Nombre: _____ **Fecha:** _____ **Puntuación:** _____

Cómo elegir y contratar a un intermediario de dominios: Guía para empresas

Selección del intermediario de dominios, acuerdo de comisión, representación en la negociación, verificación de credenciales

RESUMEN DE APRENDIZAJE: CÓMO CONTRATAR A UN INTERMEDIARIO

INVERSOR
CONDICIÓN DE ESTUDIANTE
Itinerario de marca corporativa

PROTEGIDO
ACTIVOS DE DOMINIO
Transferencia de activos de alto valor

CON LICENCIA
ESCROW
Protección confidencial del comprador

¡Hola! Este paquete de actividades te guía por la contratación de un intermediario de dominios. Explorarás la verificación de credenciales, las estructuras de comisiones, los acuerdos de representación y las transferencias seguras mediante depósito en garantía (escrow).

PUNTOS DE CONTROL DE LA HOJA DE TRABAJO

- ☐ **Partes 1-4: Domina la valoración y la intermediación de dominios.**
- ☐ **Partes 5-7: Resuelve crucigramas y sopas de letras.**
- ☐ **Partes 8-9: Resuelve casos prácticos y el reto de cifrado.**
- ☐ **Parte 10: Repasa las páginas de preguntas frecuentes básicas y avanzadas.**
- ☐ **Parte 11: Explora 10 datos reales interesantes.**
- ☐ **Extra: reto Piensa rápido.**

Abre la guía de intermediación de dominios de VPN.com

URL: https://www.vpn.com/es/corredor-de-dominios/como-contratar-un-broker/

Tu hoja de ruta de aprendizaje sobre la selección de intermediarios

- Evalúa las credenciales, la trayectoria y los estándares de licencia de los intermediarios de dominios.
- Analiza las estructuras de comisiones, los acuerdos de anticipo (retainer) y las condiciones de los contratos.
- Formular estrategias de negociación con representación de un intermediario para activos digitales.
- Estructurar acuerdos exclusivos y no exclusivos con condiciones de rescisión claras.
- Gestionar la liquidación mediante depósito en garantía (escrow) de un tercero y la entrega segura del código de autorización.

INSTRUCCIONES DE LA GUÍA PARA ELEGIR INTERMEDIARIO

Responde a las preguntas de opción múltiple y de verdadero/falso, completa las frases con huecos usando el banco de palabras, relaciona las definiciones y resuelve el crucigrama y la sopa de letras. Aplica tus conocimientos a la selección de un intermediario de dominios. Termina con la actividad extra Piensa rápido.

CÓMO ELEGIR Y CONTRATAR A UN INTERMEDIARIO DE DOMINIOS (INTRODUCCIÓN)

Contratar a un intermediario de dominios implica verificar su trayectoria, revisar los modelos de comisión (normalmente un porcentaje del precio de venta), fijar las condiciones de exclusividad y asegurarse de que todas las entregas de la transacción pasen por cuentas de depósito en garantía (escrow) de terceros reguladas.

LEE ATENTAMENTE CADA PUNTO DE CONTROL Y SELECCIONA O ESCRIBE LA RESPUESTA CORRECTA.

Punto de control 1: Reto de opción múltiple

1. ¿Cuál es el modelo de comisión habitual de los intermediarios del comprador?

- A. Una tarifa fija de $10 por dominio
- B. Un porcentaje del precio final de venta, a veces más un anticipo inicial
- C. Una tarifa por hora de $500 por cada actualización de servidor de nombres
- D. Cuotas de suscripción mensuales sin incentivos por transacción

2. ¿Por qué hay que verificar las licencias de un intermediario y sus relaciones con servicios de depósito en garantía (escrow)?

- A. Asegurarse de eludir los bloqueos de registro
- B. Proteger los fondos de la transacción y prevenir el fraude con activos digitales
- C. Para acelerar la carga de las páginas HTML
- D. Para evitar los recargos de las tarifas de registro de la ICANN

3. ¿Qué contrato define las condiciones de representación de un intermediario?

- A. Acuerdo de confidencialidad (NDA)
- B. Acuerdo de representación de intermediación (acuerdo de listado)
- C. Archivo de configuración de DNSSEC
- D. Formulario de solicitud del código de autorización EPP

4. ¿Cuál es la obligación principal de un intermediario del comprador durante una operación?

- A. Programar los gráficos de la página de destino
- B. Contactar confidencialmente con los propietarios y negociar el precio de compra más bajo
- C. Alojar registros de servidores DNS
- D. Presentar reclamaciones UDRP ante los tribunales

5. ¿Qué protocolo de transacción estándar impone un intermediario?

- A. Compartir los datos de inicio de sesión de la cuenta del registrador del titular
- B. Usar un servicio de depósito en garantía (escrow) de terceros con licencia para verificar la transferencia del código EPP
- C. Desactivar los bloqueos del registro
- D. Eliminar los registros históricos públicos de WHOIS

Punto de control 2: Reto de verdadero o falso

6 Pregunta vf 6

6. Contratar a un intermediario de dominios expone de inmediato la identidad de marca del comprador corporativo al vendedor.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

7 Pregunta vf 7

7. Los intermediarios de dominios profesionales realizan tasaciones basadas en bases de datos de ventas comparables.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

8 Pregunta vf 8

8. Las comisiones de los intermediarios las impone la ICANN y no se pueden negociar.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

9 Pregunta vf 9

9. Un intermediario debe asegurarse de que el código de transferencia EPP se haya verificado antes de liberar el dinero al vendedor.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

10 Pregunta vf 10

10. Cualquier agente inmobiliario general puede intermediar en activos de dominios digitales premium globales sin formación especializada.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

Punto de control 3: Inserción de términos clave

Lee cada una de las frases siguientes y rellena el espacio en blanco con el término correcto del banco de palabras.

1. Una empresa contrata a un _____ de dominios para conseguir nombres de marca digitales de alto valor.

2. Una _____ eficaz requiere datos detallados de ventas comparables del mercado.

3. El bróker cobra una _____ porcentual cuando la transferencia del dominio se completa con éxito.

4. Los directivos deben comprobar las _____ profesionales y el historial de transacciones de un bróker.

5. El capital se guarda de forma segura en una cuenta neutral de _____ durante el proceso de transferencia.

6. El _____ de venta especifica la duración del contrato y la exclusividad.

BANCO DE PALABRAS DE VOCABULARIO

ACUERDO BRÓKER COMISIÓN COMPRA ANÓNIMA CREDENCIALES
DEPÓSITO EN GARANTÍA NEGOCIACIÓN TRASPASO EPP

Escribe aquí tus respuestas:

1. **2.**

3. **4.**

5. **6.**

Punto de control 4: Relación de conceptos de dominios

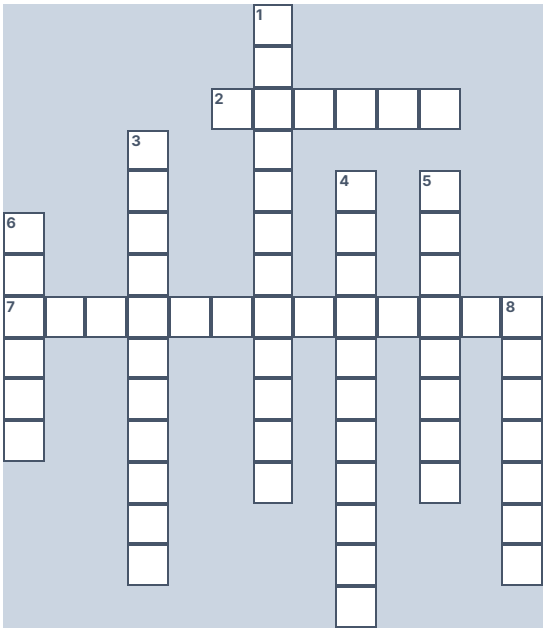
RELACIÓN DE DEFINICIONES

Relaciona cada término de vocabulario de la izquierda con su definición correcta de la derecha escribiendo la letra correspondiente (A-H) en la casilla rellenable.

☐	1. Intermediario de dominios	**A**	Método de adquisición que oculta la identidad del comprador para evitar subidas de precio.
☐	2. Negociación de la venta	**B**	Servicio de custodia de un tercero que protege los fondos de la transacción hasta que se verifica el cambio de propiedad.
☐	3. Comisión del intermediario	**C**	Revisión de diligencia debida que comprueba el historial de casos, la reputación y la licencia de depósito en garantía (escrow) de un intermediario.
☐	4. Verificación profesional	**D**	Comunicaciones estratégicas diseñadas para alinear las expectativas de precio entre compradores y vendedores.
☐	5. Depósito en garantía (escrow) seguro	**E**	Verificación y transferencia de los códigos de autorización del registrador para completar la entrega del dominio.
☐	6. Contrato de representación	**F**	Agente de transacciones especializado que negocia la compra o venta de activos de dominio digitales.
☐	7. Estrategia de sigilo	**G**	Comisión de incentivo basada en un porcentaje que se paga al intermediario cuando la transacción se cierra con éxito.
☐	8. Traspaso EPP	**H**	Contrato legal que establece las condiciones, comisiones y plazos de la representación del cliente por parte del intermediario.

Punto de control 5: Crucigrama

Resuelve el crucigrama escribiendo letras en las casillas blancas activas. Los números corresponden a las pistas de abajo.



HORIZONTALES

2. Agente especializado que negocia la compra o venta de activos de dominio digitales (6)

7. Método de adquisición que oculta la identidad del comprador para evitar subidas de precio (13)

VERTICALES

1. Revisión de diligencia debida del historial de casos, la reputación y la licencia de depósito en garantía (escrow) de un bróker (12)

3. Verificación y entrega de los códigos de autorización del registrador para completar la entrega del dominio (11)

4. Comunicación estratégica para acercar las expectativas de precio de compradores y vendedores (11)

5. Honorario porcentual que se paga al bróker cuando la transacción se cierra con éxito (8)

6. Servicio de depósito en garantía de un tercero que protege los fondos hasta que se verifica el cambio de titularidad (6)

8. Contrato legal que establece las condiciones, comisiones y plazos de la representación del cliente por el bróker (7)

Punto de control 5, alternativa: Pistas accesibles del crucigrama

Los usuarios de lectores de pantalla y de teclado pueden escribir las respuestas del crucigrama directamente en los campos de texto de abajo.

HORIZONTALES

2 horizontal: Agente especializado que negocia la compra o venta de activos de dominio digitales (6 letras):

7 horizontal: Método de adquisición que oculta la identidad del comprador para evitar subidas de precio (13 letras):

VERTICALES

1 vertical: Revisión de diligencia debida del historial de casos, la reputación y la licencia de depósito en garantía (escrow) de un bróker (12 letras):

3 vertical: Verificación y entrega de los códigos de autorización del registrador para completar la entrega del dominio (11 letras):

4 vertical: Comunicación estratégica para acercar las expectativas de precio de compradores y vendedores (11 letras):

5 vertical: Honorario porcentual que se paga al bróker cuando la transacción se cierra con éxito (8 letras):

6 vertical: Servicio de depósito en garantía de un tercero que protege los fondos hasta que se verifica el cambio de titularidad (6 letras):

8 vertical: Contrato legal que establece las condiciones, comisiones y plazos de la representación del cliente por el bróker (7 letras):

Punto de control 6: Sopa de letras

Encuentra los 8 términos clave del vocabulario ocultos en la cuadrícula de abajo. Las palabras pueden estar en horizontal, en vertical o en diagonal.

N	I	R	Z	S	F	Q	V	F	A	A	Q	O	N	P
O	T	X	Q	N	O	I	S	I	M	O	C	K	R	T
I	R	W	D	N	Y	B	G	A	C	U	E	R	D	O
C	R	O	X	B	W	J	A	R	Z	Y	Y	L	G	I
A	N	R	Q	R	K	M	M	T	O	H	P	Q	N	H
C	Z	C	A	O	O	V	G	U	C	Y	R	Y	E	B
I	H	S	M	K	Z	G	K	Ñ	P	Ñ	W	C	G	M
F	Z	E	Y	E	G	Y	O	W	U	L	U	P	O	B
I	Ñ	V	T	R	M	H	U	D	Y	U	K	R	C	B
R	W	Z	Y	M	R	Q	X	I	O	D	A	D	I	K
E	C	O	M	P	R	A	A	N	O	N	I	M	A	Q
V	V	W	W	L	J	I	T	I	G	B	F	I	C	L
T	R	T	R	A	S	P	A	S	O	E	P	P	I	V
Q	Z	E	I	F	R	C	A	L	P	C	Z	M	O	K
V	R	U	A	S	W	K	M	M	H	H	N	I	N	Q

LISTA DE PALABRAS DE VOCABULARIO

BROKER NEGOCIACION COMISION VERIFICACION ESCROW ACUERDO COMPRAANONIMA TRASPASOEPP

Punto de control 6, alternativa: Relación de vocabulario accesible

Relaciona cada uno de los 8 términos de vocabulario de la sopa de letras con su definición correcta escribiendo la letra (A-H) en el espacio en blanco.

TÉRMINOS DE VOCABULARIO

- **A. BROKER**
- **B. NEGOCIACION**
- **C. COMISION**
- **D. VERIFICACION**
- **E. ESCROW**
- **F. ACUERDO**
- **G. COMPRAANONIMA**
- **H. TRASPASOEPP**

DEFINICIONES Y CAMPOS DE RELACIÓN

_____ 1. Comunicación estratégica para acercar las expectativas de precio de compradores y vendedores.

_____ 2. Verificación y entrega de los códigos de autorización del registrador para completar la entrega del dominio.

_____ 3. Servicio de depósito en garantía de un tercero que protege los fondos hasta que se verifica el cambio de titularidad.

_____ 4. Método de adquisición que oculta la identidad del comprador para evitar subidas de precio.

_____ 5. Agente especializado que negocia la compra o venta de activos de dominio digitales.

_____ 6. Honorario porcentual que se paga al bróker cuando la transacción se cierra con éxito.

_____ 7. Revisión de diligencia debida del historial de casos, la reputación y la licencia de depósito en garantía (escrow) de un bróker.

_____ 8. Contrato legal que establece las condiciones, comisiones y plazos de la representación del cliente por el bróker.

Punto de control 7: Reto de palabras desordenadas

Ordena las letras de abajo para descubrir conceptos clave de la intermediación de dominios. Escribe tus respuestas en los campos proporcionados.

1. OBKERR
2. ICNOOISM
3. ECRWOS
4. AMOMNRAAIN COP
5. IECAGNCINO O
6. NFCIIOAVECR I
7. ADROCEU
8. ESPAATPRPO S

Actividad extra: Piensa rápido

3 RESPUESTAS POR CATEGORÍA. GANA QUIEN COMPLETE PRIMERO LA LISTA.

1	Cosas que comprobar antes de comprar un dominio			
2	Cosas que hacen que un nombre de dominio sea malo			
3	Formas de averiguar quién es el titular de un dominio			
4	Formas de pagar a un intermediario			
5	Palabras relacionadas con la compraventa			
6	Direcciones web famosas de una sola palabra			
7	Preguntas para un intermediario al que podrías contratar			
8	Cosas que incluye un contrato con un intermediario			
9	Cosas que hacen que un nombre de dominio sea bueno			
10	Cosas que esperas tras una primera reunión			
11	Razones por las que una empresa cambia de nombre			
12	Cosas que incluye un contrato de compraventa			
13	Señales de alerta en un intermediario			
14	Palabras que describen a un buen negociador			
15	Formas de comprobar la reputación de un intermediario			

Punto de control 8: Casos prácticos de intermediación de dominios

Aplica los conceptos que has aprendido para resolver los escenarios reales que aparecen a continuación.

CASO PRÁCTICO 1: ELECCIÓN DEL ACUERDO DE COMISIÓN

👷

Escenario: Una empresa quiere contratar a un intermediario del vendedor para desprenderse de una cartera de 50 dominios premium. Un intermediario propone una comisión fija del 15%. Otro pide un anticipo mensual de $5,000 más una comisión del 10% sobre las ventas finales.

Pregunta de debate: Formula un análisis de riesgo y beneficio de ambas propuestas para presentarlo al consejo de dirección.

CASO PRÁCTICO 2: COMPROBAR LAS CREDENCIALES DEL INTERMEDIARIO

👷

Escenario: Una empresa busca adquirir un dominio crítico de $100,000. Un intermediario se pone en contacto afirmando tener acceso directo al titular, pero se niega a firmar un acuerdo de confidencialidad (NDA) mutuo o a confirmar su proceso de depósito en garantía (escrow).

Pregunta de debate: Describe la lista de comprobación de diligencia debida que debe completar la empresa antes de firmar cualquier acuerdo de representación con un intermediario.

Punto de control 9: Descifrar el código

Un intermediario de dominios protege el capital del cliente durante las adquisiciones sigilosas. Usa la clave de letras y números de abajo para descifrar el mensaje de ciberseguridad escribiendo las letras correspondientes en los espacios en blanco.

CLAVE DE CIFRADO DE LETRAS A NÚMEROS

A=1 B=2 C=3 D=4 E=5 F=6 G=7 H=8 I=9

J=10 K=11 L=12 M=13 N=14 Ñ=15 O=16 P=17 Q=18

R=19 S=20 T=21 U=22 V=23 W=24 X=25 Y=26 Z=27

3	16	14	21	19	1	21	1		22	14		2	19	16	11	5	19		4	5
			4	16	13	9	14	9	16	20		17	1	19	1		21	22		
							13	1	19	3	1									

Mensaje descifrado:

CONSEJO: CADA NÚMERO REPRESENTA LA POSICIÓN DE ESA LETRA EN EL ALFABETO (P. EJ., 1 = A, 2 = B, 27 = Z).

Punto de control 10: Preguntas frecuentes básicas sobre intermediación de dominios (Parte A)

Repasa las preguntas y respuestas más habituales sobre la intermediación de dominios y las adquisiciones discretas.

Q1: ¿Qué hace un intermediario de dominios?

Un intermediario actúa como agente que representa a compradores o vendedores para negociar, facilitar y asegurar las transacciones de dominios.

Q2: ¿Cómo elijo un intermediario de dominios?

Busca una trayectoria consolidada, casos prácticos verificables, licencias, comisiones transparentes y estándares de depósito en garantía (escrow).

Q3: ¿Cuál es la comisión típica de un intermediario?

Normalmente es un porcentaje del precio de venta; VPN.com indica entre el 15% y el 35% (a septiembre de 2026). [1]

Q4: ¿Firma un intermediario un NDA?

Sí, los intermediarios de confianza firman estrictos acuerdos de confidencialidad para proteger el anonimato del comprador y las condiciones del acuerdo.

Q5: ¿Puede un intermediario ayudarme a valorar mi dominio?

Sí, los intermediarios ofrecen análisis comparativos de mercado y tasaciones basadas en bases de datos de ventas históricas.

Punto de control 10: Preguntas frecuentes básicas sobre intermediación de dominios (Parte B)

Repasa las preguntas y respuestas más habituales sobre la intermediación de dominios y las adquisiciones discretas.

Q6: ¿Qué es un intermediario del comprador?

Un intermediario contratado específicamente para localizar, negociar y adquirir nombres de dominio en nombre de un comprador.

Q7: ¿Qué es un intermediario del vendedor?

Un intermediario contratado por el propietario de un dominio para comercializar, negociar y vender sus dominios al precio más alto.

Q8: ¿Por qué es importante la exclusividad en los acuerdos con intermediarios?

La exclusividad motiva al intermediario a dedicar recursos, capital de marketing y esfuerzo de negociación a tu activo.

Q9: ¿Cómo transfieren los intermediarios los dominios de forma segura?

Usando servicios de depósito en garantía (escrow) de terceros con licencia que gestionan los fondos y verifican los códigos de autorización de transferencia EPP.

Q10: ¿Qué es una comisión de anticipo (retainer) por un dominio?

Una tarifa por adelantado que se paga para asegurarse los servicios dedicados de contacto y negociación del intermediario, y que a menudo se descuenta de las comisiones.

Punto de control 10: Preguntas frecuentes avanzadas sobre valoración de dominios (Parte C)

Explora los aspectos comerciales y de valoración de las transferencias de dominios premium y la financiación con arrendamiento con opción a compra.

Q1: ¿Cómo se estructuran los acuerdos de intermediación exclusivos y no exclusivos?

Los acuerdos exclusivos otorgan a un solo intermediario el derecho exclusivo de anunciar el dominio durante el periodo fijado en el contrato, mientras que los no exclusivos permiten que varios intermediarios lo anuncien a la vez, lo que puede provocar precios dispersos.

Q2: ¿Qué protecciones legales debe incluir un contrato de intermediación de dominios?

Definiciones claras de la comisión, cláusulas sobre la jurisdicción en caso de disputa, requisitos de NDA y condiciones explícitas sobre la gestión del depósito en garantía (escrow) y los plazos de entrega.

Q3: ¿Cómo protege la verificación de intermediarios a las empresas frente a sitios fraudulentos de depósito en garantía (escrow)?

La verificación confirma que el intermediario solo utiliza portales de depósito en garantía (escrow) con licencia y conocidos (como Escrow.com), y no sitios de depósito privados sin verificar creados por estafadores.

Q4: ¿Por qué la doble representación (representar al comprador y al vendedor) crea conflictos de intereses?

Porque un intermediario no puede negociar a la vez el precio de compra más bajo para un comprador y el precio de venta más alto para un vendedor sin incumplir sus deberes fiduciarios.

Q5: ¿Cómo gestiona un intermediario las negociaciones cuando el vendedor tiene expectativas de precio poco realistas?

Presentando datos objetivos de ventas comparables, mostrando los límites de escasez por longitud/extensión y haciendo ofertas progresivas respaldadas por prueba de fondos en depósito en garantía (escrow).

Punto de control 10: Preguntas frecuentes avanzadas sobre valoración de dominios (Parte D)

Explora los aspectos comerciales y de valoración de las transferencias de dominios premium y la financiación con arrendamiento con opción a compra.

Q6: ¿Cuál es la duración típica de una campaña empresarial de adquisición de dominios?

Varía según la respuesta del propietario y la negociación; VPN.com indica que la mayoría de las adquisiciones se cierran en un plazo de 30 a 90 días.

Q7: ¿Cómo verifica un intermediario que el vendedor tiene autoridad legal para transferir el dominio?

Comprobando los datos de registro RDAP actuales con la cuenta del registrador del vendedor y revisando el historial de titularidad y cualquier disputa UDRP pendiente.

Q8: ¿Qué ocurre si un intermediario no consigue adquirir el dominio objetivo?

En los acuerdos estándar basados en comisión no se paga ninguna comisión de éxito, aunque cualquier anticipo no reembolsable se queda en manos del intermediario.

Q9: ¿Cómo gestionan los intermediarios las transferencias internacionales de divisas en las ventas de dominios?

Utilizando cuentas de depósito en garantía (escrow) en varias divisas que gestionan automáticamente y de forma segura los tipos de cambio y las verificaciones de transferencias.

Q10: ¿Por qué deben los equipos jurídicos corporativos revisar los acuerdos de adquisición de dominios?

Para que las declaraciones sobre propiedad intelectual, la garantía de titularidad y las cláusulas de indemnización se redacten de forma que sean exigibles según la ley aplicable.

Parte 11: 10 datos reales sobre intermediación de dominios y su aplicación

Repasa estos datos reales y muy valiosos sobre la valoración de dominios, la adquisición discreta y la seguridad del depósito en garantía (escrow).

1. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Comisión habitual: los intermediarios suelen cobrar un porcentaje del precio de venta; VPN.com indica entre el 15% y el 35% (mínimo de $5,000) a septiembre de 2026. [1]

2. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Motivación de la exclusividad: los acuerdos de exclusiva dan a un único intermediario derechos exclusivos durante un periodo determinado, lo que le anima a dedicar tiempo a comercializar el activo.

3. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Protección mediante la verificación: comprobar la trayectoria, las referencias y el socio de depósito en garantía de un intermediario ayuda a descartar intermediarios fraudulentos en los mercados secundarios.

4. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Plazos de las campañas: VPN.com afirma que la mayoría de sus adquisiciones de dominios se cierran en un plazo de 30 a 90 días, según la respuesta del propietario (a septiembre de 2026). [1]

5. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Integración del depósito en garantía (escrow): las agencias de intermediación de confianza canalizan la liquidación de las transacciones mediante servicios de depósito en garantía autorizados como Escrow.com. [2]

6. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Margen de negociación: los intermediarios empresariales usan datos de ventas comparables para rebajar el precio de salida que pide el vendedor por nombres de dominio premium.

7. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Garantías de titularidad: los contratos de compra bien redactados incluyen garantías de titularidad que protegen a los compradores frente a reclamaciones de propiedad o de marca no reveladas.

8. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Créditos del anticipo: algunos intermediarios cobran un anticipo (retainer) que puede descontarse de la comisión al cierre; las condiciones varían según el contrato.

9. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Arbitrajes de la OMPI (WIPO): los casos UDRP los resuelven paneles de proveedores autorizados como la OMPI, y las únicas soluciones posibles son la transferencia o la cancelación del dominio. [4]

10. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Verificación del registro: una vez financiado el depósito en garantía (escrow), el vendedor desbloquea el dominio y facilita el código de autorización EPP, y los fondos se liberan cuando el comprador confirma la recepción.

Referencias técnicas y fuentes

La guía de estudio y los pasatiempos interactivos se han elaborado a partir de los estándares internacionales de la ICANN, la UDRP de la OMPI (WIPO) y el depósito en garantía (escrow) de dominios con licencia.

REFERENCIAS ACADÉMICAS Y DEL SECTOR

[1] VPN.com. (2026). Premium Domain Broker | No Fee Until We Close | VPN.com.

https://www.vpn.com/domain-broker/

[2] Escrow.com. (n.d.). Securely Buy & Sell Domains & Websites Online.

https://www.escrow.com/domains

[3] ICANN. (2024). Transfer Policy.

https://www.icann.org/en/contracted-parties/accredited-registrars/resources/domain-name-transfers/policy

[4] ICANN. (2024). Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy.

https://www.icann.org/resources/pages/policy-2024-02-21-en

[5] IETF. (2009). RFC 5731: Extensible Provisioning Protocol (EPP) Domain Name Mapping.

https://www.rfc-editor.org/rfc/rfc5731

[6] ICANN. (2025). ICANN Update: Launching RDAP; Sunsetting WHOIS.

https://www.icann.org/en/announcements/details/icann-update-launching-rdap-sunsetting-whois-27-01-2025-en

Clave de respuestas: Punto de control 1 – Opción múltiple

1 Pregunta 1

Respuesta correcta: B

NOTA PARA DOCENTES

B: a los intermediarios se les suele pagar un porcentaje del precio final, y algunos también cobran un anticipo inicial.

2 Pregunta 2

Respuesta correcta: B

NOTA PARA DOCENTES

¿Por qué hay que verificar las licencias de un intermediario y sus relaciones con servicios de depósito en garantía (escrow)? → Proteger los fondos de la transacción y prevenir el fraude con activos digitales

3 Pregunta 3

Respuesta correcta: B

NOTA PARA DOCENTES

¿Qué contrato define las condiciones de representación de un intermediario? → Acuerdo de representación de intermediación (acuerdo de listado)

4 Pregunta 4

Respuesta correcta: B

NOTA PARA DOCENTES

¿Cuál es la obligación principal de un intermediario del comprador durante una operación? → Contactar confidencialmente con los propietarios y negociar el precio de compra más bajo

5 Pregunta 5

Respuesta correcta: B

NOTA PARA DOCENTES

¿Qué protocolo de transacción estándar impone un intermediario? → Usar un servicio de depósito en garantía (escrow) de terceros con licencia para verificar la transferencia del código EPP

Clave de respuestas: Punto de control 2 – Verdadero o falso

6 **Pregunta 6** — **Respuesta correcta: Falso**

NOTA PARA DOCENTES

Falso: un intermediario mantiene confidencial la identidad del comprador, que es uno de los principales motivos para contratarlo.

7 **Pregunta 7** — **Respuesta correcta: Verdadero**

NOTA PARA DOCENTES

Los intermediarios de dominios profesionales realizan tasaciones basadas en bases de datos de ventas comparables.

8 **Pregunta 8** — **Respuesta correcta: Falso**

NOTA PARA DOCENTES

Falso: ICANN no regula las comisiones de los intermediarios; se fijan por contrato y se pueden negociar.

9 **Pregunta 9** — **Respuesta correcta: Verdadero**

NOTA PARA DOCENTES

Un intermediario debe asegurarse de que el código de transferencia EPP se haya verificado antes de liberar el dinero al vendedor.

10 **Pregunta 10** — **Respuesta correcta: Falso**

NOTA PARA DOCENTES

Falso: la intermediación de dominios premium requiere conocimientos especializados de tasación, registradores, transferencias y depósito en garantía.

Claves de vocabulario y rúbrica de calificación

Rúbrica de calificación para docentes: concede 1 punto por cada relación correcta (8 puntos en total) y por cada término de contexto (6 puntos en total).

PUNTO DE CONTROL 4: SOLUCIÓN DE LA RELACIÓN DE CONCEPTOS

F 1. Intermediario de dominios	D 2. Negociación de la venta	G 3. Comisión del intermediario	C 4. Verificación profesional
B 5. Depósito en garantía (escrow) seguro	H 6. Contrato de representación	A 7. Estrategia de sigilo	E 8. Traspaso EPP

PUNTO DE CONTROL 3: SOLUCIÓN DE LOS TÉRMINOS CLAVE

1 BRÓKER	2 NEGOCIACIÓN	3 COMISIÓN	4 CREDENCIALES
5 DEPÓSITO EN GARANTÍA	6 ACUERDO		

PUNTO DE CONTROL 6, ALTERNATIVA: SOLUCIÓN DE LA RELACIÓN DE PALABRAS

1 B – NEGOCIACION	2 H – TRASPASOEPP	3 E – ESCROW	4 G – COMPRAANONIMA
5 A – BROKER	6 C – COMISION	7 D – VERIFICACION	8 F – ACUERDO

NOTAS DE DEBATE PARA DOCENTES

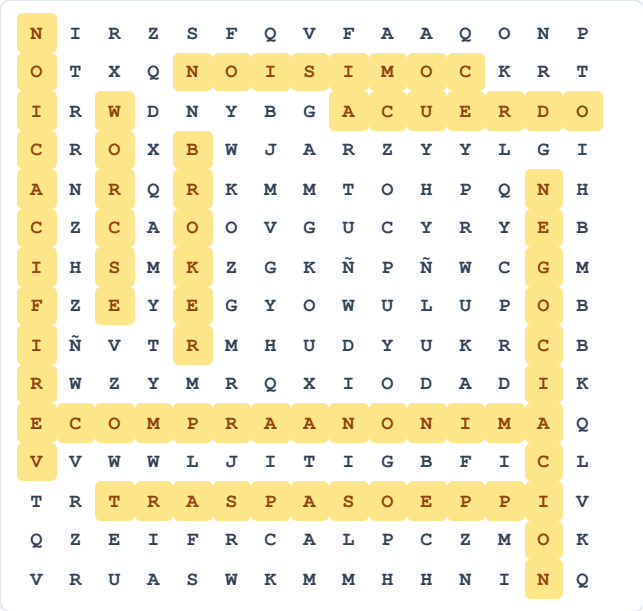
Precisión de la valoración:
Comprueba que los estudiantes entienden cómo la longitud del dominio, la extensión (.com, .ai) y el volumen de búsquedas comerciales determinan el precio de tasación.

Seguridad del depósito en garantía:
Recalca que los fondos se mantienen en cuentas de custodia de terceros autorizados antes de que se verifique el cambio de titular en los datos de registro (RDAP).

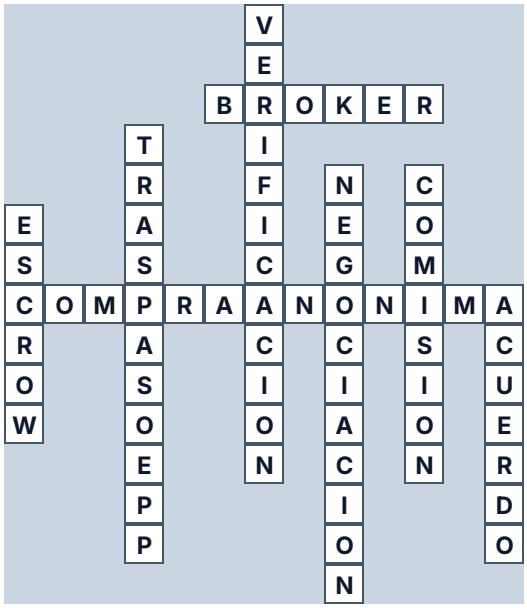
Representación discreta:
Destaca el papel de los acuerdos de confidencialidad (NDA) y de la representación por terceros para evitar subidas de precios especulativas durante las compras corporativas.

Claves de los pasatiempos y notas para docentes

SOLUCIÓN DE LA SOPA DE LETRAS



SOLUCIÓN DEL CRUCIGRAMA



GUÍA PARA DOCENTES CON LAS SOLUCIONES DEL CRUCIGRAMA

HORIZONTALES

2 horizontal: BROKER Agente especializado que negocia la compra o venta de activos de dominio digitales (6 letras)

7 horizontal: COMPRAANONIMA Método de adquisición que oculta la identidad del comprador para evitar subidas de precio (13 letras)

VERTICALES

1 vertical: VERIFICACION Revisión de diligencia debida del historial de casos, la reputación y la licencia de depósito en garantía (escrow) de un bróker (12 letras)

3 vertical: TRASPASOEPP Verificación y entrega de los códigos de autorización del registrador para completar la entrega del dominio (11 letras)

4 vertical: NEGOCIACION Comunicación estratégica para acercar las expectativas de precio de compradores y vendedores (11 letras)

5 vertical: COMISION Honorario porcentual que se paga al bróker cuando la transacción se cierra con éxito (8 letras)

6 vertical: ESCROW Servicio de depósito en garantía de un tercero que protege los fondos hasta que se verifica el cambio de titularidad (6 letras)

8 vertical: ACUERDO Contrato legal que establece las condiciones, comisiones y plazos de la representación del cliente por el bróker (7 letras)

Clave de soluciones de palabras desordenadas y del cifrado

Clave de calificación de la actividad de ordenar letras del vocabulario y del Reto del código secreto.

CLAVE DE LAS PALABRAS DESORDENADAS

1.	OBKERR	BROKER	5.	IECAGNCINOO	NEGOCIACION
2.	ICNOOISM	COMISION	6.	NFCIIOAVECRI	VERIFICACION
3.	ECRWOS	ESCROW	7.	ADROCEU	ACUERDO
4.	AMOMNRAAINCOP	COMPRAANONIMA	8.	ESPAATPRPOS	TRASPASOEPP

CLAVE DEL RETO DEL CÓDIGO SECRETO

"CONTRATA UN BROKER DE DOMINIOS PARA TU MARCA"

Clave de soluciones de los casos prácticos de intermediación de dominios

A Caso práctico 1: Elección del acuerdo de comisión

Solución para docentes

PAUTA DE CALIFICACIÓN

Las respuestas del alumnado deben abordar los siguientes puntos:

- Análisis del escenario: una empresa quiere contratar a un intermediario vendedor para deshacerse de una cartera de 50 dominios premium. Un intermediario propone una comisión fija del 15%. Otro pide un anticipo (retainer) mensual de $5,000 más una comisión del 10% sobre las ventas finales.
- Estrategia y solución recomendadas: Rúbrica de evaluación: otorgar 3 puntos por trazar los incentivos de la comisión fija, 3 puntos por detallar las estructuras de costes del anticipo (retainer) y 4 puntos por describir la alineación de intereses.

B Caso práctico 2: Comprobar las credenciales del intermediario

Solución para docentes

PAUTA DE CALIFICACIÓN

Las respuestas del alumnado deben abordar los siguientes puntos:

- Análisis de escenario: Una empresa quiere adquirir un dominio crítico de $100,000. Un intermediario se pone en contacto con ella afirmando tener acceso directo al propietario, pero se niega a firmar un acuerdo de confidencialidad (NDA) mutuo o a confirmar su proceso de depósito en garantía (escrow).
- Estrategia y solución recomendadas: Rúbrica de evaluación: otorgar 4 puntos por describir las comprobaciones de credenciales, 3 puntos por evaluar los requisitos de cumplimiento del depósito en garantía (escrow) y 3 puntos por detallar los requisitos del acuerdo de confidencialidad (NDA).