



Grans eCommerce
contra botigues locals
vilafranquines

Índex

I.	Introducció	3
II.	Plataformes on-line	4
	A. Alibaba - AliExpress	4
	1. Tipus d'empresa	4
	2. Origen	5
	3. Capital	6
	a) Financer	6
	b) Humà	7
	c) Intangible	8
	(1) Filials	8
	d) Tangible	8
	(1) Productes i serveis	8
	(2) Immobles	8
	4. Competència	8
	5. Impacte mediambiental	9
	6. Perspectiva	9
	B. Amazon	10
	1. Tipus d'empresa	10
	2. Origen	11
	3. Capital	13
	a) Financer	13
	b) Humà	14
	c) Intangible	15
	(1) Filials	15
	d) Tangible	15
	(1) Productes i serveis	15
	(2) Immobles	15
	4. Competència	16
	5. Impacte mediambiental	17
	6. Perspectiva	18
	C. Síntesi comparativa	19
III.	Botigues locals	21
	A. Informació general	21
IV.	Resultats de les comparacions dels productes	22
V.	Conclusions	29
VI.	Bibliografia	32
VII.	Annex	35
	1. Llista i informació dels productes	35
	2. Primera comparació	40
	3. Segona comparació	45

I. Introducció

El treball pretén investigar si veritablement és més econòmic comprar per internet o, per contra, ho és més en les botigues locals. És una pregunta que des de la popularització de les compres online m'he fet i, com que mai obtenia una resposta clara perquè variava amb cada producte, m'he decidit a determinar la tendència d'una sèrie de sectors com l'alimentació, la tecnologia, l'entreteniment infantil, la higiene personal, la papereria, l'àmbit domèstic, els animals de companyia, entre altres.

Així doncs, el meu objectiu és aprofundir en el coneixement del mercat en línia, en concret de les dues gegants, AliExpress i Amazon, per tal de comprendre els beneficis que proporcionen i que aparentment fan ombra als petits comerços. Per tal d'aconseguir-ho, primerament recolliré el preu de diversos productes en botigues locals de Vilafranca del Penedès i, posteriorment, els compararé amb els de les plataformes. La selecció dels productes és feta pensant en aquells productes de diferents sectors que podrien estar en la cistella d'un vilafranquí o vilafranquina i la de les tendes ha estat delimitada per l'elecció dels ítems. Altrament, la decisió d'escollir les susdites plataformes és fruit de la seva popularitat mundial.

D'altra banda, el treball està dividit entre: les plataformes on-line treballades, que alhora disposen de subdivisions per catalogar la seva informació; els resultats de les comparacions dels productes; les conclusions; la bibliografia i els annexos.

II. Plataformes on-line

A. Alibaba - AliExpress

1. Tipus d'empresa

AliExpress és una plataforma en línia B2C¹ on els oferents (que poden ser tant empreses com particulars) són principalment xinesos i els compradors (que també poden ser empreses o particulars) són d'arreu del món. En altres paraules, és un marketplace amb una comissió d'entre un 5-8%² i, per tant, no comercialitza cap producte propi.³ Tanmateix, malgrat que la seva gamma de productes recau en els usuaris de venda, disposa d'una alta diversitat d'ítems catalogats de la següent manera: moda dona i home; telefonia i comunicacions; informàtica, oficina i seguretat; electrònica; bijuteria i rellotges; llar, mascotes i electrodomèstics; bolsos i calçat; joguines i infantil; esport i exterior; salut, bellesa i perruqueria; motor així com bricolatge i eines. A més, cada un d'ells disposa de subapartats per tal de facilitar la recerca dels ítems.

Així mateix, per tal de garantir l'oferta de productes, alguns d'ells disposen de diferents proveïdors i et permeten escollir-lo.⁴

D'altra banda, en comparació amb Alibaba.com la plataforma ofereix relativament poca informació de la verificació dels negocis i, per això, han dissenyat un sistema de valoració on possibles pròxims clients poden llegir les ressenyes dels qui han obtingut productes d'aquella empresa.⁵

Amb relació als consumidors, Alibaba Group utilitza el que denomina "eCommerce brain" en les seves plataformes de compra-venda. Aquest bàsicament consisteix en, mitjançant antigues compres així com l'historial, predir ítems que et poden agradar per personalitzar la seva experiència a les webs i augmentar les vendes.⁶

Una de les característiques que cal mencionar és que a canvi d'entrar cada dia a la secció de: "monedes i cupons", obtens com a recompensa monedes canviables per productes determinats o bé cupons amb certes restriccions d'ús com es pot apreciar en la Font 1 marcat en negre.⁷

¹ Sigles per business-to-consumer, és a dir, empreses focalitzades eminentment a un tipus de públic en concret, els consumidors individuals.

² AliExpress.com; 20/06/2021

³ RAMÍREZ, IVÁN; *¿En qué se diferencian Alibaba y AliExpress?*; Xataka Basics; 20/06/2021

⁴ *¿Qué es AliExpress? ¿Es seguro comprar en AliExpress en 2021?*; eCommerce Platforms; 20/06/2021

⁵ SLATER, MATT; *What is AliExpress?*; China checkup; 20/06/2021

⁶ GAEKWAD, POORABI; *Open Sesame: A look into Alibaba's vision for the future*; The economic times; 22/06/2021

⁷ VÁZQUEZ, SANDRA; *Cómo funciona AliExpress: cómo comprar en AliExpress, usar cupones y más*; Sabes aprender; 20/06/2021



Font 1: <https://es.AliExpress.com>

2. Origen

L'any 1999 Jack Ma va fundar a Hangzhou (Xina) Alibaba Group Holding Limited (阿里巴巴集团在 xinès) i 1688.com, una plataforma on es comercialitzen productes domèstics, juntament amb 17 amics i un soci capitalista perquè desitjava crear un marketplace B2C àgil i segur.⁸ Així mateix, en els seus inicis treballaven des de l'apartament de Ma i la web era en anglès perquè ell era professor universitari d'aquesta llengua.

D'altra banda, el líder del grup va afirmar fa uns anys que va escollir aquest nom per la següent raó. Quan l'estava considerant, va preguntar a les persones que es va trobar pel carrer què sabien d'Alibaba i com tothom sabia qui era i, a més, el consideraven com una persona amable, intel·ligent així com capaç d'obrir portes que, metafòricament parlant, era l'objectiu de l'empresa llançar la popularització dels negocis xinesos en el mercat internacional, ho va tenir clar.⁹ És més, és per aquest motiu que tenen com eslògan: "To make it easy to do business anywhere".

Quant a les empreses d'Alibaba, va crear en els pròxims anys diverses en l'àmbit digital veritablement exitoses. El seu segon llançament va ser al 2003 i va ser un marketplace de venda entre consumidors anomenada Taobao.com que actualment és l'eCommerce més utilitzada de la Xina. Simplement un any més tard van crear Alipay.com, una plataforma de pagament equivalent al Paypal asiàtic que es va popularitzar de manera relativament ràpida. Va ser el 2008 quan van fundar Tmall.com que és ben diferent del que havien fet fins aleshores perquè aquesta nou marketplace va permetre als negocis internacionals introduir-se al mercat xinès. No va ser fins al 2009 que Alibaba no es va atrevir amb una empresa d'emmagatzematge de dades en el núvol anomenada Aliyun.com.¹⁰ Un any més tard, Taobao va llançar Juhuasuan.com com una plataforma on s'ofereixen vendes ràpides de productes temporalment en descompte i eTao com un comparador de preus.¹¹ Finalment, al mateix any treu a la llum AliExpress amb la intenció de ser un marketplace entre empreses, tanmateix el seu format va canviar i va acabar també venen a particulars, ja que el grup ja en disposa d'una que tenia aquesta particularitat, Alibaba.com.

⁸ REDACCIÓ DE EOB; *Alibaba: historia. Parte I*; EOB; 20/06/2021

⁹ *Breve historia de Jack Ma, Alibaba y AliExpress*; AliXBlog; 20/06/2021

¹⁰ *Alibaba Group*; Examine China; 21/06/2021

¹¹ GUTIÉRREZ, IVÁN; *¿Qué es Alibaba? Historia y logros de la compañía china*; Muy Financiero; 20/06/2021

Aquesta nova pàgina va permetre a petites i mitjanes empreses xineses vendre a escala internacional els seus productes.¹² Originalment la web estava en anglès, però actualment es pot trobar en 17 idiomes. Quant al logo, aquest era inicialment com es pot observar en la Font 2A que expressa perfectament amb l'”e” en forma de carretó de compra el rerefons de l’empresa i, a més, els colors taronja i vermells de les lletres suggereixen la visió progressista d’aquesta així com la seva passió pel que fa. Tanmateix, amb el canvi de logotip de l’any 2015 que es pot veure en la Font 2B l’estrella afegida com a substituta del punt de l'”i” transmet amabilitat i confiança al comprador.¹³ Altrament, una farrera empresa destacable creada al 2013 és Cainiao en ser el primer negoci de logística del grup.¹⁴

No va ser fins al setembre de 2014 que Alibaba Group va començar a cotitzar a NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation) com a “BABA” amb la OPV¹⁵ més extensa de la història obtenint així definitivament reconeixement mundial.¹⁶



Font 2A: <https://www.tribunatoria.com>

Font 2B: <https://n-economia.com>

3. Capital

a) Financer

El darrer trimestre del 2020 Alibaba va obtenir uns ingressos de 17.671 milions de dòlars que, en comparació amb els del 2021 que han estat de 28.969 milions de dòlars, podem observar que ha patit un augment com a conseqüència de l’increment de les vendes derivades de la crisi sanitària. És més, una altra prova d’això és que l’any fiscal (que el seu s’acaba el 31 de març) del 2020 van obtenir uns ingressos de 78.795 milions de dòlars i aquest 2021 han estat de 110.884 milions de dòlars.¹⁷

Quant a les accions, aquestes van tenir un preu de sortida d’uns 80 dòlars i actualment estan per aproximadament per 210; tanmateix, a l’octubre del 2020 va arribar al seu màxim venent les accions a uns 300 dòlars i, des d’aleshores, el seu preu ha presentat una tendència a decaure com es pot observar en la Font 3.

¹² REDACCIÓ DE EOB; *Alibaba: su historia 1*; EOB; 20/06/2021

¹³ *AliExpress logos*; 1000 marcas.net; 20/06/2021

¹⁴ WU, MAGGIE; *Financial and Investment Perspectives*; Alibaba Group; 2020; pàgina 24

¹⁵ És la sigla per oferta pública de venda que implica la posada a la venda d’accions d’una empresa.

¹⁶ SLATER, MATT; *What is AliExpress?*; China checkup; 20/06/2021

¹⁷ *March Quarter 2021 and Full Fiscal Year 2021 Results*; Alibaba Group; 2021; pàgina 6



Font 3: <https://www.nasdaq.com>

b) Humà

AliExpress compta d'aproximadament 600 treballadors i Alibaba tenia contractats a finals de març del 2021 251.462 persones que executen tasques diverses¹⁸.

Quant a la gerència del grup, està composta per una Junta General amb 11 directors entre els quals Daniel Yong Zhang en destaca per ser el director executiu i director de la Junta, ja que Ma va cedir-li el lloc el setembre de 2019. Els altres directius són: Joseph C.Tsai, vicepresident executiu; Maggie Wei Wu, directora financera; J. Michael Evans, president; Eric Xiandong Jing; Kabir Misra; Chee Hwa Tung, director independent; Walter Teh Ming Kwauk, director independent; Jerry Yang, director independent; E. Börje Ekholm, director independent i Wan Ling Martello, director independent.

Així mateix, també disposa d'un Consell d'Administració compost per 9 membres dividits en 3 tipus de comitès que són els següents: el d'auditoria, amb Walter Teh Ming Kwauk com a president i E. Börje Ekholm així com Wan Ling Martello com a membres; el de nomenaments i govern corporatiu amb Jerry Yang com a president i Chee Hwa Tung així com Joseph C.Tsai com a membres; el de desenvolupament i compensació del lideratge amb Jerry Yang com a president i Walter Teh Ming Kwauk així com Joseph C.Tsai com a membres.

D'altra banda, malgrat que Alibaba compta amb 35 associats, simplement 5 formen part del consell de socis i són els següents: Jack Ma, Lucy Lei Peng, Joseph C. Tsai, Jian Wang i Daniel Yong Zhang.¹⁹

¹⁸ *AliExpress limited*; Owler; 21/06/2021

¹⁹ *Corporate Governance*; Alibaba Group; 21/06/2021

c) Intangible

(1) Filials

Alibaba compta amb més d'una desena de filials d'entre les quals si troba AliExpress i empreses destacades com: Alibaba Cloud, Alibaba.com, Alimama, AliTrip, Amap.com, Ant Group Co, Cainiao Network, DingTalk, ele.me, Freshippo, Lazada, Taobao.com, Tmall.com, Youku Tudou i 1688.com.²⁰

d) Tangible

(1) Productes i serveis

Com bé s'ha mencionat prèviament, les característiques d'AliExpress no li permeten comercialitzar productes propis i, per això, no en disposa. No obstant, malgrat aquesta no ofereix cap, Alibaba Group ha desenvolupat un assistent artificial anomenat Tmall Genie.

D'altra banda, encara que la filial no ofereixi més servei a part de la finalitat com a marketplace, la seva matriu sí que ofereix serveis més diversificats com: AliExpress standard shipping, empresa encarregada de gestionar l'enviament però no de la logística en si²¹; Alipay, com a sistema de pagament o Alibaba Cloud, un sistema d'emmagatzematge al núvol.

(2) Immobles

Com a propietats immobles disposa de diversos campus corporatius a: Amsterdam, Bombai, Ciutat de Taipei, Hong Kong, Londres, Melbourne, Milà, Munic, París, Sant Mateu i Tòquio. Encara que també opera a: Àustria, Bèlgica, Espanya, Europa Oriental, Grècia, Irlanda, Israel, Luxemburg, Nord d'Àfrica, Nova Zelanda, Orient Mitjà, Països Nòrdics, Portugal, Suïssa i Turquia.²²

4. Competència

Malgrat Alibaba és la que domina el mercat xinès, això no implica que no disposi de competència a escala nacional i, per descomptat, en l'àmbit internacional com es pot apreciar en la Font 4.

Alibaba Group	Competència	Sector
AliExpress.com	Jd.com i Pinduoduo a escala nacional. Ebay internacionalment.	eCommerce
Taobao.com	Jd.com, Suning i Ebay	eCommerce
Tmall	Amazon.com	
Alipay	Paypal	Pagament
Alibaba Cloud	AWS	Emmagatzematge al núvol

²⁰ Our business; Alibaba Group; 21/06/2021

²¹ AliExpress Standard Shipping Seguimiento; Parcels; 20/06/2021

²² Our locations; Alibaba Group; 20/06/2021

Tmall Genie	Google Home i Amazon Alexa	Altaveu intel·ligent
eTao	Idealo	Comparador de preus
Juhuasuan	Groupon	Vendes grupals de productes
Alimana	Google AdWords	Publicitat on-line
Amap.com	Google Maps	Mapes en línia

Font 4: <https://enespanol.industrytrend.net>, <https://www.quora.com>, <https://www.viaempresa.cat> i <https://www.china-gadgets.de/app/uploads/2017/11/Alibaba-vs-Amazon-Infografik-Englisch.pdf>

5. Impacte mediambiental

La Xina és actualment el país que més CO₂ produeix, en particular, un 28% de les emissions totals provenen d'aquesta.²³ Per aquest motiu, s'ha proposat reduir-les radicalment a un 0% pel 2060.²⁴

Seguint el seu exemple, Alibaba Group ha decidit adoptar també aquest propòsit fent que la seva filial logística, Cainiao, substitueixi els seus embalatges per uns no contaminants o biodegradables i utilitzi vehicles elèctrics pels enviaments. D'altra banda, Ant Group des de fa anys ha disminuït les seves emissions, substituint les fonts d'energia convencionals per renovables, finançant reforestacions i incitant per mitjà del seu projecte Ant Forest que usuaris es presentin voluntaris per plantar arbres.²⁵ Així mateix, els darrers anys ha intentat minimitzar la seva empremta ecològica per mitjà de Qiandao Lake Data Center, una empresa que utilitza un sistema d'aigua com a refrigerador, i Zhangbei Data Center, una empresa que proporciona electricitat provinent de la llum solar així com del vent.²⁶

6. Perspectiva

La visió de Ma cap el futur és aconseguir un equilibri per adaptar la tecnologia més avançada a serveis així com llocs físics. Algunes proves d'això són: botiga de roba anomenada MiShow a la Xina, on simplement amb una imatge teva veus com et quedarien les peces escollides o l'hotel Flyzoo a Hangzhou, que utilitza el reconeixement facial en comptes de claus, robots per dur a terme el servei a les habitacions o altaveus intel·ligents per controlar, per exemple, les llums.²⁷

D'altra banda, un altre camp en que el grup vol aprofundir és la informàtica, és més, Daniel Zhang va anunciar que en un futur li agradaria llançar una plataforma que permetés a

²³ *Each Country's Share of CO₂ Emissions*; union of Concerned Scientists; 22/06/2021

²⁴ DE LA CAL, LUCAS; *La revolución verde que promete China: ser neutro en emisiones de carbono para 2060*; El Mundo; 22/06/2021

²⁵ CHOU, CHRISTINE; *Ant Group Pledges to Go Carbon Neutral by 2030*; Alizila; 22/06/2021

²⁶ *Environment*; Alibaba Group; 2018; pàgina 3

²⁷ GAEKWAD, POORABI; *Open Sesame: A look into Alibaba's vision for the future*; The economic times; 22/06/2021

desenvolupadors compartir informació i trobar conjuntament solucions de programari.²⁸ Així mateix, el seu objectiu és transformar els negocis on-line implementant el mètode machine learning²⁹ per la presa de decisions empresarials. És més, la seva filial Ant Group ha aplicat aquesta estratègia per decidir a qui concedir préstecs, quina quantitat així com a quin interès per mitjà de l'anàlisi de la informació del negoci una vegada l'interessat concedeix permís. D'aquesta manera, l'algoritme és capaç de contestar-les i, fins a la data, aquesta estratègia ha donat bons resultats.³⁰

Així mateix, un dels seus objectius per finals de l'any fiscal de 2024 és ampliar el nombre actual de consumidors actius anuals que és de 636 milions³¹ a un miler de milió i superar els 154.588 milers de dòlars en consum anual en les seves plataformes. Assolir això és el que els permetrà aconseguir el seu propòsit per l'any fiscal 2036, tenir 2 milers de milions de consumidors actius anuals, ajudar a 10 milions d'empreses a ser rentables i crear 100 milions de llocs de treball.³²

B. Amazon

1. Tipus d'empresa

Amazon.com, INC. és alhora una eCommerce i un marketplace³³ on es poden trobar productes altament diversificats que són catalogats en els següents departaments: llar i cuina, roba i accessoris, música (CDs i vinils), sabates i complements, joies, equipatge, bricolatge i eines, electrònica, indústria i ciència, esports i aire lliure, salut i cura personal, alimentació i begudes, oficina i papereria, joguines i jocs, bellesa, nadó, jardí, cotxe i moto (peces i accessoris), informàtica, il·luminació, "handmade", productes per mascotes, electrodomèstics, rellotges, videojocs, instruments musicals, pel·lícules i TV, llibres, software així com altres productes.³⁴ Quant a l'origen dels ítems, una part prové del negoci minorista de l'empresa que compra productes per vendre'ls, una altra dels creats per aquesta o bé dels negocis externs que comercialitzen directament els seus ítems en el marketplace³⁵ que, en aquest cas, poden escollir utilitzar la seva pròpia logística o la d'Amazon.³⁶ Aquesta última alternativa no va ser vigent fins a l'any 2000³⁷ i ha estat una opció que ha ofert la possibilitat d'incrementar els ingressos tant als oferents, perquè els ha permès ampliar el seu públic, com a Amazon.

²⁸ REDACCIÓ DE KENSA; *Los planes de Alibaba para la logística del futuro en China... y en el resto del planeta*; Kensa; 22/06/2021

²⁹ Tipus d'intel·ligència artificial que es basa en l'aprenentatge d'exemples per posteriorment identificar patrons i prendre decisions.

³⁰ ZENG, MING; *Alibaba and the Future of Business*; Harvard Business Review; 22/06/2021

³¹ BESLIK, SASJA; *"We do not pursue size or power" — An ESG analysis of Alibaba*; Sasja Beslik; 22/06/2021

³² *Frequently asked questions*; Alibaba Group; 22/06/2021

³³ Sinònim de l'expressió comerç electrònic que implica l'activitat econòmica habitual de compra i venda però a través d'internet.

³⁴ Amazon.com; 10/06/2021

³⁵ Plataformes on-line on empreses externes poden vendre els seus productes .

³⁶ VILLAÉCIJA, RAQUEL; *¿Cómo funciona la tienda de Amazon y cuál es la relación con sus vendedoras?*; El Mundo; 10/06/2021

³⁷ NOVOA, JAIME, *Marketplace, el otro gran pilar de Amazon*; Genbeta; 10/06/2021

Així mateix, l'eCommerce ha intentat en els darrers anys donar suport a les PYMES com es pot veure en la Font 5. A més, ofereix contingut i dispositius digitals com: Amazon Prime Video, Amazon Music, Amazon Photos, Echo i Alexa, Amazon Fire TV, E-readers i eBooks Kindle, Tablets Fire, Appstore per Android, Audible audiollibres i podcasts.³⁸ Altrament, l'empresa utilitza les *cookies* per personalitzar la compra mitjançant la creació de perfils basant-se en les cerques dels usuaris i, aquells que coincideixin en gustos, els mostra productes que han agradat o ha comprat l'altre oferint, així, alternatives de compra de la mateixa manera que succeeix en una botiga física quan s'està indecís.

Així doncs, podem observar que Amazon té com a objectiu oferir una bona l'experiència als usuaris, ja que saben que és la millor manera d'incrementar els ingressos. Per això, van preferir invertir en serveis com AWS (Amazon Web Services) o el marketplace abans d'obtenir beneficis immediats perquè les seves empreses estan enfocades a llarg termini. És també per aquest motiu que intenten oferir productes a un baix cost que, contra més gran és la dimensió de l'empresa, més poden disminuir el seu preu i alhora aconseguen augmentar la satisfacció dels clients que és el que permet fer créixer l'empresa.³⁹ D'aquesta manera, Amazon ha creat un bucle que li permet obtenir cada vegada més poder i influència en la societat capitalista actual.



Ahorra 10 € en Prime Day comprando 10 € en productos de pequeñas y medianas empresas

¿Cómo participar en la promoción de pequeñas y medianas empresas?

Paso 1: Ahorra	Paso 2: Solicita	Paso 3: Canjea
Gasta 10 € en productos seleccionados de pequeñas y medianas empresas del 7 al 20 de junio	Solicita 10 € de crédito a través del correo de confirmación	Disfruta de 10 € de crédito en Prime Day los días 21 y 22 de junio

Font 5: <https://www.amazon.es>

2. Origen

Amazon és una empresa estatunidenca fundada per John Bezos i MacKenzie Scott el 5 de juliol de 1994, encara que no va ser llançada fins al 16 de juliol de 1995 com una plataforma on-line de llibres amb enviament a domicili. El negoci estava instaurat en primera instància en el garatge de la parella a Seattle (Washington) i disposava d'uns 300.000 dòlars de capital financer inicial extrets del fons de jubilació dels pares de l'empresari així com quatre treballadors.

Inicialment el nom que va rebre l'empresa no era l'actual, sinó que "Cadabra" hagués estat l'elecció si no fos perquè l'advocat que va contractar per dur a terme els processos judicials

³⁸ Amazon.com; 10/06/2021

³⁹ CARUSA, SERGIO; *Amazon*; Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción; pàgina 2



l'hagués persuadit, ja que afirmava que s'assemblava massa a "cadaver" i era sinistre.⁴⁰ La segona opció va ser "Relentless.com" que, malgrat que Bezos va adquirir l'enllaç i és aquest el motiu pel qual aquest porta a la pàgina inicial de la tenda en línia, diversos amics seus van insistir que busques una alternativa i així ho va fer⁴¹. Finalment, mitjançant un diccionari va decantar-se per "Amazon" per la seva associació amb el riu Amazones ("Amazon river" en anglès), el més llarg del planeta com ell planejava que fos la seva plataforma de llibres. A més, que la primera lletra de la companyia coincidís amb la de l'abecedari va ser un punt clau per decantar-se per la selecció d'aquest nom⁴².

També el logotip era originalment diferent, aquest estava compost per un trapezi travessat per una gruixuda línia amb corbes que recorden al cabal d'un riu i, en el seu conjunt, una "A". A més, sota d'aquesta s'hi troba el nom de l'empresa i l'oració: "Earth's biggest bookstore" que tot plegat ressalta sota un fons d'aigua com es pot apreciar en la part superior esquerra de la Font 6. Tanmateix, l'esperit de vendre a baix cost sí que forma part de la idea inicial, com bé s'afirmava en la primera versió de pàgina web on es pot llegir en blau com a subtítol en la Font 6 es pot veure encerclat en vermell: "One million titles, consistently low prices".



Font 6: <https://www.multipicalia.com>

Aproximadament en dos mesos va aconseguir vendre exemplars en els 50 estats que conformen els Estats Units i en uns altres 45 països que li van permetre assolir ingressos setmanals de fins a 20.000 dòlars. L'any 1996 va rebre 8 milions de dòlars com a inversió per part de KPCB (Kleiner, Perkins, Caufield & Byers), una empresa que es dedica a invertir en negocis en etapes primerenques, i va permetre que el 15 de maig de 1997 comencés a cotitzar a la borsa estatunidenca NASDAQ com a "AMZN" amb un preu de sortida de 18 dòlars per acció. No obstant, el seu cost va tenir una tendència a augmentar que va permetre'ls expandir-se a New Castle (Delaware), convertint-se així en el primer centre de distribució fora de Seattle de

⁴⁰ *El fundador de Amazon, la historia de Jeff Bezos*; Multipicalia; 10/06/2021

⁴¹ WEINBERGER, MATT; *In the early days of Amazon, a bell would ring in the office every time someone made a purchase, and everyone would gather around to see if they knew the customer*; Insider; 10/06/2021

⁴² *Amazon*; Wikipedia; 10/06/2021

nombrosos que l'han succeït. A més, va ampliar en els següents mesos la seva gamma de productes amb: DVDs, CDs i MP3s⁴³.

Els primers anys de cotització va rebre queixes per part dels accionistes a causa de no obtenir rendibilitat ràpidament, però després de sobreviure a la crisi de les vendes on-line per l'any 2000, va començar a tenir beneficis el quart quadrimestre de 2001 i les accions d'un centau estatunidenc tenien ingressos de 5 milions de dòlars⁴⁴.

Lentament, van expandir la seva oferta a una gran varietat de productes així com serveis com bé indica la filosofia del seu darrer logotip vigent des del 2000, ja que la fletxa de la "a" a la "z" significa que disposen de tota mena de productes. No obstant, la fletxa taronja pot ser interpretada també com un somriure que implícitament transmet calidesa i confiança en l'empresa. A més, que les lletres siguin de la mateixa mesura suggereix la seva voluntat d'igualar les condicions de compra pels seus clients quant a l'assequibilitat dels seus productes.⁴⁵ Les prèvies característiques mencionades es poden observar a la Font 7A i Font 7B.



Font 7A: <https://logos-marcas.com>



Font 7B: <https://logos-marcas.com>

3. Capital

a) Financer

Els ingressos d'Amazon del darrer any fiscal han estat de 280.064 milions de dòlars que suposa un increment del 20'5% comparant amb els del 2019 que van ser de 232.887 milions de dòlars a causa del creixement de les seves vendes així com l'increment dels usuaris en les seves plataformes i serveis exclusius arran de la pandèmia. Tanmateix, els beneficis van ser el 2020 de 11.588 milions de dòlars augmentant simplement un 15% des de l'any anterior⁴⁶, ja que malgrat la Covid-19 va pujar significativament les vendes, s'hi van afegir costos addicionals com la seguretat dels treballadors, les millores sanitàries o l'increment de la plantilla.⁴⁷

D'altra banda, com es pot observar en la Font 8, l'evolució del preu de les accions ha presentat una tendència a incrementar (malgrat el gràfic comença l'any 2011) i, a més, ho ha fet

⁴³ *El fundador de Amazon, la historia de Jeff Bezos*; Multiplicalia; 11/06/2021

⁴⁴ *Amazon.com, Inc. history, profile and history video*; Companies History.com; 11/06/2021

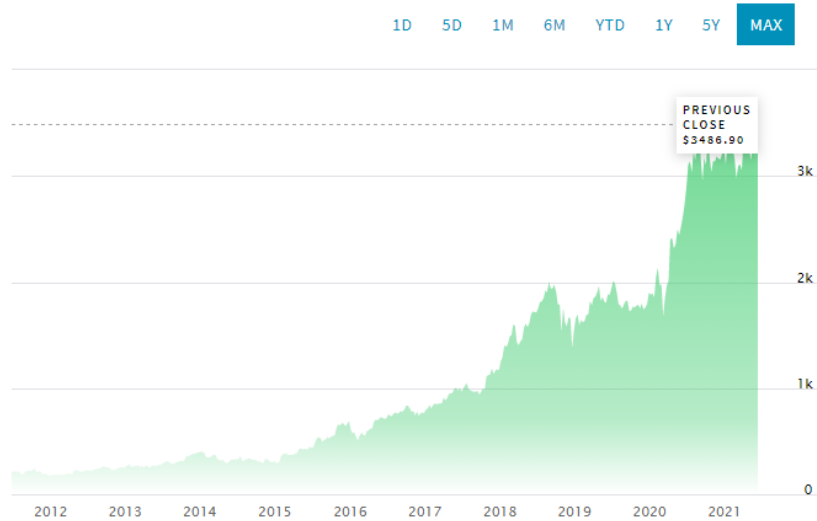
⁴⁵ MIRANDA, LUÍS; *Amazon Logo*; Logos-Marcas; 11/06/2021

⁴⁶ *Amazon*; Fortune 500; 22/06/2021

⁴⁷ *Las ventas de Amazon se disparan con el COVID-19, pero también los costes*; Agencia EFE; 11/06/2021



significativament, ja que des del preu dels primers anys que era inferior a 100 dòlars, actualment ronda els 3.000 dòlars.



Font 8: <https://www.nasdaq.com>

b) Humà

L'empresa disposa d'aproximadament 1.298.000 empleats⁴⁸ distribuïts en diferents llocs de treball arreu del món, especialment a: Alemanya, Austràlia, Brasil, Bèlgica, Canadà, Colòmbia, Corea del Sud, Costa Rica, Egipte, Eslovàquia, Espanya, Estats Units, Finlàndia, França, Hong Kong, Índia, Irlanda, Israel, Itàlia, Japó, Luxemburg, Marroc, Mèxic, Nova Zelanda, Països Baixos, Polònia, Regne Unit, República Txeca, Romania, Singapur, Sud-àfrica, Suècia, Suïssa, Turquia i Xina⁴⁹.

Amb relació a l'organització de la gerència, està constituïda per una Junta General amb els següents executius: Jeffrey P. Bezos, president, director executiu i director de la Junta; Brian T. Olsavsky, vicepresident i director financer; David H. Clark, director executiu de consumició mundial; Andrew R. Jassy, director executiu d'AWS; Shelley L. Reynolds, vicepresidenta i controladora mundial així com David A. Zapolsky, vicepresident, conseller general i secretari. Tanmateix, l'organigrama sofrirà canvis en el tercer trimestre de 2021 perquè el senyor Bezos va anunciar que deixava el seu lloc com a director executiu, encara que mantindrà els seus altres càrrecs, i que Andy Jassy serà el seu successor.⁵⁰

Així mateix, disposa d'un Consell d'Administració format per deu membres de tres comitès diferents amb Jeff P. Bezos com a president i Jonathan J. Rubinstein com a conseller delegat. Quant als comitès, aquests estan distribuïts de la següent manera: el d'auditoria, amb Indra K. Nooyi com a presidenta i Keith B. Alexander així com Wendell P. Weeks com a membres; el de nomenaments i govern corporatiu amb Jamie S. Gorelick com a president i Jonathan J.

⁴⁸ Number of Amazon.com employees from 2007 to 2020; Stalista; 12/06/2021

⁴⁹ Amazon headquarters and office locations; Craft; 14/06/2021

⁵⁰ EADICICCO, LISA; La dimisión de Jeff Bezos como CEO de Amazon marca un cambio de era en los gigantes tecnológicos: qué significa para una empresa que su fundador dé un paso atrás; Business Insider; 12/06/2021

Rubinstein així com Patricia Q. Stonesifer com a membres; el de desenvolupament i compensació del lideratge amb Judith A. McGrath com a presidenta i Daniel P. Huttenlocher així com Thomas O. Ryder com a membres⁵¹.

c) Intangible

(1) Filials

Amazon compta amb més de 30 filials diversificades en àmbits com l'streaming, softwares, innovació tecnològica, comunicació, audiollibres, entre d'altres en empreses com: AbeBooks, Alexa Internet, Amazon Air, Amazon Books, Amazon Fresh, Amazon Game Studios, Amazon Logistics, INC., Amazon Maritime, Amazon Pharmacy, Amazon Publishing, Amazon Robotics, Amazon Studios, Amazon University Sports, Annapurna Labs, Audible, AWS, A2Z, A9.com, Beijing Century Joyo Courier Services (Amazon Xina), Blink Home, Body Labs, Book Depository, BookFinder, Brilliance Audio, ComiXology, Createspace, Digital Photography Review, Eero, Fabric.com, Goodreads (fusionada al 2016 amb Selfari, una altra filial), Health Navigator, IMDb (incloent Pro i TV), Junglee, Kindle Direct Publishing, Kuiper Systems, Lab126, Ring, Shopbop, Souq, Twitch, Whole Food Market, Woot.com, Zappos i Zoox⁵².

d) Tangible

(1) Productes i serveis

A més dels productes que l'empresa comercialitza d'altres negocis, també n'ha creat de propis com els altaveus ECHO o l'ebook de Kindle.

D'altra banda, al marketplace s'hi poden trobar marques externes que comercialitzen en exclusiva a Amazon així com empreses creades per aquesta plataforma que ofereixen una sèrie d'ítems a un baix cost que podrien ser denominats com "de marca blanca"⁵³.

Quant als serveis que ofereix Amazon, són principalment centrats en l'entreteniment o a facilitar tasques als usuaris com: Alexa, Amazon Prime Video, AWS, entre d'altres.

(2) Immobles

L'empresa amb seu americana a Seattle (Washington)⁵⁴ i seu europea a Luxemburg (Luxemburg)⁵⁵ disposa de 235 oficines⁵⁶ repartides en els països que opera.

Així mateix, disposa de 47 centres de desenvolupament de programari, encara que algunes d'elles són gestionades per la seva filial A2Z⁵⁷. També l'empresa disposa d'aproximadament un

⁵¹ *Officers and directors*; Amazon.com; 12/06/2021

⁵² KARTHICK, RAJA; *Which companies are subsidiaries of Amazon?*; Quora; 13/06/2021 // *Subsidiaries*; Amazon Jobs; 13/06/2021 // *Template:Amazon*; Wikipedia; 13/06/2012

⁵³ NAVEIRA, ALEJANDRA; *Hay más de 400 marcas propias de Amazon en su marketplace... pero solo 10 de ellas tienen éxito*; Marketing for eCommerce MX; 18/06/2021

⁵⁴ *Amazon headquarters and office locations*; Craft; 14/06/2021

⁵⁵ *List of Amazon locations*; Wikipedia; 17/06/2021

⁵⁶ *Amazon headquarters and office locations*; Craft; 14/06/2021

⁵⁷ *List of Amazon locations*; Wikipedia; 17/06/2021

parell de centenars de diferents centres catalogats com: IxD (Inbound Cross Dock) són els que reben les mercaderies dels proveïdors i s'encarreguen d'enviar-les als altres centres; classificació de productes petits (pes menor a 8kg); classificació de productes grans (pes major a 8kg); centres de productes grans que no poden ser enviats amb més ítems a la caixa; regionals de classificació es dediquen a empaquetar productes que provenen de centres de classificació diferents per enviar un únic paquet i reduir costos; entrega on s'ordenen per codi postal i són lliurats per missatgers; retorn de comandes; especialitzats que únicament tenen productes com llibres, joies, roba o sabates; Amazon Fresh per a productes congelats i peribles així com Amazon Pantry per a aliments secs o productes d'ús domèstic⁵⁸.

Amb relació a serveis més destacats que ofereix, Amazon posseeix aproximadament 450 centres de "Prime Now"⁵⁹ que són més petits que els altres magatzems perquè tenen simplement els productes amb la demanda més alta, 33 "Treasure Trucks" (on s'ofereixen ofertes i experiències als subscriptors)⁶⁰ i a Espanya hi havien al 2017 fins a 120 "Amazon Lockers" (taquilles on es poden recollir els paquets)⁶¹. D'altra banda, la flota d'avions que disposa Amazon Air és llogada d'altres empreses i s'utilitza per transportar més ràpidament els seus paquets⁶².

4. Competència

Amazon, en disposar de serveis diversificats en un elevat nombre d'àmbits, disposa d'una alta competència, ja que per cada sector que aprofundeix es troba amb com a mínim amb una empresa a qui superar. En la Font 9 es poden apreciar algunes de les empreses competidores.

Amazon	Competència	Sector
Amazon Logistics	FedEx Express	Serveis Logístics
Amazon Pay	Google Pay, Paypal i AliPay	Pagament
Audible	Storytel	Audiollibres
Amazon Alexa	Google Home i Tmall Genie	Altaveu intel·ligent
Amazon Music	Spotify	Música
Amazon.com	AliExpress i eBay	eCommerce
Amazon Prime Video	Netflix i HBO	Streaming
IMDb	Rotten Tomatoes	Ressenyes de pel·lícules
Amazon Kindle	Kobo	eBooks
AWS	Google Cloud i Alibaba Cloud	Emmagatzematge al núvol
Twitch	YouTube Gaming	Streaming de videojocs

Font 9: Imatge d'Instagram del perfil businessbulls.in publicada el 10 de març del 2021

⁵⁸ Amazon Global Supply Chain and Fulfillment Center Network; MWPVL; 14/06/2021

⁵⁹ Amazon Global Supply Chain and Fulfillment Center Network; MWPVL; 14/06/2021

⁶⁰ List of Amazon locations; Wikipedia; 17/06/2021

⁶¹ MUÑOZ, RAMÓN; Amazon Launches Automated Lockers in Repsol, Día and Telepizza Stores; Aura; 17/06/2021

⁶² KARTHICK, RAJA; Which companies are subsidiaries of Amazon?; Quora; 19/06/2021

5. Impacte mediambiental

L'any 2018 l'empresa va emetre 44 milions de tones de CO₂⁶³ i el 2019 van ser de 51'17 milions de tones; no obstant el creixement, defensa que encara que les vendes van incrementar un 22% la mesura de les emissions per dòlar de venda de mercaderia va caure un 5%⁶⁴; tot i això, encara és de 122'8g de CO₂e⁶⁵ per dòlar.⁶⁶

Posteriorment a rebre crítiques, va crear un fons de 2.000 milions de dòlars per desenvolupar tecnologia i serveis sostenibles.⁶⁷ A més, va dissenyar un pla de sostenibilitat per assolir l'any 2040 que inclou objectius com: utilitzar simplement fonts d'energia renovables i fer enviaments neutres en emissions de carboni amb el seu programa "Shipment Zero".

Amb relació a la primera, Amazon ja ha començat a invertir en energies renovables arreu del món com es pot veure en la Font 10.

Pel que fa als enviaments, per començar substituiran les fonts dels centres de logística i intentaran reduir les emissions en l'entrega. Per això, al 2019 van comprar 100.000 vehicles elèctrics, encara que intentaran ampliar la flota elèctrica amb bicicletes així com cotxes a part de combinar-ho amb automòbils amb combustible d'hidrogen, bicicletes corrents i repartidors a peu. A més, aquells productes que disposin d'emalatge apropiat per enviar l'ítem s'evitaran sense posar-ne un d'Amazon, els quals l'empresa està modificant perquè siguin de materials menys contaminants. Així mateix, a l'Índia s'està provant un sistema que implica la reutilització de caixes rígides per fer els enviaments com a substitutes dels embalatges.⁶⁸



Font 10: <https://sostenibilidad.aboutamazon.es>

⁶³ Sorry Jeff Bezos, a \$10 billion commitment won't undo Amazon's climate impacts; Green America; 21/06/2021

⁶⁴ Amazon revela por primera vez sus emisiones de carbono y anuncia un fondo de 1.700 millones para la lucha contra el cambio climático; El Economista; 21/06/2021

⁶⁵ Diòxid de Carboni equivalent: mesura mètrica utilitzada per comparar les emissions de diversos gasos d'efecte hivernacle sobre el seu GWP (Global-warming potential) utilitzant la conversió de quantitats d'altres gasos en l'equivalent de CO₂.

⁶⁶ Impacto del carbono; Amazon.com; 22/06/2021

⁶⁷ Impacto del carbono; Amazon.com; 22/06/2021

⁶⁸ Shipment Zero; Amazon.com; 22/06/2021

6. Perspectiva

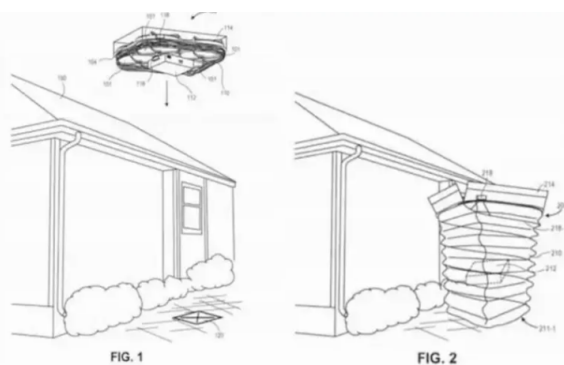
En la mateixa línia de millorar l'experiència dels usuaris, Amazon va comprar PillPacks per començar a inserir-se en el sector sanitari.

D'altra banda, va proposar l'entrega de paquets mitjançant drons per tal d'escurçar el termini d'entrega. El disseny d'aquests ja s'ha posat en marxa, és més, el primer prototip ja s'ha creat com es pot observar en la Font 11 i l'han anomenat Air Prime drone que és capaç de fer arribar paquets inferiors a 2'25kg al seu comprador que ha de ser a menys de 24km en uns 30 minuts.⁶⁹ No obstant, l'objectiu és que aquest disposi d'una mena d'acordió desplegable que permeti dipositar el paquet en el punt de recollida com s'aprecia en el dibuix de la Font 12. A més, també volen crear una mena d'eixam de drons, com el de la Font 13, on s'emmagatzemarien ítems i els aparells des d'allà els transportarien a domicili. Una altra opció que Amazon ha proposat per reduir el temps d'entrega és utilitzar magatzems aeris i gestionar els enviaments amb drons o bé mitjançant túnels subterranis amb cintes per transportar paquets.⁷⁰

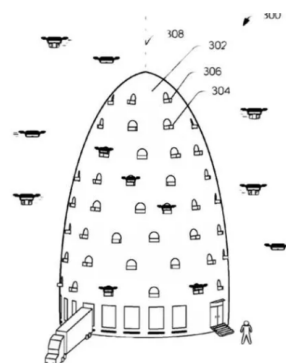
Una altra de les direccions que en especial Bezos vol dirigir-se és el negoci espacial, ja que creu que el planeta es quedarà sense recursos naturals aviat i inclús va presentar models de ciutats a un esdeveniment celebrat a Washington.⁷¹ És més, el 20 de juliol de 2021 va formar part del vol tripulat a l'espai en el coet New Shepard que la seva filial Blue Origin va dissenyar.⁷²



Font 11: <https://dineroclub.net>



Font 12: <https://www.airedesantafe.com.ar>



Font 13: <https://www.airedesantafe.com.ar>

⁶⁹ ¿Cuál será el futuro de Amazon?; DinerClub.net; 22/06/2021

⁷⁰ REDACCIÓ AIRE DIGITAL; Amazon y sus planes a futuro: dirigibles, un almacén submarino y drones; Aire Digital; 22/06/2021

⁷¹ ¿Cuál será el futuro de Amazon?; DinerClub.net; 22/06/2021

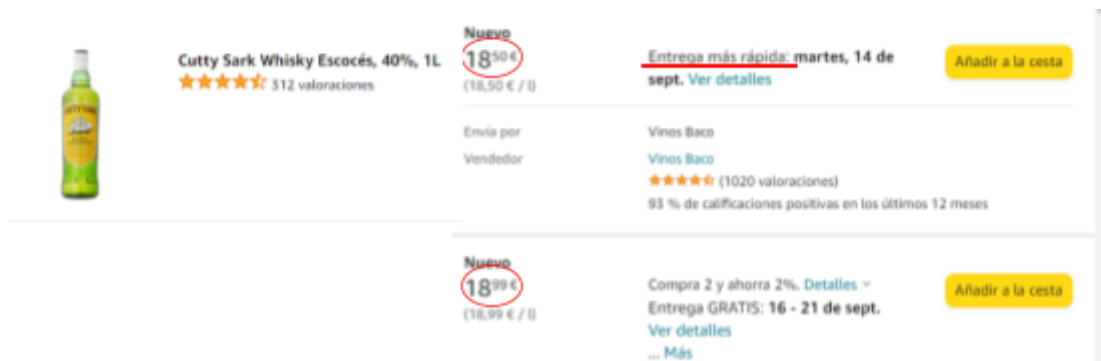
⁷² RINCON, PAUL; Jeff Bezos: así fue el viaje de 11 minutos al espacio del multimillonario; BBC News; 30/09/2021

C. Síntesi comparativa

Com han pogut observar en els apartats anteriors, les diferències entre les dues empreses són significatives malgrat ambdues són mundialment reconegudes per disposar de la mateixa essència, la magnitud de les seves eCommerce. Tanmateix, ja simplement entrant en les seves webs ens adonem que el seu funcionament no és el mateix, en particular l'organització. A AliExpress es crea una nova entrada per cada venedor, encara que el producte sigui el mateix, com es pot apreciar en la Font 14. En canvi Amazon recull els diferents proveïdors en la mateixa entrada de l'ítem mostrant, en primera instància el preu del comerciant amb la data d'entrega més propera i, seguidament, disposa en mans del comprador la llista d'imports de més a menys econòmic, com es pot observar en la Font 15 ressaltat en vermell.



Font 14: <https://es.aliexpress.com>



Font 15: <https://www.amazon.es>

Així mateix, les dues empreses neixen amb diferents objectius, en distints períodes i contextos. En primer lloc, AliExpress és creada per Alibaba el 2010 amb la finalitat que els productes xinesos arribin amb més facilitat arreu del món. Per això, com que no és l'única filial de la seva mare, els ingressos de l'any fiscal del 2020 (utilitzarem aquest per la comparació perquè malgrat tenim el resultat del 2021, ja que el seu any fiscal s'acaba el 31 de març, no tenim el d'Amazon perquè el seu finalitza més tard) van ser de 17.671 milions de dòlars, que en contraposició amb els d'Amazon, 280.064 milions de dòlars, hi ha una dissemblança clara. No obstant, cal tenir en compte que aquesta disposa d'un nombre més elevat de significatives filials com ho són: Alexa Books, Amazon Robotics o IMDb. D'altra banda, l'empresa és creada el 1994 com una plataforma de venda de llibres i va expandir lentament el seu ventall de productes fins a l'actualitat, que disposa de gairebé tot. A mesura que va augmentar els ingressos, també va ampliar els seus serveis creant i comprant filials com les mencionades.

Per això, aquestes dues empreses simplement competeixen entre elles el món de l'eCommerce; no obstant, si contrastem Alibaba i Amazon observem que comparteixen més sectors com: l'emmagatzematge núvol, Alibaba Cloud i AWS; pagament, Alipay i Amazon Pay o els altaveus intel·ligents, Tmall Genie i Amazon Alexa.

Altament, una distinció rellevant són els productes i serveis. Mentre AliExpress per les seves característiques no ha realitzat cap creació, Alibaba no n'ha dissenyat gaires en comparació amb Amazon, que en té una llista considerablement llarga. En l'àmbit dels serveis, la llista ja està més equilibrada entre les mares, malgrat que encara guanya l'última d'elles. És per aquest motiu que també hi ha una gran divergència en el nombre d'empleats perquè mentre Amazon té contractats 1.298.000 empleats, Alibaba disposa d'una plantilla de 251.462 treballadors. Òbviament, les empreses presenten una altra diferenciació en el nombre d'immobles que disposa cadascuna així com el nombre de països que estan instaurades que, com bé es pot deduir, torna a ser major en Amazon. D'altra banda, cal ressaltar que ambdues empreses progressivament van aplicant iniciatives ecològiques en particular a l'hora de l'enviament. A més, les dues s'han decantat per apostar per les energies renovables, encara que Alibaba l'estigui contractant i Amazon produint.

Així doncs, no només AliExpress i Amazon, sinó que Alibaba i Amazon són empreses amb algunes semblances, però amb nombroses distincions. És per això, que les seves perspectives de futur, malgrat estan enfocades en el desenvolupament tecnològic, no podrien ser de cap altra manera que diferents. Tal és així, que Alibaba es vol centrar a desenvolupar sistemes per la presa de decisions empresarials, reconeixement facial per facilitar operacions, entre d'altres, Amazon vol reduir el temps d'enviament per mitjà de drons. Per tant, extrèiem com a conclusió que ambdues són altament diferents quant a magnitud, funcionament i objectius, però la seva determinació els ha servit per triomfar en el món de la compra on-line.

III. Botigues locals

A. Informació general

Botiga	Sector	Any des que està en funcionament	Direcció
Ca la Madrona	Jogueteria i papereria	1940	Carrer dels Ferrers, 7
Cal Vicentó	Drogueria	1789	Carrer de Sant Joan, 12
Copiadores del Penedès	Papereria	1992	Av. de Barcelona, 63
Cov Games	Videojocs	2007	Carrer del Coll, 1
Cudié	Alimentació	1946	Carrer de la Cort, 43
Dana	Nadons	1991	Carrer d'Eugeni d'Ors, 6-8 10, 12
Euronics Vabenic	Electrònica	2020	Plaça Josep Anselm Clavé, 10
Farmàcia Pedrero	Farmacèutica	1996	Carrer de la Parellada, 39
Feca	Ferreteria i construcció	1975	Ctra. Sant Martí Sarroca, 2
Ferreteria Badia	Ferreteria	1919	Carrer Hermenegild Clascar, 12
Foto Penedès	Fotografia	2005	Carrer de Santa Maria, 5
Janer	Pintura	1957	Carrer de Puigmoltó, 26
La Cultural	Llibres	2011	Carrer de Sant Joan, 12
Nutrigan S.A.	Mascotes	1992	Carrer del General Cortijo, 14
Super-Paco	Alimentació	1951	Carrer del General Cortijo, 14

V. Resultats de les comparacions dels productes

Per dur a terme l'estudi, hem utilitzat com a mostra 200 productes seleccionats de la següent manera. El desembre de 2020, vam realitzar una tria de 100 productes que vam fotografiar en les botigues locals i anotar el seu preu en el cas d'Amazon, ja que l'objectiu inicial del treball era simplement centrar-se en aquesta plataforma. Aquesta comparança ens va servir de pràctica i ens va fer adonar-nos que, a vegades, és complicat trobar el mateix producte perquè detalls com: el pes, els litres, el color, el model, entre d'altres, malgrat aparentment no són diferències significatives, fan que el preu oscil·li, com es pot veure en la Font 16. Per això, és difícil que coincideixin els ítems de les tendes vilafranquines amb els de les eCommerce. Així doncs, vam arribar a la conclusió que no faríem cap més fotografia a un producte en concret, sinó que intentaríem ampliar el camp de visió per tenir altres opcions si no trobàvem aquell en particular. Per això, quan vam dur a terme la primera comparació seriosa, malgrat la llista amb els productes seleccionats estava feta, les característiques del producte no estaven determinades, ja que a mesura que vam cercar en les dues eCommerce els productes, vam escollir aquell que aparegués en les dues o, si no es donava el cas, en una.

És necessari remarcar que els resultats obtinguts en el treball estan determinats pels productes escollits així com per les dates que es van fer, ja que, com es pot veure analitzant les dues comparacions, l'estoc i els preus en algunes ocasions varia.



Font 16: <https://www.amazon.es>

La llista dels productes, la seva marca, imatge, la botiga vilafranquina d'on s'ha extret el preu així com les dues comparacions que s'han realitzat es poden trobar a l'Annex. En el cas de trobar un guió, implica que no s'ha trobat el producte a causa de: no ser en l'empresa, falta d'estoc o no coincidir en característiques. D'altra banda, quan ens trobem una suma, és per saber el preu final del producte amb l'enviament (el preu és sempre el primer i el cost d'enviament el segon) i quan hi ha una divisió, és per fer coincidir el nombre d'unitats del paquet amb què les tendes locals oferien per així poder comprar-los. Finalment, les aportacions en parèntesi són per indicar

descomptes o regals inclosos com, per exemple, si compraves uns bolquers a Cal Vicentó en l'època de la primera comparança, et regalaven unes tovallolletes.

De la primera comparació duta a terme l'última setmana de juny i durant el mes de juliol, ja que la tria del producte i les recerques d'alguns d'ells que acabaven sent descartats va convertir-se en una tasca més complexa de l'esperat, hem obtingut els resultats que es mostren en la Font 17. És a dir, és el recompte de quantes vegades aquella empresa ha ofert el preu més econòmic i si fem la suma, el total de les xifres de la taula no dona com a resultat 200 perquè en dos casos, la colònia i el llibre recent, coincideix en l'import Amazon amb els comerços vilafranquins en el primer i les dues plataformes en línia en el segon, com es pot apreciar en la Font 18.

A més, cal tenir en compte que en la primera comparació, com és lògic, no trobarem cap cel·la sense preu en l'apartat de botigues locals; no obstant, les eCommerce sí que n'hi trobem, en concret un total de 67 a la columna d'AliExpress i 11 a la d'Amazon, però en cap circumstància en aquesta comparança coincidiran en el mateix producte.

	Cops que ha estat més econòmic
Amazon	71
AliExpress	22
Botiga local	105

Font 17

Producte / Font	AliExpress	Amazon	Botiga local
Colònia	28'22+3'99= 32'21	28'95	28'95
Llibre clàssic	18'05	18'05	19

Font 18

Per tant, podem observar que els ítems de l'estudi, els vam poder trobar a preus més mòdics en les tendes vilafranquines. No obstant això, la diferència entre aquestes i Amazon és relativament poc significativa, ja que només hi ha una variació de 34 productes. En canvi, si comparem el resultat d'AliExpress amb les altres dues, podem observar que les xifres no són tan semblants. És a dir, l'eCommerce d'Alibaba és la que disposa de preus menys econòmics, particularment 49 vegades menys que Amazon, qui la segueix en el rànquing, malgrat que per poca diferència no supera als comerços locals. Així mateix, si unim les xifres de les cel·les de les plataformes on-line, de la mateixa manera que en l'estudi s'ha utilitzat una agrupació de tendes, continua donant-nos un resultat inferior al de les botigues, en concret una diferència de 12 vegades menys.

Quant als sectors, si els analitzem obtenim resultats diferents, com es pot apreciar en la Font 19, on he assignat a cada tenda un àmbit amb algunes modificacions com: afegir les catànies a alimentació o canviar el llenç de papereria a pintura.

En primer lloc, podem observar que l'alimentació és 100% més econòmica en les botigues locals; a més, AliExpress simplement disposava de 4 dels 21 productes i tots ells, a part de ser més cars, eren principalment begudes alcohòliques, com es pot veure en la Font 20. De la mateixa manera, utilitzant la mateixa Font per comprovar-ho, es veu com Amazon també ho és encara que aquest disposava de tots els ítems. En el cas dels nadons, es produeix la mateixa situació pel que fa als preus així com amb la farmàcia, però substituint els comerços vilafranquins per Amazon. Tanmateix, cal destacar que la mostra d'aquests dos últims àmbits és massa petita per ser representativa.

Altres sectors amb els preus més baixos a les tendes locals són la llar, que supera a les eCommerce amb 36 cops contra els 17 que sumen ambdues; papereria, on les botigues han estat en 8 ocasions més barates que el conjunt de les plataformes; i en l'àmbit dels animals, encara que aquí els productes comparats tampoc són nombrosos.

Tercerament, l'àmbit on els comerços locals tendeix a ser més car és en el d'aparells electrònics, ja que en particular les plataformes es reiteren un total de 30 vegades i la botiga de 3. Altres exemples on la diferència no és tan significativa com l'anterior, però les tendes han estat menys cops les més econòmiques són el bricolatge i eines, on les eCommerce superen a les tendes per 9; així com en els videojocs, malgrat que necessitaríem més productes per fer una anàlisi més precisa del sector.

Finalment, trobem casos on el nombre de repeticions és similar, com el de les joguines, on la suma d'Amazon i AliExpress no iguala als comerços vilafranquins per 1, o la pintura, encara que la mostra és insuficient. Amb els llibres, les regles del joc ja canvien perquè el preu està marcat per les editorials i, per tant, és el mateix a tot arreu, com ho va dictaminar un decret reial el 2007⁷³. No obstant, està permès aplicar un màxim d'un 5% quan cada llibreter ho consideri oportú que, en les eCommerce, és sempre; encara que cal puntualitzar que el llibre clàssic s'encareix a AliExpress pel preu d'enviament. En canvi, els propietaris de La Cultural prefereixen reservar-se el descompte per les persones que disposin de certs carnets com el de biblioteca així com el d'alguna associació, o bé l'apliquen en alguns llibres de la seva botiga en línia. A més, com a excepció, el dia 23 d'abril poden aplicar fins a un 10% de descompte.

⁷³ *La Ley del libro: el precio fijo de los libros en España*; Letras de encuentro; 25/09/2021

Per altra banda, la segona comparació va ser realitzada a mitjans de setembre i va ser molt més ràpida, ja que no havia de buscar més d'una opció per un producte, sinó que si no hi era aquella, escrivia un guió. Per això, en aquesta comparança n'hi ha més i inclús en una mateixa fila, és a dir, que el producte simplement es trobava en una de les tres empreses. Òbviament, en aquesta també és possible, en concret succeeix 17 cops, que no hi fossin en les botigues vilafranquines. Pel que fa a les plataformes, AliExpress no tenia el producte 84 ocasions i Amazon les mateixes que les tendes, encara que no els mateixos productes.

Alimentació	Botigues locals	21	Llar	Amazon	16*
Animals	Amazon	1		AliExpress	1
	Botigues locals	5		Botigues locals	36*
Aparells electrònics	Amazon	20	Llibres	Amazon	1*
	AliExpress	10		AliExpress	0*
	Botigues locals	3	Nadons	Botigues locals	2
Bricolatge i eines	Amazon	13	Papereria	Amazon	6
	AliExpress	6		AliExpress	3
	Botigues locals	9		Botigues locals	17
Farmàcia	Amazon	2	Pintura	Amazon	1
Joguines	Amazon	8		Botigues locals	1
	AliExpress	1	Videojocs	Amazon	3
	Botigues locals	10		Botigues locals	1

* Més una coincidència

Font 19

Producte / Font	AliExpress	Amazon	Botigues locals
Càpsules cafè	6	4'24	3'99
Ginebra	21'8	10	9'95
Vi	4'65+6'32=10'97	4'65+6'32=10'97	3'95
Whisky	19'45+5'32=24'77	13'29	12'5

Font 20

Pel que fa a quin dels tres negocis oferia un preu més mòdic, s'ha reiterat el rànquing de l'anterior comparació com es pot veure en la Font 21. Com es pot observar, les tendes locals han augmentat el nombre de vegades a 114, Amazon a 77 i, per contra, AliExpress ha baixat a 9. Així doncs, la diferència entre quins cops ha estat més barat està bastant igualada, encara que en aquesta comparança l'oscil·lació és menor, en particular per 28, si sumem les xifres de les plataformes en línia per analitzar-ho. Altrament, en aquesta ocasió no s'ha produït cap coincidència de preus, ni en els llibres, ja que en el cas del clàssic AliExpress cobrava costos d'enviament i en el del recent, aquesta no en disposava.

	Cops que ha estat més econòmic
Amazon	77
AliExpress	9
Botiga local	114

Font 21

D'altra banda, amb relació als sectors, els resultats de quantes vegades els seus peus eren més moderats varien entre elles, com bé es pot observar en la Font 22; tanmateix, les xifres s'han mantingut bastant fermes a la primera comparació.

Primerament, hem obtingut 4 sectors, particularment els animals, la farmàcia, els llibres i els nadons, on tots els seus productes eren més econòmics en una mateixa font. El primer i l'últim de l'enumeració ho han estat més als comerços vilafranquins, i els altres dos a Amazon, encara que cal destacar que s'haurien d'analitzar més productes d'aquests àmbits per extreure conclusions més precises.

Així mateix, n'hi ha uns altres on les diferències entre elles són significatives. Per exemple, en l'alimentació hi ha 3 ocasions on Amazon disposa de preus més mòdics, però n'hi ha 18 on ho són les tendes locals. En la llar també hi ha una accentuada oscil·lació on els comerços vilafranquins obtenen una xifra major de reiteracions, en concret de 24, i succeeix el mateix amb la papereria, però amb una diferència de 12 vegades.

Per contra, en els aparells electrònics així com en els videojocs es produeix el mateix, però sent les plataformes més barates. En concret, en el primer sector el conjunt de les eCommerce supera per 22 a les botigues, i en el segon, malgrat les dades són insuficients per analitzar-ho, ho són el 100% de les vegades.

Per últim, trobem els àmbits on els preus són gairebé igual de moderats en la via física que en línia. A diferència de l'altra comparança, en aquesta ocasió el bricolatge i les eines simplement, si sumem les plataformes, presenten una oscil·lació de 2. En canvi, les joguines ha mantingut els mateixos resultats com es pot apreciar comparant la Font 19 i la Font 22, així com la pintura, encara que com hem mencionat prèviament, necessitaríem una mostra més àmplia que 2 productes.

Per tant, en excepció dels casos mencionats, la resta de sectors manté les mateixes característiques del primer estudi malgrat haver-hi petites variacions.

Alimentació	Amazon	3	Llar	Amazon	15
	Botigues locals	17		Botigues locals	39
Animals	Botigues locals	6	Llibres	Amazon	2
Aparells electrònics	Amazon	22	Nadons	Botigues locals	2
	AliExpress	10	Papereria	Amazon	7
	Botigues locals	6		Botigues locals	19
Bricolatge i eines	Amazon	14	Pintura	Amazon	1
	AliExpress	4		Botigues locals	1
	Botigues locals	13	Videojocs	Amazon	3
Farmàcia	Amazon	2		AliExpress	1
Joguines	Amazon	8			
	AliExpress	1			
	Botigues locals	10			

Font 22

Altrament, si contrastem la fluctuació dels preus entre la primera comparació i la segona, que es pot apreciar en la Font 23, observem que a Amazon han tendit a augmentar, en concret en 76 casos, a AliExpress s'ha mantingut iguals 39 vegades i s'han incrementat 35 i, en canvi, als comerços vilafranquins 141 productes han mantingut un cost estable. És a dir, en el cas de la primera plataforma, com que la xifra en la columna de: "Més econòmica comparació 1", és més elevat que la de la comparació 2, en concret per 22, implica que els costos dels ítems han tendit a augmentar, ja que a més simplement 49 productes els han mantingut. No obstant, la segona eCommerce presenta uns números bastant equilibrats si comparem les tres opcions, tot i que els preus que es mantenen és la major d'elles. De la mateixa manera, majoritàriament les botigues locals han tendit a no variar-los, encara que els que ho han fet, són eminentment per incrementar-los, ja que la comparació 1 s'ha reiterat 11 cops més que la 2.

	Es manté igual	Més econòmica comparació 1	Més econòmica comparació 2
Amazon	49	76	54
AliExpress	39	35	29
Botigues locals	141	27	16

Font 23

Així mateix, com hem pogut comprovar, AliExpress és relativament poques vegades el que presenta un cost del producte més econòmic perquè en un gran nombre de vegades, era el cost d'enviament el que el feia incrementar, com per exemple hem exposat prèviament amb el cas del llibre. No obstant, algunes de les vegades el preu era més barat que les altres fonts a causa de la quantitat de diferents ofertes i descomptes que ofereix, en particular: descomptes per nous

usuaris, cupons per ser la primera compra o ofertes temporals de productes així com sectors en concret que, en cas d'aplicar-se al producte que s'analitzava, s'ha assenyalat en la taula de la comparació en parèntesi. De la mateixa manera, en alguns casos en particular a Amazon també l'encaria el cost d'enviament.

D'altra banda, puntualitzar que les diferències en els preus, malgrat majoritàriament no eren significatives, en alguns casos sí, com es pot apreciar en la Font 24. Com es pot observar, principalment es produeix aquest fenomen en productes petits, com una goma d'esborrar, o en aparells electrònics.

Producte / Font	Primera comparació			Segona comparació		
	AliExpress	Amazon	Botiga local	AliExpress	Amazon	Botiga local
Càmera	19'81 (dte. nous usuaris del 24%)	-	39'9	87'39	75	79
Goma d'esborrar	1'01+1'55=2'56	4'1	0'49	1'99+3'11=5'1	0'31+3'79=4'1	0'49
Líquid corrector	2'5+2'95=5'45	6'2	0'57	2'5	6'2	0'57
Pulsera intel·ligent	21'65	39'99	48'58	-	39'99	48'58
Ventilador	106'25	110'23	139	112'45	110'23	139
Walkie talkie	62'95	52'91	71'99	62'95	62'99	71'99

Font 24

En suma, les comparances han demostrat que els preus són principalment més mòdics en els comerços vilafranquins, malgrat que hi ha poca diferència entre la suma de les plataformes i aquests. No obstant, com hem pogut veure, en els sectors no sempre és així i en alguns casos com en els aparells electrònics així com en els videojocs, tendeixen a ser més cares en les botigues locals.

VI. Conclusions

Posteriorment a un any realitzant el treball, finalment em queda explicar-los breument la metodologia que he seguit per fer-lo així com les conclusions que he extret de l'ampli anàlisi dels preus.

Primerament, a continuació d'haver definit una hipòtesi, vaig determinar una selecció dels productes que estudiaria, malgrat finalment vaig duplicar la llista. Tanmateix, el que sí que tenia clar és que no inclouria el sector de la moda a causa de la seva variació d'estoc a curt termini. Per començar, el desembre del 2020, vaig dur a terme una comparació, ja que volia disposar de les dades dels preus durant l'època de Nadal. No obstant, com que vaig decidir ampliar la mostra, els resultats obtinguts no m'han servit per al treball, però sí que em va ser útil com a pràctica, ja que va fer-me adonar que era recomanable fotografiar més d'una opció d'un producte per disposar d'alternatives en cas de no trobar-ne un en particular en les plataformes. Una qüestió que ha resultat ser més freqüent de l'inicialment esperat, ja que nombroses vegades per petits detalls, els ítems no eren els mateixos o no estaven disponibles en la web. Aquesta, sens dubte, ha estat una de les principals dificultats del treball perquè ha suposat una gran inversió de temps en reiterar recerques d'un ítem, però de diferents marques, colors, mides, entre d'altres; tanmateix, simplement es va produir en la primera comparança perquè en la segona ja estaven les característiques definides.

Posteriorment, vaig iniciar la recerca d'informació essencial de les plataformes i dels comerços vilafranquins que van formar part de l'estudi.

D'altra banda, en primera instància, recordar que l'objectiu d'aquest treball era resoldre la meua inquietud d'on era més econòmic comprar, si en botigues físiques o en eCommerce. Una qüestió més complexa de resoldre del que aparentment pot semblar i que he conclòs amb una opció que no considerava a l'inici del treball, varia segons una sèrie de factors.

Primerament, el cost d'enviament pot suposar un elevat increment al preu d'un producte, i encara més si prové d'un destí internacional. Per això, Amazon ofereix l'opció Prime, on pagant una quota (que pot ser mensual o anual) s'elimina i, a més, augmenta la rapidesa de l'entrega. Així doncs, aquesta possibilitat resulta rendible i molt atractiva pels compradors habituals d'internet. A més, l'import també pot variar segons la plataforma i el proveïdor que seleccionis.

En segon lloc, les ofertes així com els descomptes es produeixen únicament en una o dues de les fonts alhora, malgrat sembli sorprenent. És a dir, que no s'ha reiterat en cap cas la mateixa oferta en les tres empreses que s'ha estudiat. Tanmateix, com és d'esperar, les que poden oferir els gegants no són les mateixes que un petit comerç, ja que tenen un millor coixí i s'ho poden permetre. Concretament, AliExpress acostuma a fer-ne en gran magnituds i sovint, ja que cada

vegada que entrava a la seva pàgina web n'hi havia alguna. És més, en algunes de les ocasions que era més econòmic, era degut a un dels seus descomptes.

Finalment, el preu base del producte també fluctua i això fa que també canviï el cost final. El fenomen és especialment comú en les plataformes en línia, com vam descobrir en l'apartat de resultats de les comparacions i es mostra en la Font 25.

Així doncs, la suma d'aquests principals factors provoquen una variació dels preus. És més, les següents dades mostren en nombres percentuals la quantitat de productes que han variat entre la primera i la segona comparació: un 72'63% els d'Amazon; un 62'14% els d'AliExpress i un 23'37% els dels comerços locals. Per tant, malauradament l'oscil·lació del cost d'un ítem a curt termini, encara que sigui només per part d'una de les fonts, no dificulta sinó que impossibilita l'extracció d'una conclusió aplicable a tots els casos.

No obstant, sí que podem basar-nos en les tendències dels resultats obtinguts per fer-nos una idea a grans trets del comportament dels preus o bé, establir quina és la propensió dels productes d'un sector.

Amb relació a la primera proposta, vam determinar en els resultats de les comparacions un rànquing que es reiterava en les ambdues comparances que s'han realitzar: tendes vilafranquines, Amazon i AliExpress. Així doncs, eminentment els productes estudiats eren més econòmics en els comerços locals, encara que per una diferència poc significativa superaven a la plataforma que els seguia, particularment per 34 vegades en la primera comparació i 37 en la segona. En canvi, l'altra eCommerce estava bastant més lluny d'igualar-les com es mostra en la Font 17 i la Font 21.

Quant als sectors, l'alimentació, els ítems per la llar i la papereria disposen d'imports més mòdics en les botigues vilafranquines. En canvi, Amazon n'ofereix més en els aparells electrònics i en altres àmbits que han participat en l'estudi, però les seves dades són insuficients per extreure una conclusió global. En el cas del bricolatge i les eines així com el de les joguines, les xifres estan gairebé igualades entre aquestes dues fonts. Cal recordar però, que els resultats estan lligats a dues variables clau, la selecció dels productes i les dates en que es va realitzar.

Altrament, oferir una possible línia d'investigació com ho seria estudiar el paper dels comparadors de preus, encara que la més clara és l'ampliació de la llista d'ítems així com realitzar més comparances en diferents èpoques. D'aquesta manera, s'abastarien més sectors i amb mostres més àmplies, a més, podríem determinar en quina època de l'any és més econòmic comprar.

Per acabar, concloure amb l'expressió de la meva satisfacció d'haver realitzat el treball que, no simplement m'ha permès saciar una gran inquietud personal, sinó que m'ha brindat l'oportunitat d'ampliar els meus coneixements sobre un àmbit que els darrers anys m'ha cridat l'atenció en especial.

VII. Bibliografia

2. AliExpress.com(https://sell.AliExpress.com/es/___pc/itTfQO5LPd.htm?spm=a2g0o.home.1000001.4.159170e5wopwh3); 20/06/2021
3. RAMÍREZ, IVÁN; *¿En qué se diferencian Alibaba y AliExpress?*; Xataka Basics (<https://www.xataka.com/basics/en-que-se-diferencian-alibaba-y-AliExpress>); 20/06/2021
4. *¿Qué es AliExpress? ¿Es seguro comprar en AliExpress en 2021?*; eCommerce Platforms (<https://ecommerce-platforms.com/es/glossary/what-is-AliExpress>); 20/06/2021
5. SLATER, MATT; *What is AliExpress?*; China checkup (<https://www.chinacheckup.com/blogs/articles/what-is-AliExpress>); 20/06/2021
6. GAEKWAD, POORABI; *Open Sesame: A look into Alibaba's vision for the future*; The economic times (<https://economictimes.indiatimes.com/tech/internet/open-sesame-a-look-into-alibabas-vision-for-the-future/articleshow/71295105.cms?from=mdr>); 22/06/2021
7. VÁZQUEZ, SANDRA; *Cómo funciona AliExpress: cómo comprar en AliExpress, usar cupones y más*; Sabes aprender (<http://sabesaprender.com/como-comprar-en-AliExpress/>); 20/06/2021
8. REDACCIÓN DE EOB; *Alibaba: historia. Parte I*; EOB (<https://enriqueortegaburgos.com/alibaba-historia/#:~:text=Jack%20Ma%2C%20fundador%20de%20Alibaba,%C3%A1gil%20y%20sobre%20todo%20seguro.>); 20/06/2021
9. *Breve historia de Jack Ma, Alibaba y AliExpress*; AliXBlog (<https://alixblog.com/historia-AliExpress-alibaba/>); 20/06/2021
10. *Alibaba Group*; Examine China (<https://www.examinechina.com/blog/alibaba-group/>); 21/06/2021
11. GUTIÉRREZ, IVÁN; *¿Qué es Alibaba? Historia y logros de la compañía china*; Muy Financiero (<http://www.muyfinanciero.com/empresas/alibaba/>); 20/06/2021
12. REDACCIÓN DE EOB; *Alibaba: su historia 1*; EOB (<https://enriqueortegaburgos.com/AliExpress-su-historia-parte-i/>); 20/06/2021
13. *AliExpress logos*; 1000 marcas.net (<https://1000marcas.net/AliExpress-logo/>); 20/06/2021
14. WU, MAGGIE; *Financial and Investment Perspectives*; Alibaba Group (https://www.alibabagroup.com/en/ir/presentations/Investor_Day_2020_FinancialInvestmentPerspectives.pdf); 2020; pàgina 24
16. SLATER, MATT; *What is AliExpress?*; China checkup (<https://www.chinacheckup.com/blogs/articles/what-is-AliExpress>); 20/06/2021
17. *March Quarter 2021 and Full Fiscal Year 2021 Results*; Alibaba Group (<https://www.alibabagroup.com/en/ir/presentations/pre210513.pdf>); 2021; pàgina 6
18. *AliExpress limited*; Owler (<https://www.owler.com/company/AliExpress>); 21/06/2021
19. *Corporate Governance*; Alibaba Group (<https://www.alibabagroup.com/en/ir/governance>); 21/06/2021
20. *Our business*; Alibaba Group (<https://www.alibabagroup.com/en/about/businesses>); 21/06/2021
21. *AliExpress Standard Shipping Seguimiento*; Parcels (<https://parcelsapp.com/es/carriers/AliExpress-standard-shipping>); 19/06/2021
22. *Our locations*; Alibaba Group (<https://www.alibabagroup.com/en/contact/locations>); 19/06/2021
23. *Each Country's Share of CO2 Emissions*; union of Concerned Scientists (<https://www.ucsusa.org/resources/each-countrys-share-co2-emissions>); 22/06/2021
24. DE LA CAL, LUCAS; *La revolución verde que promete China: ser neutro en emisiones de carbono para 2060*; El Mundo (<https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/ciencia/2020/09/23/5f6b208921efa06a4e8b459b.html>); 22/06/2021
25. CHOU, CHRISTINE; *Ant Group Pledges to Go Carbon Neutral by 2030*; Alizila (<https://www.alizila.com/ant-group-pledges-to-go-carbon-neutral-by-2030/>); 22/06/2021
26. *Environment*; Alibaba Group (<https://esg.alibabagroup.com/ui/pdfs/Alibaba-ESG-Report-2018-Environment.pdf>); 2018; pàgina 3
27. GAEKWAD, POORABI; *Open Sesame: A look into Alibaba's vision for the future*; The economic times

- (<https://economictimes.indiatimes.com/tech/internet/open-sesame-a-look-into-alibabas-vision-or-the-future/articleshow/71295105.cms?from=mdr>); 22/06/2021
28. REDACCIÓ DE KENSA; *Los planes de Alibaba para la logística del futuro en China... y en el resto del planeta*; Kensa
(<https://www.kensalogistics.com/los-planes-de-alibaba-para-la-logistica-del-futuro-en-china-y-en-el-resto-del-planeta>); 21/06/2021
30. ZENG, MING; *Alibaba and the Future of Business*; Harvard Business Review
(<https://hbr.org/2018/09/alibaba-and-the-future-of-business>); 22/06/2021
31. BESLIK, SASJA; *"We do not pursue size or power" — An ESG analysis of Alibaba*; Sasja Beslik
(<https://sasjabeslik.medium.com/dare-to-dream-bigger-and-then-dare-again-an-esg-analysis-of-alibaba-931e4fb57c92>); 22/06/2021
32. *Frequently asked questions*; Alibaba Group (<https://www.alibabagroup.com/en/about/faqs>); 22/06/2021
34. Amazon.com
(https://www.amazon.es/b?node=22679441031&pf_rd_r=ABMDE1HXS7PDDHTT0N80&pf_rd_p=b0ac83ca-1554-4cd9-82c5-f41349cd833d&pd_rd_r=a3dfff40-d7b3-4f5a-b59a-85a4c8df67f6&pd_rd_w=nDZ7C&pd_rd_wg=x9ovJ&ref_=pd_gw_unk); 10/06/2021
36. VILLAÉCIJA, RAQUEL; *¿Cómo funciona la tienda de Amazon y cuál es la relación con sus vendedores?*; El Mundo
(<https://www.elmundo.es/economia/empresas/2020/11/11/5faac2c7fc6c83ac5a8b45b5.html>); 10/06/2021
37. NOVOA, JAIME; *Marketplace, el otro gran pilar de Amazon*; Genbeta
(<https://www.genbeta.com/web/marketplace-el-otro-gran-pilar-de-amazon-podria-suponer-el-50-de-los-productos-vendidos>); 10/06/2021
38. Amazon.com (<https://www.amazon.es/>); 10/06/2021
39. CARUSA, SERGIO; *Amazon*; Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción
(<http://jeuazarru.com/wp-content/uploads/2014/10/amazon.pdf>); pàgina 2
40. *El fundador de Amazon, la historia de Jeff Bezos*; Multiplicalia
(multiplicalia.com/fundador-de-amazon-jeff-bezos/); 10/06/2021
41. WEINBERGER, MATT; *In the early days of Amazon, a bell would ring in the office every time someone made a purchase, and everyone would gather around to see if they knew the customer*; Insider
(<https://www.businessinsider.com/jeff-bezos-amazon-history-facts-2017-4#in-the-early-days-of-amazon-a-bell-would-ring-in-the-office-every-time-someone-made-a-purchase-and-everyone-would-gather-around-to-see-if-they-knew-the-customer-2>); 10/06/2021
42. *Amazon*; Wikipedia (<https://es.wikipedia.org/wiki/Amazon>); 10/06/2021
43. *El fundador de Amazon, la historia de Jeff Bezos*; Multiplicalia
(multiplicalia.com/fundador-de-amazon-jeff-bezos/); 11/06/2021
44. *Amazon.com, Inc. history, profile and history video*; Companies History.com
(<https://www.companieshistory.com/amazon-com/>); 11/06/2021
45. MIRANDA, LUÍS; *Amazon Logo*; Logos-Marcas (<https://logos-marcas.com/amazon-logo/>); 11/06/2021
46. *Amazon*; Fortune 500 (<https://fortune.com/company/amazon-com/fortune500/>); 22/06/2021
47. *Las ventas de Amazon se disparan con el COVID-19, pero también los costes*; Agencia EFE
(<https://www.efe.com/efe/america/economia/las-ventas-de-amazon-se-disparan-con-el-covid-19-pero-tambien-los-costes/20000011-4235715>); 11/06/2021
48. *Number of Amazon.com employees from 2007 to 2020*; Statista
(<https://www.statista.com/statistics/234488/number-of-amazon-employees/>); 12/06/2021
49. *Amazon headquarters and office locations*; Craft (<https://craft.co/amazon/locations?page=2>); 14/06/2021
50. EADICICCO, LISA; *La dimisión de Jeff Bezos como CEO de Amazon marca un cambio de era en los gigantes tecnológicos: qué significa para una empresa que su fundador dé un paso atrás*; Business Insider
(<https://www.businessinsider.es/jeff-bezos-renuncia-como-ceo-amazon-supone-empresa-807133>); 12/06/2021
51. *Officers and directors*; Amazon.com
(<https://ir.aboutamazon.com/officers-and-directors/default.aspx>); 12/06/2021



52. KARTHICK, RAJA; *Which companies are subsidiaries of Amazon?*; Quora (<https://www.quora.com/Which-companies-are-subsidiaries-of-Amazon>); 13/06/2021 // *Subsidiaries*; Amazon Jobs (https://www.amazon.jobs/en/business_categories/subsidiaries); 13/06/2021 // *Template:Amazon*; Wikipedia (<https://en.wikipedia.org/wiki/Template:Amazon>); 13/06/2012
53. NAVEIRA, ALEJANDRA; *Hay más de 400 marcas propias de Amazon en su marketplace... pero solo 10 de ellas tienen éxito*; Marketing for eCommerce MX (<https://marketing4ecommerce.mx/hay-mas-de-400-marcas-propias-de-amazon-y-solo-10-de-ellas-generan-el-81-de-las-ventas/>); 18/06/2021
54. *Amazon headquarters and office locations*; Craft (<https://craft.co/amazon/locations?page=2>); 14/06/2021
55. *List of Amazon locations*; Wikipedia (https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Amazon_locations#United_Kingdom); 17/06/2021
56. *Amazon headquarters and office locations*; Craft (<https://craft.co/amazon/locations?page=2>); 12/06/2021
57. *List of Amazon locations*; Wikipedia (https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Amazon_locations); 17/06/2021
58. *Amazon Global Supply Chain and Fulfillment Center Network*; MWPVL (https://www.mwpvl.com/html/amazon_com.html); 14/06/2021
59. *Amazon Global Supply Chain and Fulfillment Center Network*; MWPVL (https://www.mwpvl.com/html/amazon_com.html); 14/06/2021
60. *List of Amazon locations*; Wikipedia (https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Amazon_locations); 17/06/2021
61. MUÑOZ, RAMÓN; *Amazon Launches Automated Lockers in Repsol, Día and Telepizza Stores*; Aura (<https://www.auraree.com/real-estate-news/amazon-launches-automated-lockers-in-repsol-dia-and-telepizza-stores/>); 17/06/2021
62. KARTHICK, RAJA; *Which companies are subsidiaries of Amazon?*; Quora (<https://www.quora.com/Which-companies-are-subsidiaries-of-Amazon>); 19/06/2021
63. *Sorry Jeff Bezos, a \$10 billion commitment won't undo Amazon's climate impacts*; Green America (<https://www.greenamerica.org/blog/sorry-bezos-10-billion-donation-wont-undo-amazons-climate-impact>); 21/06/2021
64. *Amazon revela por primera vez sus emisiones de carbono y anuncia un fondo de 1.700 millones para la lucha contra el cambio climático*; El Economista (<https://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/10623849/06/20/Amazon-crea-un-fondo-de-inversion-verde-de-1766-millones.html>); 21/06/2021
66. *Impacto del carbono*; Amazon.com (<https://sostenibilidad.aboutamazon.es/medio-ambiente/operaciones-sostenibles/carbono>); 22/06/2021
67. *Impacto del carbono*; Amazon.com (<https://sostenibilidad.aboutamazon.es/medio-ambiente/operaciones-sostenibles/carbono>); 22/06/2021
68. *Shipment Zero*; Amazon.com (<https://sostenibilidad.aboutamazon.es/medio-ambiente/operaciones-sostenibles/shipment-zero>); 22/06/2021
69. *¿Cuál será el futuro de Amazon?*; DinerClub.net (<https://dinerclub.net/cual-sera-el-futuro-de-amazon/>); 22/06/2021
70. REDACCIÓN AIRE DIGITAL; *Amazon y sus planes a futuro: dirigibles, un almacén submarino y drones*; Aire Digital (<https://www.airedesantafe.com.ar/tecno-y-gaming/amazon-y-sus-planes-futuro-dirigibles-un-almacen-submarino-y-drones-n188845>); 22/06/2021
71. *¿Cuál será el futuro de Amazon?*; DinerClub.net (<https://dinerclub.net/cual-sera-el-futuro-de-amazon/>); 22/06/2021
72. RINCON, PAUL; *Jeff Bezos: así fue el viaje de 11 minutos al espacio del multimillonario*; BBC News; <https://www.bbc.com/mundo/noticias-57904843>; 30/09/2021
73. *PlayStation 3*; PlayStation Wiki; https://playstation.fandom.com/es/wiki/PlayStation_3; 05/09/2021
74. *La Ley del libro: el precio fijo de los libros en España*; Letras de encuentro; <https://www.letrasdeencuentro.es/a/precio-fijo-libros>; 25/09/2021

VIII. Annex

1. Llista i informació dels productes

Producte	Marca	Botiga
Acetona	Babaria	Cal Vicentó
Adob	Flower	Feca
Alicates	Vanquish	Feca
Altaveu	JBL	Euronics Vabenic
Altaveu intel·ligent	Google	Euronics Vabenic
Ambientador	Ambi Pur	Cal Vicentó
Ampolles d'aigua	Font vella	Super-Paco
Antivirus	Kaspersky	Euronics Vabenic
Aquarel·les	Van Gogh	Janer
Arnés	Arppe	Nutrigan S.A.
Arriçador	Palson	Euronics Vabenic
Aspiradora	Orbegozo	Feca
Assecador	Rowenta	Euronics Vabenic
Atrapador de formigues	Cucal	Cal Vicentó
Auriculars	Trust	Euronics Vabenic
Baieta	Vileda	Cal Vicentó
Bandes depilatòries	Taky	Cal Vicentó
Baralla de cartes	Fournier	Copiadores del Penedès
Bàscula	Laica	Feca
Bastonets de les orelles	Star Cott	Cal Vicentó
Batedora de ma	EDM	Feca
Biberó	Tomme Tippe	Dana
Bicicleta	Chicco	Ca la Madrona
Bingo	Chicos	Ca la Madrona
Bloc aquarel·les	Canson	Copiadores del Penedès
Bolígraf	Bic	Copiadores del Penedès
Bolquers	Dodot	Cal Vicentó
Bombeta	Matel	Feca
Bosses	Saplex	Feca
Bosses antiarnes	Orion	Cal Vicentó
Bústia	Arregui	Feca
Cacau soluble	Cola Cao	Super-Paco
Cadira	Piqueras y Crespo	Copiadores del Penedès

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Caixa forta	Amig	Feca
Calculadora	Casio	Copiadores del Penedès
Càmera	Instax	Foto Penedès
Càmera de vigilància per bebès	ICSSE	Euronics Vabenic
Càpsules cafè	Nescafe	Super-Paco
Càpsules rentavaixelles	Finish	Cal Vicentó
Cartutxos de tinta	Epson	Copiadores del Penedès
Catànies	Cudié	Cudié
Cava	Bach	Super-Paco
Cervesa	Estrella Damm	Super-Paco
Cinta correctora	Bismark	Copiadores del Penedès
Cinta mètrica	PowerLock	Feca
Cola blanca	Alkyl	Copiadores del Penedès
Cola d,enganxar	Pritt	Copiadores del Penedès
Col·lutori bucal en comprimits	Listerine	Cal Vicentó
Col·lutori bucal líquid	Listerine	Cal Vicentó
Colònia	Adolfo Dominguez	Cal Vicentó
Compreses	Evax	Cal Vicentó
Copa menstrual	Enna	Farmàcia Pedrerol
Cotxe teledirigit	Hyper Tumble	Ca la Madrona
Crema d,afaitar	Williams	Cal Vicentó
Crema de cacau	Nocilla	Super-Paco
Crema depilatòria	Veet	Cal Vicentó
Crema hidratant	Nivea	Cal Vicentó
Cub de rubik	Qiyi Qidi	Ca la Madrona
Cubell brossa	Denox	Feca
Cúter	Stanley	Feca
Desgreixador	KH50007	Cal Vicentó
Desinfectant	Sanytol	Cal Vicentó
Desodorant	AXE	Cal Vicentó
Desodorant per peus	Byly	Cal Vicentó
Detergent	Norit	Cal Vicentó
Detergent ecològic	Trébol verde	Cal Vicentó
Disc dur	Toshiba	Euronics Vabenic
Dominó	Fournier	Copiadores del Penedès
DVDs	Verbatim	Copiadores del Penedès

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Ebook	SPC	Euronics Vabenic
Equip d,osmosi	Coway	Euronics Vabenic
Escombra	Vileda	Cal Vicentó
Esprai hidroalcohòlic	Babaria	Cal Vicentó
Exfoliant	Body natur	Cal Vicentó
Film transparent	Albal	Cal Vicentó
Flotador	Intex	Ca la Madrona
Fornet elèctric	Marux	Feca
Fregall	Vileda	Cal Vicentó
Fregona	Pla	Cal Vicentó
Fulles d,afaitar	Bic	Cal Vicentó
Funda comandament PS4	Freatec	Cov Games
Funko Pop	Funko Pop	Cov Games
Galetes	Napolitanes	Super-Paco
Gel de dutxa	Moussel	Cal Vicentó
Gel hidroalcohòlic	S,nonas	Cal Vicentó
Ginebra	Larios	Super-Paco
Goma d,esborrar	Faber Castell	Copiadores del Penedès
Grapadora bricolatge	Salki	Feca
Grapadora fulls	Rapesco	Copiadores del Penedès
Guants	Ruvigrab	Feca
Impresora	Epson	Euronics Vabenic
Joc de taula	Monopoly	Ca la Madrona
Joc per pintar	Crayola	Ca la Madrona
Joc PS4	PS4	Cov Games
Joc switch	Switch	Cov Games
Licor	Baileys	Super-Paco
Líquid corrector	Bismark	Copiadores del Penedès
Llaminadures	Haribo	Super-Paco
Llàpis de fusta	Stabilo	Copiadores del Penedès
Lleixiu	Conejo	Cal Vicentó
Llenç	Art creation	Copiadores del Penedès
Llet	Vive soy	Super-Paco
Llibre clàssic	Alianza editorial	La Cultural
Llibre recent	Empúries	La Cultural
Libreta	Oxford	Copiadores del Penedès

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Maniguets	Bestway	Ca la Madrona
Manta interactiva	VTech	Ca la Madrona
Màquina d'afaitar	Philips	Euronics Vabenic
Màquina per tallar el cabell	Orbegozo	Euronics Vabenic
Maquineta per depilar	Braun	Euronics Vabenic
Marcapàgines	Post5000it	Copiadores del Penedès
Màscara de pestanyes	Deborah	Cal Vicentó
Mascareta	Climax	Ferreteria Badia
Mascareta facial	SYS	Cal Vicentó
Memòria USB	HP	Copiadores del Penedès
Menjar per conills	Versele Laga	Nutrigan S.A.
Menjar per gossos	Royal canin	Nutrigan S.A.
Menjar per peixos	Tetra	Nutrigan S.A.
Micròfon	Trust	Euronics Vabenic
Mòbil	Xiaomi	Euronics Vabenic
Mocadors	Foxy	Cal Vicentó
Multímetre	Silver electronics	Feca
Neteja graffitis	Titan	Cal Vicentó
Netejafons de piscines	Jaina	Ferreteria Badia
Netejavidres	Cristasol	Cal Vicentó
Nina	Barbie	Ca la Madrona
Ninot per mossegar	Matchstick monkey	Dana
Oli	Carbonell	Super-Paco
Oli corporal	Instituto español	Cal Vicentó
Ordinador	HP	Euronics Vabenic
Paper adhesiu per notes	Post5000it	Copiadores del Penedès
Paper d'alumini	Albal	Cal Vicentó
Paper de cuina	Colhogar	Cal Vicentó
Paper de vàter	Colhogar	Cal Vicentó
Paquet de fulls	Navigator	Copiadores del Penedès
Pasta	Gallo	Super-Paco
Pasta de dents	CloseUp	Cal Vicentó
Patates	Santa Ana	Super-Paco
Patinet	Mondo	Ca la Madrona
Pelacables	FANtecnic	Feca
Perfum per gossos	Artero	Nutrigan S.A.

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Pila	Duracell	Copiadores del Penedès
Pinces de fusta	Export	Ferreteria Badia
Pintaungles	Deborah	Cal Vicentó
Piscina	Bestway	Feca
Pistola nerf	Nerf	Ca la Madrona
Pistola termoencoladora	Salki	Feca
Planxa cabell	Braun	Euronics Vabenic
Plastilina	Jovi	Ca la Madrona
Playmobil	Playmobil	Ca la Madrona
Preservatius	Durex	Farmàcia Pedrerol
Protector de llit	Indasbed	Cal Vicentó
Pulidora orbital	Black&Decker	Feca
Pulsera intel·ligent	Xiaomi	Copiadores del Penedès
Purificador d'aire	Leitz Trusens	Copiadores del Penedès
Puzzle	Educa	Ca la Madrona
Radio	Sony	Euronics Vabenic
Rajola de xocolata	Valor	Super-Paco
Ratolí	Logitech	Euronics Vabenic
Refresc	Coca5000Cola	Super-Paco
Rellotge despertador	Grundig	Euronics Vabenic
Repel·lent de mosquits	Autan	Cal Vicentó
Repel·lent per gossos	Arquivet	Nutrigan S.A.
Repetidor WIFI	D5000Link	Euronics Vabenic
Reproductor DVD	Innova	Euronics Vabenic
Reproductor multimedia	Xiaomi	Euronics Vabenic
Respall de cabell	Disna	Cal Vicentó
Respall de dents clàsic	Signal	Cal Vicentó
Respall de dents elèctric	Oral5000B	Euronics Vabenic
Respall interdental	Dentinet	Cal Vicentó
Rotuladors de pissarra	Pilot	Copiadores del Penedès
Serra circular	Powerplus	Feca
Serra de ma	Milwaukee	Feca
Shampoo	Garnier	Cal Vicentó
Silicona	Ceys	Feca
Suavitant	Vernel	Cal Vicentó
Subrallador	Faber Castell	Copiadores del Penedès

Suc	Granini	Super-Paco
Suport ordinador	Trust	Euronics Vabenic
Taladre	HiKOKI	Feca
Talc	Talquistina	Cal Vicentó
Tampó	Tampax	Cal Vicentó
Tarjeta de memòria	HP	Copiadores del Penedès
Tauleta	Brignton	Euronics Vabenic
Teclat	Trust	Euronics Vabenic
Telèfon fix	Alcatel	Euronics Vabenic
Tint	L'Oréal Paris	Cal Vicentó
Tint roba	Iberia	Cal Vicentó
Tonyina	Calvo	Super-Paco
Tornavís de banc	Ferrob	Ferreteria Badia
Torradora	Magefesa	Feca
Tovallolletes	Alpi	Copiadores del Penedès
Transmissor cotxe	Energy sistem	Euronics Vabenic
Tricicle	Andreu Toys	Copiadores del Penedès
Tricicle amb barra	Coloma	Ca la Madrona
Ventilador	Tristar	Euronics Vabenic
Vi	Sangre de Toro	Super-Paco
Walkie talkie	Motorola	Euronics Vabenic
Webcam	NGS	Copiadores del Penedès
Whisky	Cutty Sark	Super-Paco

2. Primera comparació

Producte	AliExpress	Amazon	Botiga local
Acetona	1'79	1'3	1'95
Adob	-	4'09 [2'5kg] · 2= 8'18	12'12 (0'5kg de regal)
Alicates	-	18'9	17'22
Altaveu	17'6 (dte. 57%)	23'86	36
Altaveu intel·ligent	34'95	-	37'9
Ambientador	14'7	3'26+3'99=7'25	2'95
Ampolles d'aigua	-	7'25:6=1'2	0'5
Antivirus	24'92	15'85	18'07
Aquarel·les	54'86	38	52
Arnés	11'17	10'26	8'95
Arriçador	-	16'99	23'9

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Aspiradora	-	30	49'84
Assecador	32'7+4'2=36'9	29'05	31'9
Atrapador de formigues	5'99	3'45	2'99
Auriculars	13'53	11'38	8'25
Baieta	-	1'5	1'6
Bandes depilatòries	11	1'99	2'65
Baralla de cartes	10'4	9'45	4'35
Bàscula	21'85+7'64=29'49	12'53+4'95=17'48	21'82
Bastonets de les orelles	-	2'5+4'24=7'74	1'25
Batedora de ma	29'5+3'73=33'23	-	31'29
Biberó	-	7'8	5
Bicicleta	29'99	25'45	29'99
Bingo	-	21'7	22'99
Bloc aquarel·les	15'84+8'42=24'26	6'21	5'84
Bolígraf	14'71+8'42=23'13	6'19	4'25
Bolquers	25'99	18'21	13'55 (oferta)
Bombeta	-	5'42	5'95
Bosses	-	5'45+4'5=9'95	4'94
Bosses antiarnes	-	2'09	2'5
Bústia	30'23	25'37	24'75+5'21=29'96
Cacau soluble	-	8'94	4'65
Cadira	129	86'32	120'24
Caixa forta	22'69+16'01=38'7	55+4'9=59'9	51'99
Calculadora	25'9	22'09	23'77
Càmera	19'81 (dte. nous usuaris del 24%)	-	39'9
Càmera de vigilància per bebès	71'18	72'7	79
Càpsules cafè	6	4'24	3'99
Càpsules rentavaixelles	41'49:3=13'83	-	6'85
Cartutxos de tinta	23'49	8'4	8
Catànies	-	21	16
Cava	-	3'58	2'95
Cervesa	-	3'54	2'55
Cinta correctora	6'59:3=2'2	5	0'92
Cinta mètrica	-	19'47	26'03
Cola blanca	7+3'49=10'49	5'35+3'95=9'3	7'4
Cola d'enganxar	6'63	2'45	1'71
Col·lutori bucal en comprimits	6'46	6'51	1'8
Col·lutori bucal líquid	3'5+3'37=6'87	3'7+3'3=7	4'2
Colònia	28'22+3'99= 32'21	28'95	28'95


 Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Compreses	12'20	2'98+3'99= 6'97	2'75
Copa menstrual	34'9+4'21=39'11	27'5	33'28 (50ml de gel netejador)
Cotxe teledirigit	44'95	-	39'95 (35'96 preu client jac)
Crema d'afaitar	-	4'2	1'95
Crema de cacau	-	2'98+3'99=6'97	2'45
Crema depilatòria	-	4'75	6'95
Crema hidratant	2'99	2'79	4'5
Cub de rubik	0'45 (dte. nous usuaris del 8'88%)	-	3'95
Cubell brossa	36'99	21'99	22'07
Cúter	11'52+4'89=16'41	12'49	14'97
Desgreixador	-	2'69	2'8
Desinfectant	-	4'39	2'29 (oferta)
Desodorant	6'74	2'95	2'6
Desodorant per peus	12'83	3'99+3'3=7'29	3'95 (50ml gratis)
Detergent	6'2+4'32=10'52	5'95	4'95
Detergent ecològic	-	13'66	6'75
Disc dur	46'56 (dte. nous usuaris del 24%)	40'49	56'9
Dominó	14'94	13'33	12'29
DVDs	23'56	17	29'74
Ebook	98'9+4'16=103'06	96'67	90'9
Equip d'osmosi	575	586'38	765
Escombra	6'7+3'73=10'43	6'49	7'95 (pal de regal)
Esprai hidroalcohòlic	1'4+3'95=5'35	4'38	1'95
Exfoliant	-	4'66	4'95
Film transparent	3'5+3'75=7'25	1'75	1'85 (10m de regal)
Flotador	12'86	9'51	6'95
Fornet elèctric	-	44'43	40'61
Fregall	2'45	2'95	2'6
Fregona	-	1'4+3'99=5'39	2'4
Fulles d'afaitar	14'6	1'39	2'99
Funda comandament PS4	-	5'99	7'8
Funko Pop	33'23	22'99	24'95
Galetes	-	19'15:5=3'83	1'65
Gel de dutxa	9'99	4'25	2'85
Gel hidroalcohòlic	1'15+3'37=4'52	4'37	1'95
Ginebra	21'8	10	9'95
Goma d'esborrar	1'01+1'55=2'56	4'1	0'49
Grapadora bricolatge	-	26'37	23'61
Grapadora fulls	21'98	24'13	15'2


 Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Guants	-	1'9	1'95
Impresora	64'99	62'99	73'9
Joc de taula	32'7	31'24	22'7
Joc per pintar	34'82	31	38'57
Joc PS4	26'5	15'61	9'95
Joc switch	69'95	54'99	66'95
Licor	-	11'27	10'5
Líquid corrector	2'5+2'95=5'45	6'2	0'57
Llaminadures	-	0'99	0'6
Llàpis de fusta	27'6	20'4	15'44
Lleixiu	5'87	6'66	1'9
Llenç	-	7'65	4'45
Llet	-	3'25	1'35
Llibre clàssic	12'3+3'68=15'98	12'3	12'95
Llibre recent	18'05	18'05	19
Llibreta	28'26	21'22+3'99=25'21	26'7
Maniguets	5'63	5'38	2'5
Manta interactiva	40'75	39'59	39'99
Màquina d'afaitar	84'54	123'19+16'4=139'59	89'9
Màquina per tallar el cabell	-	19'95	21'9
Maquineta per depilar	29'75	26'43	33'9
Marcapàgines	4'01	6'14	6'11
Màscara de pestanyes	16'42+6'59=23'01	12'15	10'95
Mascareta	12'78+4'89=17'67	36	30'94
Mascareta facial	1'35+4=5'35	1'35+4=5'35	1'4
Memòria USB	34'42	34'58	24'44
Menjar per conills	8'79	4'18	4'7
Menjar per gossos	15'4+4'52=19'92	20	13'95
Menjar per peixos	18'53+12'63=31'16	9'8+16'2=26	7'5
Micròfon	-	21'59	30'9
Mòbil	98'76 (dte. del 40%)	119	159
Mocadors	-	1'35	1'5
Multímetre	15'5 (dte. del 46%)	12'99+3'5=16'49	20'8
Neteja graffitis	-	17'03	11'95
Netejafons de piscines	10'92 (dte. nous usuaris del 66%)	22'02	19'32
Netejavidres	-	1'92	1'9 (oferta)
Nina	32'9 (dte. nous usuaris del 50%)	21'57	24'99
Ninot per mossegar	-	16'9	14
Oli	-	4'98+4'99=9'97	3'5


 Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Oli corporal	4'99	2'94	3'5
Ordinador	559	537'58	575
Paper adeshiu per notes	7'42	4'07	3'63
Paper d'alumini	4'8+5'34=10'14	4'74	2'95 (6m de regal)
Paper de cuina	-	2'69	1'95
Paper de vàter	3'1+7'26=10'36	2'73	2
Paquet de fulls	8'68	8'65	4'18
Pasta	-	3'99	0'45
Pasta de dents	1'9+2'25= 4'15	6'85	1
Patates	-	1'12	1
Patinet	34'9	-	26'95
Pelacables	2'78 (dte. del 50%)	-	6'24
Perfum per gossos	20'22	18'98	14'8
Pila	4'31	-	4'44
Pinces de fusta	-	6'41	1'49
Pintaungles	22'96	8'4	5'95
Piscina	89'3	77'95	69'95
Pistola nerf	16'35	13'99	13'95
Pistola termoencoladora	12'9	8'9	9'01
Planxa cabell	-	30'95	35'9
Plastilina	1'89	1'82	1'47
Playmobil	41'95	36'99	39'99
Preservatiu	15'8	6'74	9'95
Protector de llit	15'05	6'1	6'95
Pulidora orbital	-	43'29+5=48'29	59'95
Pulsera intel·ligent	21'65	39'99	48'58
Purificador d'aire	-	346'28	442'88
Puzzle	22'4+3'49=25'89	13'2	15'95
Radio	28'07	23'79	35'9
Rajola de xocolata	-	1'99+3'99=5'98	2'55
Ratolí	6'7 (dte. del 23%)	12'13	31'9
Refresc	-	6:6=1	0'55
Rellotge despertador	-	12'45+3'57=16'02	16'5
Repel·lent de mosquits	8'9	8'89	5'5
Repel·lent per gossos	12'33	8	6'95
Repetidor WIFI	-	19'99	25'90
Reproductor DVD	-	36'19	42'9
Reproductor multimedia	51'63	58'99	76'9
Respall de cabell	-	5'75	6'25
Respall de dents clàsic	2'25+7'11= 9'36	2'99	2'95
Respall de dents elèctric	27'99	21'28	27'5

Respall interdental	-	4'04	1'95
Rotuladors de pissarra	3'15	3'07+1'99=5'96	1'22
Serra circular	-	82'59+12'59=95'18	84'95
Serra de ma	-	16'21	12
Shampoo	3'5+7'11=10'61	9'94	3'35 (oferta)
Silicona	10'86	7	8'24
Suavitant	13'99:3=4'67	5'09	2'45
Subrallador	22'09	5'01	3'45
Suc	-	1'97	1'5
Suport ordinador	-	13'1	23'5
Taladre	-	129	206
Talc	6'79+4=10'79	9'64	7'75
Tampó	7'7	3'99	2'95
Tarjeta de memòria	7	12'49	6'36
Tauleta	72'6+10'95=83'55	-	55'9
Teclat	-	24'99	30'9
Telèfon fix	41'95	-	48'9
Tint		7'5	6'95
Tint roba	4'92	2'18	3'10
Tonyina	-	3'49	3'25
Tornavis de banc	16'43+10'16=26'59	20'72	35'45
Torradora	17'95	23'1	22'35
Tovallotes	-	10'2	6'51
Transmissor cotxe	-	19'88	24'9
Tricicle	-	71'91	101'22
Tricicle amb barra	-	54'95	37'95
Ventilador	106'25	110'23	139
Vi	4'65+6'32=10'97	4'65+6'32=10'97	3'95
Walkie talkie	62'95	52'91	71'99
Webcam	-	29'98	37'56
Whisky	19'45+5'32=24'77	13'29	12'5

3. Segona comparació

Producte	AliExpress	Amazon	Botiga local
Acetona	2'42	1'3	1'45
Adob	9'59 [2'5kg] · 2=19'18	12'9 [2'5kg] · 2=25'8	12'12 (0'5kg de regal)
Alicates	-	18'9	17'22
Altaveu	20'18	29'46+3'86=33'32	36
Altaveu intel·ligent	22'95 (dte. nous usuaris del 30%)	-	-

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Ambientador	7'1+6'32=13'42	3'9+3'99=7'89	2'95
Ampolles d'aigua	-	6'95:6=1'16	0'5
Antivirus	-	15'85	18'07
Aquarel·les	-	38	52
Arnés	11'17	-	8'95
Arriçador	23	16'99	23'9
Aspiradora	42'4	32'3	-
Assecador	25'93	26'46	31'9
Atrapador de formigues	5'99	4'99	2'99
Auriculars	13'53	11'35	8'25
Baieta	7'38	1'5	1'6
Bandes depilatòries	11	2'75	2'65
Baralla de cartes	11'74	5'83	4'35
Bàscula	21'85+7'64=29'49	12'53	-
Bastonets de les orelles	-	2'5	1'25
Batedora de ma	29'5+3'73=33'23	33'9 (amb un accessori)	31'29
Biberó	-	7'99	5
Bicicleta	29'49	29'49	29'99
Bingo	-	21'7	21'95
Bloc aquarel·les	14'01	6'1	5'84
Bolígraf	-	-	4'25
Bolquers	25'99 (paquet de tovallotes de regal)	18'49	-
Bombeta	-	6'14	5'95
Bosses	-	-	5'21
Bosses antiarnes	-	2'95	2'65
Bústia	25'54+5'21=30'75	26'05	30'23
Cacau soluble	-	4'14	4'65
Cadira	87'14	86'32	120'24
Caixa forta	-	55+4'9=59'9	-
Calculadora	29'99	19'99	23'77
Càmera	87'39	75	79
Càmera de vigilància per bebès	-	-	39'9
Càpsules cafè	13'5	25'5:6=4'27	3'99
Càpsules rentavaixelles	41'49:3=13'83	-	6'85
Cartutxos de tinta	-	12'88+12'9=25'78	8
Catànies	-	18	16
Cava	-	3'58	2'95
Cervesa	-	26'4:4=6'6	2'55
Cinta correctora	-	4'15:3=1'38	0'92


 Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Cinta mètrica	-	19'6	26'62
Cola blanca	-	5'62+3'95=9'57	7'4
Cola d'enganxar	2'02+5'74=7'76	3'8 (barra d'11gr de regal)	1'71
Col·lutori bucal en comprimits	6'46	5'99	1'8
Col·lutori bucal líquid	3'5+3'37=6'87	10'84	3'99
Colònia	36'02	29'95	28'95
Compreses	12'2	2'98+3'99=6'97	2'75
Copa menstrual	34'9+4'29=39'19	28'95	33'28
Cotxe teledirigit	43'95	-	39'95
Crema d'afaitar	10'71	1'6+3'99=5'59	2'25
Crema de cacau	-	2'98+3'99=6'97	2'45
Crema depilatòria	-	4'75	6'95
Crema hidratant	11'16	4'1+3'65=7'75	4'5
Cub de rubik	4'13	-	3'95
Cubell brossa	36'99	21'99	22'07
Cúter	11'52+4'89=16'41	12'49	-
Desgreixador	4'99	2'69	2'8
Desinfectant	4'99	4'39	2'5
Desodorant	6'74	3'9	2'6
Desodorant per peus	12'83 (50ml de regal)	4'94+3'9=8'84	3'99
Detergent	6'2+4'32=10'52	10'35	4'99
Detergent ecològic	-	8'54	6'75
Disc dur	61'46	41'97	56'9
Dominó	-	12'78	12'29
DVDs	28'65	21'95	29'74
Ebook	120	96'67	90'9
Equip d'osmosi	575	550	765
Escombra	6'7+3'73=10'43	6'3	5'95 (pal de regal)
Esprai hidroalcohòlic	1'4+3'95=5'35	4'88	1'95
Exfoliant	-	5'06	4'95
Film transparent	3'5+3'75=7'25	1'92	1'7 (10m de regal)
Flotador	4'95+3'49=8'44	7'25	6'95
Fornet elèctric	-	-	40'61
Fregall	-	6'99	2'6
Fregona	-	-	2'4
Fulles d'afaitar	-	1'39	1'8
Funda comandament PS4	-	4'33	7'95
Funko Pop	33'23	22'99	-
Galetes	-	(5'95+3'99):2=4'97	1'65


 Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Gel de dutxa	9'99	4'19+4'01=8'2	2'75
Gel hidroalcohòlic	-	4'37	1'95
Ginebra	12'11+4'74=16'85	10	9'95
Goma d'esborrar	1'99+3'11=5'1	0'31+3'79=4'1	0'49
Grapadora bricolatge	26'55	22'29+4'99=27'28	23'61
Grapadora fulls	-	-	15'2
Guants	-	1'9	1'95
Impresora	49'99 (descompte nous usuaris del 15% + cupó de 5€)	60'29	73'9
Joc de taula	26'69	22'45	25'99
Joc per pintar	46'5	44'99	38'57
Joc PS4	14'48	14'95	-
Joc switch	-	52'99	66'95
Licor	13'61+4'74=18'35	11'09	13'95
Líquid corrector	2'5	6'2	0'57
Llaminadures	-	-	0'6
Llàpis de fusta	24'99	20'4+5'3=25'7	14'16
Lleixiu	-	6'66	1'95
Llenç	-	7'65+3'9=11'55	4'45
Llet	-	3'25+4'24=7'49	1'35
Llibre clàssic	12'3+3'68=15'98	12'3	12'95
Llibre recent	-	18'05	19
Llibreta	28'26:10=2'83	3'42	2'67
Maniguets	-	5'38	2'5
Manta interactiva	39'99+3'95=43'94	39'28	39'99
Màquina d'afaitar	181'44	157'05	73'9
Màquina per tallar el cabell	-	24'27	22'9
Maquineta per depilar	28'5	22'99	33'9
Marcapàgines	-	6	6'11
Màscara de pestanyes	19'93+8=27'93	13'5	10'95
Mascareta	-	36	30'94
Mascareta facial	-	0'85+4=4'85	1'4
Memòria USB	-	29'82	25'78
Menjar per conills	-	7'78	4'35
Menjar per gossos	15'4+4'52=19'92	19'65	15'35
Menjar per peixos	5'99+9'99=15'98	9'8	7'5
Micròfon	45	19'99	-
Mòbil	125'84	117'98	-
Mocadors	-	1'35	1'5
Multímetre	16'49	12'95+3'5=16'45	20'8

Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Neteja graffitis	-	11'19+5'35=16'54	12'5
Netejafons de piscines	-	12'14+7'25=19'39	10'38
Netejavidres	4'99	5'9	1'9
Nina	14'82	24'49	24'99
Ninot per mossegar	-	16'7	14
Oli	-	5'98+3'99=9'97	3'5
Oli corporal	4'99	2'99	3'5
Ordinador	-	543'25	599
Paper adeshiu per notes	7'63	6'29+4'99=11'28	3'63
Paper d'alumini	3'7	3'15	3'45 (6m de regal)
Paper de cuina	6'65	2'69	-
Paper de vàter	-	7'97	2
Paquet de fulls	4+5'26=9'26	7'9	3'23
Pasta	-	3'99	0'45
Pasta de dents	5'7+6'32=12'02	5'95+3'95=9'9	1
Patates	-	-	1
Patinet	34'9	-	26'95
Pelacables	2'49+1'26=3'75	-	6'24
Perfum per gossos	20'22	18'98	14'8
Pila	2'97+10'52=13'49	10'31	4'44
Pinces de fusta	-	6'63	1'49
Pintaungles	-	7'48	4'5
Piscina	75	44'95+4'95=49'9	69'95
Pistola nerf	17'01	15'99	14'95
Pistola termoencoladora	12'9	8'9	9'01
Planxa cabell	-	29'59	35'9
Plastilina	-	1'82	1'47
Playmobil	41'95	36'25	39'99
Preservatiu	19'8	7'09	9'4
Protector de llit	15'05	8	6'95
Pulidora orbital	-	43'29+5=48'29	59'95
Pulsera intel·ligent	-	39'99	48'58
Purificador d'aire	-	338'76	442'88
Puzzle	22'4+3'49=25'89	13'76	15'95
Radio	33'49	27'5	36'9
Rajola de xocolata	-	4'49	-
Ratolí	41'91	14'86	31'9
Refresc	-	12'2:12=1'01	0'55
Rellotge despertador	-	12'45+3'57=16'02	16'5
Repel·lent de mosquits	8'9	7'06	5'95
Repel·lent per gossos	-	8	6'95


 Grans eCommerce contra botigues locals vilafranquines

Repetidor WIFI	27'6	15'97	25'9
Reproductor DVD	-	34'6	42'9
Reproductor multimedia	42'5	62	76'9
Respall de cabell	-	5'75	6'25
Respall de dents clàsic	2'25+7'11=9'36	2'99	2'95
Respall de dents elèctric	29'69	24	38'9
Respall interdental	-	7'27	1'95
Rotuladors de pissarra	4'15	3'07+1'99=5'06	1'22
Serra circular	-	109'8	84'95
Serra de ma	-	-	12
Shampoo	3'5+7'11=10'61	3'25	-
Silicona	10'86	7	8'24
Suavitant	13'99:3=4'66	5'09	2'45
Subrallador	8'39	4'99	3'45
Suc	-	2'04	1'5
Suport ordinador	-	17'71+4'52=22'23	-
Taladre	229'76	168'19	206'91
Talc	7'95	6'09	7'75
Tampó	-	3'99	-
Tarjeta de memòria	-	13'35	6'36
Tauleta	79'8	-	55'9
Teclat	29'8	24'99	30'9
Telèfon fix	41'95	41'85	48'9
Tint	10'29	6'45	7'95
Tint roba	11'76	1'69+3'99=5'68	3'1
Tonyina	-	3'95	3'25
Tornavis de banc	-	22'46+4'75=27'21	35'45
Torradora	-	23'73+3'63=27'36	-
Tovallotes	-	10'31	6'51
Transmisor cotxe	-	21'89	-
Tricicle	-	93'2	101'22
Tricicle amb barra	-	54'95	101'22
Ventilador	112'45	110'23	139
Vi	4'65+6'32=10'97	4'83+6'75=11'58	3'95
Walkie talkie	62'95	62'99	71'99
Webcam	-	17'98	37'56
Whisky	19'45+5'32=24'77	18'5	12'5