

Para mapear y hacer crecer el comercio digital desde el conurbano, se viene la Semana del Comercio Electrónico Local



*Fernando Fiorenza**

En un contexto donde la economía real se ve sacudida por oleadas de incertidumbre, inflación y caída del consumo, pensar estrategias locales para sostener y expandir la actividad comercial es una urgencia y una necesidad. En este escenario, la Semana del Comercio Electrónico Local (Semana CEL), que tendrá lugar en la última semana de noviembre de 2025, emerge como una respuesta colectiva y territorial para repensar el presente (y el futuro) de la economía digital desde el noroeste del Conurbano Bonaerense.

Organizada por la Tecnicatura Universitaria en Comercio Electrónico (TUCE) de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ), la iniciativa convoca a actores del entramado productivo local a presentar sus productos y servicios en el contexto de un evento virtual. Se trata de un evento con ADN propio: una fecha especial del *e-commerce*, pero diseñada desde, para y con el territorio que le da vida a nuestra universidad.

¿Qué es una “fecha especial” en el comercio electrónico?

El concepto remite a esos momentos del año –como el Hot Sale o el Cyber Monday– en los que se concentra una alta intención de compra por parte del público y que los negocios aprovechan para

* Director de la TUCE, UNPAZ.

potenciar sus ventas, fidelizar clientes y ganar visibilidad. La Semana del Comercio Electrónico Local toma ese formato probado, pero lo transforma con una propuesta anclada en el conurbano: une a emprendedores, comerciantes y pymes en una campaña colectiva que articula marketing digital, estrategia de marca, asistencia técnica y espacios de difusión multicanal.

Creemos en un e-commerce con rostro humano y sentido regional

Durante la semana del evento, los emprendimientos participantes contarán con una plataforma donde exhibir sus productos y servicios, con enlaces directos a sus propias tiendas digitales o catálogos publicados en redes sociales. Pero eso no es todo: también habrá *streaming*, *live-shopping*, tutoriales, entrevistas, detrás de escena de los procesos productivos y testimonios de usuarios. Una narrativa comercial que no solo vende: cuenta, narra, conecta, comunica.

Los contenidos se difundirán a través de redes sociales, medios locales y espacios presenciales, construyendo un ecosistema de visibilidad que no solo impulsa las ventas, sino que promueve nuevas formas de circulación simbólica y económica en un territorio muchas veces excluido de los grandes circuitos del *e-commerce* nacional y global.

Un evento que es también una práctica formativa

La propuesta está impulsada por un proyecto de extensión universitaria (PEU) que convoca a docentes, estudiantes y egresados de la TUCE. A través de un sistema innovador de consultoría, denominado Agencias TUCE, cada emprendimiento recibe un acompañamiento técnico gratuito para mejorar su estrategia de venta, imagen de marca, estructura operativa, catálogo y presencia digital.

Las Agencias se forman *ad hoc* para el evento y trabajan durante varias semanas junto a los vendedores, en un ejercicio profesional que combina aprendizaje, intervención concreta en la economía local y producción de conocimiento aplicado. Una especie de laboratorio vivo donde la universidad pública se pone al servicio de su comunidad.

¿Quiénes pueden participar?

El evento está abierto a cualquier emprendimiento, comercio o empresa que cuente con una estructura mínima de venta digital y un stock disponible. La participación implica cumplir con ciertos requisitos (facturación, presencia online, logística resuelta) y el compromiso de ofrecer promociones especiales durante la semana del evento. A cambio, se accede a asesoría profesional, visibilidad, presencia en catálogos digitales, acciones de promoción, y la posibilidad de sumar nuevas clientelas.

La selección de los vendedores se realiza a partir de una matriz de clasificación que evalúa trayectoria, tipo de producto o servicio, capacidad operativa y proyección. Además, el equipo organizador articula

con diversas áreas de la UNPAZ (Extensión, Vinculación Tecnológica, Graduados), con municipios de la zona y con otras instituciones, para ampliar la convocatoria.

Crece en clave regional

Para muchos comerciantes del conurbano, acosados por la fragilidad macroeconómica, la Semana del Comercio Electrónico Local puede ser un punto de inflexión. No solo por lo que se vende durante esos días, sino por lo que se aprende, se proyecta y se conecta: una oportunidad para visualizar un mapa concreto de las prácticas, desafíos y oportunidades del comercio digital en clave regional. Y también funciona como una usina de datos, experiencias e ideas que retroalimentan a la propia carrera TUCE.

Por eso, además de ser una acción de extensión, el evento es también una oportunidad de investigación y formación, y una experiencia para obtener insumos que sean útiles para actualizar los programas académicos de la carrera.

Un llamado a participar

La invitación está abierta: si tenés un emprendimiento con presencia digital y querés potenciar tus ventas, sumarte a una red colaborativa y trabajar junto a estudiantes y profesionales que te ayuden a mejorar tu propuesta, esta es tu oportunidad.

Si sos estudiante o graduado de la TUCE y querés aplicar lo aprendido en una práctica concreta, este evento también es para vos.

Y si simplemente sos parte del ecosistema local –vecino, cliente, curioso o futuro emprendedor–, seguí de cerca la Semana del Comercio Electrónico Local y conocé cómo el comercio digital puede tener cara, barrio y compromiso territorial.

Cinco pasos para ser parte del evento

1. Completá el formulario de inscripción

Accedé al formulario online para manifestar tu interés: completá el formulario que publicaremos pronto, luego nosotros nos comunicaremos y te brindaremos la información de los pasos a seguir.

2. Cumplí con los requisitos mínimos

Necesitás contar con un canal digital activo de ventas (redes sociales o tienda online donde tengas publicados tus productos), medios de pago y disponibilidad de stock. También deberás ofrecer una promoción especial durante la Semana.

3. Entrevista y diagnóstico

El equipo PEU te contactará para una entrevista. Con esa información se elaborará un diagnóstico de tu emprendimiento y se definirá un plan de acción adaptado a tus necesidades.

4. Trabajá junto a una Agencia TUCE

Vas a recibir asesoramiento personalizado de estudiantes y graduados de la TUCE, que te ayudarán a mejorar tu comunicación digital, catálogo, imagen de marca y estrategia de ventas.

5. Mostrá y vendé en la Semana del Comercio Electrónico Local

Tu emprendimiento será parte del catálogo digital del evento, tendrá visibilidad en redes sociales, espacios de *streaming* y otros medios.

¿Más información? En las RRSS de la TUCE:

IG: https://www.instagram.com/tuce_unpaz/

YT: <https://www.youtube.com/@TUCEUNPAZ>