



Guía para emprendedores gastronómicos: cómo instalarse en una dark kitchen en Chile

El mercado de food delivery en Chile movió más de 900 millones de dólares en 2024 y proyecta llegar a más de 2.000 millones de dólares para 2029, según datos de la plataforma mundial de datos Statista. En ese ecosistema, las cocinas fantasma se han convertido en la puerta de entrada para los emprendedores gastronómicos. Los beneficios de ahorro al no tener un local con atención al público son lo más atractivo. Según estimaciones del sector, en Chile operan cerca de 400 cocinas fantasma.

El modelo no es nuevo. Durante la pandemia, las dark kitchens demostraron su efectividad: con los restaurantes tradicionales cerrados o limitados al deli-

very, las cocinas fantasma absorbieron la demanda y validaron su viabilidad económica. Desde entonces no han parado de crecer.

Las tres grandes plataformas de delivery —PedidosYa, Uber Eats y Rappi— concentran más del 61% de todas las ventas del formato en Chile, según Euromonitor International. De ellas, PedidosYa lidera la preferencia de usuarios con un 34,4%, seguida por Uber Eats con un 23,9% y Rappi con un 5,6%, de acuerdo a un estudio de la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM Chile).

Los datos de consumo de las propias plataformas lo complementan: según Uber Eats, la hamburguesa con queso fue lo más pedido en Chile durante

2025, tanto en grandes cadenas como en restaurantes medianos y pequeños. En categorías, las hamburguesas lideraron el año, seguidas por el sushi y el pollo. Este volumen de demanda sostenida es exactamente lo que hace atractivo el modelo: un mercado activo, con plataformas consolidadas y un consumidor que ya tiene el hábito instalado. Pero el modelo también tiene zonas grises que muchos emprendedores descubren después de abrir. Esta guía recorre los beneficios reales, los pasos legales, los riesgos y los seguros que no son opcionales.

El modelo es atractivo, pero ¿los beneficios son reales?

Montar un restaurante

tradicional en comunas de alta demanda como Providencia, Las Condes o Santiago Centro requiere una inversión que puede superar los \$30 millones solo en habilitación, más contratos de arriendo desde \$3 millones mensuales. Una dark kitchen permite ingresar al mismo mercado con una fracción de ese costo. Los principales beneficios del modelo:

- Inversión inicial drásticamente menor: arriendo de módulo en hub entre \$600.000 y \$2.500.000 mensuales, sin costo de habilitación de salón ni mobiliario.

- Validación rápida del concepto: puedes probar tu propuesta gastronómica en el mercado real antes de comprometer capital en un

local permanente.

- Posibilidad de operar varias marcas virtuales desde un mismo módulo, multiplicando ingresos sin multiplicar costos fijos.

- Acceso inmediato a la base de usuarios de Rappi, PedidosYa y Uber Eats desde el primer día de operación.

- En hubs consolidados, los trámites sanitarios son más ágiles porque los sistemas generales (extractores, trampas de grasa, baños de personal) ya están aprobados a nivel macro.

- Flexibilidad operacional: puedes escalar, reducir o cambiar de concepto sin los costos de un cierre de restaurante tradicional.

¿En qué me fijo para elegir una dark kitchen?

No todas las dark kitchens son iguales. Antes de firmar un contrato de arriendo, hay aspectos del local, la infraestructura y la operación digital que debes revisar con atención. Estos son los puntos clave:

1. Formalización de empresa

Crea tu empresa en el Registro de Empresas y Sociedades (RES), trámite gratuito que se hace en un día. Luego realiza el Inicio de Actividades en el SII bajo un giro gastronómico (preparación de comidas

para llevar y reparto).

2. Elección del hub e infraestructura

Elige el hub según la comuna donde está tu público objetivo. Antes de firmar, exige el Certificado de Recepción Definitiva Municipal del edificio y verifica que el módulo tenga la potencia eléctrica (en kW) que necesitan tus equipos. Esto evita problemas de siniestro por instalaciones inadecuadas.

3. Resolución Sanitaria del SEREMI

Es obligatoria aunque no atiendas público, ya que manipulas alimentos. Debes presentar plano de cocina (layout), lista de equipos, plan de manejo de residuos y contrato de arriendo. Los inspectores pueden visitar de improviso, por lo que la certificación debe estar siempre actualizada.

4. Patente Municipal de Alimentos

Se tramita en la municipalidad donde está el hub. Requiere Inicio de Actividades del SII, contrato de arriendo y Resolución Sanitaria aprobada. Es patente de preparación de alimentos para llevar, no necesitas patente de alcohol ni de restaurante con mesas.

5. Alta en plataformas de delivery