

EDICIÓN 1

SPREAD

EL MERCADO, DESDE ADENTRO

Wall Street
en Español

www.wallstreetes.com

M A Y O 2 0 2 6

¿POR QUÉ Wallstreet en español?

Una industria está tomando forma en Latinoamérica. Nadie la está cubriendo desde adentro. Eso es lo que nos propusimos cambiar.

Por la redacción de Wall Street en Español



Algo está ocurriendo en Latinoamérica que la mayoría de los medios financieros todavía no registra. Brokers internacionales que durante años observaron la región desde Australia, Chipre, Medio Oriente y Europa están estableciendo oficinas físicas en Ciudad de México, Bogotá, Santiago, Lima y São Paulo. Reguladores locales están adaptando marcos normativos con una velocidad inédita. Una generación de profesionales está entrando a una industria que, hasta hace poco, prácticamente no existía en la región.

Es el momento más consecuente para la industria del corretaje en Latinoamérica en dos décadas. Ningún medio en español lo está cubriendo con la profundidad que exige.

Lo que existe hoy se divide en dos categorías. Portales que traducen contenido originalmente escrito en inglés, pensado para audiencias con contextos regulatorios, culturales y operativos completamente distintos al latinoamericano. Sitios escritos por autores que nunca han trabajado dentro de la industria, que replican información sin conocer su origen, que confunden categorías regulatorias, que no saben qué preguntar cuando un broker anuncia una licencia nueva o cambia de estructura corporativa.

Entre esos dos extremos hay un vacío. Wall Street en Español existe para ocuparlo.

La diferencia de haber estado adentro

Dirigir un broker es un ejercicio permanente de gestión de complejidad. La capa regulatoria, que nunca descansa. La infraestructu-

ra tecnológica, donde una falla de milisegundos se traduce en pérdidas reales. Los proveedores de pagos y las relaciones bancarias, probablemente el riesgo operativo más subestimado de la industria. El riesgo reputacional, asimétrico y acumulativo, que opera sobre una lógica distinta a todas las demás.

Son capas que raramente aparecen en los medios que cubren la industria, porque quienes escriben sobre ella generalmente no las han vivido.

Wall Street en Español está construido por dos personas que sí las han vivido. Maya Solombrino cofundó una firma de corretaje a los veinticinco años, la dirigió durante ocho años desde Chicago y Guatemala, y luego pasó cuatro años liderando las operaciones latinoamericanas de una firma internacional.

Carlos Cadavid entró a la industria en 2003. En más de veinte años ha trabajado en mesas de gestión de riesgo durante la era manual del corretaje electrónico, ha liderado áreas de desarrollo de negocio, fundó y operó su propio broker, y ha ocupado posiciones de liderazgo dentro de estructuras globales.

Las páginas que siguen son, en cierto modo, la respuesta a la pregunta que da título a esta edición. Esa respuesta no está en un argumento abstracto sobre por qué un medio así debe existir. Está en la experiencia concreta de las dos personas que lo construyeron.



Un medio de nicho, por diseño

Wall Street en Español no compete con los medios financieros generalistas. No aspira a ser Bloomberg, Reuters ni un portal de noticias económicas amplias. Es, deliberadamente, un medio especializado. Está enfocado en la industria del corretaje en Latinoamérica y España, y dirigido a una audiencia definida: ejecutivos de brokers, firmas de prop trading, proveedores de tecnología financiera, traders profesionales, y quienes están evaluando entrar a este mercado.

Esa especialización es lo que permite la profundidad. Un medio que intenta cubrirlo todo termina cubriéndolo todo superficialmente. La apuesta aquí es la contraria.

Transparencia sin negociación

El modelo dominante entre los sitios comparativos de brokers opera sobre una lógica conocida por la industria pero rara vez explicada al lector. Quién paga más, aparece mejor posicionado. Las reseñas se negocian. Los rankings se compran. Los premios anuales responden a acuerdos comerciales, no a desempeño.

Wall Street en Español rechaza ese modelo sin ambigüedad.

El proyecto acepta publicidad. Es un medio comercial, sostenido por ingresos editoriales. Pero la publicidad está claramente identificada como tal y permanece separada del contenido editorial. El WSE Score, los rankings y los premios anuales que publicará la marca responden a una metodología propia, basada en criterios verificables y en el comportamiento real de las firmas frente a sus clientes. Esa metodología no está a la venta.

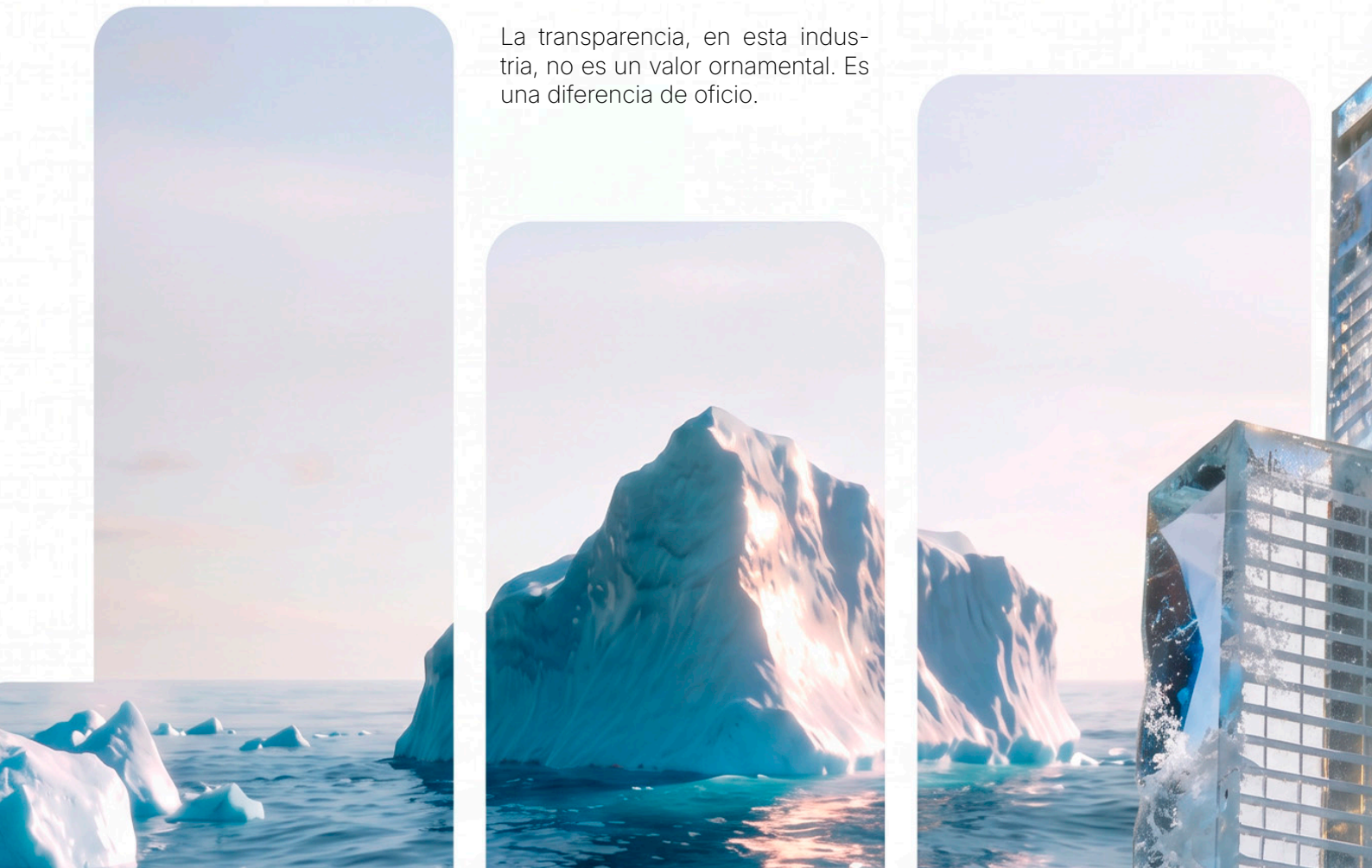
La transparencia, en esta industria, no es un valor ornamental. Es una diferencia de oficio.

Lo que sigue

Las dos piezas que vienen a continuación son las historias de las personas detrás de este proyecto. La de Maya Solombrino, la operadora que construyó desde el silencio del back office durante doce años y que ahora, por primera vez, está eligiendo ser la protagonista. La de Carlos Cadavid, el veterano que vio la industria del corretaje electrónico tomar forma en tiempo real, desde las mesas de riesgo manuales de 2003 hasta los sistemas integrados de hoy.

Después de ellas viene una reflexión sobre Spread, la revista mensual que el lector tiene ahora entre manos, y qué puede esperar de las ediciones que siguen.

Todo lo demás, lo que vendrá mes a mes, estará dedicado a lo que realmente importa: la industria, sus protagonistas, sus puntos de inflexión, y el momento que Latinoamérica está viviendo en la primera fila.





La operadora que prefería trabajar en silencio

Maya Solombrino pasó doce años construyendo y dirigiendo un broker desde atrás del telón. Ahora, por primera vez, está eligiendo ser la protagonista.

Por la redacción de Wall Street en Español

En el invierno de 2013, en una oficina de 30 metros cuadrados en el centro de Chicago, dos personas empezaron a construir una firma de corretaje. Maya Solombrino tenía veinticinco años. La industria financiera no formaba parte de ningún plan que hubiera trazado. Venía de una formación en ciencias, ajena al trading, los brokers y las operaciones de mercado. Pero la oportunidad de cofundar la firma apareció, y la tomó.

Doce años después, esa decisión se lee como el primer movimiento de una carrera que iba a definirla, aunque en ese momento no había forma de saberlo.

La firma se construyó con capital propio, sin inversores externos, lo que significó una disciplina financiera permanente. Cada decisión tomada con el margen ajustado que impone un negocio que se sostiene solo con sus ingresos. La oficina inicial dio paso a una más formal en el centro de Chicago, costosa para su tamaño, pero necesaria para operar con la credibilidad que exigía tratar con clientes,

bancos y proveedores de liquidez. Durante esos primeros años, Solombrino hizo prácticamente todo lo que requería la operación. Onboarding de clientes, procesamiento de depósitos y retiros, marketing, el sitio web de la firma. Aprendió la industria, sus protocolos regulatorios, sus flujos operativos, sus puntos de fricción con bancos corresponsales y procesadores de pagos, desde atrás del escritorio, resolviendo cada problema en el momento que aparecía.

"Cuando una empresa es tuya no hay departamento al que delegar," resume ella misma. "Eres tú quien apaga los incendios, quien resuelve el problema del proveedor de pagos a las once de la noche, quien entiende por qué un retiro se atrasó. La responsabilidad empieza y termina en uno."

Ese aprendizaje inmersivo, imposible de replicar en un programa académico o a través de consultoría, se convirtió con los años en una de las bases de su credibilidad dentro de la industria.



La región abriéndose

A finales de 2014, la firma cerró una alianza con un socio en Brasil que cambió la trayectoria del negocio. Diciembre de ese año se convirtió en el mejor mes hasta entonces, con cerca de doscientos clientes nuevos registrados en treinta días. Brasil se abrió, y con él, el acceso a una región que durante años había sido tratada por el resto de la industria como una frontera secundaria.

El crecimiento hizo insostenible seguir operando desde Estados Unidos. En 2015, la firma abrió oficina en Guatemala para servir al mercado latinoamericano con costos compatibles con un negocio bootstrapped. La decisión trajo un desafío específico. En ese momento, prácticamente no existía una industria local del corretaje en la región de la cual reclutar talento. Contratar significaba apostar por potencial, no por experiencia previa, y formar a los nuevos miembros del equipo en cada aspecto del oficio desde cero.

Solombrino lideró esa expansión. Durante ocho años, desde esa oficina, la firma sirvió a clientes en Latinoamérica, Europa y Asia, llegando en su pico a un equipo de más de cincuenta personas dedicadas exclusivamente a la región.

El otro lado de la industria

En 2021, una firma internacional adquirió la operación que Solombrino había ayudado a construir. Ella permaneció como head of operations para Latinoamérica dentro de la nueva estructura, un rol que describe como *"una educación completamente distinta"* a la de fundar y dirigir una firma independiente.

La diferencia no era solo de escala. Era de naturaleza. Había pasado de dirigir su propia empresa a formar parte de una estructura corporativa con equipos en múltiples jurisdicciones, comités de decisión regionales y globales, y prioridades que no siempre coincidían con las realidades de los mercados locales que ella conocía en detalle.

Durante cuatro años dentro de esa estructura, aprendió qué importa para la casa matriz en Australia y qué no registra siquiera como prioridad. Aprendió a defender las particularidades del mercado latinoamericano frente a decisiones tomadas desde contextos regulatorios y culturales distintos. Aprendió, dice, algo sobre sí misma que sospechaba pero que esos años confirmaron: *"Funciono mejor cuando construyo lo que dirijo."*

Construir otra vez

En 2025, con la experiencia acumulada de fundar, operar y luego liderar dentro de una estructura global, Solombrino empezó a construir Wall Street en Español, un medio especializado en la industria del corretaje para Latinoamérica y España.

El proyecto es, en cierto sentido, la aplicación consolidada de su trayectoria. El broker que cofundó le enseñó la industria desde adentro. Los años como head of operations le mostraron cómo operan las estructuras internacionales y dónde están sus puntos ciegos respecto a la región. Wall Street en Español es el proyecto donde esa experiencia completa se convierte en ventaja editorial. Un medio construido por alguien que conoce la industria porque la ha operado.

Su propuesta es directa. *"Sé qué buscar. Sé qué preguntar. Sé qué señales importan y cuáles son ruido,"* resume. Esa mirada, la del operador que ha estado detrás de las decisiones, no del observador que las comenta desde afuera, es, en su visión, lo que distingue a Wall Street en Español de los medios financieros en español que existían antes de su lanzamiento.





Una presencia poco común

Solombrino también representa una figura poco común en el liderazgo de la industria. Durante la mayor parte de su carrera, ha sido una de las pocas mujeres en las mesas donde se toman las decisiones. En comités de riesgo, en conversaciones con reguladores, en negociaciones con proveedores de liquidez y bancos corresponsales. No es una realidad que le haya impedido avanzar, pero tampoco es una que pretenda ignorar.

"Una de las cosas que me importa de este proyecto es que quien esté empezando hoy pueda ver que hay mujeres ocupando posiciones de decisión y fundando empresas en esta industria", dice. "No como caso excepcional, sino como parte normal del paisaje."

Es un cambio que, agrega, no ocurre solo porque se nombre. Ocurre porque se hace visible.

La operadora que toma el protagonismo

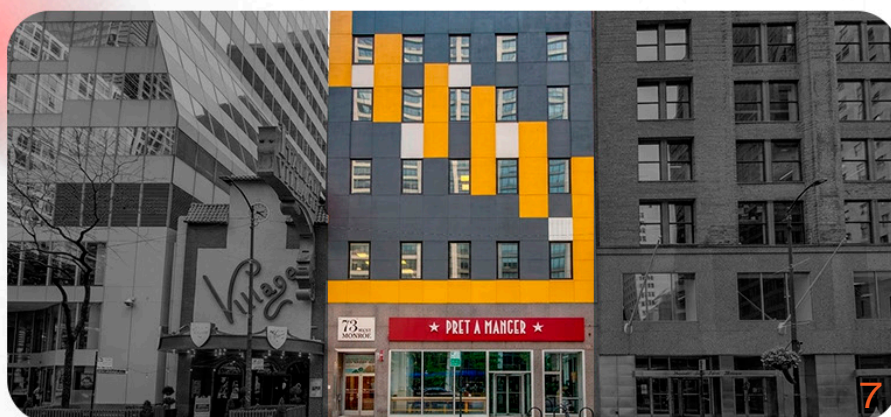
Hay una paradoja en el papel que Solombrino está asumiendo ahora. Por naturaleza y por preferencia, ha sido siempre una operadora entre bastidores. El tipo de profesional que prefiere diseñar procesos y ordenar operaciones antes que ocupar el escenario. Durante doce años construyó y dirigió desde detrás del escritorio, donde, dice, siempre se sintió más cómoda.

Wall Street en Español le ha exigido invertir esa posición.

"Hoy se construye en público antes que en privado", reconoce. "La marca que estoy levantando requiere una cara, una voz, una presencia que no puedo delegar. Ponerme adelante, firmar lo que pienso, hablar en primera persona sobre una industria en la que siempre preferí trabajar en segundo plano, ha sido, con honestidad, la parte más difícil de todo lo que he hecho profesionalmente."

Lo está haciendo de todas formas, explica, porque el trabajo lo exige y porque cree en lo que está construyendo lo suficiente para aceptar la incomodidad que implica. Es una declaración poco común entre fundadores, que tienden a narrar su paso a la visibilidad pública como una evolución natural. Para Solombrino no lo es. Es una decisión profesional deliberada, tomada con los ojos abiertos sobre su propio costo.

Es también, dicho de otra manera, el primer movimiento de una nueva etapa. Tan deliberado como aquel de 2013, cuando una oportunidad apareció en Chicago y ella la tomó.



El veterano que vio la industria tomar forma

Carlos Cadavid entró al corretaje por accidente en 2003. Veinte años después, ha visto la industria construirse pieza por pieza, desde adentro.

Por la redacción de Wall Street en Español

En 2003, Carlos Cadavid estaba cursando la universidad en California cuando fue al centro de empleo del campus a buscar un trabajo de medio tiempo. Necesitaba un ingreso que le permitiera seguir estudiando. Encontró una vacante de servicio al cliente en una empresa cuyo nombre no le decía nada (FX First, Inc.), aplicó sin tener idea de qué hacía, y consiguió la entrevista.

Uno de los dueños de la compañía le explicó el negocio durante esa conversación. Era una firma de corretaje que permitía a los clientes operar divisas en una plataforma electrónica (Metatrader 3). Hasta ese momento, Cadavid no sabía que tal cosa existía. Tomó el trabajo porque necesitaba el ingreso. Sin saberlo, acababa de entrar a una industria que estaba apenas empezando a tomar la forma que tiene hoy.

Veinte años después, esa decisión casual se lee como el origen de una trayectoria poco común. La de un operador que vio la industria del corretaje electrónico construirse desde adentro, generación por generación tecnológica, en tiempo real.

La era manual

La industria que Cadavid encontró en 2003 operaba con herramientas que hoy parecen arqueológicas. El internet todavía se estaba consolidando como infraestructura de uso cotidiano. La idea de que una persona común pudiera operar el mercado cambiario desde su computadora era nueva, y las plataformas que lo permitían estaban en sus primeras versiones.

Cadavid pasó rápidamente de servicio al cliente a la mesa de gestión de riesgo, donde buena parte de las operaciones se procesaban a mano. Cuando la firma necesitaba cubrir su exposición, las órdenes salían por teléfono; al cierre del turno, cada ejecución se confirmaba con el proveedor de liquidez, una por una, llevando el control en papel y lápiz. Con una contraparte en Londres existía una línea abierta permanente, una conexión directa que permitía cubrir posiciones al otro lado del Atlántico en tiempo real. Todo pasaba por el auricular y la pantalla. De esa primera firma pasó a otra, también en California, donde cubría el turno europeo. Su jornada

empezaba a las diez de la noche y terminaba a las siete de la mañana. Trabajaba esencialmente solo, cubriendo el horario en que se mueve Europa y abre Nueva York, la franja donde ocurre buena parte de la acción del mercado. Gestionaba los servidores de trading, atendía clientes que llamaban a operar de madrugada, y compensaba riesgo con contrapartes internacionales según se presentaba.

Los años que Cadavid pasó en esa primera década de su carrera, aproximadamente entre 2003 y 2013, coincidieron con la transformación más profunda que la industria del corretaje ha experimentado. Las herramientas que hoy se dan por sentadas, como la ejecución automática, la conectividad de liquidez en tiempo real, los sistemas integrados de gestión de riesgo, no existían todavía, o existían en versiones primitivas que los operadores tenían que complementar con procesos manuales.

"La industria se estaba construyendo mientras nosotros trabajábamos en ella", resume Cadavid. "Aprendimos el oficio armándolo."



La frustración productiva

Después de casi diez años dentro de la industria, con pasos por varias firmas y roles que fueron desde la mesa de riesgo hasta desarrollo de negocios, Cadavid empezó a acumular algo que, con el tiempo, lo empujaría a dar el siguiente salto. Convicciones propias sobre cómo debía operar un broker, y frustración con las decisiones tomadas por ejecutivos que no las compartían.

Esa frustración, reconocida retrospectivamente como productiva, es la que lo llevó en 2013 a cofundar su propia firma. La experiencia previa la traía más cargada del lado comercial que del operativo integral. Nunca había dirigido un broker completo en sentido amplio. Pero los diez años acumulados dentro de la industria le habían dado suficiente conocimiento técnico y relacional para asumir la responsabilidad.

Una de las primeras decisiones estratégicas que tomó junto con su socia fue la estructura regulatoria. Obtener una licencia propia exigía capital que la firma naciente no tenía. La alternativa era operar bajo la licencia de otra entidad regulada, una figura que en esa época ofrecía la protección regulatoria que los clientes y las contrapartes financieras exigían, sin el costo de montar una licencia desde cero. Esa decisión temprana fue la que abrió las puertas a relaciones bancarias tier 1 y a proveedores de liquidez serios desde el primer día de operación.

La voz de una región en movimiento

La industria del corretaje en Latinoamérica, dice Cadavid, ha recorrido un largo camino desde los años en que él y su socia empezaron a operar en la región. En ese momento, Latinoamérica era tratada por el resto de la industria como una frontera secundaria. Quienes construyeron infraestructura de mercado para la región lo hicieron sin mucho acompañamiento mediático y sin una base profesional consolidada para reclutar talento. Eran, dice, pioneros de un mercado que recién empezaba a formarse.

Hoy la región está en un momento distinto. Los brokers internacionales están estableciendo presencia física. Los reguladores locales están adaptando marcos normativos. Una generación nueva de profesionales está entrando a la industria. Productos, estructuras operativas y modelos de negocio están evolucionando mes a mes.

Para Cadavid, ese es precisamente el momento que justifica la existencia de Wall Street en Español. "Lo que queremos es ser esa voz," dice. Un medio que le permita al lector, sea un profesional dentro de la industria o un trader retail serio, entender con quién está haciendo negocios, conocer las compañías con las que trabaja, y acceder a análisis construido desde la experiencia de haber estado dentro, durante más de dos décadas.

Es, en cierto modo, la continuación natural de su trayectoria. Durante veinte años vio la industria tomar forma desde dentro. Ahora, junto con su socia, está construyendo el medio que se propone documentar la siguiente fase de esa evolución.



Por qué SPREAD

Lo que el sitio diario no tiene espacio para hacer, esta revista mensual sí.

Por la redacción de Wall Street en Español

Wall Street en Español existe para cubrir la industria del corretaje en Latinoamérica con la profundidad que exige. Spread es el espacio dentro de esa cobertura donde esa profundidad se despliega sin apuro.

El sitio opera a otro ritmo. Publica diariamente, reacciona a lo que ocurre, documenta movimientos conforme suceden. Spread opera en el ritmo opuesto. Una edición mensual, publicada al cierre de cada mes, pensada para ser leída con atención y guardada como referencia. Es el formato que permite el análisis extenso, la entrevista larga, el perfil detallado. Piezas que no caben en el flujo diario y que requieren el espacio de una publicación editorial para existir correctamente.

Qué esperará encontrar el lector

Cada edición de Spread gira alrededor de tres ejes.

El primero, entrevistas con los líderes que están construyendo esta industria. CEOs y directores de brokers, firmas de prop trading y fintechs que operan en la región o están ingresando a ella. Conversaciones largas, sin concesiones promocionales, enfocadas en decisiones, estrategia y lectura del mercado.

El segundo, artículos escritos por operadores y fundadores de la región. Traders profesionales, fundadores de fintechs, arquitectos de firmas de prop trading que

aportan perspectiva de primera mano sobre lo que están construyendo. Spread es un espacio donde esas voces encuentran extensión editorial, no citas sueltas en una nota.

El tercero, análisis de liderazgo e industria producido por el equipo de Wall Street en Español. Piezas que toman un tema relevante del mes y lo desarrollan con la profundidad y el rigor que ameritan. El mismo criterio que se aplica a la cobertura diaria, con más espacio para construir el argumento.



Por qué una revista, y por qué ahora

En una industria que se mueve tan rápido como ésta, una publicación mensual puede parecer un contrasentido. Es exactamente lo contrario. La velocidad produce cobertura. La pausa produce perspectiva. Una edición mensual obliga a seleccionar lo que realmente importa, a tratarlo con el espacio que merece, a construir piezas que sigan teniendo valor el mes siguiente y el año siguiente.

Es también una decisión sobre el tipo de relación que esta publicación quiere construir con el lector. Una revista mensual no compete por atención inmediata. Se lee con tiempo, se guarda, se relee. Es el formato que corresponde al tipo de análisis que este proyecto se propone ofrecer.

El compromiso

Spread llegará al cierre de cada mes, editado con el mismo estándar que se aplica al resto de Wall Street en Español. Análisis verificado, voces con credenciales reales, transparencia editorial sin concesiones comerciales. La publicidad, cuando exista, estará claramente identificada y separada del contenido.

Esta es la primera edición. Se usó para presentar a las personas detrás del proyecto, el lugar desde el que se construye, y lo que Spread se propone ser en los meses que vienen. A partir de la próxima edición, el centro editorial se desplaza hacia afuera. Hacia los líderes de la industria, hacia las voces de la región, hacia los temas que definen el momento que la industria del corretaje está viviendo en Latinoamérica.





Gracias por leer la
primera edición.

— Los editores



Maya Solombrino



Carlos Cadavid



WallStreet

en Español

www.wallstreetes.com

M A Y O 2 0 2 6