

DOCUMENTACIÓN DEL PRODUCTO

Todo lo que hace funcionar un broker de Forex

CRM, cajero, red de IB, área de partners, portal del cliente y un escaparate que se entrega en cinco layouts — en un solo despliegue, bajo su marca, en su dominio, en su base de datos. Este documento expone qué hace el producto hoy, qué está **construido en código y pendiente de configuración**, qué está en el roadmap y cuánto cuesta, sin guardarse nada.

The screenshot displays the idaFX Dashboard interface. On the left is a sidebar menu with categories: Dashboard (selected), Desks, Admins, Commission Plans, Settings, CRM (with sub-items Clients and Partners), and Trading (with sub-item Trading Accounts). The main content area is titled 'Dashboard' and includes a welcome message for 'Demo Broker Owner' with a 'Sign out' button. Below this is an 'Action Queue' section with the note 'Work waiting for a decision right now.' The dashboard features eight key performance indicator (KPI) cards arranged in two rows. The top row includes: 'Deposits awaiting confirmation' (10, \$24,300.00 waiting to be credited), 'Compliance queue' (7, \$6,499.07 awaiting review), 'Finance queue' (3, \$1,800.00 approved, payout not sent), and 'Callbacks due' (36, 36 client(s) to call today or overdue). The bottom row includes: 'Total Leads' (437), 'FTDs This Month' (32, Total \$95,250.00), 'Active Clients' (63), and 'Callbacks Today' (9).

Category	Value	Details
Deposits awaiting confirmation	10	\$24,300.00 waiting to be credited
Compliance queue	7	\$6,499.07 awaiting review
Finance queue	3	\$1,800.00 approved, payout not sent
Callbacks due	36	36 client(s) to call today or overdue
Total Leads	437	
FTDs This Month	32	Total \$95,250.00
Active Clients	63	
Callbacks Today	9	

— Contenido

1	De un vistazo	12	Ajustes, email, automatización
2	Las tres caras del producto	13	Disciplina de la ruta del dinero
3	Gestión de clientes (CRM)	14	Seguridad y soberanía de los datos
4	Cajero: depósitos y retiros	15	Ocho idiomas y RTL
5	Métodos de pago	16	Qué funciona, qué espera configuración, qué está en el roadmap
6	Red de IB y comisiones	17	Onboarding y entrega
7	El área de partners: la tercera puerta de entrada	18	Precios
8	Cuentas de trading y plataformas	19	Comparativa de mercado
9	Portal del cliente	20	Qué significa white-label — y FAQ
10	El escaparate: un despliegue, cinco layouts	21	Demo en vivo
11	KYC y compliance		

La regla que sigue este documento

Cada captura de pantalla de este documento proviene del sistema en funcionamiento en demo.idafx.net; ninguna es un mockup. Una capacidad puede estar en uno de *tres* estados, y una insignia indica cuál: **operativo** puede probarlo hoy ·

pendiente de configuración el código está escrito, firmado y probado; lo que falta es su licencia y la instalación del servicio sidecar · **roadmap** aún no escrito. Toda capacidad descrita aquí sin insignia funciona hoy.

1 De un vistazo

idaFX es el software de backoffice que lleva el negocio diario de un broker de Forex: sostiene toda la cadena en un solo sistema, desde el momento en que llega un lead hasta el primer depósito, y de ahí a la cuenta de trading, la comisión y la solicitud de retiro.

Quien compra el producto **es el dueño del negocio**. La licencia de broker, las licencias de MT4/MT5 o cTrader, las cuentas de exchange y los acuerdos con proveedores de pago (PSP) están todos a nombre del propio cliente. idaFX cablea estas conexiones usando las claves API del propio cliente; la operación entera permanece en manos del cliente. Somos un proveedor de tecnología — no nos sentamos en la ruta del dinero, solo hacemos que esa ruta sea gestionable.

8

Idiomas en el panel y el portal, árabe incluido, con soporte completo de derecha a izquierda

806

Tests automatizados y 35,353 aserciones; se ejecutan antes de publicar cada versión

5–10

Días hábiles: de la firma a un sistema en marcha en su propio dominio

1:1

Un despliegue aislado y una base de datos aislada por broker

Para quién es

El broker recién lanzado

Equipos que gestionan sus primeros cientos de clientes con una hoja de cálculo y WhatsApp, y ya ven que eso no aguenta más.

La firma a la que su CRM se le quedó pequeño

Operaciones donde el desk de ventas y el desk de finanzas leen la misma pantalla de forma distinta, y las aprobaciones de retiros viajan por email.

Firma prop piloto

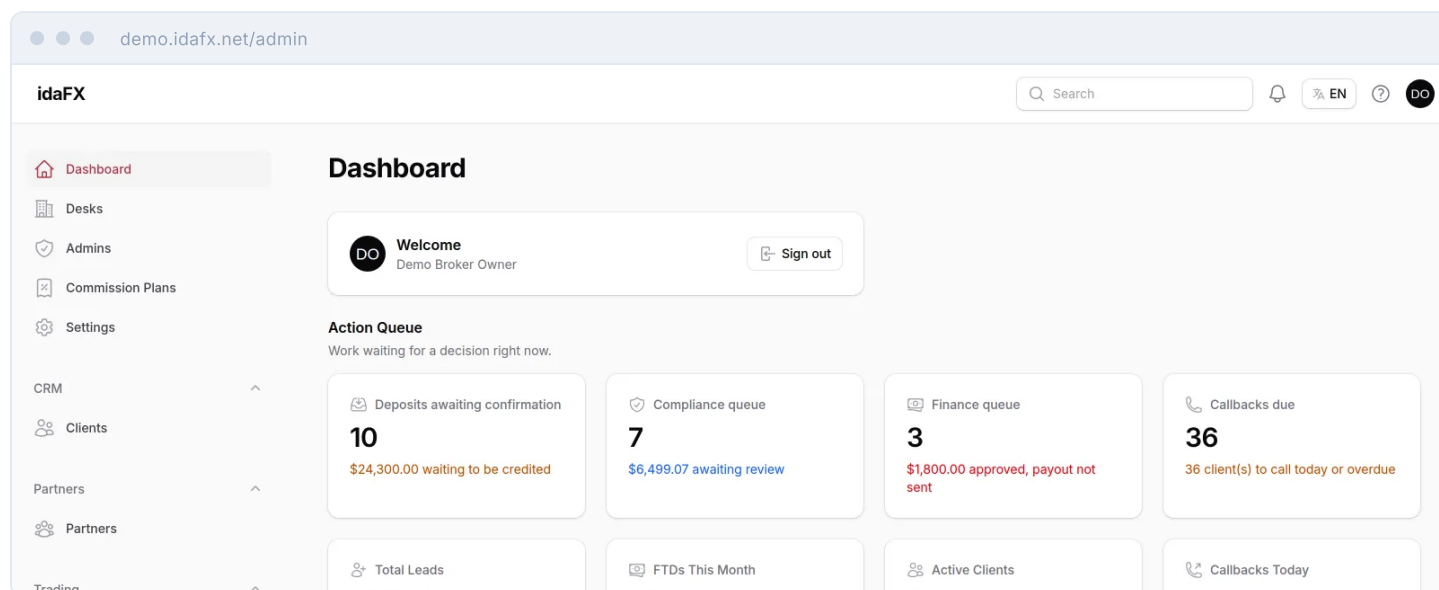
El motor de challenges sigue en desarrollo; las capas de CRM, cajero y portal ya encajan hoy con el modelo prop.

Por qué este y no otro CRM

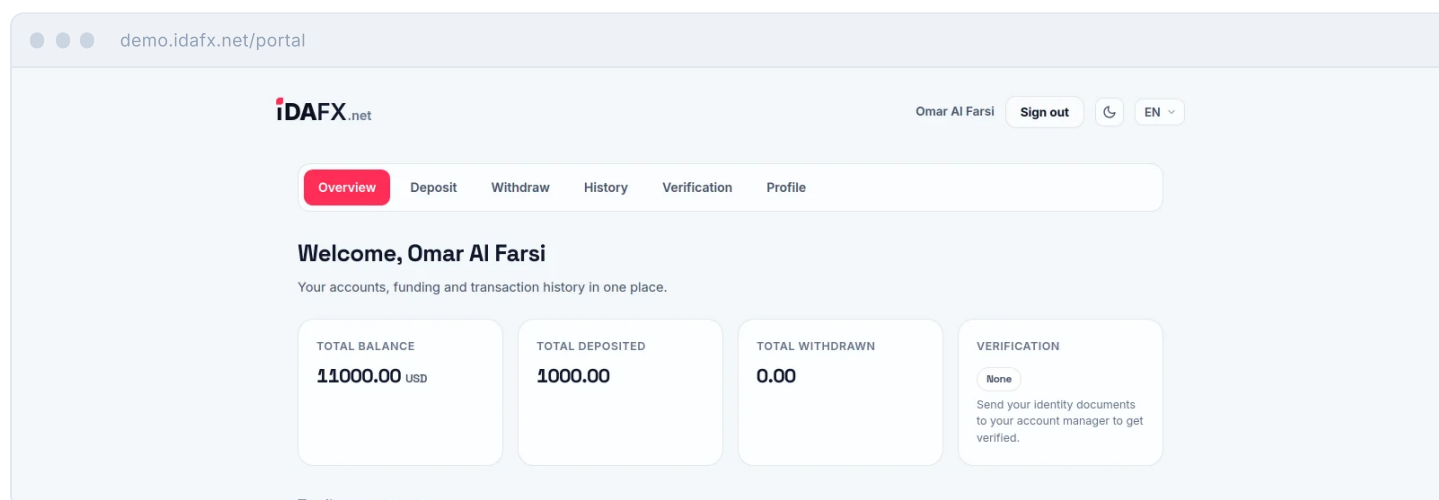
- **La ruta del dinero está sellada.** Los registros de transacciones no pueden alterarse; una corrección es un asiento de reversión, nunca un borrado. No encontrará este apartado en el folleto de un competidor — porque la mayoría no tiene esa disciplina (véase la sección 13).
- **Ocho idiomas sin coste adicional.** Los grandes proveedores de este sector facturan los idiomas extra como una partida aparte; aquí los ocho son estándar (sección 15).
- **Su partner inicia sesión por su propia puerta.** Su red de IB y affiliates recibe un portal propio, y este muestra la información del cliente *deliberadamente parcial*; la sección 7 explica exactamente por qué, línea por línea.
- **Sus datos siguen siendo suyos.** Su propio dominio, su propia base de datos y, en el plan Enterprise, la opción de ejecutarlo en su propio servidor (self-host).
- **Los precios están publicados.** La sección 18 de este documento recoge la tarifa anual y la de instalación de los cuatro planes; no hay ningún «contáctenos».

2 Las tres caras del producto

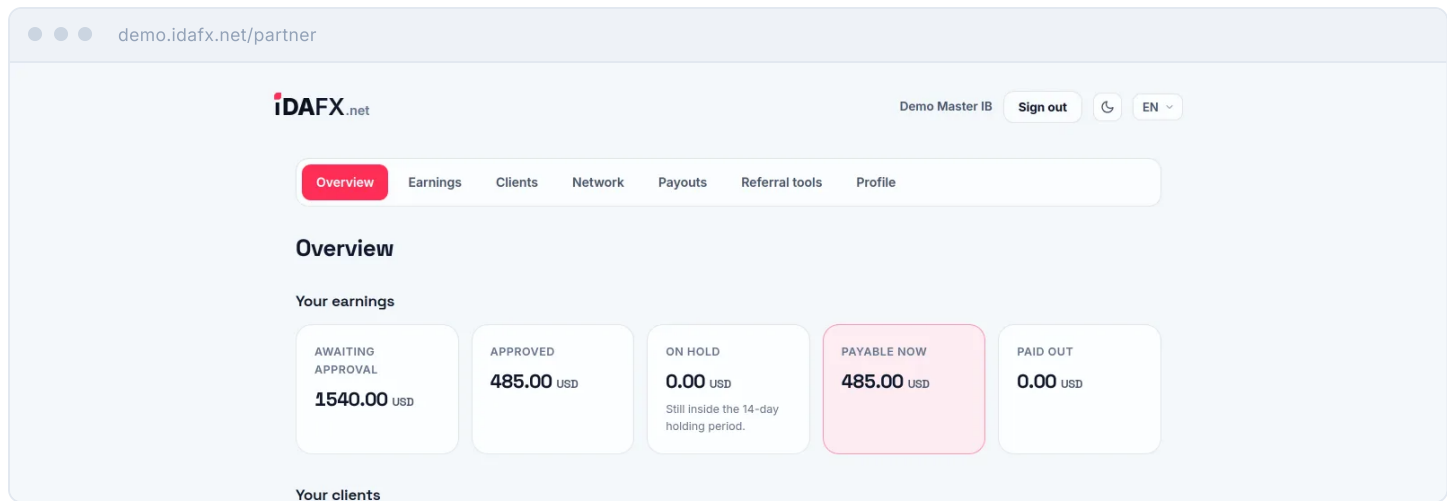
Un solo despliegue produce **tres puertas de entrada separadas**: el panel de administración para su equipo, el portal del cliente para su trader y el área de partners para su introducing broker. Las sesiones, las contraseñas y las preferencias de idioma están completamente separadas entre las tres, y cada una funciona con su propio guard de identidad.



Panel de administración. El dashboard se abre sobre el trabajo que espera una decisión ahora mismo, no sobre el historial: depósitos a la espera de aprobación, retiros retenidos en compliance, payouts en cola en finanzas y los callbacks de hoy. Cada tarjeta le lleva a la pantalla correspondiente con el filtro ya aplicado.



Portal del cliente. Aquí es donde el trader ve su saldo, sus cuentas de trading, sus solicitudes de depósito y retiro y su estado KYC. El portal funciona en su dominio, bajo su logo.



Área de partners. Los introducing brokers y affiliates leen sus propias ganancias, sus propios recuentos de clientes y su propio saldo pagadero con su propio login — nadie tiene que abrirles el panel. Las siete pantallas, y exactamente qué puede y qué no puede ver un partner sobre un cliente, están en la sección 7.

Puertas de entrada separadas

Los tres inicios de sesión viven en direcciones distintas y funcionan con drivers de sesión distintos. Que una cuenta de cliente llegue al panel de administración es arquitectónicamente imposible — ni siquiera comparten tabla.

Roles y visibilidad

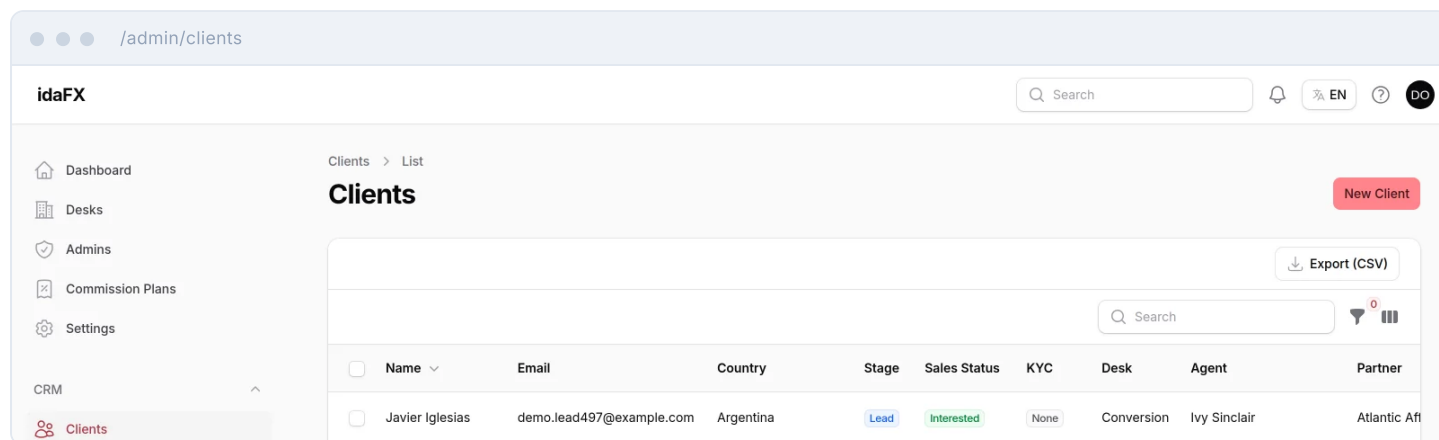
Roles de superadmin, manager y agente; un agente solo ve los registros de su propio desk y su propia cartera. La regla de visibilidad se aplica en la capa de datos, no simplemente se oculta en la interfaz.

La tercera superficie de identidad

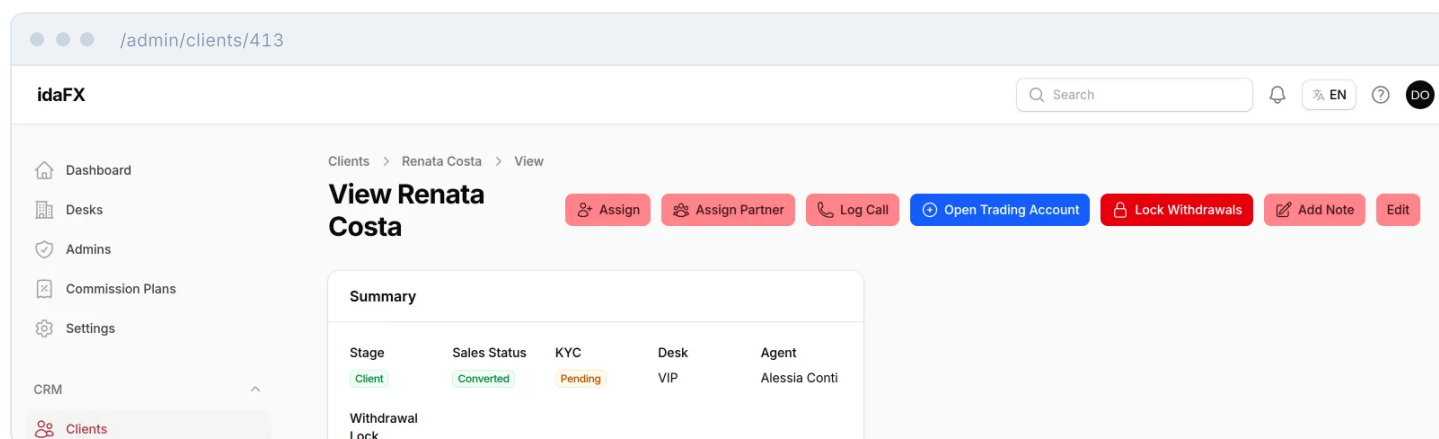
El guard de partner no está registrado en ninguna otra ruta. Ninguna dirección dentro del área de partners lleva un id de modelo — solo hay tokens, y estos se buscan por su digest sha256.

3 Gestión de clientes (CRM)

Una persona entra en el sistema como lead, avanza por los estados de venta y se convierte en cliente con su primer depósito. idaFX modela esa transición como una **máquina de estados**: qué estado puede seguir a cuál está definido en código, y no existe forma de marcar a alguien como «cliente» a mano.



La lista: filtre por desk, agente, estado, situación KYC y país.



La ficha del cliente: resumen, cronología, cuentas de trading, resumen de caja, documentos KYC.

Cómo funciona la cadena

- 1 Llega un lead.** Desde un formulario web, una campaña o entrada manual. En el momento en que se crea el registro se asigna a un desk (conversion) y a un agente; los leads sin asignar aparecen aparte en pantalla y no pueden quedar aparcados en la cartera de nadie.
- 2 El agente lo trabaja.** Registros de llamadas, notas, citas de callback. Los callbacks se siguen en el dashboard y mediante un barrido horario; una llamada vencida aparece en rojo en la pantalla del agente.
- 3 Llega el primer depósito (FTD).** En el momento en que el primer depósito se completa en el lado del cajero, la persona se convierte automáticamente en cliente, pasa al desk de retention y cualquier comisión CPA del partner se devenga en ese mismo instante. Toda la cadena se ejecuta dentro de una única transacción de base de datos — no puede existir una conversión a medias.
- 4 Retention toma el relevo.** El cliente pasa ahora a un desk distinto con objetivos distintos; el vínculo con el agente anterior queda en el registro pero sale de su cartera.

Por qué importa

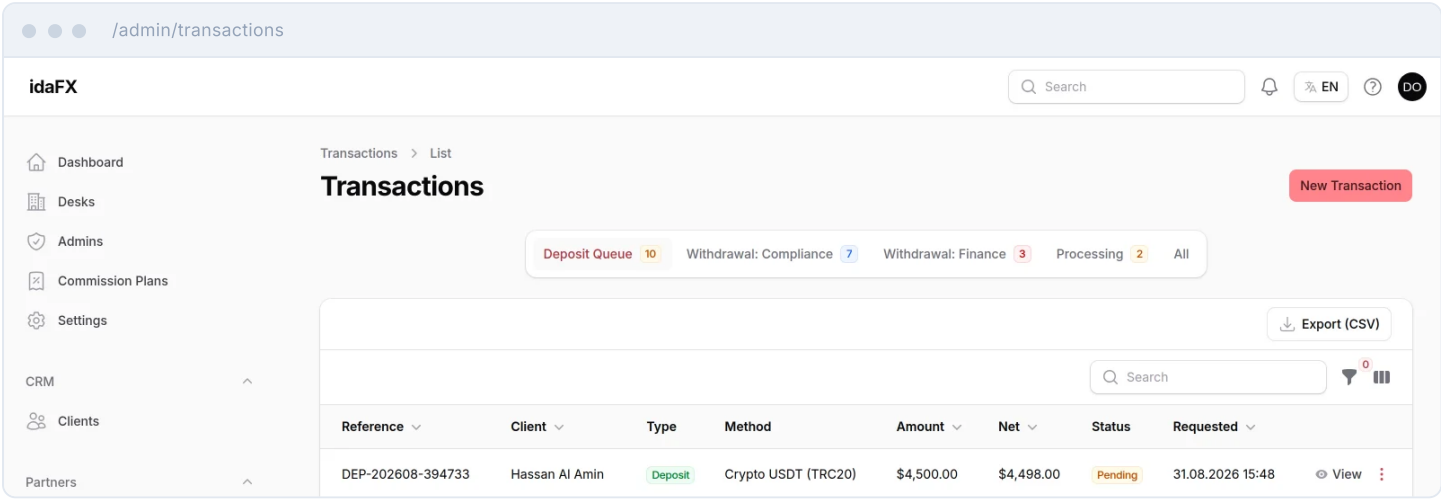
Decidir a mano que alguien «se convirtió en cliente» es el punto más manipulado en los cálculos de comisiones y bonos. Aquí esa decisión se deriva de un único lugar — un depósito que realmente se completó — y nadie puede fijarla manualmente.

También incluido

- Ocho estados de venta (nuevo, intentando contacto, callback, interesado, no interesado, ilocalizable, inválido, convertido), cada uno con su propio color.
- Desks (conversion / retention / VIP) y una plantilla de agentes por desk.
- Una cronología completa en cada registro: quién cambió qué y cuándo.
- Exportación CSV desde las listas — dentro del alcance que permiten los permisos y filtros del usuario.

4 Cajero: depósitos y retiros

El cajero es la parte construida con más cuidado del producto. Toda operación que toca dinero pasa por una única pasarela de servicio; ninguna pantalla puede actualizar un saldo directamente.



Las colas están organizadas en pestañas: depósitos a la espera de aprobación, retiros en revisión de compliance, payouts en cola en finanzas y operaciones en curso. Cada pestaña es la pantalla del equipo que toma esa decisión.

Depósitos

El cliente abre una solicitud en el portal (método, cuenta, importe) y ve las instrucciones del método de pago elegido. Un depósito comienza en *pendiente*; cuando finanzas lo aprueba, pasa a *completado* y el **importe neto** — descontadas las tarifas — se abona en la cuenta de la plataforma de trading. El primer depósito completado dispara la cadena FTD.

Retiros

Un retiro recorre una cadena más larga, porque equivocarse aquí sale caro:

PASO	QUIÉN	QUÉ OCURRE
Solicitud	Cliente	Se abre en el portal. El saldo <i>no</i> cambia.
Revisión de compliance	Compliance	Controles de KYC y riesgo. Puede rechazarse.
Aprobación	Finanzas	Este es el paso en el que el dinero sale de la cuenta.
Payout	Finanzas	La transferencia real. Requiere el indicador de intención explícita.
Completado	Sistema	Cerrado; el registro ya no puede modificarse.

El indicador de intención explícita

El paso de payout no se ejecuta hasta que el operador vuelve a escribir el importe y marca una casilla de confirmación. Disparar una acción irreversible con un solo clic — sobre todo al final de un turno largo — se ha hecho deliberadamente difícil en este producto.

Cuando algo sale mal

Si un payout falla o un retiro se rechaza, el sistema escribe un **asiento de reversión automático**: el dinero vuelve a la cuenta del cliente y en el historial quedan dos líneas — la transacción original y el registro REV- que la anula. Ninguna línea se borra jamás y ningún importe se corrige retroactivamente. Un auditor que llegue seis meses después puede leer lo ocurrido directamente en el historial.

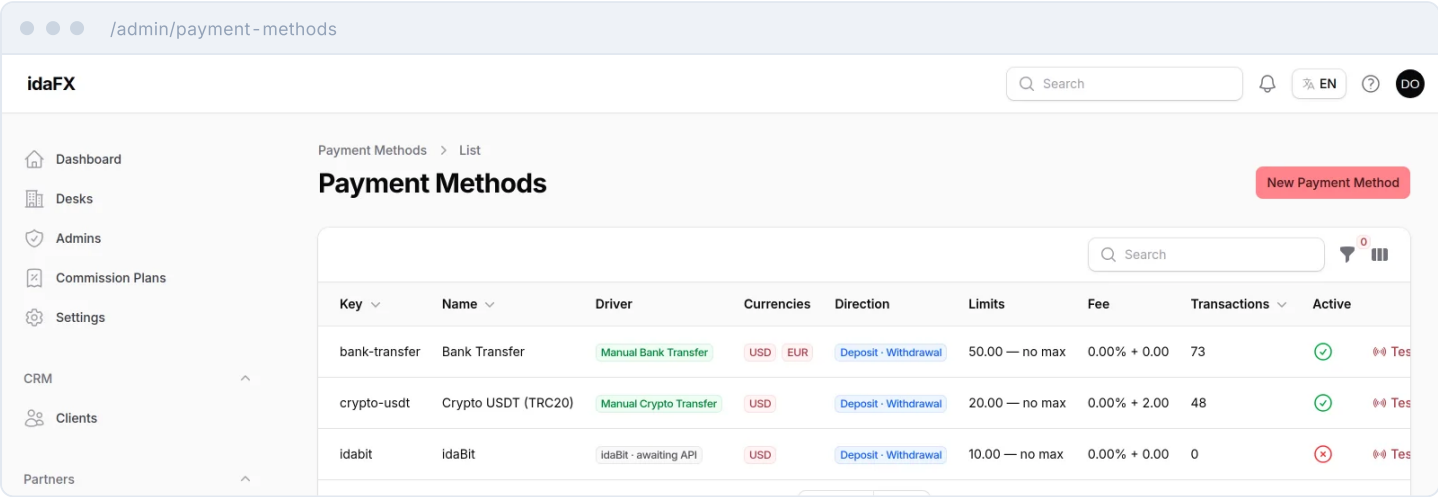
Circuit breakers

- Importes máximos por transacción y por día, configurados en los ajustes.

- Un **bloqueo de retiros** que compliance puede aplicar a un cliente individual (el motivo es obligatorio).
- Un sello de idempotencia que impide enviar dos veces la misma solicitud — aunque el cliente pulse el botón dos veces, solo se crea una transacción.
- Un barrido diario de conciliación: informa de totales, payouts atascados y asientos de reversión ausentes. No corrige nada por sí solo; solo se lo cuenta.

5 Métodos de pago

Los proveedores de pago se conectan al producto como **adaptadores**. Cada método se activa o desactiva desde el panel de administración y su configuración — claves API incluidas — se guarda cifrada en la base de datos. Las claves pertenecen a la cuenta PSP del propio cliente; nosotros nunca las vemos, y el tráfico de pagos nunca pasa por nosotros.



Cada fila es un driver: un interruptor de encendido/apagado, la definición de tarifas, límites y campos de configuración cifrados.

Drivers operativos hoy

- Transferencia bancaria manual
- Cripto manual (USDT)
- Stripe
- PayPal

Drivers en el roadmap

- idaBit
- Praxis
- Skrill
- Nuvei
- Match2Pay

Una nota honesta sobre Stripe

Stripe no acepta brokers que vendan productos apalancados. El driver funciona técnicamente y puede usarse para servicios sin apalancamiento; si planea enrutar volumen de trading apalancado a través de Stripe, tenemos que hablarlo antes del onboarding. Ponemos esta línea aquí para que no lo descubra después de firmar.

Añadir un nuevo proveedor

La interfaz del adaptador pide cuatro cosas: crear una solicitud, consultar el estado, verificar un webhook, enviar un payout. Añadir un nuevo PSP no toca el núcleo del producto — se escribe en el registro y aparece en el panel. Si el proveedor con el que ya tiene acuerdo no está en la lista, la integración se construye dentro de sus horas de desarrollo (véase la sección 18).

6 Red de IB y comisiones

La red de introducing brokers, affiliates y desarrollo de negocio es parte del producto, no un software aparte. Los partners forman un árbol; un partner superior recibe una parte (override) de lo que gana un partner inferior.

idaFX

Search

EN

Dashboard

Desks

Admins

Commission Plans

Settings

CRM

Clients

Partners > List

Partners

Export (CSV)

Search

0

Name	Type	Ref Code	Plan	Parent	Status	Clients	Pending	Approved	Created
Cape Referrals	IB	DEMOCAPE	CPA Standard	Demo Master IB	Suspended	24	\$0.00	\$0.00	31.08.2026 16:27

El árbol de partners, el número de clientes que ha traído cada uno y sus ganancias pendientes.

idaFX

Search

EN

Dashboard

Desks

Admins

Commission Plans

Settings

CRM

Clients

Commission Plans > List

Commission Plans

New Commission Plan

Search

Name	Type	CPA	Override %	Active Partners	Active
CPA Premium	CPA	\$500.00	15.00%	2	✓ Edit
CPA Standard	CPA	\$300.00	10.00%	3	✓ Edit

Tipos de plan y tasas; el plan se asigna por partner.

Tres tipos de plan

TIPO	CUÁNDO SE DEVENGA	CÓMO SE CALCULA
CPA	Una vez, con el primer depósito del cliente	Importe fijo
Revenue share	En cada operación cerrada	Un porcentaje del ingreso que la firma obtuvo en esa operación
Por lot	En cada operación cerrada	Volumen operado (lots) × un importe fijo

Sobre estos se sitúa el **override**: un porcentaje de lo que gana un partner inferior se abona al partner que tiene por encima. La profundidad del árbol va de 3 a 10 niveles según el plan.

Un doble pago, detectado durante el desarrollo

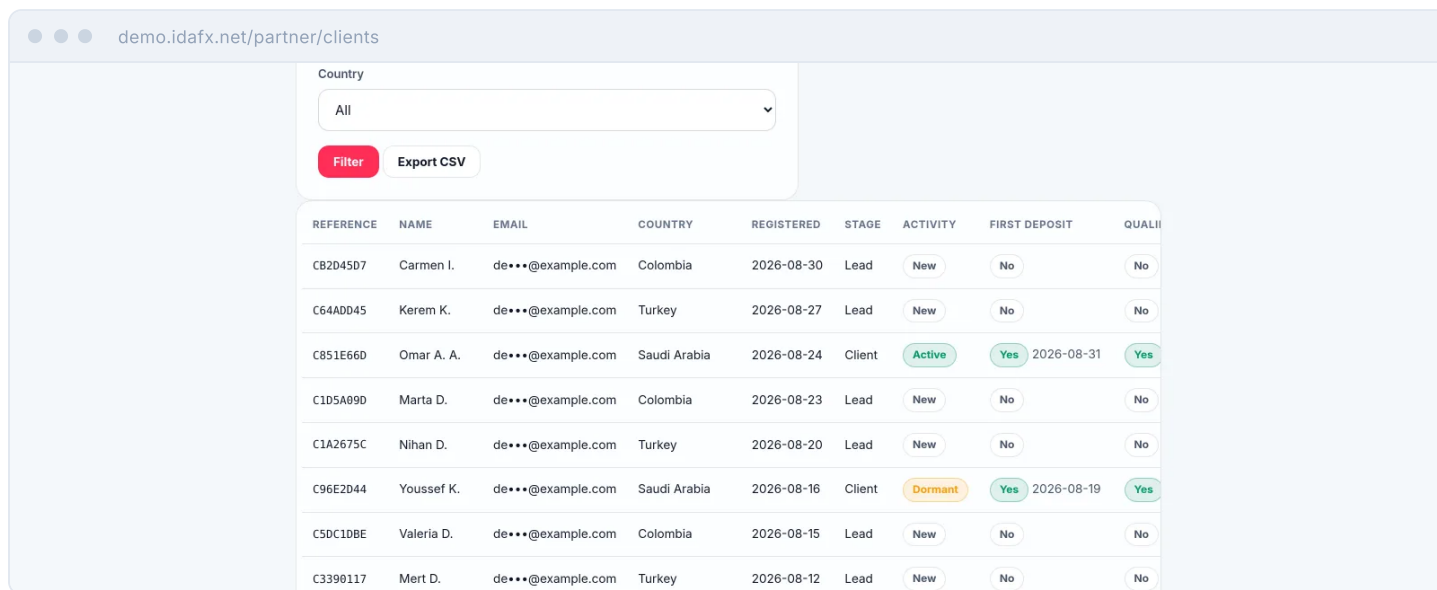
Cuando un plan estaba configurado como CPA pero aún arrastraba una tasa de revenue share obsoleta, el motor produjo dos devengos (\$342 en lugar de \$300). Tras la corrección, *el tipo de plan decide*: se calcula lo que dice el tipo, los campos sobrantes se ignoran y la inconsistencia se escribe en el log. Un bug así, inadvertido en producción, fuga dinero en silencio durante meses; la red de tests del producto existe exactamente para atrapar eso.

Disciplina de registro

- Cada devengo lleva una **clave de deduplicación** — la comisión no puede escribirse dos veces por la misma operación, aunque la sincronización vuelva a ejecutarse.
- El libro mayor del partner también es inmutable: una corrección es un asiento de reversión.
- Aprobar un payout es un permiso aparte; abonar una ganancia y pagarla no son una sola acción de una sola persona.
- El **portal de partners separado**, donde los partners leen sus propias ganancias, sus propios clientes y su propia red, **ya está entregado** — la siguiente sección está dedicada por completo a él.

7 El área de partners: la tercera puerta de entrada

Su partner ya no mira su panel; inicia sesión por una puerta propia. En /partner tiene su propio login, su propio flujo de invitación y restablecimiento de contraseña y su propia preferencia de idioma. Esta sección trata tanto de lo que un partner **no puede ver** como de lo que sí puede — porque ahí es donde está la verdadera decisión.



The screenshot shows a web interface for a partner client management system. At the top, there's a browser address bar showing 'demo.idafx.net/partner/clients'. Below it, a 'Country' dropdown menu is set to 'All', with 'Filter' and 'Export CSV' buttons. The main part of the interface is a table with the following columns: REFERENCE, NAME, EMAIL, COUNTRY, REGISTERED, STAGE, ACTIVITY, FIRST DEPOSIT, and QUALITY. The table contains 10 rows of client data. The email addresses are masked with 'de...@example.com'. The 'ACTIVITY' column has status labels like 'New', 'Active', and 'Dormant'. The 'FIRST DEPOSIT' column shows dates and 'Yes/No' status. The 'QUALITY' column also shows 'Yes/No' status.

REFERENCE	NAME	EMAIL	COUNTRY	REGISTERED	STAGE	ACTIVITY	FIRST DEPOSIT	QUALITY
CB2D45D7	Carmen I.	de...@example.com	Colombia	2026-08-30	Lead	New	No	No
C64ADD45	Kerem K.	de...@example.com	Turkey	2026-08-27	Lead	New	No	No
C851E66D	Omar A. A.	de...@example.com	Saudi Arabia	2026-08-24	Client	Active	Yes 2026-08-31	Yes
C1D5A89D	Marta D.	de...@example.com	Colombia	2026-08-23	Lead	New	No	No
C1A2675C	Nihan D.	de...@example.com	Turkey	2026-08-20	Lead	New	No	No
C96E2D44	Youssef K.	de...@example.com	Saudi Arabia	2026-08-16	Client	Dormant	Yes 2026-08-19	Yes
C5DC1DBE	Valeria D.	de...@example.com	Colombia	2026-08-15	Lead	New	No	No
C3390117	Mert D.	de...@example.com	Turkey	2026-08-12	Lead	New	No	No

El enmascaramiento se ve en pantalla. Un partner ve el nombre de un cliente que él presentó solo en *parte* (Omar A. A.), ve la dirección *enmascarada* (de...@example.com), **nunca** ve el número de teléfono y **nunca ve de cuánto fue el primer depósito** — solo si ocurrió y cuándo. El enmascaramiento reside en la **capa de consulta**, no en la plantilla: el objeto que alimenta la pantalla simplemente no lleva un nombre en claro, una dirección en claro, un teléfono ni un importe. El mismo objeto alimenta la exportación CSV, así que «Exportar CSV» no es una puerta trasera alrededor de la máscara.

Esto es un argumento de venta, no una limitación

La mayoría de los competidores entregan al IB el nombre completo, el email y el teléfono del cliente. El desenlace es bien conocido: un día el partner recoge al cliente y se lo lleva a otra firma. En idafX el partner *no puede llegar* al cliente directamente — llega a él a través del gestor de cuenta, y esa frase está impresa encima de la propia pantalla, no enterrada en una nota al pie. Se lo contamos antes de que compre porque es una decisión de diseño deliberada, y usted tiene que poder explicársela a su partner con las mismas palabras.

/partner/earnings

Earnings

Type

CPA
Revenue Share
Lot Commission
Override
Adjustment
Payout

Status

Pending
Approved
Rejected
Paid

From

mm/dd/yyyy

To

mm/dd/yyyy

Filter

Export CSV

Hold Ctrl (Cmd on Mac) to select more than one.

DATE	TYPE	CLIENT	AMOUNT	STATUS	HOW THIS WAS CALCULATED
2026-08-31	CPA	C851E66D - Omar A. A.	300.00 USD	Pending	CPA amount 300.00 · Qualifying deposit met
2026-08-25	Adjustment	—	125.00 USD	Approved	Manual adjustment by idrEV

El libro de ganancias. Cada línea indica *cómo se calculó* en palabras llanas («importe CPA 300.00 · depósito calificador cumplido»), de modo que la discusión sobre la comisión nunca tiene que trasladarse al email.

/partner/payouts

Payouts

PAYABLE NOW

485.00 USD

The minimum payout request is 250.00 USD.

ON HOLD

0.00 USD

0.00 USD of your approved earnings is still inside the 14-day holding period and cannot be requested yet.

REQUESTED

0.00 USD

PAID OUT

0.00 USD

Before you request

Minimum

The minimum payout request is 250.00 USD.

Una **solicitud** de payout. Las reglas se enuncian encima del formulario: el importe mínimo, el período de retención tras la aprobación y «una solicitud a la vez».

/partner/network

OverviewEarningsClientsNetworkPayoutsReferral toolsProfile

Network

Totals cover sub-partners down to 3 levels below you. Their clients remain private to them.

SUB-PARTNER	TYPE	STATUS	JOINED	CLIENTS	FIRST DEPOSITS	VOLUME (LOTS)	YOUR OVERRIDE
Cape Referrals	IB	Suspended	2026-08-31	24	4	21.25	0.000.00
Demo Sub IB	IB	Active	2026-08-31	28	6	26.44	60.0040.00
Rheinland Brokers	IB	Active	2026-08-31	24	4	42.05	0.000.00

La regla de visibilidad de la red: un partner superior ve el **rendimiento total** de un partner inferior — número de clientes, primeros depósitos, volumen y su propio override. **No ve los clientes del partner inferior.** De lo contrario, el árbol se convertiría en una escalera para filtrar datos.

/partner/tools

OverviewEarningsClientsNetworkPayoutsReferral toolsProfile

Referral tools

A visitor who opens your link is attributed to you for 30 days, even if they open an account later.

Your referral code

DEMOMSTR

Copy

Build a referral link

Landing page

Visitor language

Herramientas de referidos: el código propio del partner, un enlace construido eligiendo la landing page y el idioma del visitante, y cuántos días dura la ventana de atribución.

Siete pantallas

- **Resumen** — comisión pendiente de aprobación, aprobada, dentro del período de retención y pagada; el embudo de clientes (atribuidos, con fondos, con trading en los últimos 30 días).
- **Mis ganancias** — el libro filtrado por tipo, estado y fecha, con exportación CSV.
- **Mis clientes** — la lista enmascarada, filtros de actividad, primer depósito y país, con exportación CSV.
- **Mi red** — sub-partners directos, su estado y solo sus totales.
- **Payouts** — saldo pagadero, las reglas, el formulario de solicitud y el historial de solicitudes.
- **Herramientas de referidos** — el código de referido y el constructor de enlaces.
- **Perfil** — datos de contacto, preferencia de idioma y cambio de contraseña.

La ruta del dinero: el partner solicita, un administrador aprueba

Un partner no puede escribir en su propio libro mayor. Una solicitud solo puede abrirse hasta el saldo *pagadero*, y solo *una* solicitud puede estar pendiente a la vez — una regla sostenida tanto en la capa de servicio como en la base de datos mediante un índice único parcial, de modo que ni siquiera dos envíos disparados desde dos pestañas del navegador pueden producir un segundo registro. La aprobación, el rechazo y el pago son decisiones del lado del administrador, y las filas del libro son inmutables exactamente bajo la regla descrita en la sección 13.

Deliberadamente ausente en esta versión

En esta versión no hay tour guiado para partners, ni contador de clics, ni etiquetas de campaña o sub-ID, ni biblioteca de banners promocionales, ni autenticación de dos factores en el lado del partner. Tampoco hay tarjetas vacías con un «próximamente» en su lugar — porque un contador de clics que no funciona es peor que una función ausente: el primero gasta la confianza de su partner en un número equivocado.

8 Cuentas de trading y plataformas

Las plataformas de trading también se conectan como adaptadores: abrir una cuenta, sincronizar saldos, depositar y retirar, extraer operaciones cerradas. El producto es agnóstico de plataforma — qué plataforma utiliza usted es un registro de configuración.

idaFX

Search

EN

Dashboard

Desks

Admins

Commission Plans

Settings

CRM

Clients

Trading Accounts > List

Trading Accounts

Search

0

Client	Platform	External ID	Type	Balance	Equity	Status	Last Sync	
Beatriz Fonseca	Mock Trading Server	MOCK-10071	Demo	\$10,000.00	\$10,000.00	Active	31.08.2026 16:30	View
Adrian Radcliffe	Mock Trading Server	MOCK-10066	Demo	\$10,000.00	\$10,000.00	Active	31.08.2026 16:30	View

Cuentas, balance y equity, y la hora de la última sincronización.

portal/trade

BALANCE

10000.00 USD

MOCK-10075 · 1:100

EQUITY

9981.00 USD

Floating P/L: -19.00

FREE MARGIN

8512.11 USD

Used margin: 1468.89

OPEN POSITIONS

4

Margin level: 679.49%

Market watch

Refresh prices

SYMBOL	BID	ASK	SPREAD	SOURCE	UPDATED
EURUSD	1.08417	1.08429	0.00012	Simulated	16:39:21 Live
GBPUSD	1.26923	1.26938	0.00015	Simulated	16:39:21 Live
USDJPY	155.38800	155.40300	0.01500	Simulated	16:39:21 Live

La pantalla de trading en el portal: bid-ask en vivo, margin y posiciones abiertas.

Operativo hoy

Simulador integrado (demo / paper trading)

Construido — pendiente de configuración

- cTrader
- MetaTrader 5
- MetaTrader 4

Lo que espera es la configuración, no el código

Estos tres drivers no son un boceto ni una declaración de intenciones. docs/sidecar/CONTRACT.md está escrito como *versión 1.0*: doce endpoints, catorce códigos de error, firma de peticiones HMAC-SHA256 y una *suite de conformidad de 60 puntos*. En el lado del código están en su sitio el adaptador compartido, los tres drivers, la interfaz de extensión para ejecución de órdenes, el circuit breaker, el cursor de sincronización duradero y el comando diario de conciliación idafx:reconcile-trading. Existe además un *servicio de borde (sidecar) de referencia sin dependencias*, y su driver simulado funciona hoy de extremo a extremo — lo que significa que *podemos demostrarle la integración antes de que compre una licencia*. Dos cosas están a la espera, y ambas están de su lado: su *licencia de plataforma* y la *instalación* del servicio sidecar junto a su servidor de plataforma.

Por qué cTrader va primero

La Open API de cTrader ofrece **abiertamente** ejecución de órdenes y un flujo de precios en vivo; la Manager API de MT5, clásicamente, no. La consecuencia práctica: en cTrader, el *trading real* puede ocupar el lugar del actual motor de paper trading. En MT5 se ganan cuentas, saldos e historial de operaciones cerradas — pero no ejecución de órdenes. Por eso el orden es cTrader, luego MT5, luego MT4; MT4 queda el último porque MetaQuotes ya no lo desarrolla y la demanda de MT4 suele consistir en *trasladar* una instalación existente.

El coste oculto: dónde se ejecuta el sidecar

El servicio sidecar de cTrader se ejecuta en **Linux** y cabe en el servidor que usted ya tiene. El servicio sidecar de MT4/MT5 exige **Windows y .NET**, tiene que estar en la misma red que su servidor MT y tiene que figurar en la lista de IP permitidas del broker. Eso es una partida de infraestructura, no de software, y enterarse *después* de firmar sale caro — por eso está escrito aquí.

El panel informa del estado de la conexión tal como es

La contrapartida dentro del producto de lo que afirma este documento es la columna de conexión en la lista de plataformas. No lleva dos estados sino **siete**:

- **Conectado** — una plataforma real respondió y la última comprobación pasó.
- **Simulado (sin plataforma real)** — el servicio respondió, pero en modo simulado; no hay una plataforma viva detrás.
- **Funciona, requiere atención** — la conexión está activa pero un indicador está mal (un heartbeat obsoleto, por ejemplo).
- **No conectado · En pausa tras fallos repetidos** — el circuit breaker se abrió, y también se muestran los segundos que faltan para el siguiente intento.
- **Nunca probado · No configurado.**

He aquí por qué importa esa distinción: **un servicio en modo simulado nunca recibe la insignia verde de «Conectado».**

El propio producto, exactamente igual que este documento, tiene que separar lo que funciona de lo que solo parece funcionar — el tercer estado también existe dentro del producto.

Para qué sirve el simulador

El simulador no es un juguete: funciona sobre un feed de precios real, aplica los controles de margin y free margin, calcula en vivo las pérdidas y ganancias de las posiciones abiertas y escribe un registro de operación real cuando una posición se cierra — y esa operación alimenta el motor de comisiones. Dicho de otro modo: puede probar su cadena de comisiones IB de extremo a extremo antes de conectar una plataforma real. Un aviso permanente en la pantalla del portal indica que se trata de una cuenta demo y que ninguna orden llega al mercado real. El mismo simulador sirve además como comportamiento de referencia en la suite de conformidad del contrato sidecar: es lo que define la respuesta que un driver real tiene que devolver.

9 Portal del cliente

El portal es la cara con la que trata su cliente: funciona en su dominio, bajo su logo y en el idioma del propio cliente.

/portal/deposit

iDAFX.net Omar Al Farsi Sign out EN

Overview Deposit Withdraw History Verification Profile

Fund your account

Choose a payment method, pick the account to fund and enter the amount.

Payment method

Bank Transfer

Min 50.00 USD - no upper limit - no fee

Depósito: elija el método, la cuenta y el importe.

/portal/history

iDAFX.net Omar Al Farsi Sign out EN

Overview Deposit Withdraw History Verification Profile

Transaction history

Every deposit and withdrawal on your account.

DATE	REFERENCE	TYPE	PAYMENT METHOD	AMOUNT	FEE	NET AMOUNT	STATUS	DETAILS
2026-07-27 12:00	DEP-202607-094247	Deposit	Bank Transfer	1000.00 USD	0.00	1000.00	Completed	DEMO-E

Historial: el estado y el número de referencia de cada solicitud.

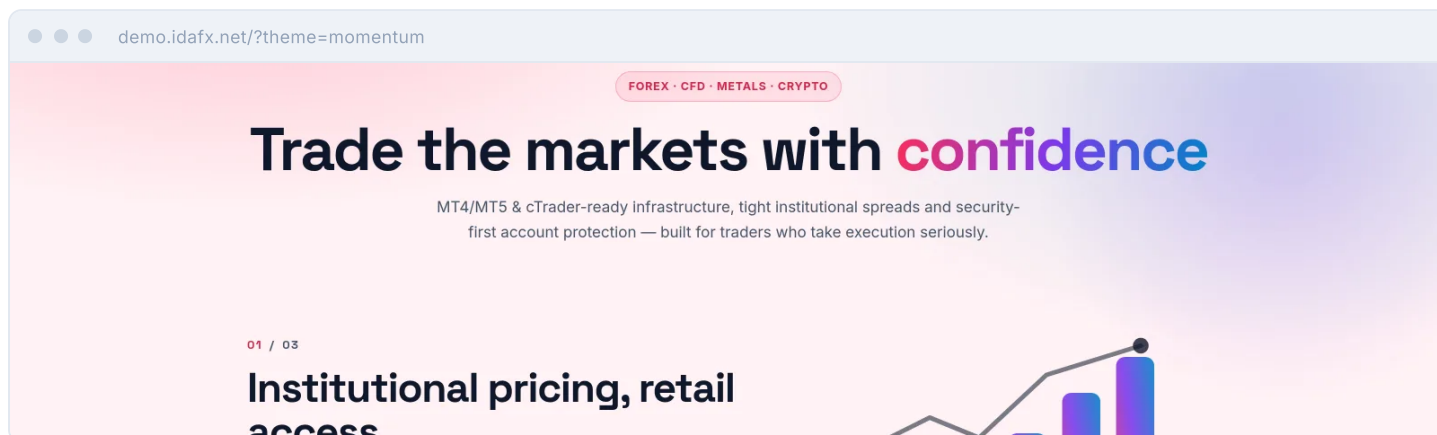
- Pantallas de resumen, depósito, retiro, trading, historial, KYC y perfil.
- Una preferencia de idioma persistente: el cliente elige su idioma una vez, y los emails también llegan en ese idioma.
- Restablecimiento de contraseña autoservicio, mediante un flujo protegido contra enumeración que no revela si una dirección de email existe en el sistema.
- Los datos de la cuenta de destino están enmascarados; un cliente nunca ve su IBAN completo en pantalla, solo los últimos dígitos.
- Cada formulario tiene su propio rate limit — un cliente que sube cinco documentos KYC no bloquea el formulario de depósito.

Un defecto, y cómo se encontró

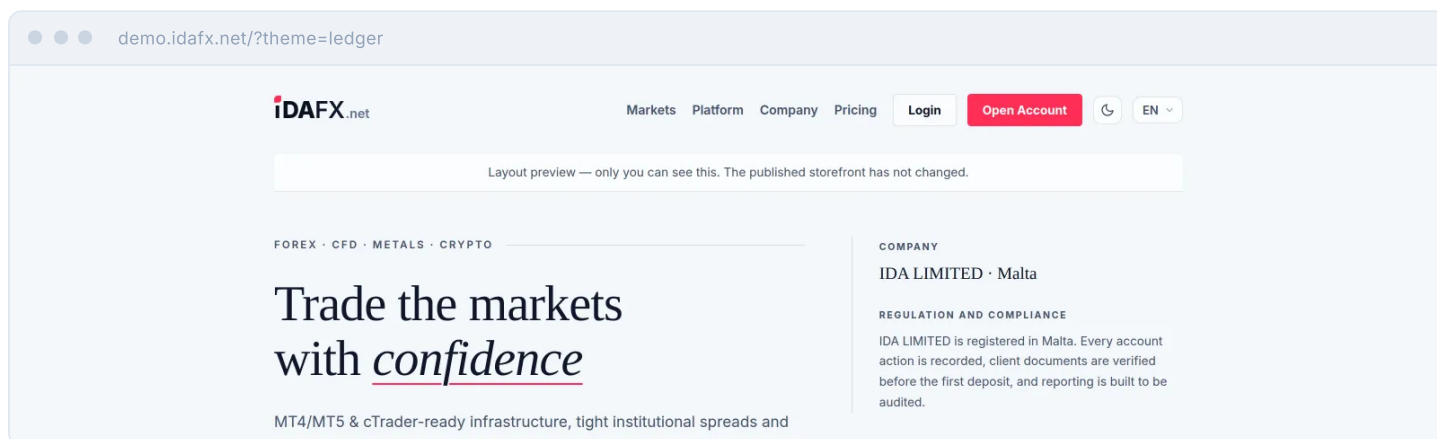
El rate limiter de Laravel construye su clave solo a partir del ID de usuario para un usuario autenticado. El resultado: todos los formularios POST del portal compartían un mismo cubo, y un cliente que subía cinco documentos KYC recibía un 429 al pasar a hacer un depósito. Se detectó durante la revisión, y cada ruta recibió su propio prefijo. No dejamos hallazgos como este fuera del documento — mostrar cómo se audita el producto es más útil que afirmar que es impecable.

10 El escaparate: un despliegue, cinco layouts

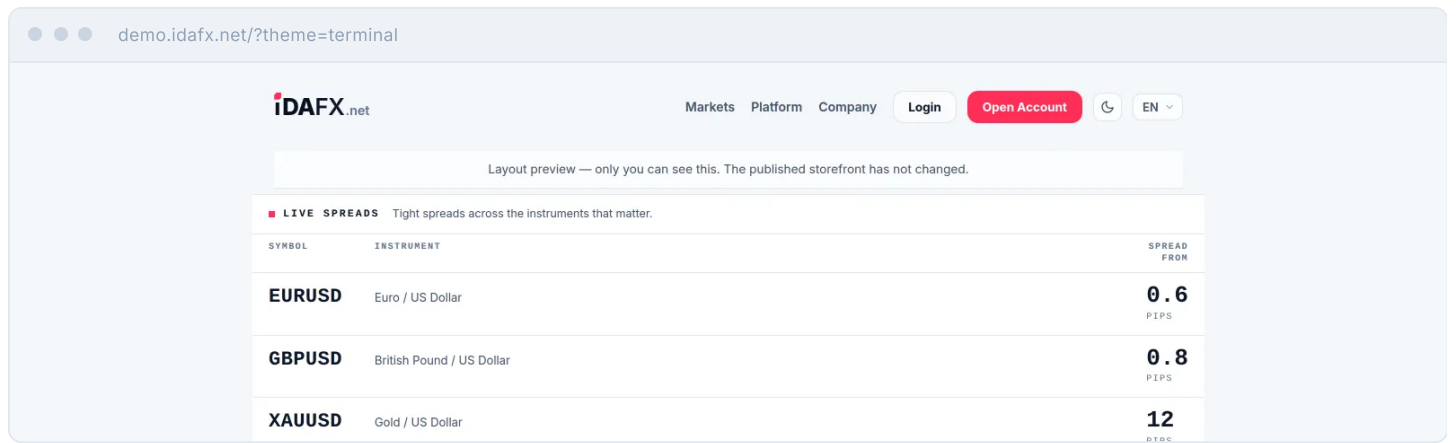
Las tres secciones anteriores cubrieron las superficies en las que la gente inicia sesión. El escaparate es la cuarta superficie y nadie inicia sesión: es el sitio público que ve el **mercado** del broker. Con el producto se entregan cinco escaparates, y la diferencia entre ellos no es una variación de paleta sino **un layout distinto para una audiencia distinta** — otro orden de lectura, otra primera pantalla. El predeterminado es classic.



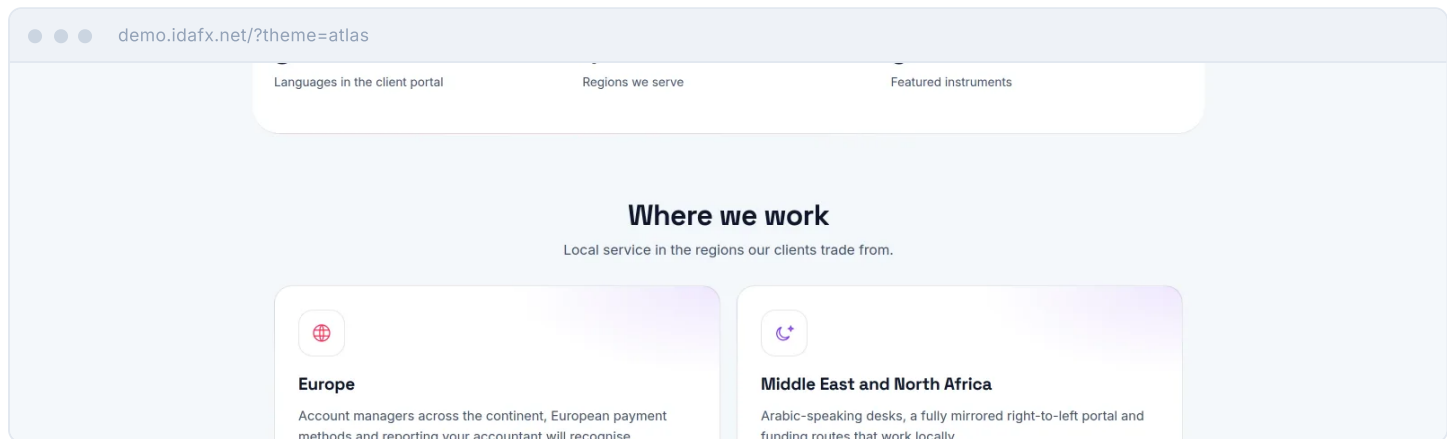
Momentum — para un desk orientado al marketing. Un carrusel hero que rota en un slider, cada diapositiva con su propia promesa y su propia llamada a la acción. Para una marca que lanza ofertas y quiere que la primera pantalla se mueva.



Ledger — para una audiencia institucional. Serif Georgia, una caja editorial estrecha y el panel de regulación y compliance adelantado a la derecha. Para el visitante que lee antes de hacer clic.



Terminal — para el trader profesional. La tabla de precios se sitúa *encima* del hero y la tipografía es monoespaciada. Lo primero en pantalla es un spread, no un eslogan.



Atlas — para retail multirregión. Bandas suaves, tarjetas de región («Europa», «Oriente Medio y Norte de África»), insignias de idioma y un slider de escaparate. Para un desk que vende en varios mercados a la vez.

La banda en la parte superior de estos cuatro marcos — «esto es una vista previa del layout, el escaparate publicado no ha cambiado» — es el aviso del propio producto; las capturas se tomaron en modo vista previa y esa banda aparece en toda vista previa.

Qué controla el operador

- **Elección de layout** — uno de cinco, desde la pantalla de ajustes.
- **Color de marca** — usted introduce un único color, y el acento, el hover, el anillo de foco y el color del texto que va encima se derivan todos de él.
- **Interruptores de sección** — secciones enteras del escaparate pueden apagarse una por una.
- **Siete textos personalizables en ocho idiomas** — el titular de la portada, el subtítulo, la llamada a la acción y el texto corporativo pasan a ser sus frases; todo idioma que deje sin tocar conserva la traducción propia del producto.
- **Diapositivas del slider** y una **vista previa**.
- **Sin paso de build**. El producto no usa ni Node ni Vite: el operador guarda y el escaparate cambia. No existe el paso de «esperar a un desarrollador».

Por qué un selector de temas es un asunto de seguridad

La clave del tema es *una lista cerrada de valores permitidos*; un valor que llega desde la barra de direcciones jamás se convierte en una ruta de archivo (path traversal y LFI quedan cerrados). El color de marca se valida *en tres capas* — solo se aceptan #rgb y #rrggbb, un valor que no supera el umbral de contraste no se guarda, y un valor no aceptado no imprime *absolutamente nada*: un campo de color escrito en un bloque <style> sin validación puede inyectar script en la página, y el CSS puro por sí solo puede filtrar la dirección IP de un visitante a un tercero. La vista previa solo se ejecuta para un superadmin con sesión iniciada o en modo demo, *no escribe nada*, y si la propia verificación falla la vista previa *no se abre* — falla en cerrado.

No disponible hoy

Subir un logo o favicon desde el panel no está en esta versión. El layout y el color de marca están en manos del operador; el archivo del logo sigue siendo hoy un paso de instalación.

11 KYC y compliance

El flujo de verificación empieza en el portal y termina en el equipo de compliance. El estado KYC de un cliente nunca se fija a mano — se **deriva** de los documentos subidos y aprobados.

The screenshot shows a web interface for account verification. At the top, it says "/portal/verification". Below that, a message states: "Upload your documents so we can verify your account. Verification is required before withdrawals can be processed." Under the heading "What we need", there is a table with two columns: "REQUIREMENT" and "STATUS".

REQUIREMENT	STATUS
Proof of identity A national ID card, passport or driving licence. All four corners must be visible and the details readable.	Not provided
Proof of address A utility bill or bank statement issued in your name within the last three months.	Not provided

Below the table, under the heading "Upload a document", there is a text box that says: "Choose the document type, then select the file. Each document is reviewed by our compliance team." Below this is a "Document type" dropdown menu with "National ID card" selected.

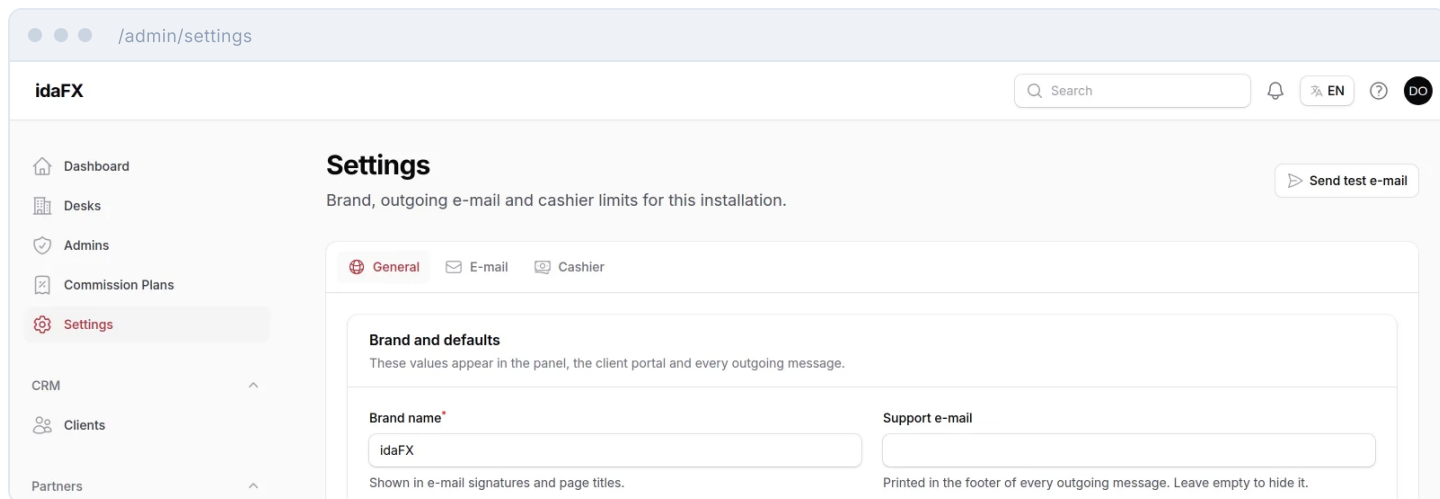
El cliente sube documentos; cada tipo de documento se revisa por separado y se aprueba o se rechaza con un motivo.

- Los documentos se escriben en un **disco no público**. Llegar a uno por URL directa es arquitectónicamente imposible; toda descarga pasa por una puerta de autorización y deja rastro.
- Un manager que intenta acceder al documento de un cliente fuera de su alcance es detenido con un 403; ese comportamiento está sellado por un test.
- Cuando se aprueban los documentos de identidad y domicilio, el estado KYC del cliente pasa a «verificado» automáticamente; compliance no marca una casilla aparte.
- El tamaño y el tipo de documento están limitados (8 MB); un documento rechazado no se borra, queda en el expediente junto con el motivo del rechazo.
- Compliance puede aplicar un **bloqueo de retiros** a un cliente; un cliente bloqueado ni siquiera puede abrir una solicitud en el portal.

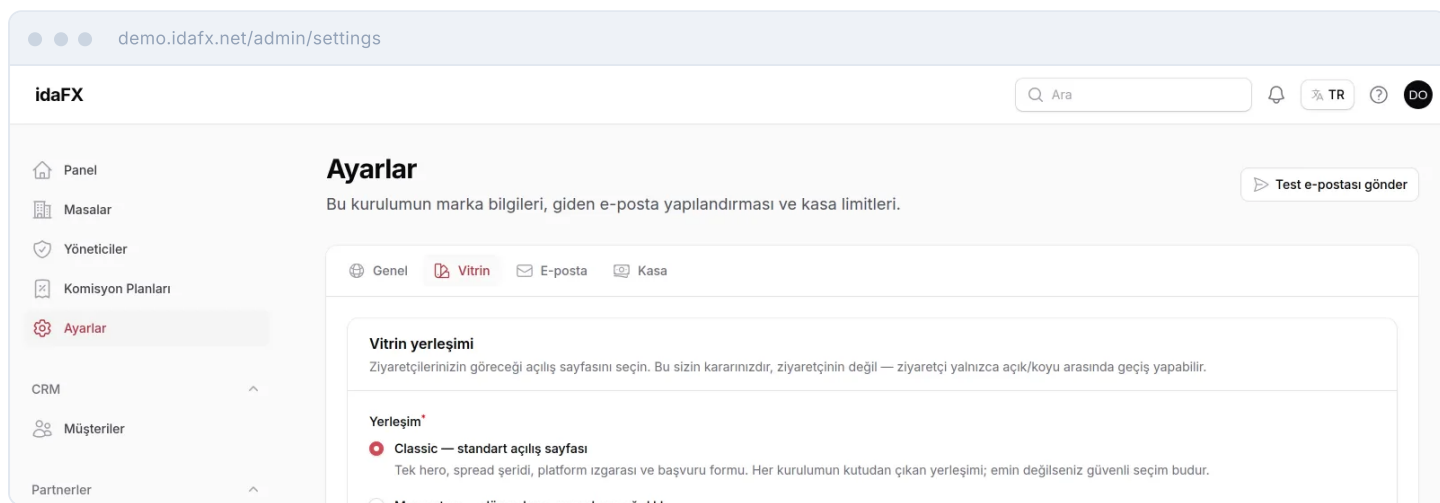
Una nota sobre el alcance

idaFX proporciona el flujo para recopilar, almacenar y aprobar documentos. La verificación de identidad automatizada (Sumsu, Onfido y similares) y el cribado de sanciones no están en esta versión; esas integraciones pueden construirse dentro de sus horas de desarrollo. El cumplimiento regulatorio — incluido qué documento exige usted en qué jurisdicción — es suyo como titular de la licencia.

12 Ajustes, email, automatización



Ajustes generales, configuración SMTP y límites del cajero — todo detrás de la puerta del superadmin.



La pestaña **Escaparate** de la misma pantalla: elección de layout, color de marca, interruptores de sección, textos personalizables y el slider. Cada layout aparece listado con *a quién le conviene* al lado — el operador no se queda adivinando (sección 10).

Email

Todo email que sale del sistema pasa por una única pasarela: se genera en el idioma del destinatario, se escribe un rastro de entrega en la base de datos, se aplica un techo de envío por hora y **un fallo de email nunca detiene el flujo del dinero**. Si su servidor SMTP se cae, la aprobación de depósitos sigue funcionando y el email espera en la cola.

El onboarding incluye un modo *sandbox*: el sistema ejecuta el flujo completo sin enviar realmente nada, registrando los mensajes que habría enviado. Puede revisar sus plantillas en este modo antes de salir a producción.

Tareas programadas

TAREA	FRECUENCIA	QUÉ HACE
Conciliación del cajero	Cada día a las 06:00	Auditoría de solo lectura; informa de payouts atascados y asientos de reversión ausentes
Conciliación de trading	Cada día a las 06:15	Audita los saldos de plataforma y el cursor de sincronización de operaciones; de solo lectura, no corrige ninguna columna
Sincronización de trading	Cada 15 minutos	Extrae cuentas y operaciones cerradas de las plataformas activas
Barrido de callbacks	Cada hora	Avisa al agente correspondiente de las llamadas ya vencidas
Feed de precios	Cada 2 minutos	Actualiza los precios de mercado (recurre a la simulación si no hay clave de proveedor configurada)
Vaciado del email	Cada minuto	Envía los mensajes que esperan en la cola
Higiene de colas	Semanal	Limpia los registros de fallos de más de una semana

Centro de notificaciones e informes

- Notificaciones dentro del panel: trabajo a la espera de una decisión, un cliente asignado a usted, una llamada ya vencida.
- Cinco gráficos en el dashboard: flujo de depósitos/retiros, embudo de ventas, conversión, comisiones y captación de clientes.
- Exportación CSV en las cuatro listas principales — el alcance exportado se limita a lo que el usuario tiene permitido ver.
- Un log de administración completo: qué manager cambió qué y cuándo.

13 Disciplina de la ruta del dinero

Esta sección cubre la parte más distintiva del producto, y describe una elección: **en los registros que llevan dinero no existe la operación «editar».**

En la mayoría de los CRM, cuando un importe se introduce mal, un manager abre la fila, cambia el número y guarda. El registro ahora es correcto, pero *el historial miente*: el valor antiguo, quién lo cambió y por qué han desaparecido. Meses después, cuando la conciliación no cuadra, no queda nada a lo que mirar atrás.

Las reglas que sigue idaFX

1. Los registros son inmutables

En las filas de transacciones y del libro mayor del partner, el importe y la dirección están congelados; una fila no puede borrarse. No es una regla mantenida en la interfaz sino un sello aplicado en la capa de modelo — un desarrollador no puede romperlo ni por accidente.

2. Una corrección es un asiento de reversión

Si hay que anular una transacción, se escribe una nueva fila (REV-) que la cancela y las dos filas quedan enlazadas. El efecto neto es cero y el historial está completo.

3. Los estados avanzan en un solo sentido

Está definido qué estados pueden seguir a cuáles. No hay vuelta atrás de «completado» a «pendiente»; lo que está cerrado, cerrado se queda.

4. Una sola pasarela

Toda operación que toca un saldo pasa por un único servicio. Ninguna pantalla, ningún comando y ningún informe actualiza una columna directamente.

5. Idempotencia

Cada solicitud lleva una clave única. Si la misma solicitud llega dos veces, la segunda no crea una nueva transacción — reintento de red, doble clic o repetición de webhook, da igual.

6. Indicador de intención explícita

Las acciones irreversibles (pagar dinero hacia fuera) requieren un acto de confirmación aparte. La intención nunca se infiere de señales indirectas como que el importe se acerque al saldo.

La herramienta de auditoría

`idafx:reconcile-cashier` se ejecuta cada mañana y hace tres preguntas: ¿cuadran los totales?, ¿hay algún retiro cuyo payout empezó pero nunca terminó?, ¿hay alguna transacción anulada sin asiento de reversión escrito? **No corrige nada** — porque una herramienta que corrige dinero automáticamente, cuando se rompa, corromperá dinero automáticamente. Solo informa; la decisión la toma una persona.

Dos hallazgos deliberados en el entorno demo

En `demo.idafx.net` la herramienta de conciliación informa de dos «payouts atascados». No es un defecto sino la prueba de que la herramienta funciona — los datos de demo crean esos dos casos a propósito, para que usted pueda ver que el cable trampa no está en silencio.

14 Seguridad y soberanía de los datos

Identidad y sesiones

Las identidades de administración y de cliente viven en tablas separadas con drivers de sesión separados. Las contraseñas son bcrypt; las cookies de sesión son secure y httpOnly. Los intentos de acceso no autorizados chocan con un rate limit.

Autorización

Una clase de política por cada tipo de registro; la visibilidad se aplica en la capa de datos. Un agente que navega por URL directa a un cliente fuera de su alcance recibe un 404 — ni siquiera se filtra la existencia del registro.

Datos

Las claves PSP y la contraseña SMTP están cifradas en la base de datos. Los documentos KYC residen en un disco no público. El archivo de entorno de la aplicación tiene permisos restringidos.

Transporte

TLS de extremo a extremo; las cabeceras de seguridad (HSTS, protección de framing, bloqueo de content-type) se aplican en las respuestas. La IP real del cliente se resuelve de forma segura a través de la cadena de proxies.

Dónde residen los datos

El despliegue está **aislado por broker**: su propio dominio, su propia base de datos, su propio almacén de archivos. Los datos de un cliente nunca pueden aparecer en el despliegue de otro, porque físicamente no están allí. En el plan Enterprise el despliegue puede ejecutarse por completo en su propio servidor (self-host); en ese caso nosotros tampoco tenemos acceso a los datos.

Seguridad de la tercera superficie de identidad

El área de partners funciona con su propio guard, su propia sesión y su propia clave de idioma, y ese guard no está registrado en ninguna otra ruta. **Ninguna dirección dentro del área de partners lleva un id de modelo** — solo hay tokens, buscados por su digest sha256, de modo que no existe superficie en la que alguien pueda recorrer ids hacia arriba y caer en el registro de otro partner. Y más importante: **no puede construirse una consulta sin acotar**, porque el constructor de las clases de consulta del partner exige un objeto partner y no tiene valor por defecto. Una pantalla que «olvidó aplicar el filtro» no puede escribirse; el código no compila.

La red de tests

806 tests automatizados, 35,353 aserciones; se ejecutan antes de publicar cada versión. El peso de la suite está deliberadamente en la ruta del dinero: la cadena de asientos de reversión, el sello contra el doble envío, las puertas de autorización, la conciliación, la visibilidad por roles y la disciplina de enmascaramiento del área de partners. Para que una función cuente como «operativa», un test tiene que demostrarlo.

Lo que no hacemos

La autenticación de dos factores (2FA) no es obligatoria en el login de administración en esta versión, y todavía no está en vigor una content security policy (CSP). Ambas están en el roadmap y acordaremos fechas para las dos en su plan de onboarding. Lo escribimos aquí porque que las carencias no aparezcan en una lista de seguridad no significa que no existan.

15 Ocho idiomas y RTL

El panel y el portal funcionan en ocho idiomas: inglés, turco, alemán, español, francés, portugués, italiano y árabe. Los ocho son estándar; los idiomas adicionales no se facturan como una partida aparte.

RTL completo para el árabe

No es solo texto traducido: el layout del panel, la barra lateral, las tablas, las etiquetas de formulario y la dirección de los iconos se reflejan de derecha a izquierda. Un cliente de habla árabe no recibe «un panel en inglés con texto árabe dentro».

Idioma por persona

Cada manager y cada cliente elige su propio idioma, y esa preferencia se guarda con independencia del dispositivo. Los emails que salen del sistema también se generan en el idioma del destinatario.

Cómo se garantiza

Ningún texto visible para el usuario está escrito en duro; todo vive en archivos de idioma — en esta versión, **2,588 claves** por idioma, en ocho idiomas. Una comprobación automática previa a la publicación compara los conjuntos de claves de los ocho, y **la versión no se publica a menos que el recuento de claves ausentes sea cero**. Eso resuelve estructuralmente el problema de «las traducciones se degradan con el tiempo».

La misma disciplina se aplica a los textos que usted escribe: los siete textos personalizables del escaparate (sección 10) se guardan por separado en cada uno de los ocho idiomas. Deje un idioma vacío y en su lugar se muestra la traducción propia del producto — ningún visitante aterriza jamás en una página traducida a medias.

En comparación con los competidores

Los grandes proveedores de CRM de este sector suelen posicionar el soporte multiidioma como un módulo adicional o una tarifa por idioma. Que ocho idiomas más RTL completo estén incluidos en el plan es una diferencia de coste directa, en particular para brokers que venden en MENA y América Latina.

16 Qué funciona, qué espera configuración, qué está en el roadmap

Esta tabla pertenece al contrato, no al discurso de venta. Todo lo de la segunda columna puede probarse hoy en demo.idafx.net.

Que la columna central contenga una sola fila no es un defecto; es el mensaje. Hay exactamente un elemento en esta tabla pendiente de configuración, y es la pieza más grande del producto. No queda trabajo en el lado del código; lo que espera es su licencia y la instalación del servicio sidecar (sección 8).

ÁREA	OPERATIVO HOY	CONSTRUIDO — PENDIENTE DE CONFIGURACIÓN	EN EL ROADMAP
CRM	Máquina de estados de lead a cliente, desks, roles, visibilidad, cronología, callbacks	—	—
Cajero	Cadena de depósitos/retiros, asientos de reversión, límites, bloqueo de retiros, conciliación	—	Procesador de payouts automatizado
Pagos	Banco manual, cripto manual (USDT), Stripe, PayPal	—	idaBit, Praxis, Skrill, Nuvei, Match2Pay
IB / comisiones	Árbol de partners, planes CPA / revenue share / por lot, override, deduplicación	—	—
Área de partners	Tercera superficie de identidad, 7 pantallas, enmascaramiento PII en la capa de consulta, payouts de solicitud a aprobación	—	Tour guiado, pantalla dedicada de cola de payouts
Plataforma de trading	Interfaz de adaptador + simulador integrado (precios reales, margin, generación de operaciones)	Drivers de cTrader, MT5, MT4 — contrato v1.0, firmado, suite de conformidad de 60 puntos, de extremo a extremo contra el sidecar de referencia	—
Portal	Resumen, depósito, retiro, trading, historial, KYC, perfil, restablecimiento de contraseña	—	—
Escaparate	5 layouts, color de marca, interruptores de sección, 7 textos personalizables × 8 idiomas, slider, vista previa	—	Subida de logo/favicon
KYC	Subida de documentos, revisión, derivación automática del estado, almacenamiento protegido	—	Verificación automatizada del tipo Sumsub/Onfido
Operaciones	Motor de email, notificaciones, 7 tareas programadas, exportación CSV, log de administración	—	Diseñador avanzado de informes
Plataforma	Webhooks, dominio propio, colores de marca; el logo se aplica en la instalación	—	REST API, motor de challenges prop
Seguridad	Puertas de rol/política, secretos cifrados, almacén de documentos protegido, cabeceras de seguridad	—	2FA obligatorio, content security policy

Orden del roadmap

Lo que queda se prioriza así: automatización de pagos, luego la REST API, luego los informes, luego el motor de challenges prop. Los adaptadores de plataforma *no* aparecen en ese orden, porque ya están escritos — su calendario lo fijan su licencia y su instalación del sidecar, no nuestro plan de desarrollo. Díganos durante la negociación del contrato qué elemento es crítico para usted y el orden puede cambiar; es un punto negociable, no un plan oculto.

17 Onboarding y entrega

El tiempo desde la firma hasta un sistema en marcha en su propio dominio es de **cinco a diez días hábiles**. Lo que fija esa duración no es el software, sino la rapidez con la que estén listas sus claves de PSP y de plataforma.

1 Despliegue y marca

Desplegamos en su dominio, instalamos el certificado TLS y aplicamos su logo y sus colores de marca. Se completa la verificación de dominio para el email saliente (SPF/DKIM). Al final de este paso el panel y el portal están en marcha y su equipo puede iniciar sesión.

2 Conexiones

Las claves de sus propias cuentas PSP, la cuenta manager de su propia licencia de plataforma y sus datos SMTP se introducen en el sistema. Son *sus* cuentas — nosotros solo configuramos la conexión. Los métodos de pago se verifican primero en sandbox y luego se pasan a producción. Si se va a conectar una plataforma de trading real, el servicio sidecar se instala junto a su servidor de plataforma, sale por una IP fija y se añade a la lista de IP permitidas del broker — en cTrader eso significa Linux; en MT4/MT5, Windows y .NET. Lo que estira el calendario casi nunca es nuestro lado; es este paso de permisos y licencias.

3 Equipo y salida a producción

Se configuran los desks, los roles y los planes de comisión, y realizamos una sesión de onboarding para su equipo. Cualquier lista de clientes existente se migra. Antes de salir a producción, el flujo del cajero se prueba de extremo a extremo con importes reales y pequeños.

Después de la entrega

- Las actualizaciones generales del producto llegan a todos los despliegues; las notas de versión llegan por adelantado.
- Growth y superiores incluyen un entorno de **staging** separado: las actualizaciones se prueban allí primero y llegan a producción después.
- Una base de datos aislada por despliegue; la opción self-host en Enterprise.
- Las copias de seguridad y la monitorización forman parte del despliegue; una prueba de restauración está en la checklist de salida a producción.

Lo que no hacemos

Obtener la licencia de broker, comprar la licencia del servidor MT4/MT5, solicitar un PSP, abrir una cuenta bancaria, proporcionar el servidor donde correrá el servicio sidecar y cumplir sus obligaciones regulatorias son cosa suya. No es una evasiva sino un requisito del modelo de licencias: todo esto tiene que estar a nombre del propio titular de la licencia.

18 Precios

Cuatro planes. Lo que los separa es la **capacidad** — puestos, métodos de pago, plataformas, clientes — no los módulos. Una firma en el plan pequeño no recibe una versión recortada del producto.

Launch
€4.990/año
Instalación €1.500

Un broker nuevo que traslada sus primeros cientos de clientes a un solo sistema. 5 puestos, 2 métodos de pago, 1 plataforma, 1,000 clientes activos.

EL MÁS ELEGIDO
Growth
€14.990/año
Instalación €2.500

Una firma con desks separados y una red IB en crecimiento. 15 puestos, 6 métodos de pago, 3 plataformas, 10,000 clientes, entorno de staging.

Enterprise
€39.990/año
Instalación €6.000

Puestos y clientes ilimitados, 3 marcas, base de datos dedicada, opción self-host, un ingeniero asignado, 8 horas de desarrollo al mes.

PILOTO
Prop
€26.400/año
Instalación €3.500

El modelo de firma prop. El motor de challenges sigue en desarrollo; las capas de CRM, cajero y portal funcionan hoy.

Tabla de capacidades

	LAUNCH	GROWTH	ENTERPRISE	PROP
Puestos de administración	5	15	Ilimitado	10
Clientes activos	1,000	10,000	Ilimitado	5,000
Métodos de pago	2	6	Ilimitado	4
Plataformas de trading	1	3	Ilimitado	2
Marcas	1	1	3	1
Profundidad del árbol IB	3	10	Ilimitado	3
Área de partners (portal IB)	✓	✓	✓	✓
Layouts de escaparate	5	5	5	5
Idiomas del portal	8	8	8	8
Entorno de staging	—	✓	✓	✓
Base de datos dedicada	—	—	✓	✓
Self-host	—	—	✓	—
Soporte	Email	Email + chat	+ teléfono	Email + chat
Tiempo de respuesta	2 días hábiles	8 horas hábiles	4 horas	8 horas hábiles
Horas de desarrollo / mes	—	—	8	4

Modelo de facturación

Los precios de lista están en EUR. La facturación es *anual y por adelantado* — no hay plan mensual ni escalón de descuento. La cuota de instalación es aparte y se aplica siempre.

No incluido en el precio

Estos son sus costes directos; no les aplicamos margen.

- La **licencia de broker** y todos los costes legales y de compliance.
- La **licencia de MT4/MT5 o cTrader** y su tarifa de servidor.

- Los **acuerdos con PSP**, las tarifas por transacción y las rolling reserves.
- El acuerdo con el **proveedor de liquidez** y su coste de spread/comisión.
- Las **tarifas de uso de terceros**, como SMS o servicios de verificación KYC.
- El **desarrollo a medida** más allá de las horas incluidas en su plan.
- La **migración de datos** desde su sistema actual, presupuestada aparte según el volumen.

19 Comparativa de mercado

Las cifras siguientes están recopiladas de las listas de precios públicas de los proveedores. El objetivo no es demostrar que somos los más baratos — es mostrar en qué banda jugamos.

PROVEEDOR	PLAN	INSTALACIÓN	PRECIO
idaFX	Launch	€1.500	€4.990/año
idaFX	Growth	€2.500	€14.990/año
idaFX	Enterprise	€6.000	€39.990/año
CloudForex	Start Up	US\$1,000	US\$250
CloudForex	Expert	US\$2,000	US\$1,000
B2Core	Starter	—	US\$1,000
B2Core	Advanced	—	US\$2,500
B2Core	Enterprise	—	US\$20,000
Match - Trader	White Label	—	US\$2,500
Match - Trader	Turnkey	—	US\$4,000

Posicionamiento honesto

En qué vamos por delante

Disciplina de la ruta del dinero (un apartado ausente en los folletos de la competencia), ocho idiomas más RTL completo incluidos en el plan, soberanía de datos y transparencia de precios. También **cinco layouts de escaparate** — en otros sitios un «tema» es sobre todo un cambio de color, aquí cambia el propio orden de lectura — y **un área de partners con enmascaramiento PII en la capa de consulta**: un esquema que *no* entrega al IB los datos de contacto completos del cliente es raro en este sector. Y una demo en vivo que se abre al instante sin formulario — nadie más en el sector ofrece eso.

En qué vamos por detrás

Una conexión real con MT4/MT5/cTrader **no se ha probado en ningún despliegue de cliente**: el código está listo, la evidencia de campo no. B2Core y Match - Trader tienen una década de madurez en integraciones, y llevar un driver al terreno por primera vez es un trabajo distinto de haberlo escrito. No hay REST API. Tenemos pocos clientes de referencia — el producto es nuevo.

Para quién no somos la opción adecuada

Si usted es una firma madura que mañana necesita decenas de miles de cuentas en un servidor MT5 en vivo, hoy no somos la respuesta correcta. Esto también lo decimos en la reunión de ventas — venderle al cliente equivocado le cuesta seis meses a ambas partes.

20 Qué significa white-label — y FAQ

Tres modelos, tres significados

MODELO	QUÉ RECIBE	A NOMBRE DE QUIÉN
White-label	El software funciona por completo bajo su marca; su cliente no ve el nombre del proveedor en ninguna parte	La licencia, el PSP y la plataforma están a su nombre
Grey-label	Usted usa la infraestructura de otra firma bajo su propia marca; la firma principal es visible en segundo plano	A nombre de la firma principal
Introducing Broker	Usted aporta clientes; la infraestructura y la relación con el cliente quedan en la firma principal	Enteramente a nombre de la firma principal

idaFX es software white-label. Ni IDA ni el nombre de ningún framework de terceros aparecen en el panel, el portal, los emails ni en ninguna parte del código fuente que el usuario pueda ver.

Preguntas frecuentes

¿Proporcionan ustedes una licencia de broker?

No. La licencia es asunto entre usted y su regulador. Nosotros proporcionamos el software.

¿Funciona hoy con MT5?

Hoy no — pero la razón no es el software. Los drivers están **pendientes de configuración**: el contrato se escribió como versión 1.0, sellado por una suite de conformidad de 60 puntos, y el driver simulado de nuestro servicio sidecar de referencia sin dependencias funciona de extremo a extremo — así que podemos demostrarle la integración antes de comprar licencia alguna. Lo que falta es su licencia de plataforma y la instalación del servicio sidecar. Nuestro orden empieza por cTrader, porque la Open API de cTrader ofrece abiertamente ejecución de órdenes y la Manager API de MT5 no.

¿Pueden mis partners iniciar sesión en un área propia?

Sí, ya está entregada. Un partner inicia sesión en /partner y lee sus ganancias, sus clientes, su red y sus solicitudes de payout. Ve el nombre del cliente en parte y la dirección enmascarada; el teléfono y el importe del primer depósito no los ve jamás — y esa máscara reside en la capa de consulta, no en la interfaz, de modo que la exportación CSV pasa por la misma máscara (sección 7).

¿Podemos elegir nuestro propio escaparate?

Sí — elige uno de cinco layouts desde la pantalla de ajustes, y no hay paso de build. El color de marca, qué secciones quedan activas y los siete textos de portada en los ocho idiomas se gestionan desde el mismo lugar. Subir el archivo del logo sigue siendo hoy un paso de instalación (sección 10).

¿Puedo usar mi propio PSP?

Sí, ese es el modelo. Si el proveedor con el que tiene acuerdo no está en la lista soportada, escribimos el adaptador dentro de sus horas de desarrollo.

¿Dónde residen mis datos y pueden ustedes acceder a ellos?

En su propio despliegue, en su propia base de datos. En el plan Enterprise usted lo aloja en su propio servidor; en ese caso nosotros tampoco tenemos acceso.

¿Puedo ver el producto antes de comprar?

Sí — sin formulario que rellenar, sin credenciales que solicitar. Elige un rol en demo.idafx.net y entra directamente en el sistema en funcionamiento.

¿Cuánto dura el contrato?

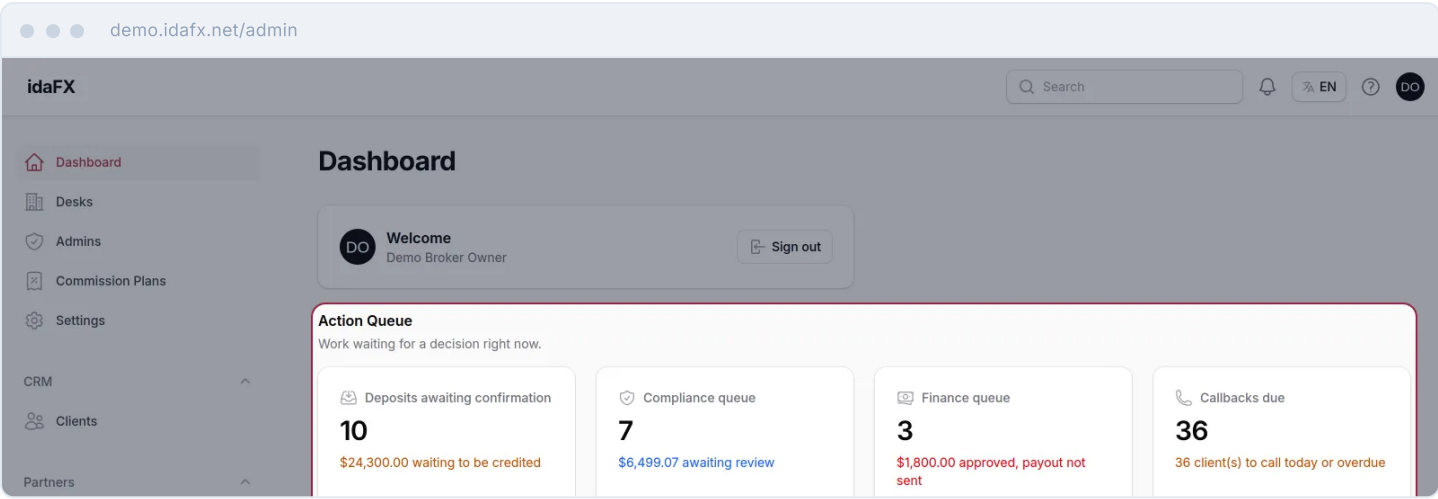
La facturación es anual y por adelantado — no hay plan mensual ni descuento. Su precio queda fijo durante el año que ha pagado; a la salida recibe un volcado completo de la base de datos.

¿Puede mi propio desarrollador trabajar sobre el producto?

En un despliegue Enterprise self-host usted obtiene acceso al código fuente. Para que las actualizaciones generales no colisionen con sus cambios, recomendamos una forma de trabajar basada en tags de versión; la configuramos juntos durante el onboarding.

21 Demo en vivo

Cada afirmación de este documento puede probarse en demo.idafx.net. Sin formulario, sin contraseña, sin llamada comercial: usted elige un rol, aterrizas en la pantalla que ese rol ve, y el tour guiado arranca solo.



En ocho pasos, el tour guiado explica cada pantalla en el lenguaje del trabajo que esa pantalla hace — no como una lista de funciones.

ROL	QUÉ VE
Propietario del broker	Todo: cola de acciones, cajero, partners, ajustes
Manager	Desks y rendimiento del equipo; ajustes cerrados
Agente de ventas	Solo su propia cartera y sus propios callbacks
Cliente	El portal: saldo, trading, depósitos y retiros, KYC
Partner (IB)	El área de partners: ganancias, clientes (enmascarados), red, solicitud de payout

Puede ver los cinco layouts del escaparate desde la misma dirección: demo.idafx.net/?theme=momentum — e igualmente *ledger*, *terminal* y *atlas*. Estos enlaces abren solo una *vista previa*; no cambian el escaparate publicado y no guardan nada (sección 10).

Sobre los datos de la demo

El entorno demo contiene 500 personas, 90 días de historial, cuentas de trading alimentadas por un feed de precios real y colas de cajero en funcionamiento. La cuenta detrás del rol IB es **la raíz de un árbol poblado**: dos sub-partners activos por debajo, un partner suspendido, clientes y filas de libro mayor ya decididas — no un portal vacío sino un área en funcionamiento. Los datos son generados, no se mueve dinero real y el entorno se restablece con regularidad — trastea cuanto quiera.

Vea el producto en marcha

demo.idafx.net

Sitio corporativo: idafx.net · IDA LIMITED, Malta
Este documento cubre la versión 0.11.0 de idafx · 1 de septiembre de 2026