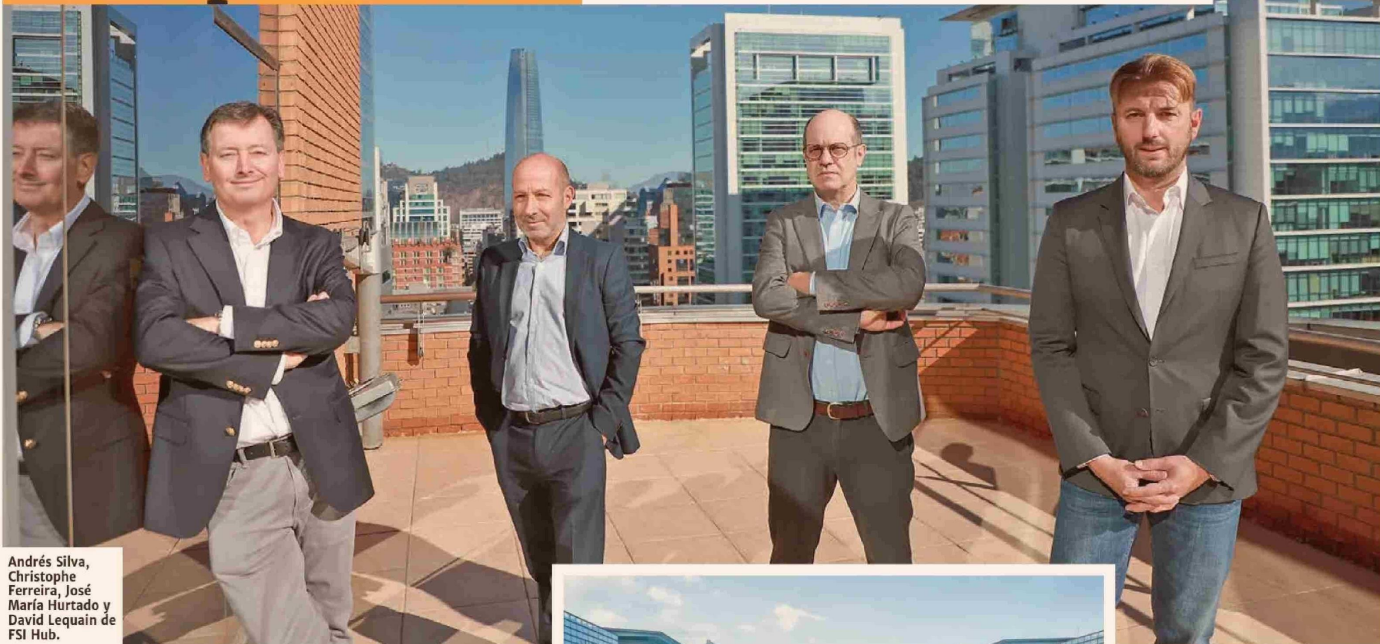


FSI, el nuevo hub que busca llevar startups chilenas al mercado asiático



Andrés Silva,
 Christophe
 Ferreira, José
 María Hurtado y
 David Lequain de
 FSI Hub.

JULIO CASTRO

■ La firma especializada en el intercambio de tecnologías financieras desde y hacia Chile, cerró un acuerdo con HKSTP de Hong Kong, para que empresas tecnológicas emergentes accedan a sus programas.

POR ALEJANDRA RIVERA

“Hasta ahora ninguna startup chilena ha pasado por el Hong Kong Science and Technology Park (HKSTP). No tienen en el radar a Latinoamérica”, afirmó el socio y director de alianzas de Financial Service Industry (FSI Hub), Andrés Silva, una situación que busca revertir a partir de este año.

El ejecutivo comentó que acaba de cerrar un convenio con HKSTP, “uno de los principales centros de innovación y tecnología de Hong Kong” para que startups tecnológicas chilenas accedan a un programa de *softlanding* para facilitar su ingreso al mercado asiático.

“Las startups chilenas suelen expandirse, primero a Perú, luego a Colombia y algunas a México y Brasil. Si bien el mercado asiático está al otro lado del mundo, es de un tremendo potencial. Hong Kong cuenta con un sistema jurídico robusto, estabilidad y más de 80 millones de habitantes, y una vez ahí, se puede evaluar la expansión a China y otros países”, dijo.

El acuerdo lo cerró a fines de abril con Josephine Chan, *senior manager*

business development de Hong Kong Science and Technology Park, e implica el lanzamiento en Chile del Softlanding Program HKSTP y el compromiso de lograr que “10 startups chilenas postulen al año”.

El Hong Kong Science and Technology Park ocupa una superficie de 22 hectáreas con 400 mil metros cuadrados de oficinas y laboratorios de investigación y alberga 2.200 startups tecnológicas de 25 países y por él “han pasado 14 unicornios”.

El convenio permitirá que FSI Hub dé a conocer a la entidad en Chile y que HKSTP difunda los servicios de la firma chilena especializada en *market entry* (ingreso a un mercado) en sus newsletter y comunicaciones.

“En junio vamos a tener el primer webinar para presentar a HKSTP”, adelantó Silva.

La entidad hongkonesa realiza tres convocatorias de este programa al año. Está dirigida a startups tecnológicas de cualquier país que idealmente tengan un producto validado en un mercado. Para postular hay que subir una descripción de la empresa y un video a su sitio web.

Según Silva, el HKSTP está interesado en atraer a startups de la



El campus de HKSTP.

FLORENCIA

región, porque busca que Kong Kong mantenga su posición como uno de los centros financieros mundiales junto a Londres y Nueva York.

“También están con hambre de crecer. El gobierno les acaba de pasar 20 hectáreas más para construir otro campus con lo que van a duplicar su tamaño y necesitan otras 2 mil startups”, dijo.

Programa y recursos

El Softlanding Program HKSTP consta de tres etapas y a los seleccionados les entregan en total unos 100 mil dólares hongkoneses equivalentes a US\$ 13 mil.

La primera fase consiste en abrir una cuenta corriente y constituir la sociedad en ese mercado, para lo que les asignan un mentor que los asesora en los trámites y US\$ 1.300.

La segunda apunta a la validación del producto. Aquí reciben unos

US\$ 5 mil, les entregan datos sociales y de mercado, y bases de datos para realizar encuestas. También organizan videoconferencias con expertos o proveedores, según lo que solicite la startup.

En el caso de las fintech, les pasan bases de datos reales de 27 bancos “donde las startups pueden correr sus modelos y ver si solución aplica a esos clientes” y las healthtech pueden acceder a bases de datos de 200 mil pacientes.

Si la startup pasa la etapa de validación de mercado, llega a la tercera fase, donde recibe US\$ 6.500 y se busca que postule a alguno de los programas de incubación de HKSTP.

Foco en fintech

La alianza con HKSTP es uno de los primeros hitos de FSI Hub, firma fundada a fines de 2024 por dos

franceses, el ingeniero comercial y master en Finanzas de la Universidad de Stanford, David Lequain, y el economista de la Université de Lille, Christophe Ferreira. A inicios de 2025 se sumaron como socios el doctor en Neurociencias de la U. California Davis, José María Hurtado, y el ingeniero civil industrial de la U. Católica, Andrés Silva.

La empresa, que tiene presencia en Chile, Francia y Brasil, se especializa en el intercambio de tecnologías financieras desde y hacia Chile, con foco en fintech, inteligencia artificial, blockchain, finanzas integradas, entre otros.

Silva explicó que el modelo de negocio se basa en los servicios de *market entry* para firmas que buscan ingresar al mercado nacional, el que si bien es pequeño, “hay una gran oportunidad para fintech y *open banking* (finanzas abiertas)”.

Agregó que este último busca introducir competencia al sector con más actores y productos y que, aunque las leyes están aprobadas, recién estará en plena operatividad en 2027, por lo tanto, hay un espacio para atraer a startups.

Agregó que el *open banking* ya está funcionando en países como Brasil, Francia y el Reino Unido, “donde hay mucho que se puede replicar. Por ejemplo, David (Lequain) vivió muchos años en Brasil y tiene todas sus redes allá. Entonces es mucho más fácil traer tecnología brasileña”.