



Cinco formas en las que los creadores (y buscadores) de empleo perdieron en 2015

Posted on December 30, 2015

https://informationstation.org/kitchen_table_econ/5-ways-job-creators-and-job-seekers-lost-in-2015/?lang=espanol

La economía ha mostrado signos de recuperación. La tasa de desempleo se encuentra en el 5%, casi un punto porcentual más bajo que hace un año, y la confianza del consumidor apunta hacia arriba. Sin embargo, el índice de población activa y otros indicadores económicos cuentan una historia diferente. (Más información aquí).

Aquí hay cinco razones por las que los creadores de empleo (y los buscadores de empleo que dependen de ellos) no deben sentirse tan confiados de lo que fue el año 2015:

1. Regulados a cada paso

El emprendimiento americano nunca ha estado más regulado que ahora. El Registro Federal, que ha llevado a punto de todas las regulaciones federales desde 1936, está a punto

de anunciar que se ha roto el récord de regulaciones en un solo año. Los expertos proyectan que el Registro publicará más de 81,400 páginas de regulaciones federales para este año, toda una carga para los creadores de empleo constituyendo más papeleo y más horas para llenar todos esos formularios. Para los emprendedores significa menos autonomía a la hora de hacer negocios. Para los contribuyentes significa más dinero que sale de sus sueldos. Se estima que el costo de la burocracia del gobierno es de unos \$2,000 millones cada año.

2. La Junta apunta contra el libre mercado

Nuestro motor del exceso de regulación es la actual Junta Nacional de Relaciones Laborales (NLRB), una agencia federal de elaboración

de normas que padece de un celo antiempresarial. En 2015, la NLRB actuó para alcanzar su objetivo de ayudar a los sindicatos a costa de los propietarios de negocios, proponiendo nuevas normas tales como el estándar del “empleador conjunto”, lo que redefiniría al “empleador” para incluir a franquiciados y franquiciadores. Esto haría que las empresas matrices tuvieran que responder ante la falta de cumplimiento de reglas laborales por parte de las franquicias individuales y pondría en gran peligro el modelo de franquicia. Los franquiciadores que pertenecen a minorías representan el 20% de estos negocios y a menudo se encuentran en comunidades de minorías y emplean a minorías en las intermediaciones. Otra regla de la NLRB amplía la negociación colectiva como una forma de disuadir a posibles compradores de empresas con dificultades.

INFORMATIONSTATION.ORG

KITCHEN TABLE ECONOMICS

Todo es parte de una iniciativa más amplia para poner nuevos obstáculos a la economía de libre mercado.

3. La ley de salud proyecta su larga sombra

De cara a 2016, no hay mayor obstáculo para la creación de empleo que la Ley de Salud Asequible (ACA). Los dueños de negocios se quejan de que el mandato del empleador de la ley exige que las empresas con 50 o más empleados a tiempo completo proporcionen un seguro de salud o se enfrentarán a severas sanciones, lo que a su vez se traduce en recortes de los márgenes de utilidad y les impide contratar a más trabajadores. Algunos se ven obligados a cambiar empleados a tiempo completo por a tiempo parcial, mientras que otros congelan la contratación por completo. La Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO) proyecta ahora que la ACA tendrá un costo equivalente a 2 millones de puestos a tiempo completo para el año 2025. Esto perjudica tanto a los creadores de empleo con la esperanza de ampliar sus negocios como a los solicitantes de empleo que se quedan con aún menos opciones de tiempo completo en el mercado laboral.

4. El aumento del salario mínimo se amplía a nivel nacional

Aunque todo el mundo quiere ayudar a los trabajadores de bajos salarios, “menos opciones” es la consecuencia real de la lucha salarial por \$15 la hora. Los Ángeles, San Francisco y Seattle están aplicando gradualmente la imposición de un salario mínimo de \$15 y ello está obligando a los empleadores a hacer frente a mayores costos laborales. Eso a menudo hace que sea demasiado caro contratar empleados, negándoles así la valiosa capacitación que da un puesto de trabajo y que es tan necesaria para ascender profesionalmente – algo especialmente cierto para restaurantes, hoteles y otros proveedores de servicios con márgenes de beneficio más reducidos que los del promedio. San Francisco, por ejemplo, ya está viendo un crecimiento más lento del empleo en el sector servicios. Y las cosas podrían empeorar: Catorce estados verán cómo sube su salario mínimo a principios de 2016. La gente dando (y buscando) trabajo tiene todo el derecho a estar nerviosa.

5. Los impuestos a las empresas siguen por las nubes

Con la partida del año 2015, Washington perdió otra oportunidad para hacer que el sistema tributario de Estados Unidos sea más competitivo. Si bien la ley de gasto firmada recientemente alivió unos \$600,000 millones de la carga fiscal que soportan empleadores y empleados, Estados Unidos sigue teniendo el impuesto de sociedades más alto del mundo con su tipo máximo del 39.1% y supera así a China, Alemania y a otros competidores globales. El elevado costo para hacer negocios lleva a muchas grandes empresas –algunas de las más ávidas empleadoras de Estados Unidos– a participar en la llamada inversión fiscal con el fin de seguir siendo competitivas a nivel mundial. Usando actuales normas del IRS, las empresas pueden fusionarse con una contraparte extranjera y mover su sede al extranjero para evitar la doble imposición fiscal y pagar una tasa tributaria más baja. Esto les permite mantener más de sus ganancias e invertir las en nuevos empleados, productos y sedes en el extranjero sin tener que soportar el agobiante peso del Código Fiscal de Estados Unidos. Pero todo ello viene a expensas de oportunidades de inversión en el país, lo que dificulta el crecimiento económico.