

Juan Colón en el podcast *Fly on the Fund Wall*

El primer episodio de *Fly on the Fund Wall* abre con una advertencia:

"Si intentas ser emprendedor para hacerte rico rápido, deberías dejarlo ahora mismo."

Así habla Juan Colón, cofundador y CEO de Darwinex, recién aterrizado de un vuelo desde Madrid, dejando claro para quién es este podcast: el trader que quiere convertir su pasión en profesión, hasta llegar a gestionar dinero como gestor de activos.

Juan es directo sobre lo que no es. No es trader. Reconoce que no tiene el estómago para aguantar un drawdown y seguir durmiendo. Lo que sí tiene son **quince años dentro de la maquinaria del trading** minorista, bagaje más que suficiente para hablar tanto del engranaje en sí como de las cicatrices que deja construir una gestora regulada.

La conversación dura más de una hora, y la sostiene un claro argumento: la recompensa está en el proceso. El capital, el reconocimiento, el coche, la posición en la clasificación, todo eso llega como subproducto de un proceso que harías de todas formas, o no llega. Invierte ese orden y la industria te tritura. Hazlo bien y las probabilidades empiezan a acumularse a tu favor.

Sin atajos aquí, como en todas partes

Cuando le preguntan si cualquier trader puede convertirse en gestor profesional, Juan recurre al paralelismo con el atletismo.

¿Cómo te conviertes en campeón mundial de los 100 metros? Empiezas con una genética que no elegiste. Luego corres porque te encanta correr. Encuentras personas que te exigen. Aprendes que la siguiente centésima requiere pesas,

psicología, técnica para comer, técnica para dormir, un buen entrenador, una forma de absorber el golpe cuando el cronómetro no refleja lo que entrenaste.

*"Lo que acabo de decir sobre correr, lo podemos aplicar a todo lo demás en la vida", dice. "Incluyendo la capacidad de superar a todos los que buscan extraer dinero de los mercados financieros. **No hay atajos, igual que no los hay en ningún otro sitio.**"*

La parte incómoda es lo que se ha construido alrededor de quienes se niegan a aceptarlo. Juan lo llama el negocio del *death-time-value*: prometer atajos, monetizar la búsqueda, pasar a la siguiente cuenta.

"Hay toda una industria que gana mucho dinero a costa de gente que busca ese atajo."

El talento que desde fuera parece un superpoder, no lo es, dice Juan.

"Lo que lo ha hecho posible son miles y miles de horas de esfuerzo hacia un objetivo, que en sí mismo debería ser un disfrute."

Lo que los atletas necesitan son medallas

Mientras intentaba condensar qué representa Darwinex, Juan pasó semanas contrastando borradores con un asistente de IA. Siempre volvía a la misma conclusión: lo que los traders necesitan es capital.

"Y yo pienso: entonces, por esa lógica, lo que los atletas necesitan son medallas."

La medalla es lo que recoges después de que el trabajo está hecho. Perseguirla directamente es como se acaban las carreras. Extiende el argumento a las propias asignaciones:

"Son recompensas meritocráticas por el proceso que llevas a cabo. No son el objetivo, son una recompensa que llega cuando tienes éxito."

Esa es la razón del nombre de la empresa. Compón tu crecimiento como trader. La evolución sigue al crecimiento. El capital sigue a la evolución. De ahí, Darwinex.

La misma lógica corta la obsesión del trader con la validación externa. Juan cita el dicho: *"Dime de qué presumes y te diré de qué careces."*

Buscar validación fuera: dinero, seguidores, capturas de tu semana ganadora, es un juego perdedor por partida doble. Nunca tendrás suficiente. El trabajo que haces para perseguirla te hace peor en lo que realmente importa. El ajedrecista obsesionado se siente orgulloso de ver más lejos que su propia posición. No está mirando a la sala en busca de aplausos.

La infraestructura detrás de la filosofía

Darwinex ha estado doce años construyendo los cimientos que sostienen su filosofía.

El activo real de un trader, argumenta Juan, *"tu bien máspreciado, es la capacidad de tu estrategia"*. **Cuánto dinero puede absorber a cambio de una parte de los beneficios que genera con capital que el trader no tiene.** Ese es el modelo de negocio de un gestor. Monetizarlo correctamente significa cobrar una comisión de éxito, lo que requiere una licencia de gestión de activos, que Darwinex obtuvo hace más de una década, en lugar de tomar la vía *offshore*, que todos aseguraban que salía mejor.

También habla sobre el copy trading, Juan cita a Groucho Marx:

"Yo no invertiría en un trader que me dejara copiarlo sin más."

Una estrategia lo suficientemente buena como para seguirla es propiedad intelectual. Distribuir la gratis, sin mecanismo de captura de valor, es cómo los traders con talento acaban sin ganar nada de lo que construyeron.

La versión honesta de esto, es un proceso más lento. Los inversores depositan sus ahorros en una estructura donde si sale bien, el trader gana y cobra por su éxito; si sale mal, el inversor asume la pérdida. Eso exige confianza.

"Esto lleva años. Apuntas a Wimbledon, pero la forma de llegar es ganando primero los torneos pequeños."

La curva de crecimiento que sigue parece injusta hasta que la entiendes.

"El primer 100.000 es mucho más difícil de conseguir que los siguientes 400.000, y el siguiente millón, y así sucesivamente. Lo que tuviste que hacer fue trabajar duro componiendo el conjunto de habilidades que llevó a los primeros 100.000, que te dieron la credibilidad para obtener los siguientes 500.000 y el siguiente millón."

Darwinex Zero es la última iteración de ese pensamiento: eliminar el elemento tóxico de la ecuación. La presión de arriesgar los ahorros personales y **ofrecer la infraestructura de un hedge fund por una suscripción mensual.**

"Ahora podemos afirmar con credibilidad que solo queremos el cerebro del trader. No su cartera."

El Motor de Riesgo normaliza cada estrategia a un objetivo de riesgo estándar para que Darwinex INDX pueda asignar capital real de inversores a un DARWIN una vez que su track record lo haya justificado. El trader conserva la propiedad intelectual. El inversor paga por el éxito. **Los incentivos apuntan en la misma dirección.**

Juan cierra el círculo con una analogía parental. Tiene cuatro hijos. La tarea de un padre, dice, es dejar que la caída ocurra asegurándose de que nunca sea fatal.

"Intentamos ser ese entorno donde te va a costar lo suficiente para aprender, pero no tanto como para que te quite las ganas."

Doce años para poder explicar qué hace la empresa en tres pasos. Compón tu crecimiento. La evolución sigue. El capital sigue a la evolución. La medalla aparece cuando dejas de operar para conseguirla.

El episodio completo de **Fly on the Fund Wall** con Juan Colón ya está disponible en [YouTube](#).

Recuerda que puedes activar los subtítulos en tu idioma desde el vídeo de YouTube en Ajustes > Subtítulos/CC > Autotranslate > español

*Darwinex Zero y el dominio www.darwinexzero.com son nombres comerciales utilizados por Tradeslide Technologies, una empresa registrada en el Reino Unido con el número 14398381. Los contenidos de este video son solo para fines

educativos y no deben interpretarse como asesoramiento financiero y/o de inversión.