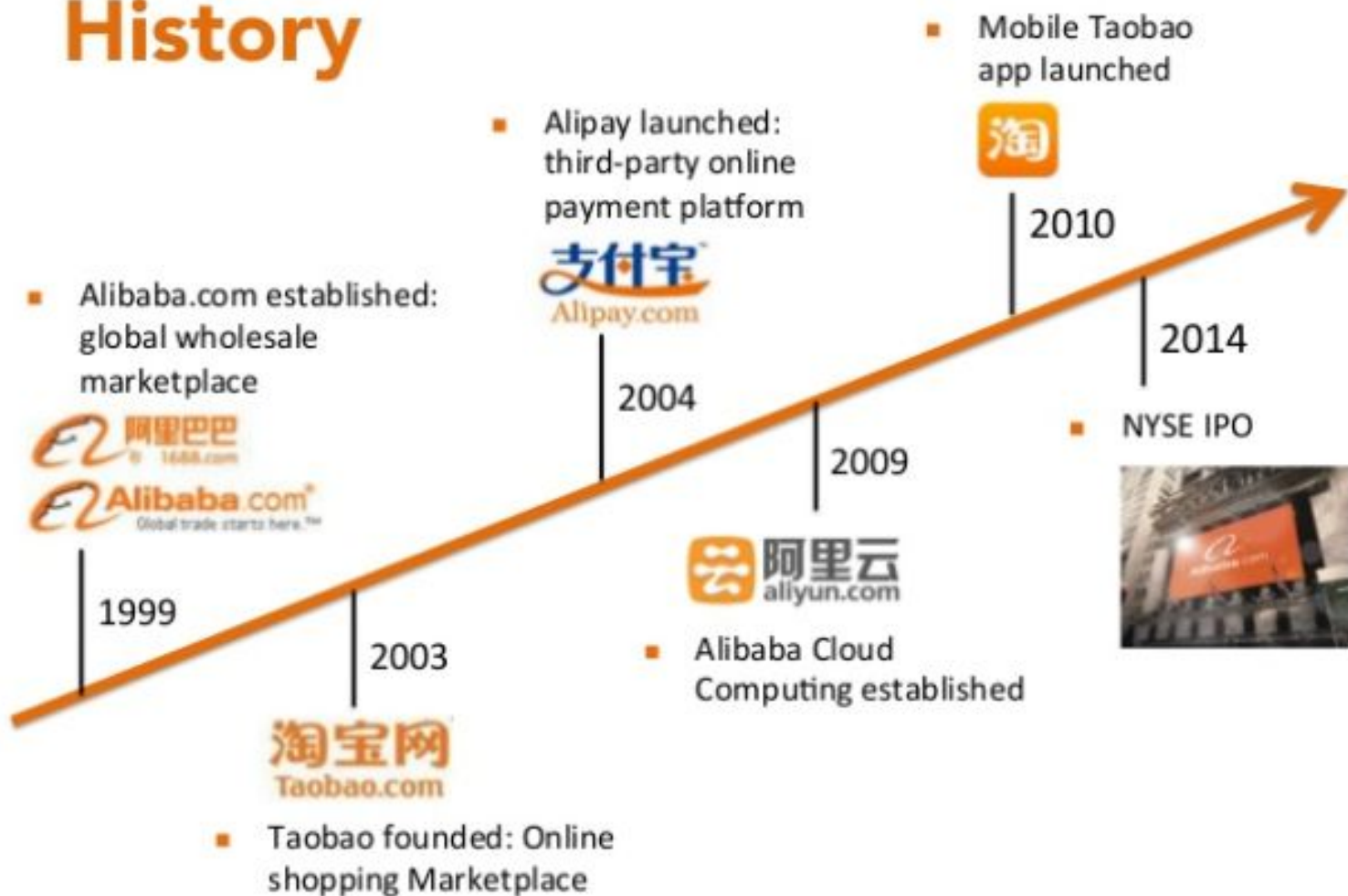


# History



# MODELO DE NEGOCIO

<h2>Core Commerce</h2> <p><i>China Commerce Retail</i></p> <p>淘宝网® 天猫 TMALL.COM™ Taobao.com</p> <p>聚划算™ 农村淘宝 天猫超市 juhuan.com CUN.taobao.com CHAOHU.TMALL.COM</p> <p>阿里妈妈™ Tmall Global KAOLA Alimama.com</p> <p>FRESHIPPO 银泰商业 Int'l Retail</p> <p><i>China Commerce Wholesale</i></p> <p>阿里巴巴 1688.com</p> <p><i>International Commerce Retail</i></p> <p>AliExpress LAZADA Smarter Shopping, Better Living! Low-Cost Wholesale</p> <p><i>International Commerce Wholesale</i></p> <p>Alibaba.com™ Global Trade Made Easy™</p> <p><i>Cainiao Logistics Services</i></p> <p>CAI NIAO 菜鸟</p> <p><i>Local Consumer Services</i></p> <p>饿了么 Koubei Ewubai</p>	<h2>Cloud Computing</h2> <p>Alibaba Cloud</p>	<h2>Digital Media &amp; Entertainment</h2> <p>UC UC News</p> <p>YOUKU 优酷 Tudou</p> <p>阿里体育 Alisports.com</p> <p>阿里音乐 Alibaba Music</p> <p>THALL TV</p> <p>阿里游戏 damai.cn</p> <p>阿里巴巴 影业集团 Alibaba Pictures</p>	<h2>Innovation Initiatives &amp; Others</h2> <p>高德地图 amap.com</p> <p>AliOS</p> <p>钉钉</p> <p>天猫精灵 TMALL GENIE</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	Year ended March 31.			
	2017	2018	2019	
	RMB	RMB	RMB	US\$
	(in millions, except per share data)			
Revenue				
Core commerce	133,880	214,020	323,400	48,188
Cloud computing	6,663	13,390	24,702	3,681
Digital media and entertainment	14,733	19,564	24,077	3,588
Innovation initiatives and others	2,997	3,292	4,665	695
Total	158,273	250,266	376,844	56,152

85%



# EQUIPO DIRECTIVO

## Jack MA

- Co-fundador y presidente ejecutivo durante 20 años
- Decide retirarse en sept 2019
- Hombre más rico de China



# EQUIPO DIRECTIVO

## Daniel Zhang

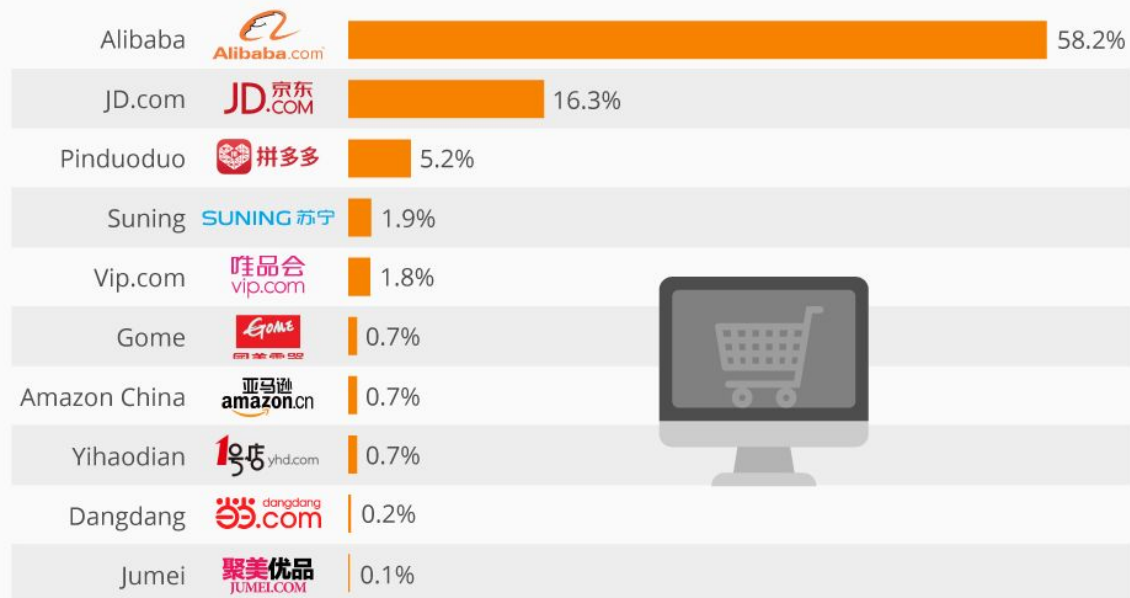
- Se unió a **Taobao** (una subsidiaria de Alibaba) en 2007 como su **Director Financiero**.
- CEO desde sept 2019



# SECTOR Y COMPETENCIA

## Alibaba continues to lead retail e-commerce sales in China

Top 10 e-commerce retailers in China as of June 2018, by sales share\*



@StatistaCharts

\* Incl. products or services ordered using internet via any device, regardless of the method of payment or fulfillment.

Source: eMarketer

# ANÁLISIS ENTORNO

## FACTORES POLÍTICOS:

- Guerra comercial entre Estados Unidos y China
- Guerra mediática sobre el culpable del virus

## FACTORES SOCIALES:

- Posibilidad segunda ola de coronavirus invierno



# VENTAJAS COMPETITIVAS

- **Ventaja en costes**
  - En China tiene una cuota de mercado de más del 50% en el comercio electrónico.
  - Respecto a Amazon, al no tener grandes gastos de logística, almacenamiento, envíos...
- **Ventaja competitiva política**
  - Menos restricciones sobre el uso de los datos de los usuarios por parte de las empresas
  - Big Data
  - Datos en la nube
- **Otras ventajas competitivas en curso:**
  - Efecto de red
  - Costes de cambio

	Year ended March 31,			
	2017	2018	2019	
	RMB	RMB	RMB	US\$

(in millions, except per share data)

<b>Revenue</b>				
Core commerce	133,880	214,020	323,400	48,188
Cloud computing	6,663	13,390	24,702	3,681
Digital media and entertainment	14,733	19,564	24,077	3,588
Innovation initiatives and others	2,997	3,292	4,665	695
<b>Total</b>	<b>158,273</b>	<b>250,266</b>	<b>376,844</b>	<b>56,152</b>
<b>Cost of revenue</b>	<b>(59,483)</b>	<b>(107,044)</b>	<b>(206,929)</b>	<b>(30,853)</b>
Product development expenses	(17,060)	(22,754)	(37,435)	(5,578)
Sales and marketing expenses	(16,314)	(27,299)	(39,780)	(5,928)
General and administrative expenses	(12,239)	(16,241)	(24,889)	(3,708)
Amortization of intangible assets	(5,122)	(7,120)	(10,727)	(1,599)
Impairment of goodwill	—	(494)	—	—
<b>Income from operations</b>	<b>48,055</b>	<b>69,314</b>	<b>57,084</b>	<b>8,506</b>
Interest and investment income, net	8,559	30,495	44,106	6,572
Interest expense	(2,671)	(3,566)	(5,190)	(773)
Other income, net	6,086	4,160	221	32
<b>Income before income tax and share of results of equity investees</b>	<b>60,029</b>	<b>100,403</b>	<b>96,221</b>	<b>14,337</b>
Income tax expenses	(13,776)	(18,199)	(16,553)	(2,466)
Share of results of equity method investees	(5,027)	(20,792)	566	84
<b>Net income</b>	<b>41,226</b>	<b>61,412</b>	<b>80,234</b>	<b>11,955</b>
Net loss attributable to noncontrolling interests	2,449	2,681	7,652	1,140
<b>Net income attributable to Alibaba Group Holding Limited</b>	<b>43,675</b>	<b>64,093</b>	<b>87,886</b>	<b>13,095</b>
Accretion of mezzanine equity	—	(108)	(286)	(42)
<b>Net income attributable to ordinary shareholders</b>	<b>43,675</b>	<b>63,985</b>	<b>87,600</b>	<b>13,053</b>
<b>Earnings per share/ADS attributable to ordinary shareholders:</b>				
Basic	17.52	25.06	33.95	5.06
Diluted	16.97	24.51	33.38	4.97

Ingresos

Gastos

Beneficio operativo

Intereses,  
impuestos, etc.

Beneficio neto

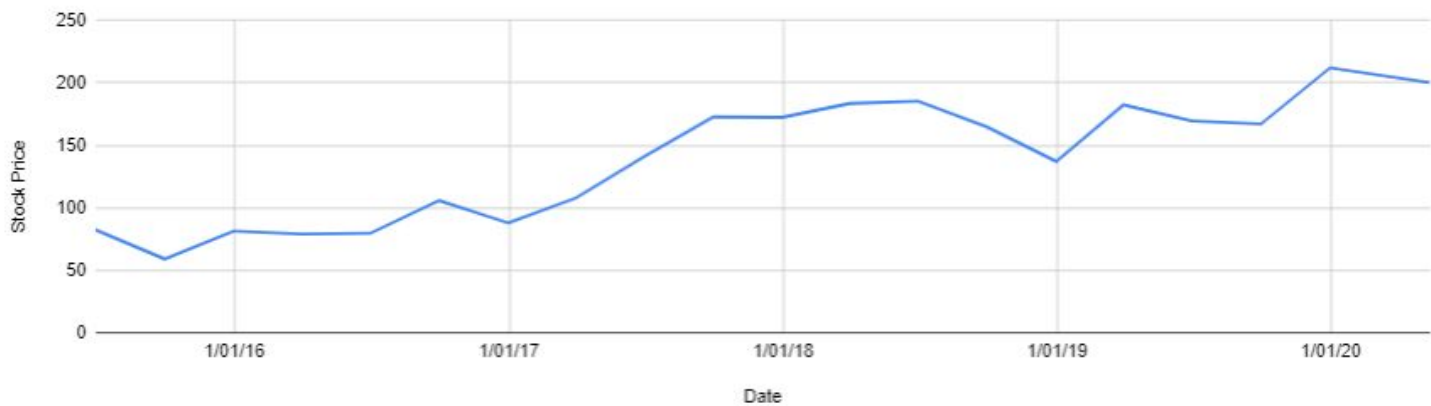
MARGEN  
OPERATIVO:

Alibaba: 15%  
Amazon: 4,7%

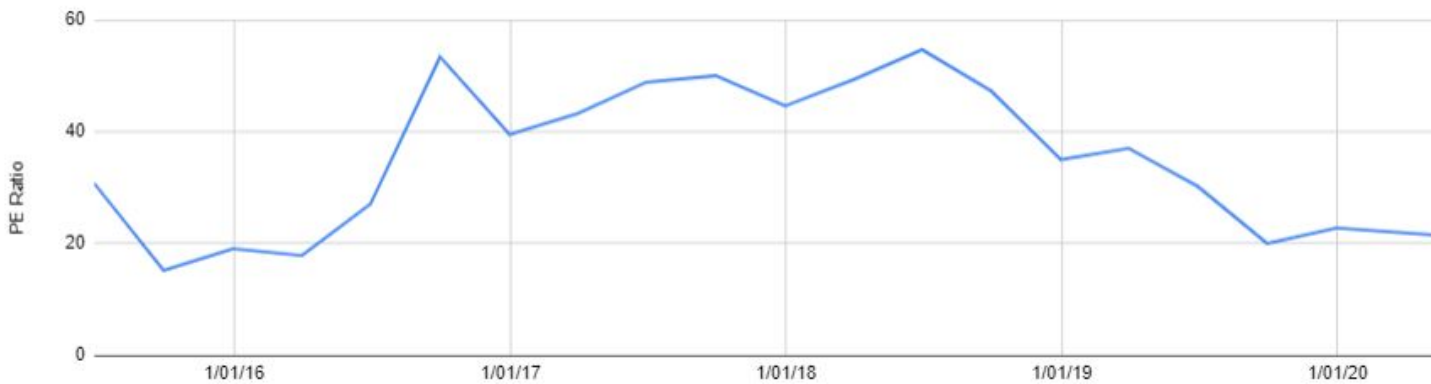
MARGEN NETO:

Alibaba: 23%  
Amazon: 3,5%

### EVOLUCIÓN PRECIO ACCIONES ALIBABA



### EVOLUCIÓN PER ALIBABA



# VALORACIÓN

Valor intrínseco = 280\$  
(calculado a unas 30 veces  
beneficios)

Precio a 13/05/2020 = 200,31\$

Margen de seguridad = 28%

Precio de compra = 170\$

Margen de seguridad = 40%

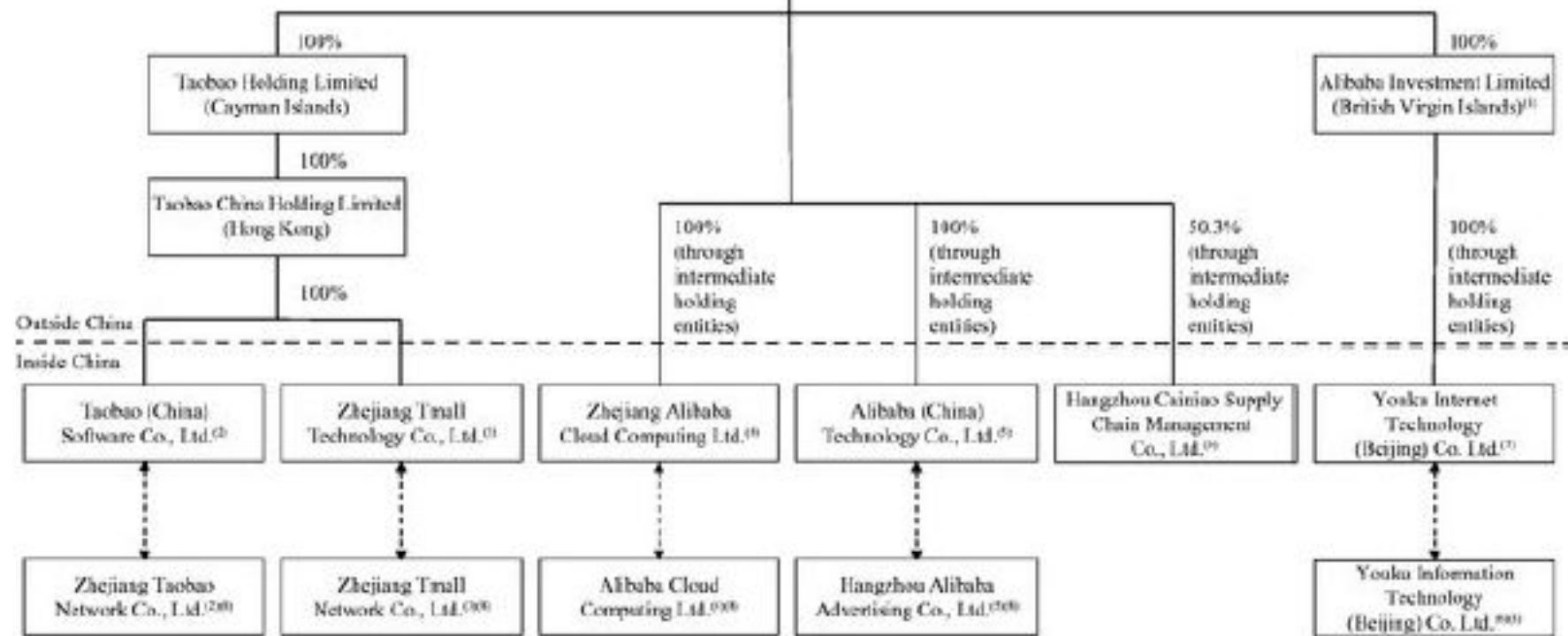
# ANÁLISIS FINANCIERO / CUANTITATIVO

- Balance:
  - Baja deuda
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias:
  - Alto crecimiento ingresos y BPA
- Flujos de caja
  - Muy altos.
  - No requiere endeudarse para seguir invirtiendo en sus líneas de negocio secundarias
- Ratios financieros
  - Alto margen operativo y neto
- Valoración
  - Infravalorada

# RIESGOS / OBSERVACIONES

- ❑ Guerra comercial entre Estados Unidos y China
- ❑ Guerra mediática sobre el culpable del virus
- ❑ Posibilidad segunda ola de coronavirus invierno en China
- ❑ Posibilidad de fraude contable

**Alibaba Group Holding Limited  
(Cayman Islands)**

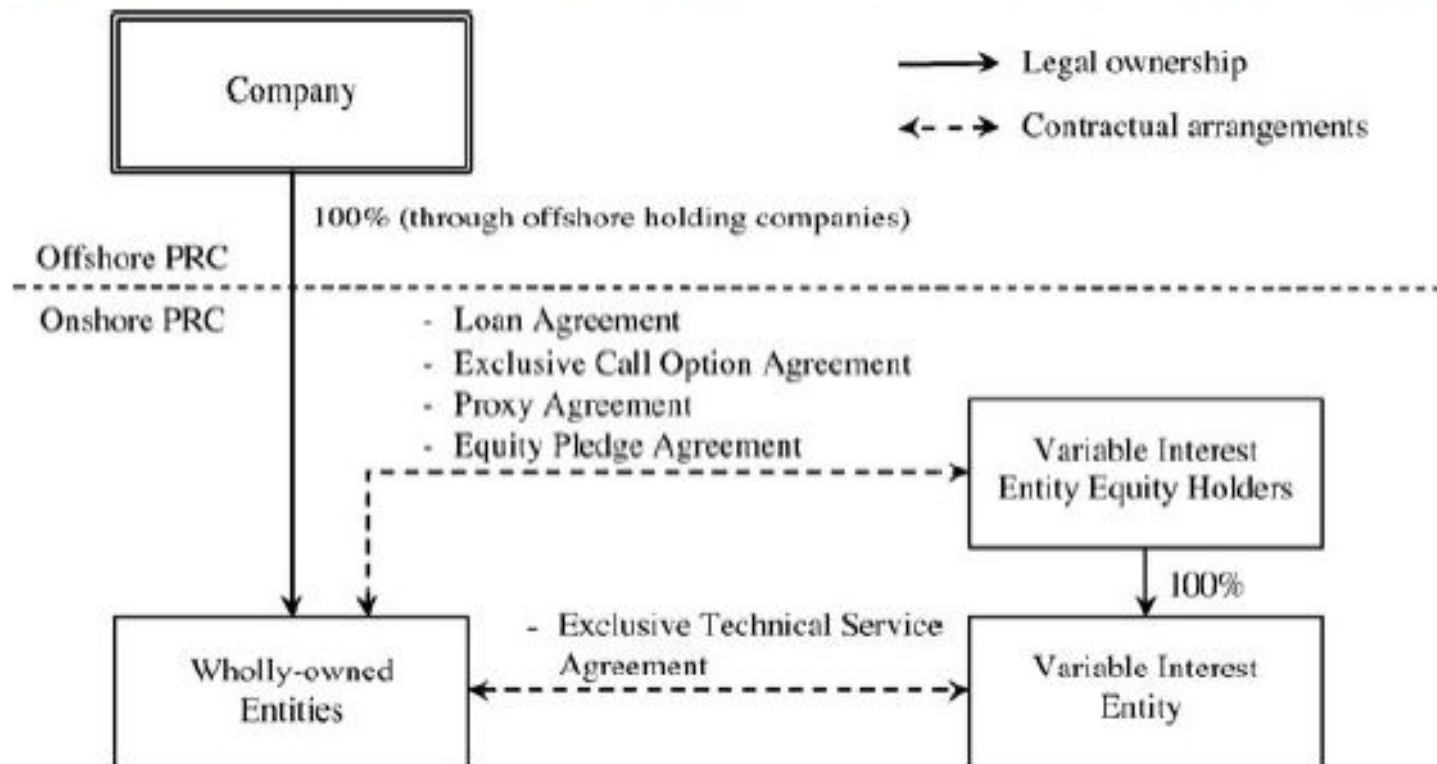


— Equity interest  
 +-----+ Contractual arrangements

## VIE Structure Enhancement

### Overview

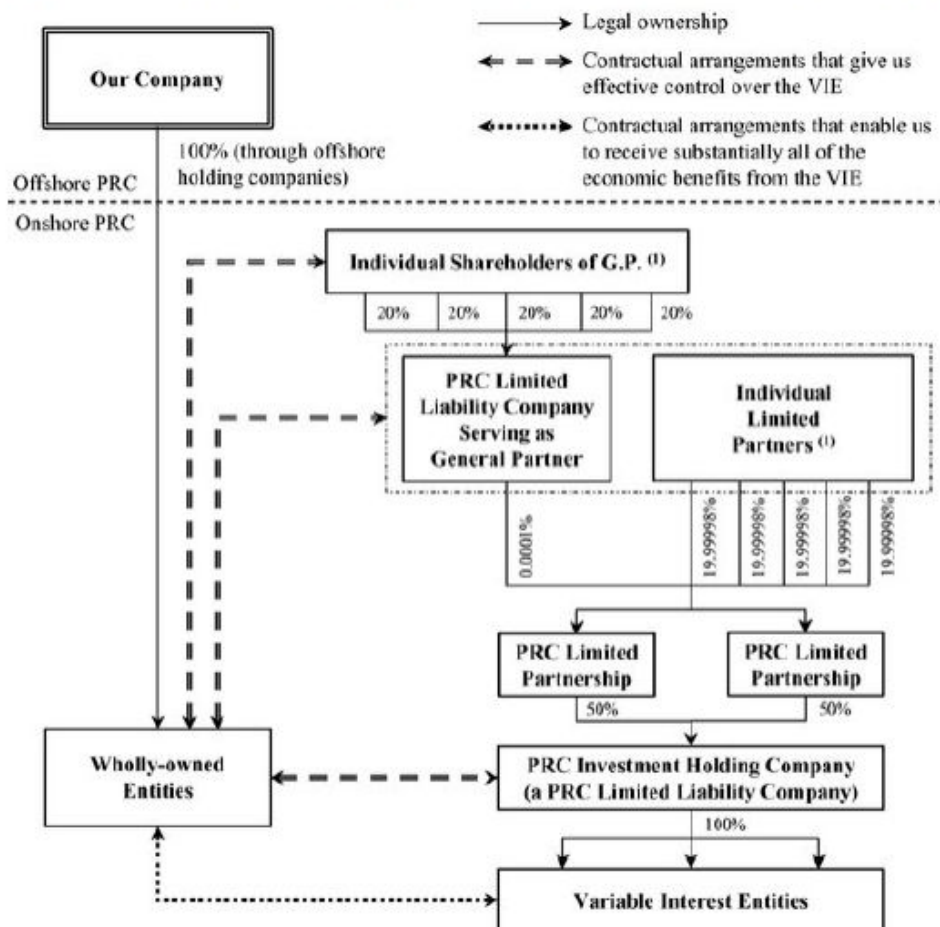
The following diagram is a simplified illustration of the typical ownership structure and contractual arrangements for variable interest entities:





[Table of Contents](#)

The following diagram is a simplified illustration of the typical ownership structure and contractual arrangements of the VIEs following the VIE Structure Enhancement.



# CONCLUSIONES, RESUMEN:

- Valoración atractiva para una operación a muy largo plazo (+10 años)
- Insuficiente margen de seguridad para una operativa a menor plazo (-10 años)
- Grandes oportunidades en su ecosistema de aplicaciones por el uso del Big Data. Interesante para invertir en Big Data en China.
- Muchos riesgos y difíciles de cuantificar.