

BABA: continúa la transición

Juan Pablo Iacaruso

Analista de Equity

jpi@gruposbs.com

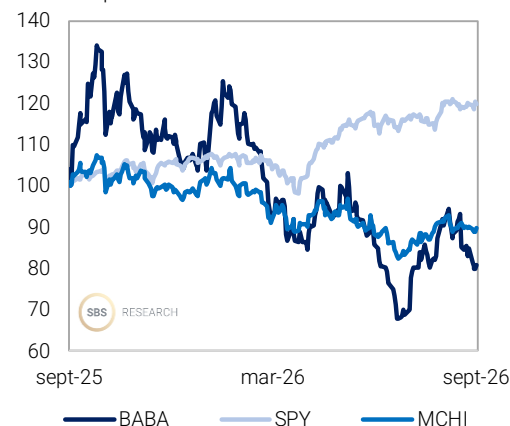
El pasado 20 de agosto, BABA presentó sus resultados correspondientes a su 1T27. **Durante este periodo, los ingresos totales de BABA experimentaron un aumento del 9% interanual, impulsados principalmente por el fuerte desempeño de su negocio en la nube potenciado por la IA (cuyos ingresos externos crecieron un 45%) y el segmento de Quick Commerce.** En contraste, los ingresos operativos sufrieron una drástica caída del 57% interanual, lo que provocó que el margen operativo se redujera del 14% al 6%. Esta severa contracción en la rentabilidad operativa se debió fundamentalmente a las agresivas inversiones tecnológicas en infraestructura de IA (lo que redujo el EBITA ajustado en un 30%), un cargo por deterioro del fondo de comercio, y el registro de una provisión relacionada con una multa de 550 millones de euros impuesta por la Comisión Europea.

Durante el trimestre, el segmento de nube e inteligencia artificial generó ingresos por USD7,13bn, lo que representa un acelerado crecimiento del 45% interanual. El resultado operativo experimentó un salto excepcional del 133% respecto al año anterior, alcanzando los USD830mn, impulsado por las economías de escala y un fuerte poder de fijación de precios ante la escasez de oferta en el mercado. El desempeño de los productos dentro de este segmento fue extraordinario: los servicios relacionados con la IA generaron USD1,82bn (representando el 35% de los ingresos externos de la nube) y lograron su duodécimo trimestre consecutivo con un crecimiento de tres dígitos. Además, la comercialización de sus chips patentados (como el Zhenwu M890) fue un éxito rotundo, brindando servicios a más de 650 clientes externos para cargas de trabajo críticas.

Hacia el futuro, Alibaba tiene el proyecto de actualizar de forma integral su plataforma hacia una "Agentic Cloud" (nube de agentes), con la ambiciosa meta a largo plazo de superar los USD100.000 millones en ingresos externos de la nube para el año 2030 y alcanzar márgenes de beneficio superiores al 20%. **Las aplicaciones prácticas de estos productos son muy variadas: en el ámbito corporativo lanzaron QwenWork, un agente de IA diseñado para multiplicar la productividad empresarial, mientras que en el sector de con-**

BABA vs SPY y MCHI

Base 7-sep-2025 = 100



Fuente: SBS Research, Reuters

Ratios de valuación

Múltiplos en base a los últimos 12 meses

	1T26	4T26	1T27
P/E	14,33	19,25	23,15
P/BV	2,56	2,64	2,40
EV/EBITDA	10,54	42,21	35,30
DN/EBITDA	-1,12	-0,55	-0,55
Leverage (A/PN)	1,69	1,70	1,76
Endeudamiento (P/PN)	0,69	0,70	0,76

Fuente: SBS Research, Alibaba

Estado de resultados consolidado

En USDmn

	1T27	1T26	% Variación
	USDmn	USDmn	% a/a
Ingresos	39.639	34.255	15,7%
CMV	24.480	18.871	29,7%
I+D	3.320	2.075	60,0%
SGA	8.892	8.379	6,1%
EBIT	2.234	3.024	n.a.
EBITDA	5.415	4.068	33,1%
Margen EBITDA%	13,7%	11,9%	
Resultado Financiero	1.054	3.925	n.a.
IIGG	1.886	1.086	73,7%
Ganancia Neta	1.539	4.131	-62,7%
EPS	0,64	1,73	-63,1%

Fuente: SBS Research, Alibaba

Ventas por segmento

En USDmn

	1T27	1T26	% Variación
	USDmn	USDmn	% a/a
Ventas por Segmento			
Retail	30.340	24.180	25,5%
Cloud	7.139	4.620	54,5%
Otros	2.160	5.456	-60,4%
Total	39.639	34.255	15,7%
% Retail	77%	71%	
% Cloud	18%	13%	
% Otros	5%	16%	
EBITA			
Retail	5.858	5.302	10,5%
Cloud	830	409	103,1%
Otros	-493	-196	n.a.

Fuente: SBS Research, Alibaba

sumo su asistente de compras de IA ya ha sido utilizado por 250 millones de personas en la aplicación Qwen. A nivel regional, Alibaba consolida su dominio apoyándose en su enorme ventaja de infraestructura, ya que opera la mayor cantidad de centros de datos entre todos los proveedores de la nube en Asia, lo que le otorga las economías de escala necesarias para liderar el competitivo y creciente mercado de IA en el continente asiático.

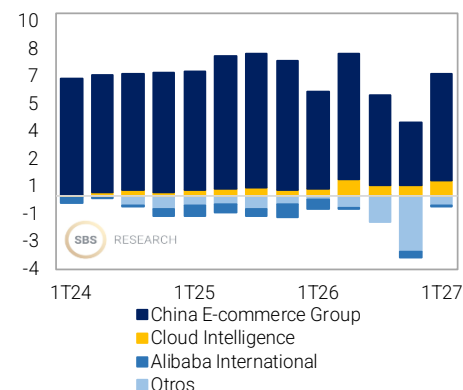
En el segmento de comercio minorista en China, los ingresos totales alcanzaron los USD30,34bn (un aumento del 4% interanual), mientras que el resultado operativo se mantuvo prácticamente estable, con una leve baja del 1% interanual hasta los USD5,85bn, debido a un incremento en las inversiones en tecnología y experiencia de usuario. Desglosando el desempeño por productos, la subdivisión de China E-commerce registró una caída del 8% interanual en sus ingresos hasta los USD16,34bn. **China Quick Commerce tuvo un excelente desempeño al crecer un 45% interanual hasta los USD7,8bn, impulsado por Freshippo y Taobao Instant Commerce (que logró mejorar su economía unitaria trimestre a trimestre),** sumado a un crecimiento de doble dígito en sus miembros de alto consumo 88VIP, que alcanzaron los 64 millones. Respecto a la macroeconomía china, la directiva señaló que enfrenta desafíos a corto plazo manifestados en una menor actividad transaccional y mayor prudencia del consumidor, aunque resaltó que durante el festival de compras 618 el desempeño estuvo en línea con las expectativas y confía en la integración de herramientas de IA para dinamizar el mercado.

De cara al próximo trimestre y al largo plazo, Alibaba prevé mantener un crecimiento acelerado impulsado por la escasez estructural de cómputo para IA que estima que se extenderá hasta el año 2030. **Como guía de corto plazo, la compañía proyecta que la tasa de ejecución de ingresos anualizados de sus productos de IA crecerá un 37% el próximo trimestre, pasando de los USD7,3bn a USD10,0bn,** manteniendo una clara visibilidad para superar los USD30,000 millones de CNY de su plataforma Model as a Service (MaaS) a fin de año. A más largo plazo, la directiva ratificó su meta de superar los 100.000 millones de dólares en ingresos externos de la nube para el año 2030 con un margen de beneficio superior al 20%, apoyada en una estrategia de inversión proactiva que busca sostener un crecimiento superior al 40% en la nube generando flujo de caja positivo. **En la división minorista, esperan que China Quick Commerce logre la rentabilidad general en el año fiscal 2029 y llegue a aportar hasta un 30% del volumen bruto de mercancías total de la plataforma de comercio electrónico.**

En lo que llevamos del 2026, la acción de BABA cae aproximadamente un 25%, explicado en parte por la debilidad del consumidor chino. En conclusión, los resultados de la compañía reflejan una fase de transición estratégica en la que su agresivo impulso hacia la IA y el segmento Cloud busca consolidarse como el principal motor de crecimiento futuro. Sin embargo, esto genera dudas en el mercado debido a la severa compresión de la utilidad neta a corto plazo y las salidas de flujo de caja libre. Para sostener este liderazgo, la empresa mantiene un nivel de CapEx elevado (con un aumento del 75% interanual), enfrentando las restricciones globales en el acceso a chips mediante la comercialización de sus procesadores propios desarrollados en la cadena de suministro doméstica. Sin embargo, el éxito definitivo de esta intensiva estrategia de capital dependerá de su capacidad para rentabilizar las tecnologías de IA y contrarrestar el complejo contexto macroeconómico de China, donde el comercio minorista tradicional continúa presionado por un consumo moderado y una menor actividad transaccional.

EBITA por segmento

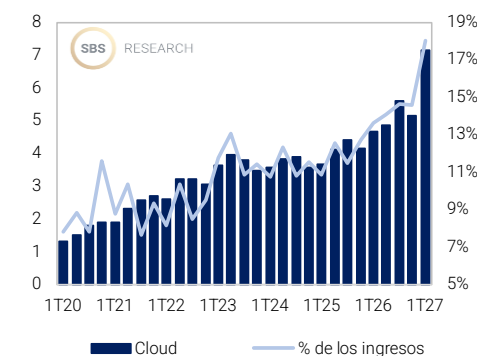
USDmn



Fuente: SBS Research, Alibaba

Crecimiento de los ingresos de Cloud

USDmn



Fuente: SBS Research, Alibaba



Para mayor información llámanos al (011) 4894-1800, a los siguientes contactos:

COMERCIAL

INSTITUCIONALES Y CORPORATIVOS

Gastón Donnadio

Int. 196 / gd@gruposbs.com

María Victoria Acuña

mva@gruposbs.com

Felipe Sanguinetti

fms@gruposbs.com

FINANZAS PERSONALES

Juan Ignacio Biale

Int. 170 / jib@gruposbs.com

Julián Sznajderhaus

Int. 405/127 / jsz@gruposbs.com

Fernando Rama

frr@gruposbs.com

Ignacio Murua

im@gruposbs.com

Bautista De La Canal

bc@gruposbs.com

Lucas Gabriel Eiras

lge@gruposbs.com

SALES & TRADING

Francisco Bordo Villanueva

Int. 403 / fbv@gruposbs.com

Carlos Carafi

Int. 408 / cc@gruposbs.com

Jorge de Vera, CIIA

jdv@gruposbs.com

Lucas Dalmau

ld@gruposbs.com

Juan Matías Brandi

jmb@gruposbs.com

DISCLAIMER

La información incorporada en este documento proviene de fuentes públicas. Nada en este documento podrá ser interpretado como una oferta, invitación o solicitud de ningún tipo para realizar actividades con valores negociables u otros activos financieros. Tampoco constituye en sí una recomendación de contratación de servicios o inversiones específicas, ni suplanta la toma de decisiones de inversión, con el debido y previo asesoramiento legal, fiscal y contable a cargo del inversor. No se garantiza la genuinidad o veracidad de la información, ni se asume obligación alguna de actualizar cualquiera de los datos incorporados en el documento. Se encuentra prohibida la distribución o reproducción –total o parcial– de la información contenida en el documento.