

MODELO COMERCIAL EN MEDIANA EMPRESAS: SOBRECARGA OPERATIVA Y FALTA DE SOSTENIBILIDAD

En los últimos meses se ha puesto de manifiesto una **sobrecarga estructural en el modelo comercial actual**, generando una situación de **saturación, estrés y falta de sostenibilidad** en la actividad diaria de la fuerza de ventas.

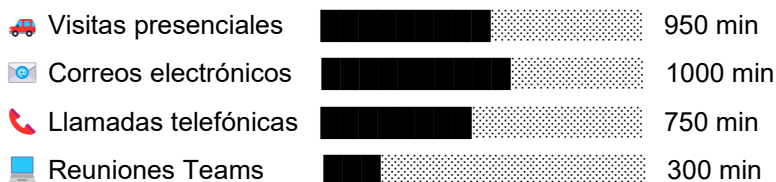
Con el objetivo de aportar transparencia, se detalla a continuación una estimación realista del tiempo necesario para cumplir con las exigencias actuales en una semana tipo:

	Actividad	Detalle	Minutos semanales
Actividad Comercial	Visitas presenciales	5 visitas/semana (190 min cada una)	950
	Reuniones vía Teams	5 reuniones(40 reunión+20preparación)	300
	Llamadas telefónicas	10/día (150 min × 5 días)	750
	Gestión de correos	100/día (200 min × 5 días)	1000
Actividades internas	Formaciones y reuniones mandos		230
	Reuniones internas/proyectos	5 reuniones (20 min)	100
	Gestión operativa	TES, planificación, seguimiento...	600
Total minutos semanales promedio			3930



CARGA DE TRABAJO SEMANAL

1. Actividad Comercial (50 h | 3.000 min)



2. Actividades Internas y Gestión (15,5 h | 930 min)



Carga total estimada

La suma de todas estas actividades supone una dedicación **superior a las 65 horas semanales**, muy por encima de una jornada laboral sostenible, sin tener en cuenta campañas puntuales como los **focus day**

Situación actual

Esta carga de trabajo resulta **materialmente inasumible**, lo que está provocando:

- Prolongación sistemática de la jornada laboral
- Trabajo fuera de horario (incluidos fines de semana)
- Priorización forzada de tareas, dejando otras desatendidas
- Desmotivación y frustración creciente
- Infra registro de jornada por desincentivación

Adicionalmente:

- Planificación inestable (cambios constantes de agenda y prioridades)
- Incremento continuo de tareas y exigencias sin validación operativa previa
- Presión sostenida sobre indicadores (funnel, visitas, Teams, TES, mapa de potencial) en condiciones no sostenibles

Impacto en el equipo

La situación está generando una sobrecarga estructural a las personas trabajadoras, con pérdida de eficiencia que, sumado al desgaste profesional y personal y la sensación de falta de reconocimiento, incrementan el riesgo psicosocial.

Ante este contexto, **desde COBAS exigimos:**

- **Revisión del modelo comercial**, alineando exigencias con la capacidad real operativa.
- **Priorización clara de tareas**, eliminando duplicidades y actividades de bajo valor.
- **Implantación efectiva de la desconexión digital**.
- **Planificación estable y anticipada**, evitando cambios constantes.
- **Validación operativa previa de nuevas iniciativas**.

Esta situación actual **no es sostenible a medio plazo**, por ello exigimos una revisión estructural del modelo orientada a garantizar la eficiencia comercial, la calidad en la atención al cliente y el bienestar de las personas trabajadoras.