

Cadena chilena de pastas al paso busca duplicar sus locales en el país y alista su aterrizaje en Brasil y Estados Unidos



POR BLANCA DULANTO

A principios del año 2023, Rodrigo Escobar y Matías Melo decidieron traer un concepto muy conocido en Venecia: el de pastas “al paso”. Tras meses de prueba en el desarrollo de una pasta única, lograron su famoso bigoli, similar al espagueti pero más grueso. A su receta le aplicaron ingeniería sobre el proceso para poder generar enormes cantidades de pastas y salsas, y así decidieron abrir su primer local -de 20 metros cuadrados- en la calle Agustinas, vendiendo pasta con cuatro tipos de salsa. En cosas de días, el éxito de Fagotto fue rotundo: fuera de su local se formaban largas colas y terminaron atendiendo a más de 400 clientes por día.

A su juicio, este “estilo de comida

■ Fagotto busca cerrar este año con 30 sucursales en Chile y cinco en el extranjero. Miran oportunidades en países como México, Perú, Uruguay y Argentina.

rápida, pero saludable” era un concepto muy poco conocido en Chile. Su objetivo es que en menos de tres minutos tengas un almuerzo de 420 gramos compuesto de pasta, salsa y queso rallado.

Actualmente, como cadena, están facturando US\$ 250 mil mensuales y están haciendo más de 30 toneladas de pasta y salsa.

En un poco más de dos años, Fagotto ya cuenta con 16 sucursales operativas y apunta a cerrar el 2025 con un total de 30 puntos de venta.

Esta meta, de acuerdo a uno de sus fundadores, Rodrigo Escobar, se enmarca en un plan de expansión a tres años que involucra una inversión de US\$ 1,9 millones.

“En tres años queremos llegar a 80 sucursales a lo largo de Chile”, afirmó Escobar a DF y explicó que esto sería en tres etapas: en 2025 esperan terminar con 30 sucursales, en 2026 con un total de 55 puntos y para fines de 2027 abrir las últimas 25 ubicaciones y lograr así tener abiertos los 80 locales en el país.

De hecho, en lo que va del año ya han abierto seis nuevos locales y salieron de la Región Metropolitana inaugurando su primer punto de

venta en la Región de Valparaíso. “Ya presentes en Viña, estamos trabajando en este momento en siete nuevas sucursales, una de ellas en Rancagua”, afirmó Escobar.

Solo este 2025 buscan duplicar la cantidad de puntos de ventas. Ya el próximo año, buscarán expandirse y crecer en las ciudades grandes de regiones. Además, quieren concretar distintos proyectos en los patios de comida de Mallplaza.

Más allá de Chile

Para Fagotto, su plan de expansión no es solo local: su primera sucursal en Brasil abre el 1º de agosto junto con su cocina central (y casa matriz) en Sao Paulo. Escobar explicó que la inversión inicial en ese país contempló unos US\$ 200 mil y que pretende cerrar este 2025 con al menos tres

sucursales en el gigante sudamericano. En un año más, apuntan a llegar a 10 locales.

Y están mirando más ciudades en Brasil. “Venimos llegando de la feria de franquicias Sao Paulo 2025 y, por el éxito, se propuso que en cinco años lleguemos a más de 300 locales en el país”, agregó el fundador.

Por otro lado, Escobar señaló que “ya tenemos formalizada y constituida la empresa en Estados Unidos, para empezar en Miami a operar con Fagotto”. Para poder entrar en ese mercado norteamericano, contemplan una inversión inicial de US\$ 480 mil, la cual involucra un primer local en Bayside y un segundo en Paseo Lincoln.

Aseguró que, además, están mirando oportunidades en países como México, Perú, Uruguay y Argentina.