

El Colegio acerca la profesión de Agente Comercial a los estudiantes del CEU Cardenal Herrera



Aula CEU Cardenal Herrera

Ayer, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia participó en una jornada formativa en el CEU Cardenal Herrera dirigida a los alumnos del Grado en Marketing y Doble Grado en Dirección de Empresas + Marketing.

La sesión fue posible gracias a la invitación de José Miguel Lorente, Profesor Asociado del Departamento de Economía y Empresa, a quien agradecemos su implicación y sensibilidad hacia una profesión estratégica para el tejido empresarial.

En representación del Colegio intervinieron José Orero, Secretario del Colegio, y Victoria Gil, Vocal de la Junta de Gobierno.

Una profesión estratégica para el presente y el futuro de las empresas



Aula CEU Cardenal Herrera

Durante su intervención, José Orero explicó con claridad qué es un Agente Comercial y cuál es su papel clave en la consolidación, crecimiento e internacionalización de las empresas.

Se abordaron aspectos esenciales como:

- El contrato de agencia y su marco jurídico.
- Las ventajas de ejercer como agente comercial.
- Los servicios que presta el agente como profesional independiente.
- Las acciones que pueden desarrollar las empresas para encontrar agentes comerciales adecuados a su estrategia.
- La organización de la profesión en Europa y Estados Unidos, a través de asociaciones, y en España, donde se estructura mediante Colegios Profesionales.

Orero puso especial énfasis en la dimensión internacional de la profesión y en el papel de IUCAB, la principal organización internacional de agentes comerciales.

IUCAB: una red internacional al servicio del Agente Comercial



Aula CEU Cardenal Herrera

Los alumnos conocieron de primera mano los servicios y oportunidades que ofrece IUCAB a los profesionales del sector:

- Perfil público internacional del agente comercial.
- Plataforma B2B donde, al darse de alta, se reciben ofertas de empresas.
- Acceso a datos y cifras de mercados internacionales.
- Asesoramiento jurídico especializado a través del grupo legal de IUCAB y abogados de distintos países.
- Espacios y despachos compartidos en Europa.
- Calendario y acceso a ferias internacionales.
- Acuerdos con descuentos especiales en vehículos y hoteles.
- Formación armonizada en toda Europa bajo estándares IUCAB.
- El proyecto Erasmus para agentes comerciales, ya una realidad y de próxima implantación formativa.

El mensaje fue claro: el agente comercial actual es un profesional altamente cualificado, conectado internacionalmente y con herramientas estratégicas para competir en mercados globales.

La experiencia real de la profesión



Aula CEU Cardenal Herrera

Por su parte, Victoria Gil ofreció un testimonio directo y cercano de su experiencia como Agente Comercial, aportando la visión práctica de la profesión. Explicó su trayectoria representando empresas del sector del mueble de alta gama y cómo gestiona su cartera, las relaciones con fabricantes y clientes y la participación en ferias sectoriales.

Describió la realidad cotidiana del agente comercial: planificación, negociación, seguimiento comercial y construcción de relaciones duraderas, subrayando la autonomía y mentalidad empresarial que exige la profesión.

Su intervención generó también numerosas preguntas por parte del alumnado, interesándose por los inicios en la actividad, la captación de representadas, los ingresos y las oportunidades de crecimiento. Su experiencia reforzó el mensaje trasladado durante la charla, mostrando que el agente comercial es un profesional estratégico con impacto real en el desarrollo de las empresas.

Gran interés y participación del alumnado



Aula CEU Cardenal Herrera

La charla despertó un notable interés entre los estudiantes, que participaron activamente con numerosas preguntas. Su curiosidad evidenció que, cuando se explica adecuadamente, la profesión de agente comercial resulta atractiva y alineada con los perfiles formativos de Dirección de Empresas y Marketing

José Orero subrayó además las ventajas competitivas que estos jóvenes poseen para ejercer como agentes comerciales: formación empresarial, visión estratégica, capacidad analítica, conocimiento del marketing y habilidades de comunicación.

Acercar la profesión a los jóvenes: una prioridad estratégica



Aula CEU Cardenal Herrera

La profesión de agente comercial sigue siendo una gran desconocida entre los jóvenes, circunstancia que dificulta el necesario relevo generacional. Iniciativas como esta permiten visibilizar una actividad esencial para la economía, generadora de oportunidades y profundamente ligada a la internacionalización y al crecimiento empresarial.

La jornada en el CEU Cardenal Herrera cumplió un objetivo fundamental: que los futuros graduados conocieran de primera mano una profesión con historia, presente y, sobre todo, futuro.

Desde el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia continuaremos impulsando acciones de acercamiento a universidades y centros formativos, convencidos de que el futuro de la profesión pasa por inspirar, informar y atraer talento joven hacia una actividad estratégica para el desarrollo económico.