque yo soy el caos."

MARYFER CENTENO

#ElNegocioDelCaos



“Bienvenida al caos: el idioma favorito,
de las mujeres que cambian el mundo.”

**ITZA
VIDAL**

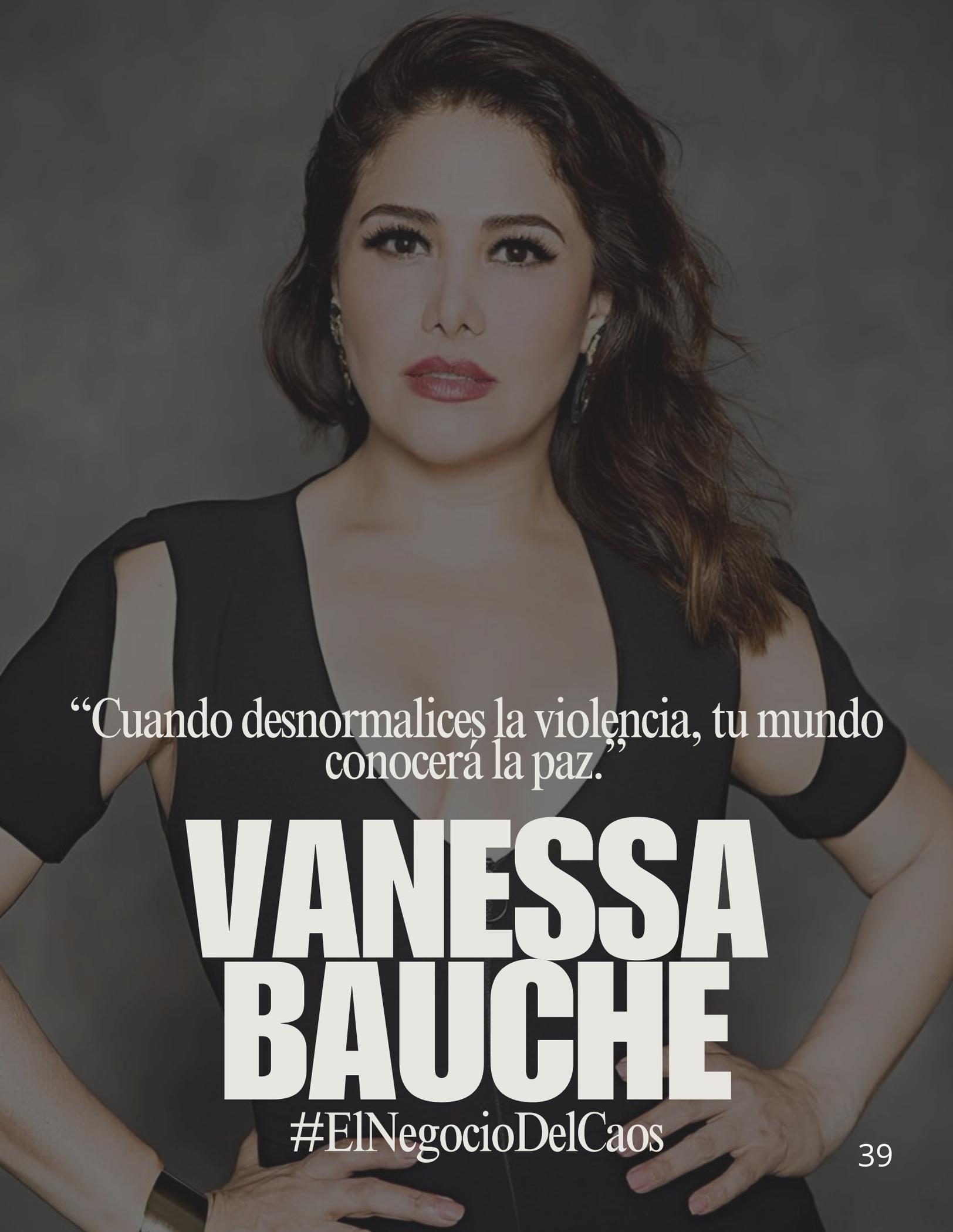
#ElNegocioDelCaos

A portrait of a woman with long dark hair, wearing a dark top and a necklace, looking directly at the camera. The background is a plain, light-colored wall.

“El tiempo no regresa, la vida no se repite, así que arriégate y sé feliz.”

SILVIA CORRES

#ElNegocioDelCaos



“Cuando desnormalices la violencia, tu mundo
conocerá la paz.”

VANESSA BAUCHE

#ElNegocioDelCaos



“El morbo es más poderoso cuando actúa en soledad.”

LILO DURAZO

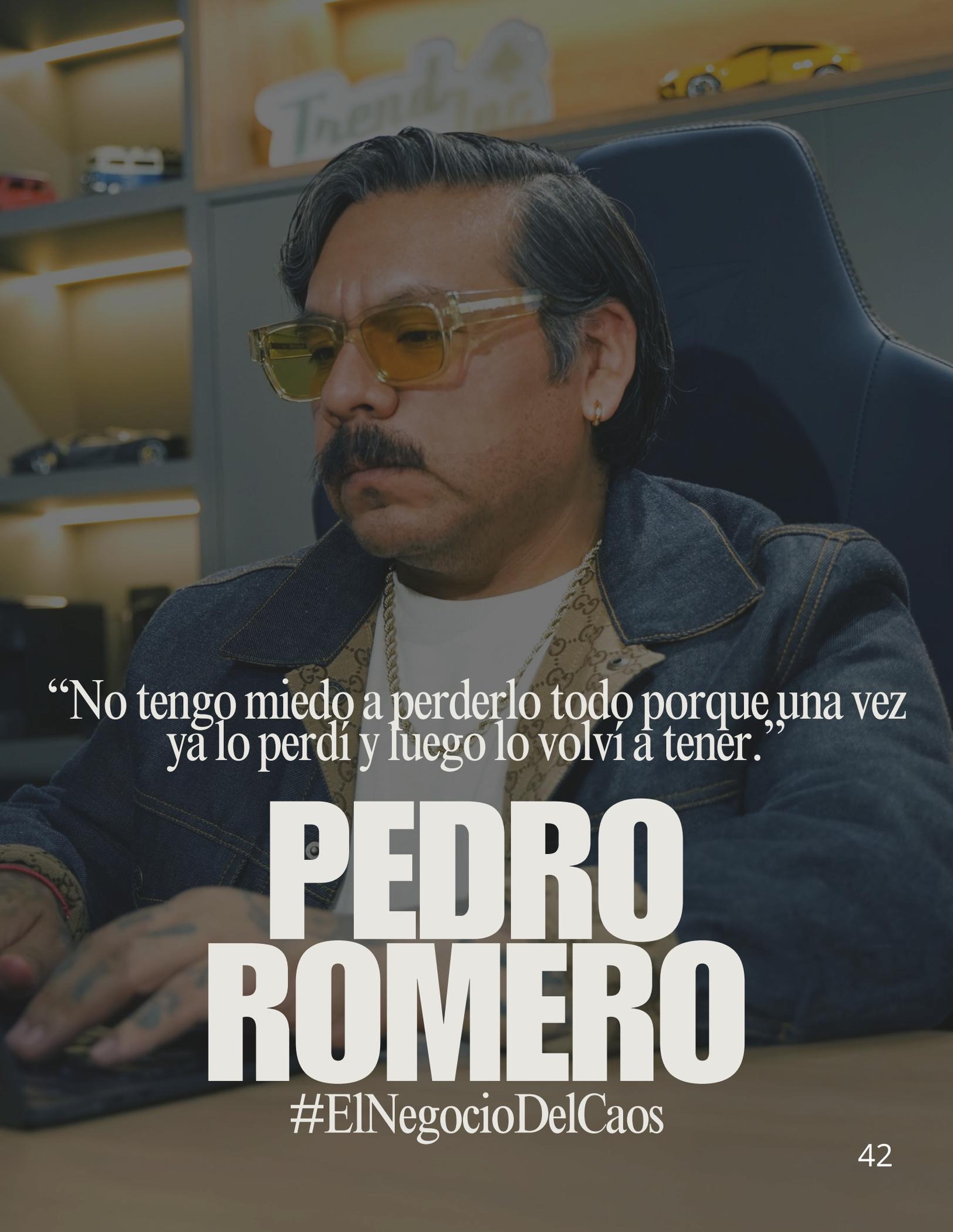
#ElNegocioDelCaos



“Si te vas a mojar, empapate.
Para mí es importante dárselo todo, atreverse, nada
a medias.”

ANDY GARCIA

#ElNegocioDelCaos

A man with a mustache and yellow-tinted glasses sits in a blue leather chair in a workshop. He is wearing a denim jacket over a white t-shirt and a patterned scarf. In the background, there are shelves with model cars and a sign that says 'Trenk'.

“No tengo miedo a perderlo todo porque una vez ya lo perdí y luego lo volví a tener.”

PEDRO ROMERO

#ElNegocioDelCaos

A black and white portrait of a man with a shaved head and a beard, wearing a dark jacket over a light-colored shirt. The background is dark and out of focus, showing some architectural lines.

“Bienvenido al caos. Hazlo tu negocio.”

**ELLIOT
POUMIAN**

#ElNegocioDelCaos

