

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025.

Casualidad : 25 / 11 / 25



## PRESENTACIÓN: **Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



### DEFINICIÓN DE EMPRESA EN 2025: MÁS ALLÁ DEL BENEFICIO (SEGÚN LA IA)

La definición clásica ("organización que busca beneficios") se ha quedado obsoleta para entender por qué empresas como Riot Games o Tesla valen lo que valen.

Si preguntamos a la IA cómo se define una empresa bajo la óptica de la **Valoración**, la respuesta cambia radicalmente:

**1. Según su Propósito Financiero:** Una empresa no existe solo para "ganar dinero" (Cuenta de Resultados), sino para **maximizar su valor de mercado** a largo plazo (Balance). El beneficio es el oxígeno, pero el valor es el destino.

**2. Según su Composición de Activos:** En 2025, una empresa es, ante todo, una **gestora de intangibles**. Ya no es solo una "combinación de recursos materiales", sino una plataforma que coordina talento, propiedad intelectual, datos y reputación.

**3. Según su Relación con el Riesgo (Enfoque Legal):** Desde la perspectiva jurídica y de valoración, la empresa es un vehículo de **limitación y gestión de riesgos**. Su valor depende de la seguridad jurídica que ofrece a sus inversores y stakeholders (Gobernanza).

**NUEVA DEFINICIÓN RESUMIDA: "Una empresa no es solo una unidad de producción de bienes, es un sistema organizado de asignación de capital y gestión de riesgos, diseñado para generar flujos de caja libres sostenibles en el tiempo."**

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### DEFINICIÓN DE LA PALABRA VALORAR SEGÚN LA IA

- 1. Valorar es Traducir:** Es el proceso de traducir la incertidumbre del futuro y la complejidad del presente en una cifra comprensible que nos permita actuar. No es una auditoría del pasado, es una **hipótesis cuantificada del futuro**.
- 2. Valorar es Diferenciar (Precio vs. Valor):** La IA nos recuerda que el "Precio" es lo que pagas (un hecho histórico), pero el "Valor" es lo que esperas recibir (una expectativa estratégica). Las empresas quiebran cuando confunden el precio de sus acciones con el valor real de su negocio.
- 3. Valorar es Gestionar el Riesgo:** En 2025, valorar no es solo sumar activos, es restar riesgos. Una empresa con malos procesos de decisión vale menos, aunque facture lo mismo.

**EN RESUMEN:** "La valoración no es el final del camino (un informe), es el punto de partida (la brújula) para tomar decisiones críticas: invertir, vender, o como veremos en el caso de hoy... **reinventarse.**"

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## ESQUEMAS DE LA LEY CONCURSAL

### PORQUE ESTAMOS EN EL CONGRESO CONCURSAL

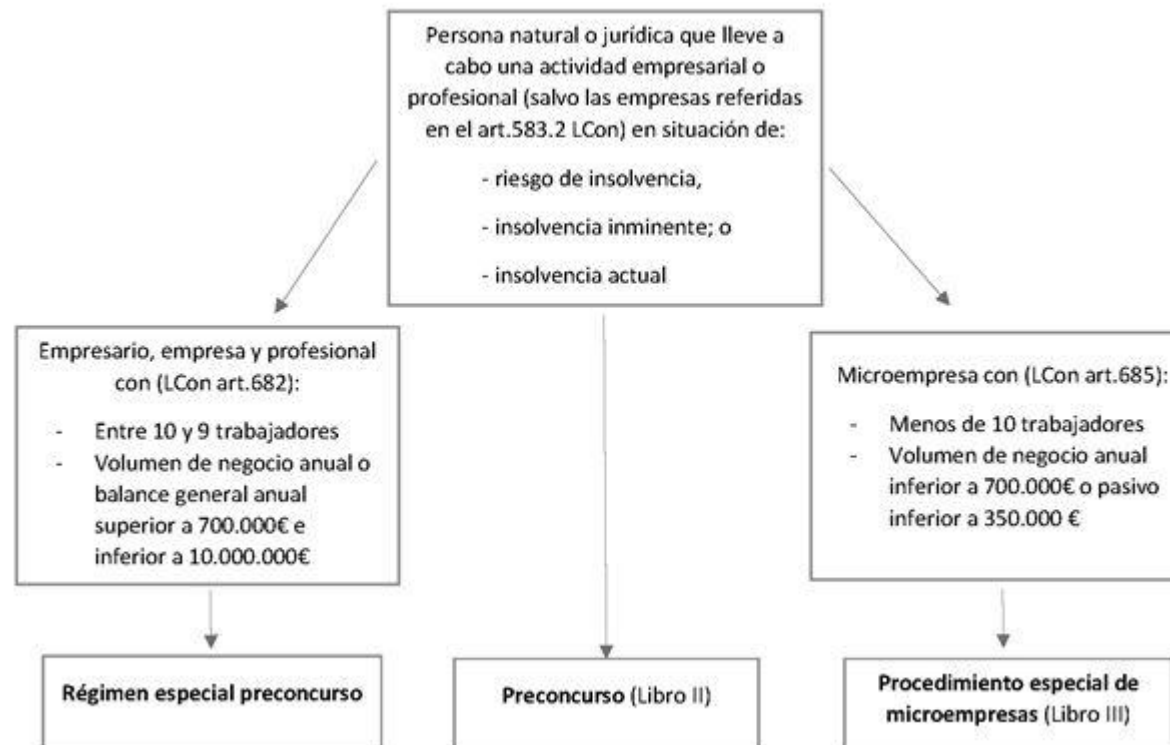
LIBRO SEGUNDO – DEL DERECHO PRECONCURSAL  
(su contenido de forma esquemática)

## Àmbito subjectivo y objetivo

(LCon art.2, 583 y 584)

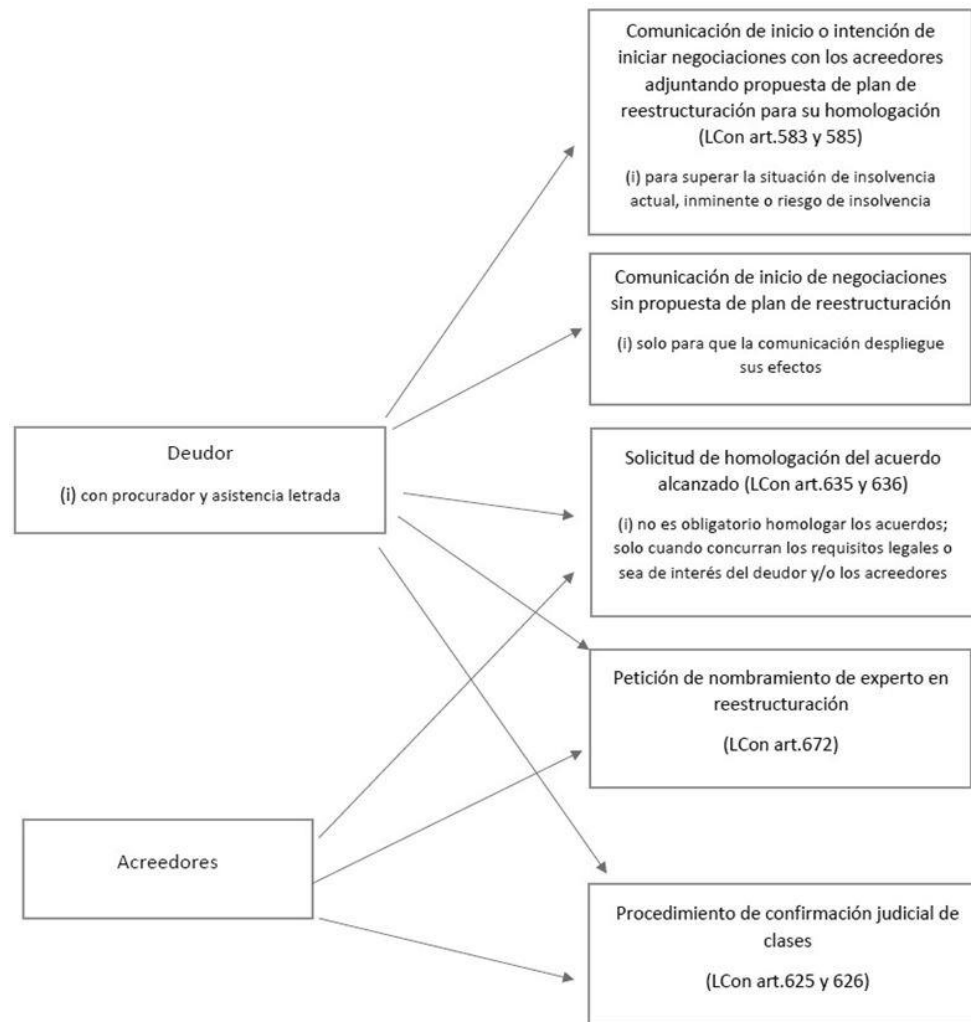
**PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



# PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



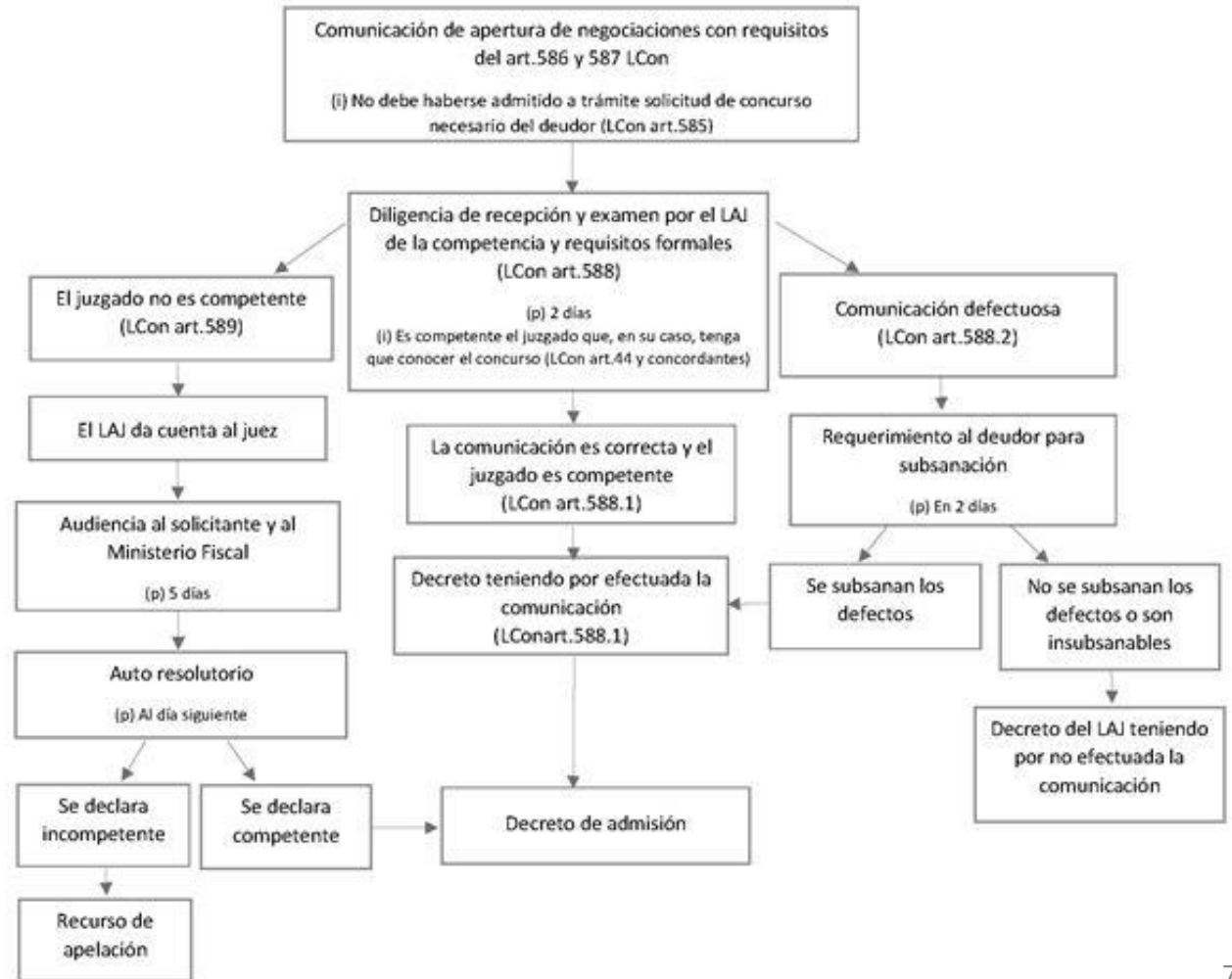
**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## Comunicación de apertura de negociaciones

(LCon art.585.1 y 586)



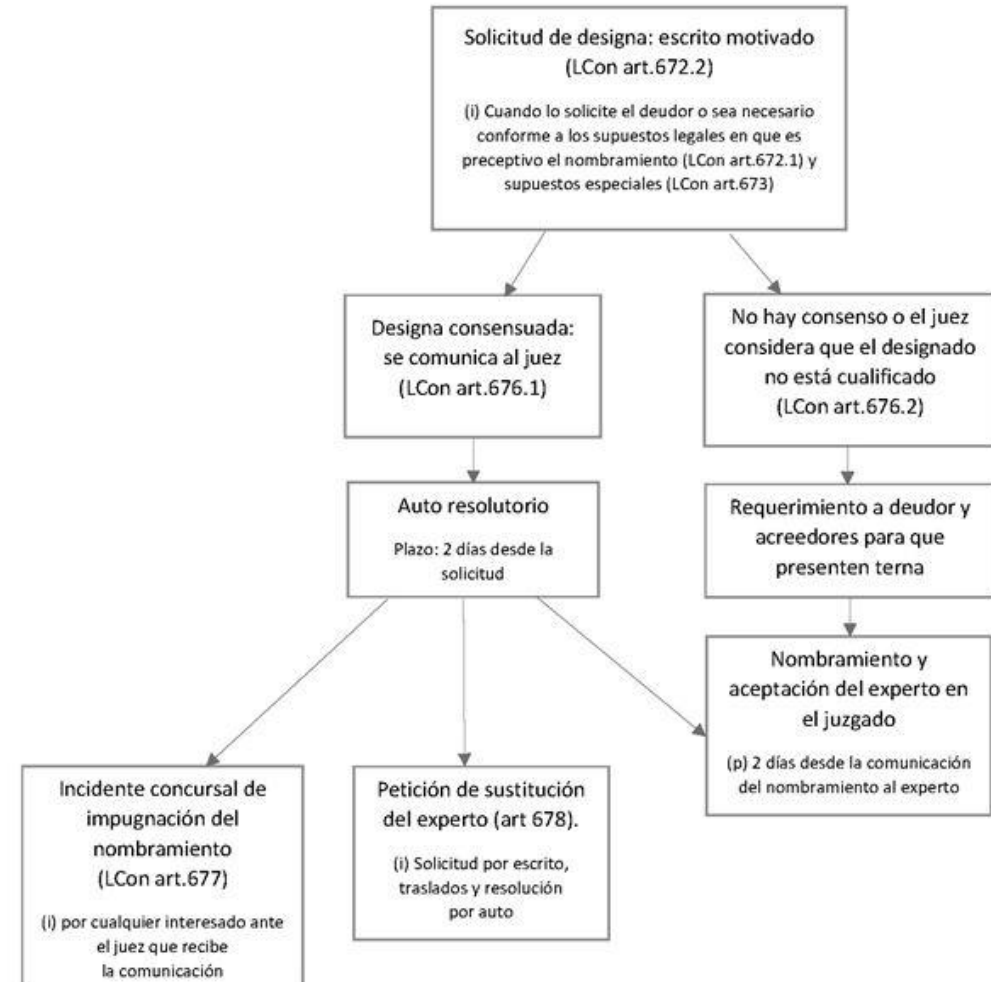
# PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



## Designa de experto en reestructuraciones

(LCon art.672 s.)



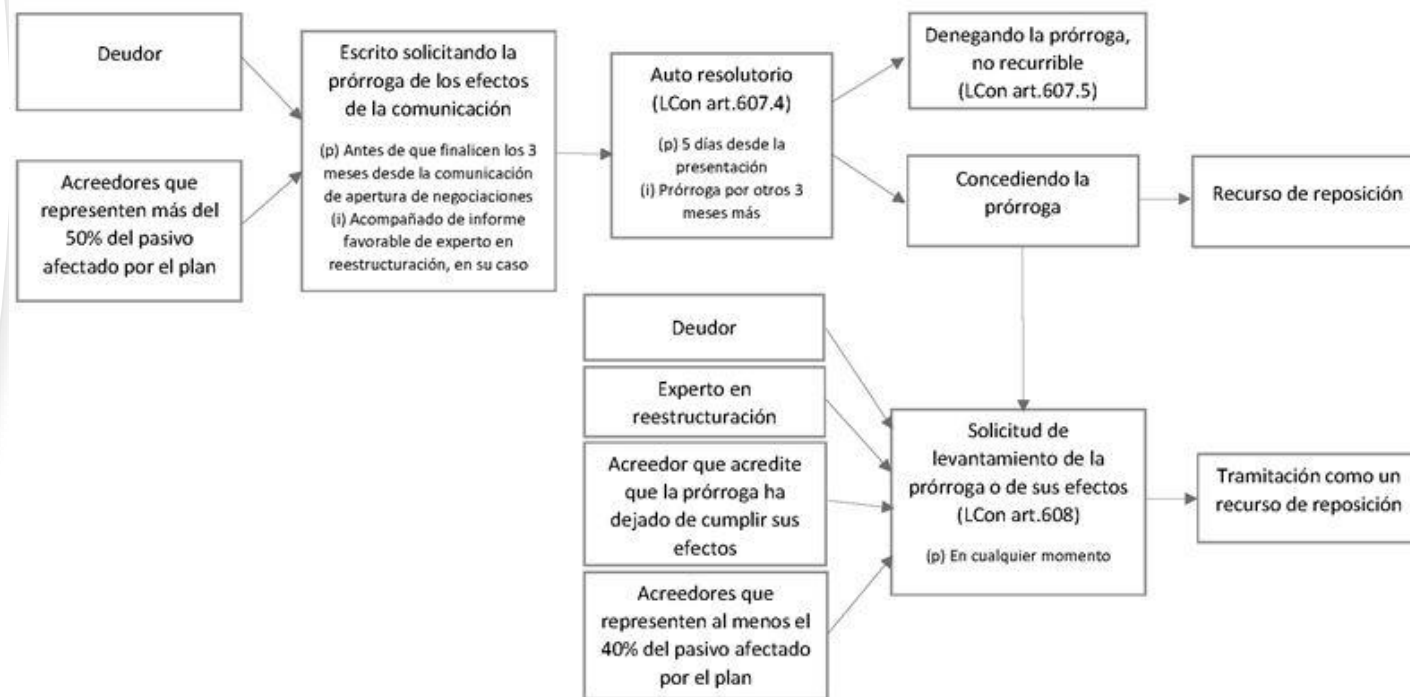
# PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



## Prórroga a los efectos de comunicación

(LCon art.607)



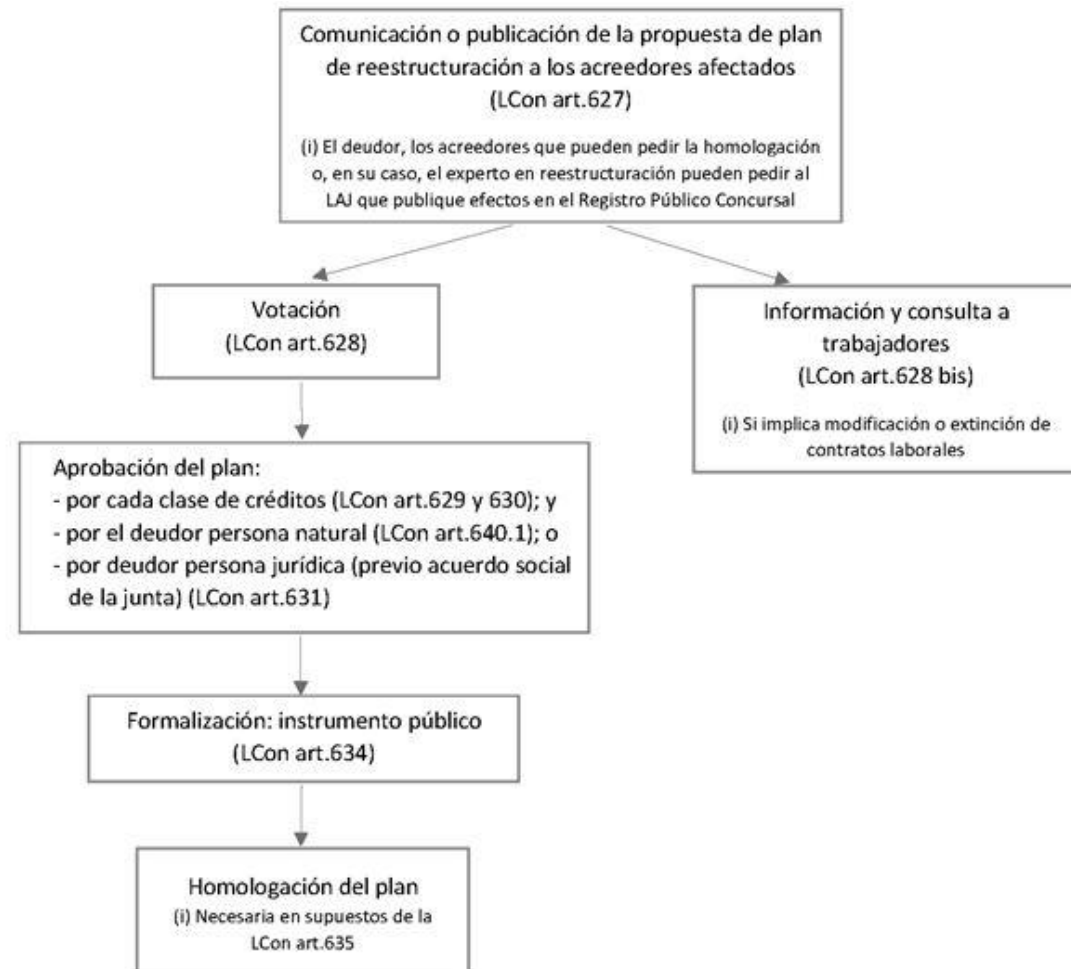
## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### Planes de reestructuración: aprobación

(LCon art.627)



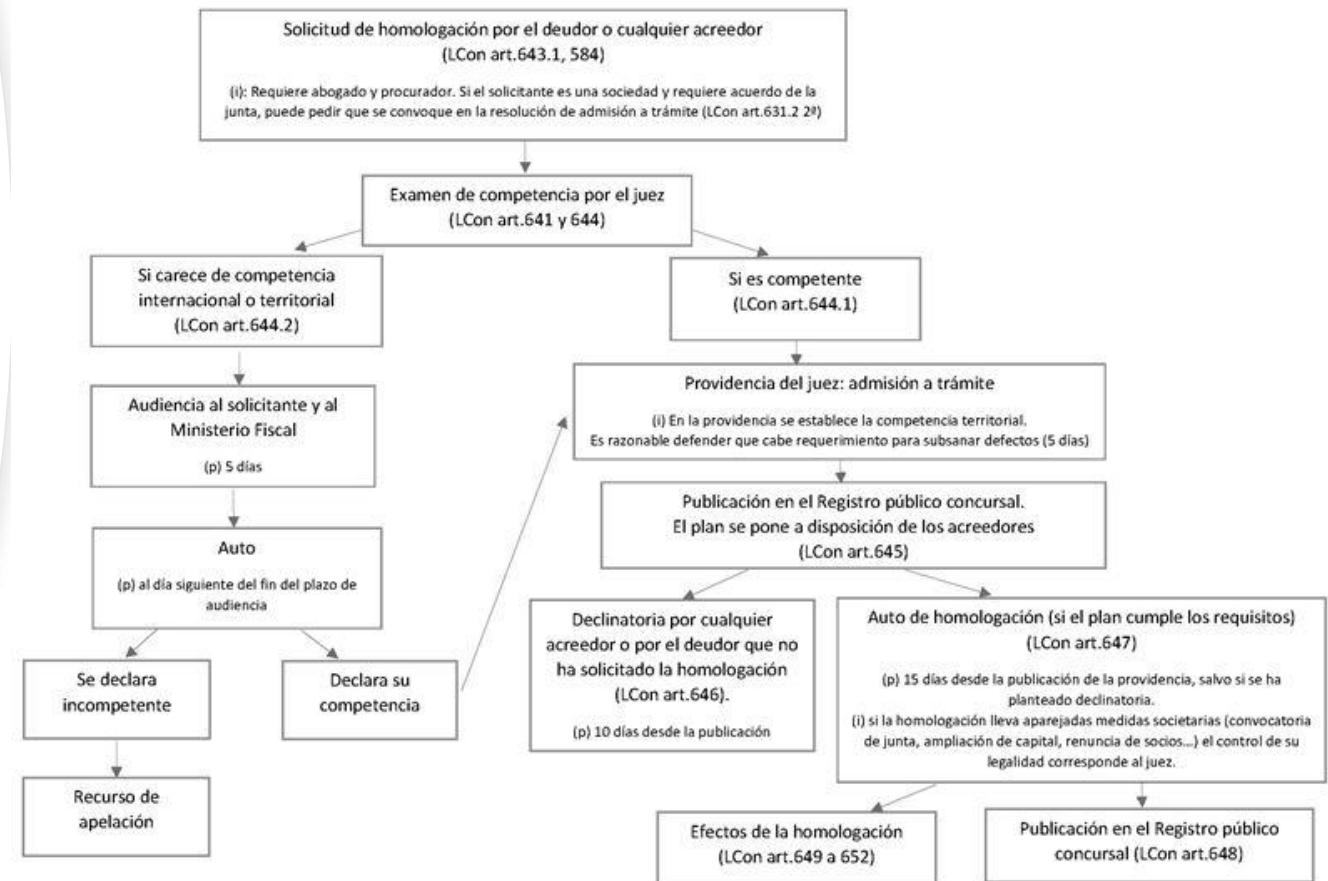
**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## Homologación del plan de reestructuración

(LCon art.643 a 648)



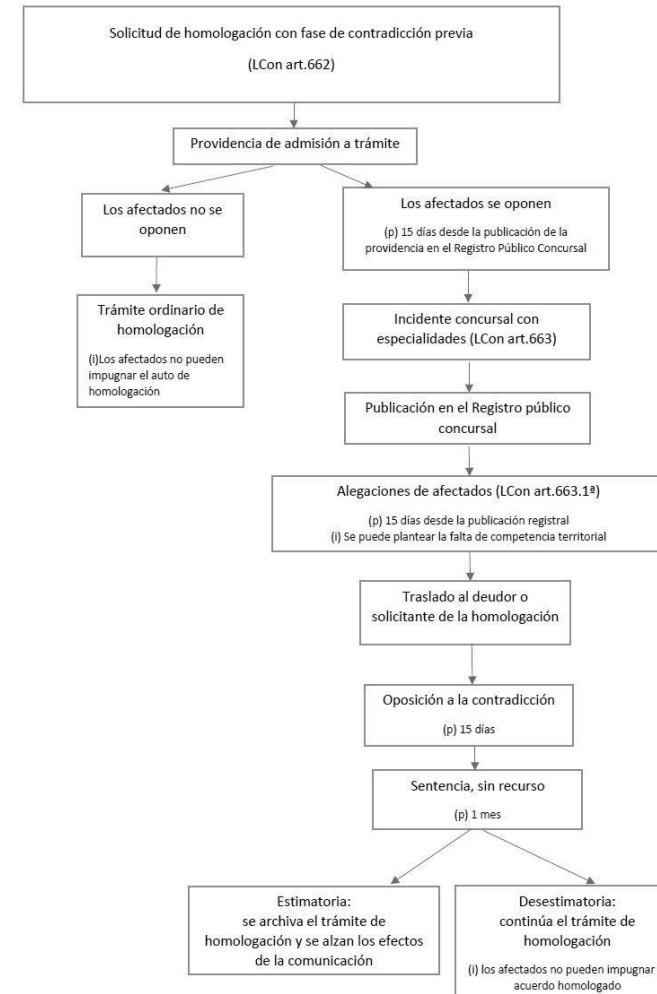
**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## Homologación del plan con trámite de contradicción previa

(LCon art.662 y 663)



# PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



## Impugnación del auto de homologación

(LCon art.653 a 660)



**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

VALORACIÓN ESTRATÉGICA

**¿QUÉ ES? LA DIFERENCIA ENTRE CONTAR  
DINERO Y CREAR RIQUEZA.**

25 de Noviembre de 2025



## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



La **Valoración Estratégica** no es un cálculo matemático que se hace una vez para vender la empresa. Es un proceso de gestión continuo mediante el cual la dirección identifica, mide y potencia los "drivers" (palancas) que aumentan el valor de mercado de la compañía a largo plazo.

A diferencia de la contabilidad, que mira al pasado para calcular el beneficio, la Valoración Estratégica mira al futuro para estimar la capacidad de generar caja. Su objetivo no es "recortar costes" (como en la reestructuración), sino "**asignar recursos**" allí donde el retorno es exponencial (como veremos en el caso de Arcane).

### ELEMENTOS CLAVE DE LA VALORACIÓN (1 y 2)

#### **1. Calidad de los Ingresos (Recurrencia vs. Puntualidad):**

No todos los euros valen lo mismo. En valoración, un ingreso recurrente y predecible (suscripciones, clientes fieles) vale mucho más que una venta puntual.

*La pregunta clave:* ¿Mis clientes vuelven solos o tengo que volver a "comprarlos" cada año? (Riot Games tiene clientes que juegan gratis pero gastan dinero recurrentemente durante 10 años).

#### **2. El "Foso Defensivo" (Moat) y los Intangibles:**

Es la capacidad de la empresa para proteger sus márgenes de la competencia. En 2025, el foso más fuerte no es una fábrica, es la **Marca y la Propiedad Intelectual**.

*El concepto:* Si puedes subir el precio y tus clientes no se van (Pricing Power), tienes un foso defensivo fuerte y tu valoración se multiplica.

# PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



## ELEMENTOS CLAVE DE LA VALORACIÓN (3)

### 3. La Asignación de Capital (Capital Allocation):

Esta es la decisión más crítica para un directivo: ¿Qué hacemos con el dinero que gana la empresa?

**Opción A:** ¿Lo repartimos en dividendos? (Visión cortoplacista).

**Opción B:** ¿Lo reinvertimos en activos estratégicos? (Visión de Valor).

*El nexa con nuestro caso:* Muchas empresas habrían repartido beneficios. Riot Games decidió coger 250 millones de dólares y gastarlos en una serie de animación. Desde la contabilidad parece un gasto; desde la Valoración Estratégica, fue la mejor asignación de capital de la historia de los videojuegos.

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

**PRECIO-VALOR- TOMA DE DECISIONES**

CENTREMOS LA CUESTIÓN.

25 de Noviembre de 2025



## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### EL ACTIVO EN 2025: DE LA CONTABILIDAD A LA ESTRATEGIA (SEGÚN LA IA)

Si el año pasado preguntábamos qué es un activo, hoy preguntamos: **¿Qué hace que un activo sea valioso para decidir el futuro de una empresa?**

La IA nos devuelve un cambio de paradigma fundamental para 2025:

**1. Del "Stock" al "Flujo":** Contablemente, un activo es algo que "se posee" (un edificio, una patente). Pero en valoración estratégica, un activo solo existe si es capaz de generar **Flujos de Caja Futuros**. Si no genera caja o ventaja competitiva, no es un activo estratégico, es un coste de mantenimiento.

**2. Los Intangibles como Núcleo (El caso Riot):** En la economía actual, los activos más valiosos no son los "Corrientes" o "No Corrientes" físicos, sino los **Intangibles de Red**: la fidelidad de una comunidad, la reputación de una marca y la capacidad de fijación de precios (*Pricing Power*).

**3. El Activo como Herramienta de Decisión:** Un activo no es un trofeo para el balance. Es una palanca.

*Definición antigua:* Recurso controlado por la entidad.

*Nueva definición (Valoración):* Capacidad probada de la empresa para capturar valor económico futuro superior al de su competencia.

**CONCLUSIÓN DE LA IA:** "El valor de una compañía ya no reside en lo que tiene (Balance), sino en lo que es capaz de hacer con lo que tiene (Estrategia)."

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

**PRECIO-VALOR- TOMA DE DECISIONES**

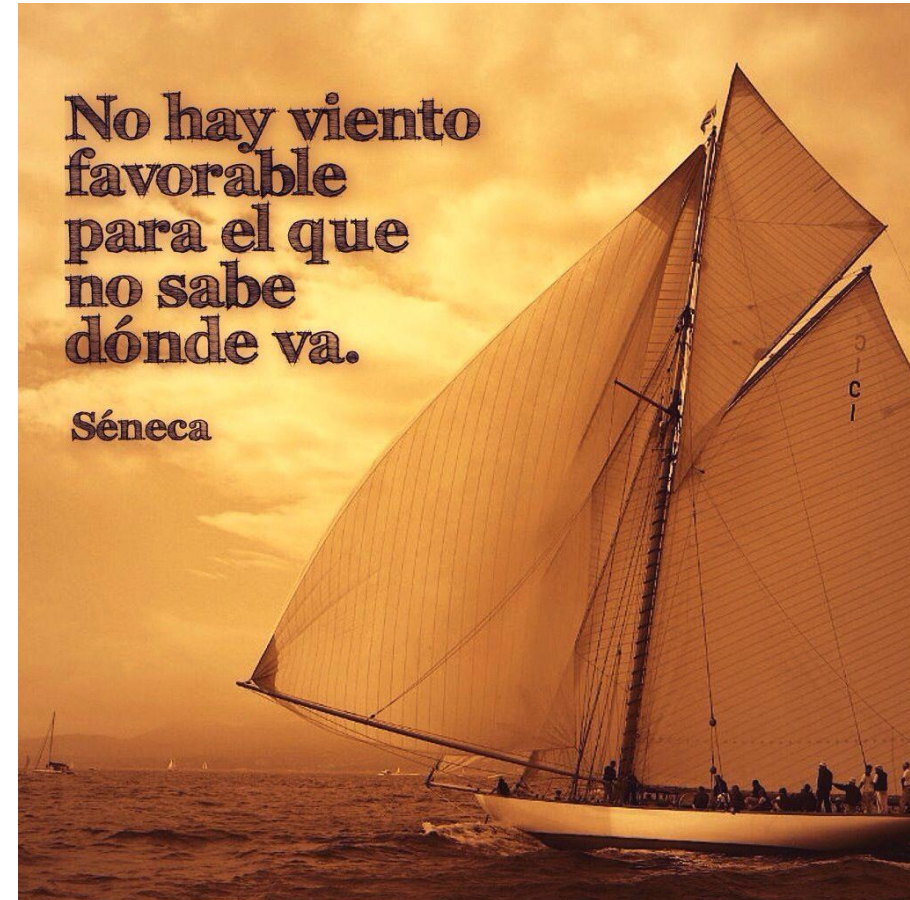
**CENTRADO EL QUÉ Y CON QUÉ, VAMOS AL LÍO.**

**25 de Noviembre de 2025**



**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### DEL BALANCE CONTABLE A LA ESTRATEGIA DE FUTURO

"Siempre he defendido que si **reestructurar** es la medicina necesaria para reparar el pasado, **valorar** es la herramienta estratégica para diseñar el futuro.

En un entorno de incertidumbre, muchas empresas confunden 'precio' con 'valor'. El error común es mirar la valoración sólo como un requisito legal o una cifra para una transacción. Sin embargo, el verdadero proceso de valoración debe ser un **ejercicio de introspección profunda**: no se trata solo de auditar lo que tenemos hoy, sino de medir nuestra capacidad real para generar flujos de caja mañana.

Debemos transitar del análisis estático de riesgos al análisis dinámico de oportunidades. Ya no basta con identificar debilidades (DAFO); hay que identificar **activos ocultos**: la fuerza de la marca, la fidelidad del cliente y la propiedad intelectual. Estos intangibles **son hoy los verdaderos motores de la solvencia**.

**Valorar para decidir implica** asumir que una empresa no vale por sus máquinas o edificios, **sino por la calidad de las decisiones que toma su dirección basándose en esos activos**.

Y mantengo, con más fuerza que nunca, la máxima que compartimos el año pasado:

**El potencial del Activo (la capacidad de generar riqueza) es lo único que justifica y sostiene la existencia del Pasivo (la deuda). Valorar el primero es la única forma responsable de gobernar el segundo."**

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



"La mejor forma de predecir el futuro  
es crearlo."

**PETER DRUCKER**

Drucker es el padre del management. Valorar no es un  
ejercicio pasivo, sino la base para construir el mañana

## PRESENTACIÓN: **Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



### 1. Del "Análisis de Mercado" a...

#### 1. EL ENTORNO COMPETITIVO Y EL "FOSO DEFENSIVO" (MOAT)

En valoración, no solo miramos si hay clientes, miramos si son *fieles*.

**De "Demanda" a "Calidad de los Ingresos":** No basta con tener clientes; ¿son recurrentes? ¿Son fans o solo usuarios? (Caso Riot: 180M de jugadores cautivos).

**De "Competencia" a "Ventaja Competitiva":** ¿Tenemos algo que sea difícil de copiar? (IP, Marca, Tecnología). Si la respuesta es sí, el múltiplo de valoración sube.

**Elasticidad del Precio:** ¿Podemos subir precios sin perder clientes? (El "Pricing Power" es la prueba definitiva de valor).

## PRESENTACIÓN: **Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



### 2. Del "Análisis Técnico" a...

#### 2. LA CALIDAD DEL ACTIVO: INTANGIBLES Y ESCALABILIDAD

Para empresas modernas, el valor no está en la maquinaria, está en la Propiedad Intelectual (IP).

**Activos Intangibles:** Valoración de la Marca, Patentes y Propiedad Intelectual. (Aquí encaja Arcane).

**Escalabilidad Técnica:** ¿Costará lo mismo producir la unidad 1 que la unidad 1 millón? (El software escala infinitamente, la industria pesada no).

**Capital Humano:** ¿El talento es un activo o un gasto? En sectores creativos, la fuga de cerebros destruye el valor de la empresa.

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



**3. Del "Análisis Económico" a...**

**3. LA SALUD FINANCIERA: CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE CAJA**

El beneficio contable es una opinión; la caja es un hecho.

**Calidad del Ebitda:** Limpiar el resultado de eventos extraordinarios para ver la rentabilidad real del negocio. Allocation de Capital

**(Decisión de Inversión):** ¿Dónde reinvierte la empresa su dinero? ¿En dividendos o en crecimiento (como una serie de 250M)? Esto nos dice si la empresa apuesta por el futuro. Márgenes Operativos: Comparativa con los líderes del sector para detectar ineficiencias.

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



4. Del "Análisis Legal" a...

**4. GOBERNANZA Y ESG: EL COSTE DEL RIESGO  
REPUTACIONAL**

Fundamental para la mayoría de vosotros que sois abogados. Un mal gobierno corporativo descuenta valor directamente.

**Contingencias Legales (Riesgo Oculto):** Cuantificar el impacto en valoración de litigios pendientes.

**Factor ESG (Sostenibilidad y Social):** Los inversores pagan menos por empresas con "cultura tóxica" porque el riesgo de crisis es alto.

**Blindaje de la IP:** La solidez legal de la propiedad intelectual es lo que realmente se vende en una operación de M&A.

## PRESENTACIÓN: **Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



### 5. Del "Análisis de Riesgos" a...

### 5. EL RIESGO COMO AJUSTE DE VALOR (TASA DE DESCUENTO)

En valoración, más riesgo significa que la empresa vale menos hoy.

**Matriz de Riesgo vs. Valor:** Identificar qué riesgos pueden destruir el negocio (Riesgo terminal) y cuáles son solo operativos.

**Sensibilidad:** ¿Qué pasa con el valor de mi empresa si mis ventas caen un 10%? (Stress Testing).

**Mitigación:** Cómo la diversificación (tener juegos, series, merchandising) reduce el riesgo y estabiliza el valor.

## PRESENTACIÓN: **Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



### 6. Del "Estudio de Viabilidad" a...

### 6. LA TESIS DE INVERSIÓN: PRECIO VS. VALOR

Esta es la conclusión ("Decidir").

**La Diferencia:** "Precio es lo que pagas, valor es lo que obtienes" (Warren Buffett).

**La Decisión (Go / No Go):** Basado en todo lo anterior, ¿compramos, vendemos o reestructuramos?

**El Plan de Creación de Valor:** La valoración no es una foto fija, es una película. ¿Qué decisiones tomaremos mañana para que la empresa valga más el año que viene?

**PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## RIOT GAMES- ARCANÉ – EL COSTE DE LA INVERSIÓN

**ARCANE: ¿GASTO O INVERSIÓN?**

**LA SERIE DE ANIMACIÓN MÁS CARA DE LA HISTORIA**

**La realidad de las cifras (Actualizado 2025):**

**Confirmación del presupuesto:** Tras el estreno de la Temporada 2 en noviembre de 2024, informes de la industria (*Variety*) confirmaron que el coste total de producción y marketing de los 18 episodios superó los **250 millones de dólares**.

**El coste por episodio:** Se sitúa muy por encima de la media de la industria (aprox. **14 millones USD/episodio**), superando a producciones de acción real como *Game of Thrones* en sus inicios.

**La decisión estratégica:** Riot Games asumió este coste no esperando rentabilidad directa de la venta de la serie a Netflix, sino como una herramienta de **Marketing de Lujo (Loss Leader)** para revalorizar su propiedad intelectual y asegurar la longevidad del videojuego.

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### RIOT GAMES- FACTURACIÓN 2022- 2500 MILLONES DE EUROS FACTURACIÓN 2024- 2600-3000 MILLONES DE EUROS

#### 1. La Cifra Mágica (Estimación 2024-2025)

La facturación anual estimada de Riot Games se sitúa entre **2.600 y 3.000 millones de dólares**.

- **El dato clave:** En 2023, la entidad "Riot Games Limited" (con sede en Irlanda y que gestiona los ingresos fuera de EE.UU.) reportó unos ingresos de **1.550 millones de euros** (aprox. 1.700M USD).
- **La proyección:** Sumando el mercado de EE.UU. (que no pasa por Irlanda) y el crecimiento de *Valorant* en 2024, la cifra global roza los 3 billones (americanos).

#### 2. Desglose por "Unidad de Negocio" (Sus Activos)

Es interesante mostrar qué "productos" traen el dinero:

- **League of Legends (PC):** Sigue siendo el rey, generando aproximadamente **1.500 - 1.700 millones anuales**. Es la "vaca lechera" que financia todo lo demás (incluida la serie Arcane).
- **Valorant:** Es el activo en crecimiento. Se estima que ya supera los **700 - 900 millones anuales**, impulsado por el éxito de las skins y el lanzamiento en consolas/móvil en China.
- **Móvil (Wild Rift + TFT):** Aporta el resto, unos **300-500 millones**, muy fuerte en el mercado asiático.

### -VALORAR PARA CAMBIAR EL FUTURO -

[Jayce y Viktor logran hacer funcionar los cristales Hextech |  
ARCANE | Español Latino](#)

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



## RIOT GAMES- GESTIÓN DE CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN ESTRATÉGICA (2018-2025)

### Gestión de Riesgos y ESG (Reputación)

- 1. Cierre del conflicto legal (El pasado):** Riot Games cerró definitivamente la demanda colectiva de 2018 con un acuerdo de **100 millones de dólares** (80M a las demandantes y 20M en costas legales), poniendo fin a una contingencia legal que lastraba la valoración de la compañía.
- 2. "Valorar para Decidir": La reestructuración de 2024:** A principios de 2024, Riot anunció el despido de **530 empleados (11% de la plantilla)**.  
**El motivo:** La compañía había apostado por demasiadas líneas de negocio experimentales (*Riot Forge*) que diluían el enfoque.  
**La decisión:** Valoraron qué activos generaban retorno real (LoL, Valorant, Arcane) y eliminaron lo accesorio para garantizar la sostenibilidad futura. Un ejemplo clásico de corrección de valoración operativa.
- 3. Cultura Corporativa Hoy:** La empresa ha transitado de una "cultura de bro-gamers" a un entorno corporativo maduro, necesario para sostener una valoración multimillonaria ante posibles salidas a bolsa o inversores institucionales.

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### RIOT GAMES

**Valoración Estimada (2025):  
Entre 15.000 y 20.000 Millones de Dólares.**

**1. El múltiplo de ventas (Revenue Multiple):** En el sector de videojuegos "Premium", las empresas suelen valorarse entre **5x y 7x** sus ventas anuales.

- Si facturan ~3.000M \$ (estimado).
- Aplicando un múltiplo conservador de 6x = **18.000 Millones \$.**

**2. La referencia de mercado (El caso Microsoft-Activision):** Cuando Microsoft compró Activision-Blizzard, pagó un múltiplo de casi **8.5x** sobre ventas (pagó 69.000M sobre unos 8.000M de ventas).

- Si aplicáramos ese "múltiplo de adquisición estratégica" a Riot, la valoración se dispararía a **~25.000 Millones \$.**

**3. La calidad del activo (IP):** Riot no es solo una empresa de software, es una "Gestora de IP" (como Disney). Tienen la serie más cara de la historia, los eSports más vistos del mundo y una retención de usuarios de 15 años. Esto reduce la prima de riesgo y aumenta la valoración.

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### RIOT GAMES

**Valoración Estimada (2025):  
Entre 15.000 y 20.000 Millones de Dólares.**

**La decisión visionaria de Tencent:**

**En 2011**, Tencent compró la mayoría de Riot Games valorando la empresa en unos **400 Millones de dólares**.

**Hoy (2025)**, esa empresa vale aproximadamente **18.000 Millones de dólares**.

**La Conclusión:** Tencent multiplicó su inversión por **45 veces**. *Lección:*

"Valorar bien en el momento temprano (decidir antes que el resto) **es donde reside el verdadero beneficio**, no en la gestión del día a día."

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### RIOT GAMES: EL VALOR Y PODER DE LA MARCA

#### EL RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI) Y EL PODER DE LA MARCA

1. Transmedia exitoso (Caso de Estudio): Con la finalización de la serie en 2024, Arcane ha demostrado que un videojuego puede ganar premios Emmy y Annie, validando la IP para futuras licencias (cine, spin-offs).
2. La "Premiumización" del cliente (Pricing Power): El éxito de la marca permite a la empresa fijar precios más altos sin perder clientes. Caso "Hall of Legends" (2024): Riot lanzó una "skin" conmemorativa del jugador Faker por aprox. 450€ - 500€. A pesar de la controversia, demostró la existencia de un segmento de clientes inelástico al precio dispuesto a pagar por "prestigio digital".
3. Expansión de Audiencia: Arcane funcionó como embudo de ventas: millones de espectadores que nunca habían jugado instalaron el juego o compraron merchandising tras el final de la serie.
4. Valoración de la IP: **Riot Games ya no es solo una "empresa de videojuegos", es una "gestora de propiedad intelectual" al estilo Disney**, lo que multiplica sus múltiplos de valoración en el mercado.

## PRESENTACIÓN: **Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



## ARCANE Y LEAGUE OF LEGENDS- UN EJEMPLO DE GESTIÓN DEL ACTIVO

**TÍTULO: EL ACTIVO SUBYACENTE: LEAGUE OF LEGENDS Y ARCANE**

### La Producción:

**Estado:** Serie finalizada (2 Temporadas: 2021 y 2024). Distribuida por Netflix, producida por Fortiche.

**Recepción:** Aclamación crítica universal (99% Rotten Tomatoes). Considerada la mejor adaptación de videojuego de la historia.

### El Negocio (League of Legends en 2025):

**Base de usuarios:** Se mantiene robusta con más de **150-180 millones de jugadores activos mensuales** a nivel global, una retención insólita para un juego de 15 años de antigüedad.

### Economía del juego (Microtransacciones):

**Precio entrada:** 0€ (Free to Play).

**Ticket medio:** Skins normales entre 10€ y 20€.

**Techo de precio (Nuevo estándar 2024):** La colección *Signature Immortal Legend Ahri* alcanzó los **~450€**, rompiendo la barrera psicológica de precios en el sector MOBA.

## PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

25 de Noviembre de 2025



### ARCANE Y LEAGUE OF LEGENDS- EL PRECIO POR EXCELENCIA

#### ARCANE: EL PRECIO DE LA EXCELENCIA (DATOS CONFIRMADOS)

**1. El fin de la especulación (Cifras 2024-2025):** Tras el estreno de la segunda y última temporada, informes de la industria (*Variety, Nov. 2024*) confirmaron el coste real del proyecto.

**Coste Total: 250 Millones de dólares** (Producción + Promoción) para los 18 episodios.

**Coste Promedio:** Aproximadamente **14 millones de dólares por episodio**.

**2. Un hito en la industria:** Con estas cifras, Arcane se confirma oficialmente como la **serie de animación más cara de la historia**, superando presupuestos de grandes producciones de acción real como las primeras temporadas de *Game of Thrones*.

**3. La decisión estratégica (El "Por qué"):** Riot Games financió la serie casi en su totalidad, usando a Netflix solo como distribución.

**¿La decisión?** No buscar el beneficio inmediato de la serie (Loss Leader), sino invertir en un producto de "calidad perfecta" para proteger y elevar la marca *League of Legends* para los próximos 10 años.

**El resultado:** Se priorizó el control creativo sobre la rentabilidad a corto plazo.

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025

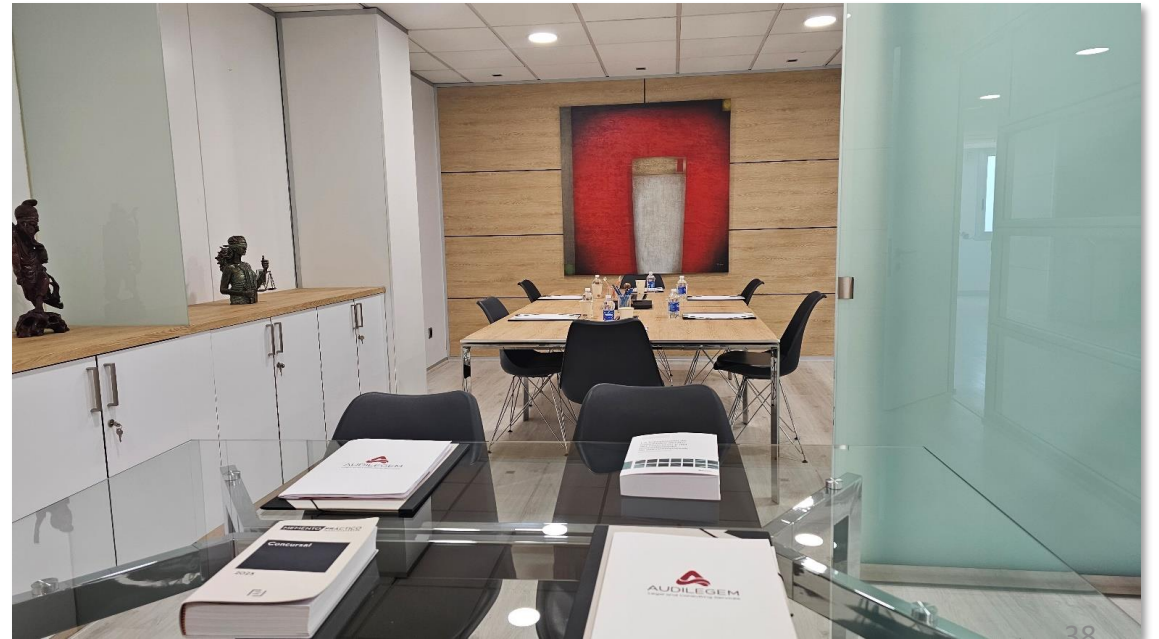
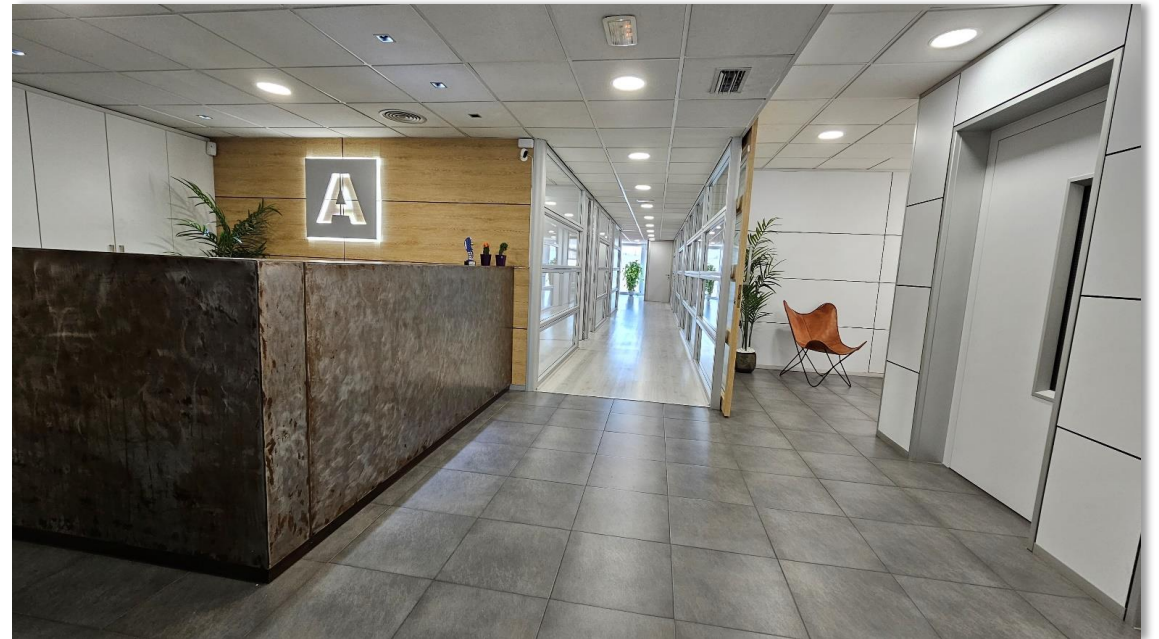


**CONCLUSIÓN:**

**EL PRECIO ES SÓLO UNA ETIQUETA  
QUE NOS PONE EL MERCADO HOY,  
PERO CONOCER NUESTRO VALOR  
REAL ES LA BRÚJULA QUE NOS DA LA  
LIBERTAD PARA DECIDIR Y  
CONQUISTAR NUESTRO FUTURO.**

**PRESENTACIÓN: Valorar  
para decidir: Cómo la  
valoración puede cambiar  
el futuro para las empresas**

25 de Noviembre de 2025



# PRESENTACIÓN: Valorar para decidir: Cómo la valoración puede cambiar el futuro para las empresas

24 de Noviembre de 2025.



Web: [www.audilegem.com](http://www.audilegem.com)  
Instagram: [@audilegem.com](https://www.instagram.com/audilegem.com)

**AUDILEGEM**  
Legal and Consulting Services

☎ (+34) 93.362.02.97	☎ (+34) 91.129.96.58
🖨 (+34) 93.362.02.98	🖨 (+34) 91.521.28.49
✉ info@audilegem.com	✉ info@audilegem.com

AMPLIAR MAPA

AMPLIAR MAPA