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

Vender nombres de dominio premium por Valor máximo

Representación en la intermediación de dominios, valoraciones para el vendedor, contacto con compradores objetivo, transacciones con depósito en garantía (escrow)

VISIÓN GENERAL DEL APRENDIZAJE: VENTA DE DOMINIOS PREMIUM

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 el proceso de venta de nombres de dominio premium. Explorarás los criterios de valoración, el contacto selectivo con compradores, la confidencialidad del vendedor y los protocolos de cierre 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/vender-dominio-premium/

Tu hoja de ruta de aprendizaje sobre venta de dominios premium

- Tasa nombres de dominio premium según el volumen de búsqueda, las ventas comparables y las métricas de CPC.
- Identificar posibles compradores corporativos finales mediante un mapeo de mercado específico.
- Impón una discreción estricta del vendedor para proteger su poder de negociación y desalentar las ofertas a la baja.
- Utiliza cuentas de depósito en garantía reguladas para verificar los pagos de los compradores antes de iniciar las transferencias.
- Formular estructuras de venta de activos fiscalmente eficientes conforme a las normas sobre ganancias de capital.

INSTRUCCIONES DE LA GUÍA DE VENTA DE DOMINIOS PREMIUM

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 venta de dominios premium. Termina con la actividad extra Piensa rápido.

VENTA DE DOMINIOS PREMIUM (INTRODUCCIÓN)

Vender activos de marca de alto valor requiere un contacto estructurado con compradores, referencias de tasación precisas y confidencialidad para el vendedor. Recurrir a un intermediario que te represente protege tu poder de negociación, filtra a los compradores corporativos reales y gestiona depósitos en garantía (escrow) seguros para la transacción.

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 principal factor que determina el precio de venta de un dominio?

- A. La demanda de los usuarios finales y la intención comercial de la marca
- B. El número de subdominios registrados
- C. La ubicación física del servidor de alojamiento
- D. Las tarifas anuales de renovación del registrador

2. ¿Cómo protegen los intermediarios del lado vendedor el poder de negociación del vendedor?

- A. Contactando de forma anónima con los compradores objetivo
- B. Dando publicidad a los datos empresariales del vendedor
- C. Rebajando los precios pedidos sin autorización
- D. Saltándose los sistemas de depósito en garantía (escrow) de terceros

3. ¿Qué canal de venta es el más seguro para operaciones de dominios de alto valor?

- A. Servicios regulados de depósito en garantía (escrow) de terceros
- B. Transferencia bancaria directa antes de la entrega del dominio
- C. Envío inmediato del dominio sin fondos verificados
- D. Intercambio de claves criptográficas por correo electrónico

4. ¿Qué riesgo corren los vendedores al revelar su motivación?

- A. Los compradores aprovecharán la urgencia para bajar sus ofertas
- B. El registrador del dominio bloqueará las renovaciones
- C. Los motores de búsqueda bajarán la posición del dominio
- D. Aumentarán los tiempos de propagación del DNS

5. ¿Qué tratamiento del IRS suele aplicarse a las ganancias de los dominios de inversión?

- A. Tratamiento fiscal de ganancias de capital
- B. Exención estándar del impuesto sobre las ventas
- C. Arancel de propiedad intelectual
- D. Cargo por servicio de valor añadido

Punto de control 2: Reto de verdadero o falso

6 Pregunta vf 6

6. Las ofertas de dominio entrantes no solicitadas suelen empezar en el valor máximo de mercado.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

7 Pregunta vf 7

7. Los servicios autorizados de depósito en garantía (escrow) protegen a los vendedores verificando primero que los fondos del comprador se han liquidado.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

8 Pregunta vf 8

8. Los dominios de inversión que se conservan más de un año suelen tributar como ganancias de capital a largo plazo.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

9 Pregunta vf 9

9. Los vendedores deben transferir sus dominios al registrador del intermediario antes de publicarlos.

- ◯ Verdadero
- ◯ Falso

10 Pregunta vf 10

10. Un dominio .com de una sola palabra tiene un valor de escasez que le permite alcanzar precios elevados.

- ◯ 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. Los vendedores obtienen un informe profesional de _____ para justificar el precio de venta del dominio.

2. Un bróker lleva a cabo campañas controladas de _____ dirigidas a compradores de marcas.

3. Mantener la confidencialidad y el _____ del vendedor ayuda a desalentar las ofertas a la baja.

4. Los fondos se depositan en una cuenta autorizada de _____ antes de la transferencia.

5. Los brókeres descuentan una _____ porcentual cuando la venta se cierra con éxito.

6. Optimizar la _____ de dominios de una empresa permite financiar la compra de dominios de categoría dominantes.

BANCO DE PALABRAS DE VOCABULARIO

ANONIMATO CARTERA COMISIÓN COMPARABLES DEPÓSITO EN GARANTÍA PLUSVALÍAS PROSPECCIÓN TASACIÓN

Escribe aquí tus respuestas:

1. **2.**

3. **4.**

5. **6.**

Punto de control 4: Relación de conceptos de dominios

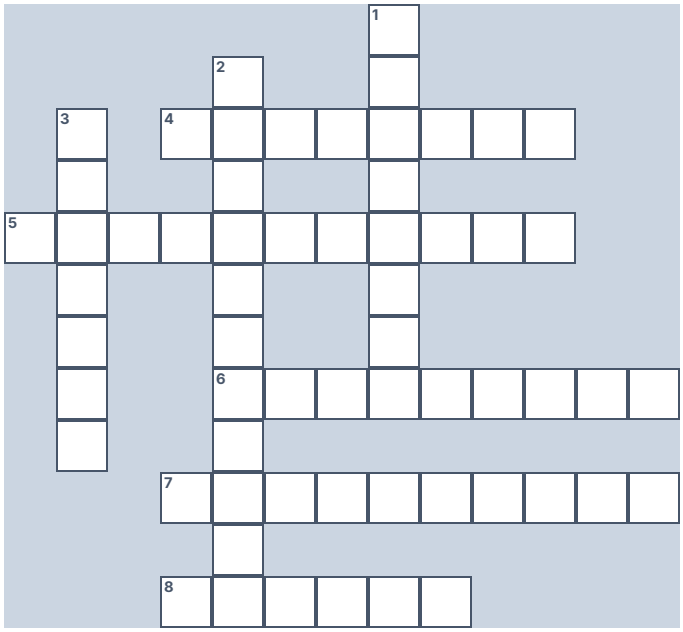
RELACIÓN DE DEFINICIONES

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. Tasación de dominios	A	Datos históricos de transacciones de ventas de TLD similares utilizados como referencia.
☐	2. Contacto con objetivos	B	Ocultar la identidad corporativa del vendedor durante las negociaciones.
☐	3. Sigilo del vendedor	C	Evaluación objetiva del valor comercial de un nombre de dominio.
☐	4. Custodia en depósito en garantía (escrow)	D	Tratamiento fiscal que aplica el IRS a las ganancias de los dominios que se conservan como inversión.
☐	5. Comisión de cierre	E	Sistema de seguridad regulado que mantiene protegidos los fondos del comprador durante la transferencia.
☐	6. Limpieza de la cartera	F	Honorarios del intermediario que se descuentan del precio final de venta en el cierre.
☐	7. Ventas comparables	G	Vender activos de dominio de bajo rendimiento para invertir en otros premium.
☐	8. Ganancias de capital	H	Identificación y contacto sistemáticos de posibles adquirentes corporativos.

Punto de control 5: Crucigrama

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



HORIZONTALES

4. Honorario del bróker que se descuenta del precio final de venta al cierre (8)

5. Identificación sistemática y contacto con posibles empresas compradoras (11)

6. Ocultación de la identidad corporativa del vendedor durante las negociaciones (9)

7. Tratamiento fiscal que aplica el IRS a las ganancias de los dominios mantenidos como inversión (10)

8. Sistema de seguridad regulado (depósito en garantía) que protege los fondos del comprador durante la transferencia (6)

VERTICALES

1. Evaluación objetiva del valor comercial de un nombre de dominio (8)

2. Datos históricos de ventas de dominios similares del mismo TLD que se usan como referencia (11)

3. Venta de los dominios con peor rendimiento para invertir en dominios premium (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

4 horizontal: Honorario del bróker que se descuenta del precio final de venta al cierre (8 letras):

5 horizontal: Identificación sistemática y contacto con posibles empresas compradoras (11 letras):

6 horizontal: Ocultación de la identidad corporativa del vendedor durante las negociaciones (9 letras):

7 horizontal: Tratamiento fiscal que aplica el IRS a las ganancias de los dominios mantenidos como inversión (10 letras):

8 horizontal: Sistema de seguridad regulado (depósito en garantía) que protege los fondos del comprador durante la transferencia (6 letras):

VERTICALES

1 vertical: Evaluación objetiva del valor comercial de un nombre de dominio (8 letras):

2 vertical: Datos históricos de ventas de dominios similares del mismo TLD que se usan como referencia (11 letras):

3 vertical: Venta de los dominios con peor rendimiento para invertir en dominios premium (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.

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

LISTA DE PALABRAS DE VOCABULARIO

TASACION PROSPECCION ANONIMATO ESCROW COMISION CARTERA
COMPARABLES PLUSVALIAS

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. TASACION**
- **B. PROSPECCION**
- **C. ANONIMATO**
- **D. ESCROW**
- **E. COMISION**
- **F. CARTERA**
- **G. COMPARABLES**
- **H. PLUSVALIAS**

DEFINICIONES Y CAMPOS DE RELACIÓN

_____ 1. Honorario del bróker que se descuenta del precio final de venta al cierre.

_____ 2. Venta de los dominios con peor rendimiento para invertir en dominios premium.

_____ 3. Tratamiento fiscal que aplica el IRS a las ganancias de los dominios mantenidos como inversión.

_____ 4. Ocultación de la identidad corporativa del vendedor durante las negociaciones.

_____ 5. Sistema de seguridad regulado (depósito en garantía) que protege los fondos del comprador durante la transferencia.

_____ 6. Identificación sistemática y contacto con posibles empresas compradoras.

_____ 7. Evaluación objetiva del valor comercial de un nombre de dominio.

_____ 8. Datos históricos de ventas de dominios similares del mismo TLD que se usan como referencia.

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. OACTIANS
2. OATNNMAIO
3. IOCSINOM
4. AESRMALBCOP
5. IRCCONPEPOS
6. ORECWS
7. CREAATR
8. ASASPVLLIU

Actividad extra: Piensa rápido

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

1	Cosas que hacen que un nombre de dominio sea malo			
2	Palabras que describen a un buen negociador			
3	Cosas que comprobar antes de comprar un dominio			
4	Cosas que hacer antes de vender			
5	Cosas que despiertan el interés de un comprador			
6	Direcciones web famosas de una sola palabra			
7	Formas de fijar un precio			
8	Cosas que hacen que un nombre de dominio sea bueno			
9	Lugares donde vender un dominio			
10	Cosas que la gente vende en subastas			
11	Tipos de compradores de dominios			
12	Extensiones de dominio que conoces			
13	Formas de averiguar quién es el titular de un dominio			
14	Sectores que necesitan un gran dominio			
15	Razones por las que una empresa cambia de nombre			

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: EVALUACIÓN DE UNA OFERTA NO SOLICITADA

👷

Escenario: Un directivo recibe por correo electrónico una oferta no solicitada de $15,000 por su nombre de dominio premium de categoría. El dominio tiene una marca de palabra clave corta y recibe tráfico orgánico de escritura directa.

Pregunta de debate: Analiza por qué aceptar directamente esta oferta es arriesgado y explica cómo la tasación y la labor de contacto de un intermediario pueden optimizar el resultado.

CASO PRÁCTICO 2: PROTECCIÓN DE LA IDENTIDAD DEL VENDEDOR

👷

Escenario: Una entidad corporativa planea vender un dominio premium heredado que actualmente redirige al sitio web de su marca principal.

Pregunta de debate: Explica los riesgos estratégicos de poner a la venta el dominio públicamente con su correo corporativo y describe cómo garantiza un intermediario la discreción del vendedor durante todo el proceso de venta.

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

13 1 25 9 13 9 27 1 5 12 23 1 12 16 19 4 5

21 22 1 3 21 9 23 16 3 16 14 22 14

2 19 16 11 5 19

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: ¿Cómo se determina el valor de mercado de un dominio premium?

El valor se basa en la longitud del nombre, la popularidad de la palabra clave, las ventas comparables, la extensión del TLD (.com tiene la prima más alta), el tráfico orgánico y la intención comercial medida por el CPC.

Q2: ¿VPN.com cobra tarifas de publicación por adelantado?

No, VPN.com no cobra ninguna comisión por adelantado por la representación del vendedor. Solo cobramos una comisión porcentual cuando tu dominio se vende con éxito. [1]

Q3: ¿Cuál es la comisión típica en las ventas de dominios?

VPN.com indica entre el 15% y el 35% (mínimo $5,000), según el tamaño de la operación, a septiembre de 2026. [1]

Q4: ¿Puedo vender mi dominio de forma anónima?

Sí. Mantener confidencial la identidad del vendedor ayuda a evitar que los compradores aprovechen la información financiera de la empresa para hacer ofertas a la baja.

Q5: ¿Cuánto se tarda en vender un dominio premium?

La mayoría de las ventas premium se cierran en un plazo de 30 a 90 días, según la precisión del precio y los ciclos de contacto con compradores.

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: ¿Necesito transferir mi dominio a las plataformas de anuncios de venta?

No. Conservas la plena titularidad y el control de tu nombre de dominio en tu registrador actual durante el proceso de intermediación.

Q7: ¿Qué tipos de extensiones de dominio vendéis?

Nos centramos principalmente en dominios .com premium, pero también representamos ccTLD de alto valor (como .ai) y extensiones genéricas dominantes en su categoría.

Q8: ¿Qué ocurre si un intermediario no encuentra comprador?

Si no se cierra ningún acuerdo, el contrato de intermediación vence y no debes nada. No hay penalizaciones ni gastos de cancelación.

Q9: ¿Cómo transfiero mi dominio una vez acordada la venta?

Tu intermediario coordina la transferencia y te indica que compartas el código de autorización EPP o que envíes el dominio a través del portal de tu registrador.

Q10: ¿Están garantizados los fondos de la transacción?

Sí. Todas las operaciones se cierran a través de un servicio de depósito en garantía (escrow) autorizado, de modo que los fondos del comprador se retienen hasta que se confirma la transferencia del dominio.

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 trata la legislación fiscal del IRS las ventas de dominios premium?

Si un dominio se mantiene como inversión, las ganancias suelen ser ganancias de capital; si se mantiene más de un año, normalmente se aplican los tipos a largo plazo.

Q2: ¿Cómo identifica un intermediario a posibles compradores corporativos?

Analizamos el panorama de la competencia, revisamos los registros de marcas, analizamos bases de datos de financiación de capital riesgo y presentamos propuestas directamente a los responsables de adquisición de marcas.

Q3: ¿Cuál es la diferencia entre el valor mayorista y el valor minorista?

El valor mayorista es el precio que alcanza un dominio en las subastas líquidas entre inversores. El valor minorista es lo que paga una empresa usuaria final para asegurarse ese activo de marca.

Q4: ¿Puedo aceptar una oferta y conservar el historial de indexación del dominio?

No. La venta de un dominio transfiere la titularidad completa del registro. Las migraciones por cambio de marca requieren redirigir la autoridad histórica de los enlaces mediante redirecciones 301.

Q5: ¿Por qué contactar directamente con el vendedor es menos eficaz que recurrir a un intermediario?

El contacto en frío de remitentes desconocidos suele ignorarse o filtrarse como spam, mientras que los intermediarios consolidados tienen más credibilidad ante los compradores.

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: ¿Qué papel desempeña un NDA en la intermediación del lado vendedor?

Un acuerdo de confidencialidad impide que los intermediarios y los compradores revelen el precio de venta del dominio, lo que protege la reputación del vendedor en el mercado.

Q7: ¿Cómo evita el bloqueo del registrador el robo no autorizado de dominios?

El bloqueo del registrador (clientTransferProhibited) impide las transferencias hasta que el propietario pide al registrador que lo retire; el bloqueo del registro añade comprobaciones manuales.

Q8: ¿Puede el titular de una marca registrada secuestrar mi dominio premium?

Solo mediante la UDRP si se registró y se usa de mala fe; las palabras genéricas usadas de buena fe no suelen ser objeto de una orden de transferencia.

Q9: ¿Cómo influyen las métricas de CPC en las tasaciones del valor de los dominios?

Las palabras clave con un CPC alto indican una fuerte competencia entre anunciantes, lo que demuestra que el tráfico orgánico que llega al dominio tiene un alto valor comercial.

Q10: ¿Cuándo debo plantearme una venta con arrendamiento con opción a compra?

Los modelos de arrendamiento con opción de compra amplían el grupo de compradores al permitir que las startups paguen los dominios premium a plazos durante un periodo acordado.

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

VPN.com cita más de 100 M$ en cartera y transacciones de activos digitales prémium (a septiembre de 2026). [1]

2. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Los nombres de dominio .com genéricos de una sola palabra tienen una gran demanda y aparecen a menudo entre las ventas de dominios millonarias registradas públicamente.

3. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Los dominios que se mantienen como inversión suelen considerarse activos de capital a efectos del IRS, por lo que las tenencias a largo plazo reciben el tratamiento fiscal de las ganancias de capital. [2]

4. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Los correos comerciales en frío enviados desde direcciones personales suelen eliminarse o marcarse como spam en los buzones corporativos.

5. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Los proveedores autorizados de depósito en garantía (escrow) custodian el capital de la transacción en cuentas seguras para reducir el riesgo de fraude en transferencias y de secuestro de dominios. [3]

6. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Los nombres .com cortos de dos y tres letras tienen una oferta fija y limitada, lo que sostiene unas valoraciones base altas.

7. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Las campañas de contacto de la intermediación de dominios se dirigen a una lista seleccionada de usuarios finales corporativos cualificados para cada dominio en venta.

8. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Usar un intermediario anónimo mantiene en privado la identidad corporativa del vendedor, lo que impide que los compradores averigüen el tamaño de su financiación.

9. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

Google afirma que las redirecciones 301 y otras redirecciones permanentes no provocan pérdida de PageRank cuando un sitio se traslada a una nueva URL. [7]

10. PERSPECTIVA SOBRE DOMINIOS

La Política Uniforme de Resolución de Disputas de Nombres de Dominio (UDRP) de la ICANN resuelve disputas administrativas sobre marcas registradas sin necesidad de demandas judiciales. [4]

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] Internal Revenue Service. (2026). Topic no. 409, Capital gains and losses.

https://www.irs.gov/taxtopics/tc409

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

https://www.escrow.com/domains

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

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

[5] WIPO. (2017). WIPO Overview of WIPO Panel Views on Selected UDRP Questions, Third Edition ("WIPO Jurisprudential Overview 3.0").

https://www.wipo.int/amc/en/domains/search/overview3.0/

[6] ICANN. (n.d.). EPP Status Codes | What Do They Mean, and Why Should I Know?

https://www.icann.org/resources/pages/epp-status-codes-2014-06-16-en

[7] Google Search Central. (2026). How to move a site.

https://developers.google.com/search/docs/crawling-indexing/site-move-with-url-changes

Clave de respuestas: Punto de control 1 – Opción múltiple

1 Pregunta 1 — **Respuesta correcta: A**

NOTA PARA DOCENTES

¿Cuál es el principal factor que determina el precio de venta de un dominio? → La demanda de los usuarios finales y la intención comercial de la marca

2 Pregunta 2 — **Respuesta correcta: A**

NOTA PARA DOCENTES

¿Cómo protegen los intermediarios del lado vendedor el poder de negociación del vendedor? → Contactando de forma anónima con los compradores objetivo

3 Pregunta 3 — **Respuesta correcta: A**

NOTA PARA DOCENTES

¿Qué canal de venta es el más seguro para operaciones de dominios de alto valor? → Servicios regulados de depósito en garantía (escrow) de terceros

4 Pregunta 4 — **Respuesta correcta: A**

NOTA PARA DOCENTES

¿Qué riesgo corren los vendedores al revelar su motivación? → Los compradores aprovecharán la urgencia para bajar sus ofertas

5 Pregunta 5 — **Respuesta correcta: A**

NOTA PARA DOCENTES

A: el IRS suele tratar como ganancias de capital las ganancias de los dominios que se conservan como inversión.

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

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

NOTA PARA DOCENTES

Falso: los compradores que contactan sin que se les solicite suelen empezar con una oferta baja, por debajo del valor de mercado del dominio.

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

NOTA PARA DOCENTES

Los servicios autorizados de depósito en garantía (escrow) protegen a los vendedores verificando primero que los fondos del comprador se han liquidado.

8 **Pregunta 8** — **Respuesta correcta: Verdadero**

NOTA PARA DOCENTES

Verdadero: el IRS trata como a largo plazo los activos de capital que se conservan más de un año, que suelen tributar a tipos más bajos.

9 **Pregunta 9** — **Respuesta correcta: Falso**

NOTA PARA DOCENTES

Falso: los vendedores mantienen el dominio en su propio registrador y solo lo transfieren al cierre.

10 **Pregunta 10** — **Respuesta correcta: Verdadero**

NOTA PARA DOCENTES

Un dominio .com de una sola palabra tiene un valor de escasez que le permite alcanzar precios elevados.

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

C 1. Tasación de dominios	H 2. Contacto con objetivos	B 3. Sigilo del vendedor	E 4. Custodia en depósito en garantía (escrow)
F 5. Comisión de cierre	G 6. Limpieza de la cartera	A 7. Ventas comparables	D 8. Ganancias de capital

PUNTO DE CONTROL 3: SOLUCIÓN DE LOS TÉRMINOS CLAVE

1 TASACIÓN	2 PROSPECCIÓN	3 ANONIMATO	4 DEPÓSITO EN GARANTÍA
5 COMISIÓN	6 CARTERA		

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

1 E – COMISION	2 F – CARTERA	3 H – PLUSVALIAS	4 C – ANONIMATO
5 D – ESCROW	6 B – PROSPECCION	7 A – TASACION	8 G – COMPARABLES

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).

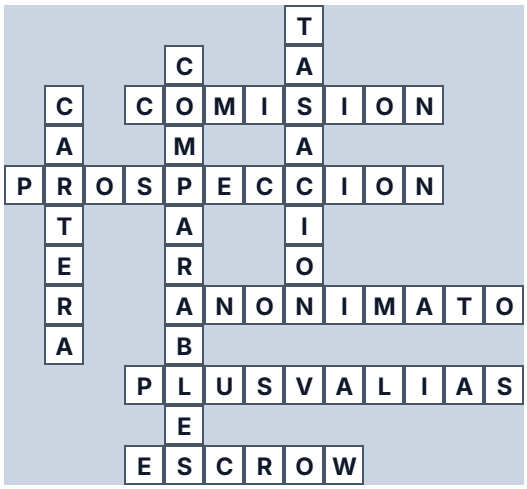
Representación discreta:
Destaca el papel de los acuerdos de confidencialidad (NDA) y de la representación por terceros para evitar subidas de precios especulativas durante las compras corporativas.

Claves de los pasatiempos y notas para docentes

SOLUCIÓN DE LA SOPA DE LETRAS

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

SOLUCIÓN DEL CRUCIGRAMA



GUÍA PARA DOCENTES CON LAS SOLUCIONES DEL CRUCIGRAMA

HORIZONTALES

4 horizontal: COMISION Honorario del bróker que se descuenta del precio final de venta al cierre (8 letras)

5 horizontal: PROSPECCION Identificación sistemática y contacto con posibles empresas compradoras (11 letras)

6 horizontal: ANONIMATO Ocultación de la identidad corporativa del vendedor durante las negociaciones (9 letras)

7 horizontal: PLUSVALIAS Tratamiento fiscal que aplica el IRS a las ganancias de los dominios mantenidos como inversión (10 letras)

8 horizontal: ESCROW Sistema de seguridad regulado (depósito en garantía) que protege los fondos del comprador durante la transferencia (6 letras)

VERTICALES

1 vertical: TASACION Evaluación objetiva del valor comercial de un nombre de dominio (8 letras)

2 vertical: COMPARABLES Datos históricos de ventas de dominios similares del mismo TLD que se usan como referencia (11 letras)

3 vertical: CARTERA Venta de los dominios con peor rendimiento para invertir en dominios premium (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. OACTIANS — **TASACION**
2. OATNNMAIO — **ANONIMATO**
3. IOCSINOM — **COMISION**
4. AESRMALBCOP — **COMPARABLES**
5. IRCCONPEPOS — **PROSPECCION**
6. ORECWS — **ESCROW**
7. CREAATR — **CARTERA**
8. ASASPVLLIU — **PLUSVALIAS**

CLAVE DEL RETO DEL CÓDIGO SECRETO

"MAXIMIZA EL VALOR DE TU ACTIVO CON UN BROKER"

Clave de soluciones de los casos prácticos de intermediación de dominios

A Caso práctico 1: Evaluación de una oferta no solicitada

Solución para docentes

PAUTA DE CALIFICACIÓN

Las respuestas del alumnado deben abordar los siguientes puntos:

- Análisis de escenario: Un directivo recibe por correo una oferta no solicitada de $15,000 por su nombre de dominio premium de categoría. El dominio tiene una marca basada en una palabra clave corta y recibe tráfico orgánico de escritura directa.
- Estrategia y solución recomendadas: Riesgos de aceptar directamente: los compradores que llegan por iniciativa propia suelen empezar con una oferta ancla baja, muy por debajo del valor justo. Al responder directamente, el vendedor muestra falta de experiencia en el mercado. Valor del intermediario: el intermediario establece una valoración formal basada en ventas comparables, mantiene el anonimato del vendedor y genera tensión competitiva ofreciendo el dominio a otros usuarios finales, lo que eleva el precio hasta su valor justo.

B Caso práctico 2: Protección de la identidad del vendedor

Solución para docentes

PAUTA DE CALIFICACIÓN

Las respuestas del alumnado deben abordar los siguientes puntos:

- Análisis del escenario: una empresa planea vender un dominio premium antiguo que actualmente redirige al sitio web de su marca principal.
- Estrategia y solución recomendadas: Riesgos de la venta pública: asociar públicamente la marca corporativa a la venta anima a los competidores a registrar dominios similares, inquieta a los clientes ante cambios de marca y permite a los compradores consultar la financiación de la empresa para presionar en la negociación. Discreción del intermediario: el intermediario contacta con los interesados bajo su propia marca, canaliza las comunicaciones de forma privada y solo revela el nombre del vendedor en la documentación de cierre del depósito en garantía (escrow).