

Ampliació · 3a avaluació (unitats 8-10)

Reptes per a aprofundir en drets laborals, cerca d'ocupació, pressupost d'emancipació i projecte de vida, dirigits a qui domina el bàsic i vol anar més enllà.

3a avaluació · Unitats 8, 9, 10

REPÀS TEÒRIC

U8. Drets laborals, conveni i nòmina a fons

Els drets laborals no són favors: estan escrits en l'**Estatut dels Treballadors** i són exigibles des del primer dia. Sobre eixe sòl legal es construeix un segon nivell, el **conveni col·lectiu** del sector, que és d'**obligat compliment** i sol millorar la llei: fixa salaris per categoria (quasi sempre per damunt del SMI), jornada, plusos i permisos. Abans d'acceptar un sou convé llegir el conveni per a saber què et correspon de veritat.

El salari es paga normalment en **14 pagues** (12 mensualitats + 2 extres). El salari anual brut es repartix entre eixes pagues; les extres no són diners de més, sinó part del salari anual concentrada en dos mesos. D'ahí es descompten la cotització a la Seguretat Social del treballador i la retenció d'IRPF per a obtenir el net.

El nivell d'ampliació està a entendre el sistema complet: cotitzar no és una retallada, és comprar protecció (atur, baixa, pensió, accidents). Treballar en negre trasllada tot eixe risc al treballador i, a més, és il·legal. Quan alguna cosa no es complix, la ruta de reclamació és escalonada: empresa, representació sindical o comitè, Inspecció de Treball i, en últim terme, els tribunals.

U9. Buscar ocupació amb estratègia

Buscar ocupació amb mètode multiplica resultats. El **CV** s'ha d'adaptar a cada oferta (no enviar sempre el mateix) triant el format adequat: **cronològic** (quan hi ha experiència contínua), **funcional** (quan es vol destacar habilitats per damunt de les dates) o **mixt**. La **carta de presentació** personalitzada i un perfil professional cuidat en **LinkedIn** completen la candidatura.

La **marca personal** i l'**empremta digital** es gestionen: el que es veu de tu en internet influeix, per a bé o per a mal. En l'**entrevista**, el **mètode STAR** convertix afirmacions vagues en proves, i convé preparar fins i tot la negociació salarial coneixent el conveni.

El concepte clau d'ampliació és el **mercat ocult**: una gran part de les vacants no es publiquen i es cobrixen per **networking** (contactes, recomanacions, referències). Per això la xarxa professional no és un extra, sinó una de les vies d'accés més eficaces. Combinar portals (SEPE, InfoJobs), candidatures espontànies i contactes amplia molt les oportunitats.

U10. Projecte de vida, metes SMART i pressupost

Un projecte de vida sòlid convertix desitjos en **metes SMART**: específiques, mesurables, assolibles, rellevants i amb termini. Una meta vaga (per exemple, «vull que em vaja bé») no es pot planificar ni avaluar; una SMART sí. Les metes s'ordenen en tres horitzons —**curt** (1 any), **mitjà** (3-5 anys) i **llarg** (10 anys)— i en tres dimensions —personal, formativa i professional—, de manera que els passos de hui encadenen amb la visió de demà.

Part del projecte és saber **quadrar un pressupost**, sobretot de cara a emancipar-se: comparar els **ingressos nets** amb les despeses (fixes i variables) i deixar un marge d'**estalvi**. La **taxa d'estalvi** ($\text{estalvi} \div \text{ingressos} \times 100$) i un **fons d'emergència** per a imprevistos són senyals d'un pla realista.

Finalment, el projecte se sosté amb una **xarxa de suport i mentors**, i amb un **sistema de revisió** (trimestral, anual, quinquennal). No es tracta d'encertar el futur d'una vegada, sinó de decidir amb la millor informació disponible i corregir el rumb amb cada revisió.

EL QUE ÉS ESSENCIAL

- El salari es paga a Espanya normalment en 14 pagues (12 mensualitats + 2 extres), un dret de l'Estatut dels Treballadors. El salari anual brut es repartix entre eixes pagues.

- Abans d'acceptar un sou convé buscar el conveni col·lectiu del sector: fixa salaris per categoria que solen superar el SMI, i és d'obligat compliment.
- Emancipar-se exigix quadrar un pressupost: ingressos nets enfront de despeses fixes i variables, deixant marge d'estalvi per a imprevistos.
- Les metes d'un bon projecte de vida són SMART: específiques, mesurables, assolibles, rellevants i amb termini. Una meta vaga no es pot planificar ni avaluar.

VOCABULARI

14 pagues

paga extra

conveni col·lectiu

salari anual brut

pressupost

taxa d'estalvi

fons d'emergència

metes SMART

ocupabilitat

EXEMPLES RESOLTS

1. **Repartiment en 14 pagues.** Un treballador té un salari anual brut de 21.000 €, repartit en 14 pagues. Calcula quant cobra en cada paga ordinària i per què al juny i al desembre pareix cobrar el doble.

El salari anual es dividix entre les 14 pagues (12 ordinàries + 2 extres).

1. Import de cada paga: $21.000 \div 14 = 1.500 \text{ € bruts}$.

Cada paga ordinària són 1.500 € i cada paga extra també 1.500 €.

2. Mesos amb extra: al juny i al desembre se sumen la mensualitat + l'extra: $1.500 + 1.500 = 3.000 \text{ € bruts}$.

No són diners de més: és part del salari anual concentrada en eixos mesos. Si les pagues estigueren prorratejades, cobraria $21.000 \div 12 = 1.750 \text{ €}$ tots els mesos.

2. **Conveni enfront de SMI.** T'ofereixen el SMI (1.221 €) per a un lloc el conveni del qual fixa 1.450 € per a la teua categoria. Quant perds al mes i a l'any (14 pagues) si signes sense comprovar-ho? Què has de fer?

El conveni col·lectiu és d'obligat compliment i millora el SMI.

1. Diferència mensual: $1.450 - 1.221 = 229 \text{ € al mes}$.

2. Diferència anual (14 pagues): $229 \times 14 = 3.206 \text{ € a l'any}$.

3. Què fer: localitzar el conveni del sector (BOE o sindicat) abans de signar i exigir el salari de la teua categoria. Si ja vas signar, pots reclamar la diferència amb efectes retroactius, primer a l'empresa i després a la Inspecció de Treball. Conèixer el teu conveni és defensar el teu salari.

3. **Pressupost d'emancipació.** Laura guanya 1.250 € nets al mes. Despeses: lloguer 480 €, menjar 220 €, subministraments 95 €, transport 55 €, oci i mòbil 100 €. Calcula el seu marge i la seua taxa d'estalvi, i digues què hauria de fer amb el marge.

1. Despeses totals: $480 + 220 + 95 + 55 + 100 = 950 \text{ €}$.

2. Marge (estalvi possible): $1.250 - 950 = 300 \text{ €}$.

3. Taxa d'estalvi: $(300 \div 1.250) \times 100 = 24 \%$.

4. Decisió: amb un marge positiu del 24 %, allò prudent és destinar part d'eixos 300 € a un **fons d'emergència** (cobrir 3-6 mesos de despeses) abans que augmentar l'oci. Un pressupost realista sempre deixa matalàs per a imprevistos.

4. **De desig a meta SMART.** Transforma «vull estudiar alguna cosa d'informàtica» en una meta SMART i justifica cada lletra.

Una possible meta SMART: «**Matricular-me i aprovar el primer curs del Grau Mitjà de Sistemes Microinformàtics l'any que ve**».

S (específica): un grau concret, no «alguna cosa d'informàtica».

M (mesurable): aprovar el primer curs (s'aprova o no).

A (assolible): amb el títol de l'ESO puc accedir; és realista.

R (rellevant): encaixa amb el meu interès i millora la meua ocupabilitat.

T (amb termini): l'any que ve.

Ara la meta es pot planificar (matrícula, estudi) i avaluar; el desig inicial no.

REPTES

1. Nuria té un contracte amb un salari **anual brut** de 17.094 € (el SMI 2026), repartit en 14 pagues. Calcula quant cobra en cada paga ordinària i quant en cada paga extra. Per què alguns mesos pareix que cobra el doble?
2. Marc s'emancipa. Els seus ingressos nets són 1.119,05 € al mes. Despeses previstes: lloguer 450 €, menjar 200 €, subministraments 90 €, transport 50 €, mòbil i oci 80 €. Calcula si li queda marge, quant, i la seua **taxa d'estalvi**.
3. Transforma esta meta vaga en una meta **SMART** (específica, mesurable, assolible, rellevant i amb termini): «vull saber anglés».
4. Abans d'acceptar una ocupació en hostaleria t'oferixen el SMI (1.221 €), però el conveni del sector fixa 1.400 € per a la teua categoria. Explica què has de fer, per què, i què passaria si signes sense comprovar-ho.
5. Un sou anual brut és de 18.200 € en 14 pagues. Calcula l'import de cada paga.
6. Explica la diferència entre cobrar en **14 pagues** i cobrar les pagues extra **prorratejades** en 12 mensualitats. Es cobra més en algun cas?
7. Què és un **conveni col·lectiu** i per què convé consultar-lo abans d'acceptar una ocupació?
8. Un salari brut és de 1.600 €. Descomptes: 6,35 % de Seguretat Social i 8 % d'IRPF. Calcula el salari net.
9. Per què a un sou més alt se li sol retindre un percentatge major d'**IRPF** que a un sou baix?
10. Ordena els passos per a reclamar un dret laboral incomplert: Inspecció de Treball, parlar amb l'empresa, tribunals, representació sindical.
11. Quin format de CV (cronològic, funcional o mixt) recomanaries a algú que quasi no té experiència però ha fet cursos i voluntariat? Justifica-ho.
12. Explica què és el **mercat ocult** d'ocupació i quina estratègia convé usar per a accedir-hi.
13. Dona **dues accions** concretes per a millorar la teua marca personal de cara a buscar la teua primera ocupació.

14. En una entrevista et pregunten quin sou esperes. Per què convé conèixer el **conveni** abans de respondre?
15. Digues si esta meta és SMART i corregix-la si cal: «vaig a esforçar-me més en classe».
16. Els teus ingressos nets són 1.000 € i estalvies 150 € al mes. Calcula la teua **taxa d'estalvi**.
17. Què és un **fons d'emergència** i per què és el primer que convé cobrir en emancipar-se?
18. Marc ingressa 900 € nets i les seues despeses sumen 980 €. Té superàvit o dèficit? De quant? Dona una solució.
19. Posa un exemple de meta a curt, mitjà i llarg termini que estiguen **encadenades** (que una faça possible la següent).
20. Què aporta tindre un **mentor** o una **xarxa de suport** al teu projecte de vida? Dona dos avantatges.
-

SOLUCIONARI

1. El salari anual es repartix entre les **14 pagues** (12 ordinàries + 2 extres).
Import de cada paga = $17.094 \div 14 = \mathbf{1.221 \text{ €}}$.
Per tant, cada paga ordinària són 1.221 € bruts i cada paga extra també 1.221 € bruts.
En els mesos amb paga extra (típicament juny i Nadal) pareix que cobra «el doble» perquè suma la mensualitat ordinària + l'extra ($1.221 + 1.221 = 2.442 \text{ €}$ bruts), però no són diners de més: és part del seu salari anual concentrada en eixe mes.
2. Despeses totals = $450 + 200 + 90 + 50 + 80 = \mathbf{870 \text{ €}}$.
Marge (estalvi possible) = $1.119,05 - 870 = \mathbf{249,05 \text{ €}}$.
Taxa d'estalvi = $(\text{estalvi} \div \text{ingressos}) \times 100 = (249,05 \div 1.119,05) \times 100 = \mathbf{22,3 \%}$ aprox.
Conclusió: li queda marge positiu. Allò recomanable és destinar part d'eixos 249 € a un **fons d'emergència** (per a imprevistos com una avaria) abans que a l'oci extra.
3. Meta SMART d'exemple: «**Aconseguir el certificat B1 d'anglès abans de juny de l'any que ve**, estudiant 3 hores a la setmana en una acadèmia».
- Específica: certificat B1 d'anglès.
 - Mesurable: s'aprova o no el B1.
 - Assolible: amb 3 hores setmanals i partint d'un A2, és realista.
 - Rellevant: l'anglès millora la meua ocupabilitat i l'accés a estudis.
 - Amb termini: abans de juny de l'any que ve.
- Així la meta es pot planificar i avaluar; «vull saber anglès» no.
4. Què fer: localitzar el **conveni col·lectiu** del sector (en el BOE o en la web del sindicat) i comprovar el salari de la teua categoria abans de signar.
Per què: el conveni és d'**obligat compliment** i millora el SMI; si fixa 1.400 €, l'empresa no pot pagar-te només el SMI.
Si signes sense comprovar-ho i acceptes 1.221 €: estàs cobrant menys del que et correspon. En detectar-ho, pots reclamar la diferència ($1.400 - 1.221 = \mathbf{179 \text{ € al mes}}$) amb efectes retroactius, primer a l'empresa i, si no corregix, a la Inspecció de Treball. Conèixer el teu conveni és defensar el teu salari.

5. Cada paga = $18.200 \div 14 = \mathbf{1.300 \text{ € bruts}}$.

Hi ha 12 pagues ordinàries i 2 extres, totes del mateix import; en els mesos d'extra es cobren dues pagues juntes.

6. Amb **14 pagues** reps 12 mensualitats normals i dues extres (juny i Nadal), més abundoses. Amb les pagues **prorratejades**, l'import de les extres es repartix entre les 12 mensualitats, així que cobres una mica més cada mes però no tens extres. **El total anual és el mateix**: només canvia com es repartix en el temps.

7. Un **conveni col·lectiu** és un acord entre representants d'empreses i de treballadors d'un sector que fixa condicions (salaris per categoria, jornada, plusos, permisos). És d'**obligat compliment** i normalment millora la llei i el SMI. Convé consultar-lo perquè et diu el salari real que et correspon per la teua categoria, que sol ser major que el SMI.

8. Seguretat Social = $1.600 \times 0,0635 = \mathbf{101,60 \text{ €}}$.

IRPF = $1.600 \times 0,08 = \mathbf{128 \text{ €}}$.

Total deduccions = $101,60 + 128 = 229,60 \text{ €}$.

Salari net = $1.600 - 229,60 = \mathbf{1.370,40 \text{ €}}$.

9. Perquè l'**IRPF és progressiu**: com més guanyes, major és el tipus que s'aplica a la part alta dels teus ingressos. Així, qui més guanya aporta proporcionalment més. Per això en la nòmina la retenció d'IRPF creix amb el salari, mentre que la cotització a la Seguretat Social del treballador és un percentatge més estable.

10. Ordre lògic, de menys a més formal: **1) parlar amb l'empresa → 2) representació sindical o comitè d'empresa → 3) Inspecció de Treball → 4) tribunals**.

Es comença per la via més pròxima i ràpida i només s'escala si no es resol.

11. El format **funcional** (o mixt), perquè ordena el CV per **habilitats i èxits** en compte de per dates d'ocupació. Així es destaca la formació, els cursos i el voluntariat, en compte d'evidenciar la falta d'experiència laboral contínua que deixaria a la vista un format cronològic.

12. El **mercat ocult** són les vacants que **no es publiquen** i es cobrixen per contactes, recomanacions o candidatures espontànies. Per a accedir-hi convé el **networking**: cuidar la xarxa professional (LinkedIn, antics companys, pràctiques), demanar referències i enviar candidatures espontànies a empreses que t'interessen, encara que no tinguen oferta oberta.

13. Per exemple: **1)** crear un perfil de **LinkedIn** amb foto professional, titular clar i un resum de la teua formació i interessos; **2)** revisar la **privacitat** de les teues xarxes i eliminar contingut que done mala imatge. També: mostrar projectes o treballs (portfolio) i cuidar el to del que publiquis.

14. Perquè el conveni et dona una referència objectiva del salari de la teua categoria. Si el coneixes, pots demanar una xifra **realista i justificada** (ni per davall del que et correspon, ni desproporcionada) i evites acceptar menys del mínim del sector. Negociar amb dades és més eficaç que improvisar.

15. **No és SMART**: no és específica, ni mesurable, ni té termini. Versió SMART: «**Pujar la meua nota mitjana de Matemàtiques d'un 5 a un 7 en la pròxima avaluació, estudiant 30 minuts al dia**». Ara és específica (Matemàtiques), mesurable (de 5 a 7), assolible, rellevant i amb termini (la pròxima avaluació).

16. Taxa d'estalvi = $(\text{estalvi} \div \text{ingressos}) \times 100 = (150 \div 1.000) \times 100 = \mathbf{15 \%}$.

Significa que guardes 15 de cada 100 euros que ingresses.

17. Un **fons d'emergència** és un estalvi reservat per a imprevistos (una avaria, quedar-se sense ocupació, una urgència). Es recomana que cobrisca entre **3 i 6 mesos de despeses**. És el primer perquè, sense

matalàs, qualsevol imprevist t'obligaria a endeutar-te; amb ell, pots afrontar-lo sense desestabilitzar la teua economia.

18. Resultat = $900 - 980 = -80 \text{ €}$: té un **dèficit** de 80 € al mes (gasta més del que ingressa).
Solucions: **retallar despeses** (lloguer més barat o compartir pis, reduir oci) o **augmentar ingressos**.
Mantindre un dèficit obliga a endeutar-se o a tirar d'estalvis, una cosa insostenible.
19. Per exemple: **curt termini** (1 any): aprovar 4t d'ESO amb bona nota; **mitjà termini** (3-5 anys): acabar un Grau Superior de la branca que m'interessa; **llarg termini** (10 anys): treballar d'això de manera estable i emancipar-me. Cada meta és l'escaló que fa possible la següent: sense la primera no arriba l'última.
20. Un **mentor** (algú amb més experiència) i una **xarxa de suport** aporten, per exemple: **1)** consell i perspectiva per a prendre millors decisions i evitar errors; **2)** contactes i oportunitats (recomanacions, pràctiques, accés al mercat ocult). A més donen ànim i ajuden a mantindre el compromís amb les metes.