

Ampliación · 3.^a evaluación (unidades 8-10)

Retos para profundizar en derechos laborales, búsqueda de empleo, presupuesto de emancipación y proyecto de vida, dirigidos a quien domina lo básico y quiere ir más allá.

3.^a evaluación · Unidades 8, 9, 10

REPASO TEÓRICO

U8. Derechos laborales, convenio y nómina a fondo

Los derechos laborales no son favores: están escritos en el **Estatuto de los Trabajadores** y son exigibles desde el primer día. Sobre ese suelo legal se construye un segundo nivel, el **convenio colectivo** del sector, que es de **obligado cumplimiento** y suele mejorar la ley: fija salarios por categoría (casi siempre por encima del SMI), jornada, pluses y permisos. Antes de aceptar un sueldo conviene leer el convenio para saber qué te corresponde de verdad.

El salario se paga normalmente en **14 pagas** (12 mensualidades + 2 extras). El salario anual bruto se reparte entre esas pagas; las extras no son dinero de más, sino parte del salario anual concentrada en dos meses. De ahí se descuentan la cotización a la Seguridad Social del trabajador y la retención de IRPF para obtener el neto.

El nivel de ampliación está en entender el sistema completo: cotizar no es un recorte, es comprar protección (paro, baja, pensión, accidentes). Trabajar en negro traslada todo ese riesgo al trabajador y, además, es ilegal. Cuando algo no se cumple, la ruta de reclamación es escalonada: empresa, representación sindical o comité, Inspección de Trabajo y, en último término, los tribunales.

U9. Buscar empleo con estrategia

Buscar empleo con método multiplica resultados. El **CV** debe adaptarse a cada oferta (no enviar siempre el mismo) eligiendo el formato adecuado: **cronológico** (cuando hay experiencia continua), **funcional** (cuando se quiere destacar habilidades por encima de las fechas) o **mixto**. La **carta de presentación** personalizada y un perfil profesional cuidado en **LinkedIn** completan la candidatura.

La **marca personal** y la **huella digital** se gestionan: lo que se ve de ti en internet influye, para bien o para mal. En la **entrevista**, el **método STAR** convierte afirmaciones vagas en pruebas, y conviene preparar incluso la negociación salarial conociendo el convenio.

El concepto clave de ampliación es el **mercado oculto**: una gran parte de las vacantes no se publican y se cubren por **networking** (contactos, recomendaciones, referencias). Por eso la red profesional no es un extra, sino una de las vías de acceso más eficaces. Combinar portales (SEPE, InfoJobs), candidaturas espontáneas y contactos amplía mucho las oportunidades.

U10. Proyecto de vida, metas SMART y presupuesto

Un proyecto de vida sólido convierte deseos en **metas SMART**: específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con plazo. Una meta vaga (por ejemplo, «quiero que me vaya bien») no se puede planificar ni evaluar; una SMART sí. Las metas se ordenan en tres horizontes —**corto** (1 año), **medio** (3-5 años) y **largo** (10 años)— y en tres dimensiones —personal, formativa y profesional—, de modo que los pasos de hoy encadenen con la visión de mañana.

Parte del proyecto es saber **cuadrar un presupuesto**, sobre todo de cara a emanciparse: comparar los **ingresos netos** con los gastos (fijos y variables) y dejar un margen de **ahorro**. La **tasa de ahorro** ($\text{ahorro} \div \text{ingresos} \times 100$) y un **fondo de emergencia** para imprevistos son señales de un plan realista.

Por último, el proyecto se sostiene con una **red de apoyo y mentores**, y con un **sistema de revisión** (trimestral, anual, quinquenal). No se trata de acertar el futuro de una vez, sino de decidir con la mejor información disponible y corregir el rumbo con cada revisión.

LO ESENCIAL

- El salario se paga en España normalmente en 14 pagas (12 mensualidades + 2 extras), un derecho del Estatuto de los Trabajadores. El salario anual bruto se reparte entre esas pagas.

- Antes de aceptar un sueldo conviene buscar el convenio colectivo del sector: fija salarios por categoría que suelen superar el SMI, y es de obligado cumplimiento.
- Emanciparse exige cuadrar un presupuesto: ingresos netos frente a gastos fijos y variables, dejando margen de ahorro para imprevistos.
- Las metas de un buen proyecto de vida son SMART: específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con plazo. Una meta vaga no se puede planificar ni evaluar.

VOCABULARIO

14 pagas

paga extra

convenio colectivo

salario anual bruto

presupuesto

tasa de ahorro

fondo de emergencia

metas SMART

empleabilidad

EJEMPLOS RESUELTOS

1. **Reparto en 14 pagas.** Un trabajador tiene un salario anual bruto de 21.000 €, repartido en 14 pagas. Calcula cuánto cobra en cada paga ordinaria y por qué en junio y diciembre parece cobrar el doble.

El salario anual se divide entre las 14 pagas (12 ordinarias + 2 extras).

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

Cada paga ordinaria son 1.500 € y cada paga extra también 1.500 €.

2. Meses con extra: en junio y diciembre se suman la mensualidad + la extra: $1.500 + 1.500 = 3.000 \text{ € brutos}$.

No es dinero de más: es parte del salario anual concentrada en esos meses. Si las pagas estuvieran prorrateadas, cobraría $21.000 \div 12 = 1.750 \text{ €}$ todos los meses.

2. **Convenio frente a SMI.** Te ofrecen el SMI (1.221 €) para un puesto cuyo convenio fija 1.450 € para tu categoría. ¿Cuánto pierdes al mes y al año (14 pagas) si firmas sin comprobarlo? ¿Qué debes hacer?

El convenio colectivo es de obligado cumplimiento y mejora el SMI.

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

2. Diferencia anual (14 pagas): $229 \times 14 = 3.206 \text{ € al año}$.

3. Qué hacer: localizar el convenio del sector (BOE o sindicato) antes de firmar y exigir el salario de tu categoría. Si ya firmaste, puedes reclamar la diferencia con efectos retroactivos, primero a la empresa y luego a la Inspección de Trabajo. Conocer tu convenio es defender tu salario.

3. **Presupuesto de emancipación.** Laura gana 1.250 € netos al mes. Gastos: alquiler 480 €, comida 220 €, suministros 95 €, transporte 55 €, ocio y móvil 100 €. Calcula su margen y su tasa de ahorro, y di qué debería hacer con el margen.

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

2. Margen (ahorro posible): $1.250 - 950 = 300 \text{ €}$.

3. Tasa de ahorro: $(300 \div 1.250) \times 100 = 24 \%$.

4. Decisión: con un margen positivo del 24 %, lo prudente es destinar parte de esos 300 € a un **fondo de emergencia** (cubrir 3-6 meses de gastos) antes que aumentar el ocio. Un presupuesto realista siempre deja colchón para imprevistos.

4. **De deseo a meta SMART.** Transforma «quiero estudiar algo de informática» en una meta SMART y justifica cada letra.

Una posible meta SMART: «**Matricularme y aprobar el primer curso del Grado Medio de Sistemas Microinformáticos el año que viene**».

S (específica): un grado concreto, no «algo de informática».

M (medible): aprobar el primer curso (se aprueba o no).

A (alcanzable): con el título de la ESO puedo acceder; es realista.

R (relevante): encaja con mi interés y mejora mi empleabilidad.

T (con plazo): el año que viene.

Ahora la meta se puede planificar (matrícula, estudio) y evaluar; el deseo inicial no.

RETOS

1. Nuria tiene un contrato con un salario **anual bruto** de 17.094 € (el SMI 2026), repartido en 14 pagas. Calcula cuánto cobra en cada paga ordinaria y cuánto en cada paga extra. ¿Por qué algunos meses parece que cobra el doble?
2. Marc se emancipa. Sus ingresos netos son 1.119,05 € al mes. Gastos previstos: alquiler 450 €, comida 200 €, suministros 90 €, transporte 50 €, móvil y ocio 80 €. Calcula si le queda margen, cuánto, y su **tasa de ahorro**.
3. Transforma esta meta vaga en una meta **SMART** (específica, medible, alcanzable, relevante y con plazo): «quiero saber inglés».
4. Antes de aceptar un empleo en hostelería te ofrecen el SMI (1.221 €), pero el convenio del sector fija 1.400 € para tu categoría. Explica qué debes hacer, por qué, y qué pasaría si firmas sin comprobarlo.
5. Un sueldo anual bruto es de 18.200 € en 14 pagas. Calcula el importe de cada paga.
6. Explica la diferencia entre cobrar en **14 pagas** y cobrar las pagas extra **prorrataadas** en 12 mensualidades. ¿Se cobra más en algún caso?
7. ¿Qué es un **convenio colectivo** y por qué conviene consultarlo antes de aceptar un empleo?
8. Un salario bruto es de 1.600 €. Descuentos: 6,35 % de Seguridad Social y 8 % de IRPF. Calcula el salario neto.
9. ¿Por qué a un sueldo más alto se le suele retener un porcentaje mayor de **IRPF** que a un sueldo bajo?
10. Ordena los pasos para reclamar un derecho laboral incumplido: Inspección de Trabajo, hablar con la empresa, tribunales, representación sindical.
11. ¿Qué formato de CV (cronológico, funcional o mixto) recomendarías a alguien que casi no tiene experiencia pero ha hecho cursos y voluntariado? Justifícalo.
12. Explica qué es el **mercado oculto** de empleo y qué estrategia conviene usar para acceder a él.
13. Da **dos acciones** concretas para mejorar tu marca personal de cara a buscar tu primer empleo.

14. En una entrevista te preguntan qué sueldo esperas. ¿Por qué conviene conocer el **convenio** antes de responder?
15. Di si esta meta es SMART y corrígela si hace falta: «voy a esforzarme más en clase».
16. Tus ingresos netos son 1.000 € y ahorras 150 € al mes. Calcula tu **tasa de ahorro**.
17. ¿Qué es un **fondo de emergencia** y por qué es lo primero que conviene cubrir al emanciparse?
18. Marc ingresa 900 € netos y sus gastos suman 980 €. ¿Tiene superávit o déficit? ¿De cuánto? Da una solución.
19. Pon un ejemplo de meta a corto, medio y largo plazo que estén **encadenadas** (que una haga posible la siguiente).
20. ¿Qué aporta tener un **mentor** o una **red de apoyo** a tu proyecto de vida? Da dos ventajas.
-

SOLUCIONARIO

1. El salario anual se reparte entre las **14 pagas** (12 ordinarias + 2 extras).
Importe de cada paga = $17.094 \div 14 = 1.221 \text{ €}$.
Por tanto, cada paga ordinaria son 1.221 € brutos y cada paga extra también 1.221 € brutos.
En los meses con paga extra (típicamente junio y Navidad) parece que cobra «el doble» porque suma la mensualidad ordinaria + la extra ($1.221 + 1.221 = 2.442 \text{ € brutos}$), pero no es dinero de más: es parte de su salario anual concentrada en ese mes.
2. Gastos totales = $450 + 200 + 90 + 50 + 80 = 870 \text{ €}$.
Margen (ahorro posible) = $1.119,05 - 870 = 249,05 \text{ €}$.
Tasa de ahorro = $(\text{ahorro} \div \text{ingresos}) \times 100 = (249,05 \div 1.119,05) \times 100 = 22,3\% \text{ aprox.}$
Conclusión: le queda margen positivo. Lo recomendable es destinar parte de esos 249 € a un **fondo de emergencia** (para imprevistos como una avería) antes que al ocio extra.
3. Meta SMART de ejemplo: «**Conseguir el certificado B1 de inglés antes de junio del año que viene**, estudiando 3 horas a la semana en una academia».
- Específica: certificado B1 de inglés.
 - Medible: se aprueba o no el B1.
 - Alcanzable: con 3 horas semanales y partiendo de un A2, es realista.
 - Relevante: el inglés mejora mi empleabilidad y el acceso a estudios.
 - Con plazo: antes de junio del año que viene.
- Así la meta se puede planificar y evaluar; «quiero saber inglés» no.
4. Qué hacer: localizar el **convenio colectivo** del sector (en el BOE o en la web del sindicato) y comprobar el salario de tu categoría antes de firmar.
Por qué: el convenio es de **obligado cumplimiento** y mejora el SMI; si fija 1.400 €, la empresa no puede pagarte solo el SMI.
Si firmas sin comprobarlo y aceptas 1.221 €: estás cobrando menos de lo que te corresponde. Al detectarlo, puedes reclamar la diferencia ($1.400 - 1.221 = 179 \text{ € al mes}$) con efectos retroactivos, primero a la empresa y, si no corrige, a la Inspección de Trabajo. Conocer tu convenio es defender tu salario.

-
5. Cada paga = $18.200 \div 14 = \mathbf{1.300 \text{ € brutos}}$.
Hay 12 pagas ordinarias y 2 extras, todas del mismo importe; en los meses de extra se cobran dos pagas juntas.
6. Con **14 pagas** recibes 12 mensualidades normales y dos extras (junio y Navidad), más abultadas. Con las pagas **prorrateadas**, el importe de las extras se reparte entre las 12 mensualidades, así que cobras algo más cada mes pero no tienes extras. **El total anual es el mismo**: solo cambia cómo se reparte en el tiempo.
7. Un **convenio colectivo** es un acuerdo entre representantes de empresas y de trabajadores de un sector que fija condiciones (salarios por categoría, jornada, pluses, permisos). Es de **obligado cumplimiento** y normalmente mejora la ley y el SMI. Conviene consultarlo porque te dice el salario real que te corresponde por tu categoría, que suele ser mayor que el SMI.
8. Seguridad Social = $1.600 \times 0,0635 = \mathbf{101,60 \text{ €}}$.
IRPF = $1.600 \times 0,08 = \mathbf{128 \text{ €}}$.
Total deducciones = $101,60 + 128 = 229,60 \text{ €}$.
Salario neto = $1.600 - 229,60 = \mathbf{1.370,40 \text{ €}}$.
9. Porque el **IRPF es progresivo**: cuanto más ganas, mayor es el tipo que se aplica a la parte alta de tus ingresos. Así, quien más gana aporta proporcionalmente más. Por eso en la nómina la retención de IRPF crece con el salario, mientras que la cotización a la Seguridad Social del trabajador es un porcentaje más estable.
10. Orden lógico, de menos a más formal: **1) hablar con la empresa → 2) representación sindical o comité de empresa → 3) Inspección de Trabajo → 4) tribunales**.
Se empieza por la vía más cercana y rápida y solo se escala si no se resuelve.
11. El formato **funcional** (o mixto), porque ordena el CV por **habilidades y logros** en lugar de por fechas de empleo. Así se destaca la formación, los cursos y el voluntariado, en vez de evidenciar la falta de experiencia laboral continua que dejaría a la vista un formato cronológico.
12. El **mercado oculto** son las vacantes que **no se publican** y se cubren por contactos, recomendaciones o candidaturas espontáneas. Para acceder conviene el **networking**: cuidar la red profesional (LinkedIn, antiguos compañeros, prácticas), pedir referencias y enviar candidaturas espontáneas a empresas que te interesen, aunque no tengan oferta abierta.
13. Por ejemplo: **1)** crear un perfil de **LinkedIn** con foto profesional, titular claro y un resumen de tu formación e intereses; **2)** revisar la **privacidad** de tus redes y eliminar contenido que dé mala imagen. También: mostrar proyectos o trabajos (portfolio) y cuidar el tono de lo que publicas.
14. Porque el convenio te da una referencia objetiva del salario de tu categoría. Si lo conoces, puedes pedir una cifra **realista y justificada** (ni por debajo de lo que te corresponde, ni desproporcionada) y evitas aceptar menos del mínimo del sector. Negociar con datos es más eficaz que improvisar.
15. **No es SMART**: no es específica, ni medible, ni tiene plazo. Versión SMART: «**Subir mi nota media de Matemáticas de un 5 a un 7 en la próxima evaluación, estudiando 30 minutos al día**». Ahora es específica (Matemáticas), medible (de 5 a 7), alcanzable, relevante y con plazo (la próxima evaluación).
16. Tasa de ahorro = $(\text{ahorro} \div \text{ingresos}) \times 100 = (150 \div 1.000) \times 100 = \mathbf{15 \%}$.
Significa que guardas 15 de cada 100 euros que ingresas.
17. Un **fondo de emergencia** es un ahorro reservado para imprevistos (una avería, quedarse sin empleo, una urgencia). Se recomienda que cubra entre **3 y 6 meses de gastos**. Es lo primero porque, sin colchón, cualquier imprevisto te obligaría a endeudarte; con él, puedes afrontarlo sin desestabilizar tu economía.

-
18. Resultado = $900 - 980 = -80 \text{ €}$: tiene un **déficit** de 80 € al mes (gasta más de lo que ingresa).
Soluciones: **recortar gastos** (alquiler más barato o compartir piso, reducir ocio) o **aumentar ingresos**.
Mantener un déficit obliga a endeudarse o a tirar de ahorros, algo insostenible.
19. Por ejemplo: **corto plazo** (1 año): aprobar 4.º ESO con buena nota; **medio plazo** (3-5 años): terminar un Grado Superior de la rama que me interesa; **largo plazo** (10 años): trabajar de eso de forma estable y emanciparme. Cada meta es el escalón que hace posible la siguiente: sin la primera no llega la última.
20. Un **mentor** (alguien con más experiencia) y una **red de apoyo** aportan, por ejemplo: **1)** consejo y perspectiva para tomar mejores decisiones y evitar errores; **2)** contactos y oportunidades (recomendaciones, prácticas, acceso al mercado oculto). Además dan ánimo y ayudan a mantener el compromiso con las metas.