

La inmigración en campaña



**CARLOS GÓMEZ
GIL**

Por tercera ocasión en los tres últimos años, la política española de extranjería vuelve a modificarse a los pocos meses de que se abra una campaña electoral. En esta oportunidad, la reforma de la Ley 8/2000 de reforma de la Ley 4/2000 que en este momento promueve este Gobierno con el sorprendente apoyo del PSOE no se deriva ni mucho menos de un profundo conocimiento de los procesos migratorios en este país ni de la necesidad de adaptar su evolución a la nueva realidad legal. Tampoco responde a la voluntad de reforzar unas políticas de integración social tan abandonadas o a la exigencia de eliminar las situaciones de abuso y explotación laboral que se multiplican sobre los inmigrantes. Esta reforma responde al varapalo que el Tribunal Supremo dio a este Gobierno al declarar ilegales varios preceptos básicos del reglamento de aplicación de la Ley 8/2000, considerando que se extralimitaba en la restricción de derechos fundamentales de los inmigrantes, y lejos de atender la filosofía de este alto Tribunal, se decide penalizar notable-

mente la vida de los inmigrantes.

Así, entre otros muchos ejemplos, se endurecen notablemente los requisitos para obtener permisos de residencia y para el reagrupamiento familiar, mientras que se facilitan los mecanismos para la retención y expulsión de inmigrantes, se establecen una serie de obligaciones hacia las compañías aéreas para controlar a los inmigrantes y obligarles a su retorno, se quiebra el derecho de asilo consagrado en la Convención de Ginebra, al tiempo que se elimina la posibilidad existente en la ley actual de obtener una regularización por arraigo tras cinco años de residencia en España y se introducen nuevos controles sobre los padrones municipales y otros registros públicos, en los que se limita el registro de inmigrantes y se determina por vez primera la posibilidad de acceder a los mismos para controlar, perseguir y devolver a los sin papeles.

Como prueba de la bondad de esta nueva ley, se afirma que se concederá un nuevo visado de seis meses para que los inmigrantes puedan buscar empleo en España. Pero nada se hace para evitar el colapso en oficinas de extranjeros como la de Alicante, auténticos tapones para una inmigración normalizada, donde sencillos trámites como una renovación de un permiso de trabajo llegan a



tardar hasta año y medio. Tampoco se abre una vía para detener y evitar que la economía sumergida en España se esté nutriendo de una nueva subclase explotada, los inmigrantes sin papeles. Y todo

ello dando por válido que los actuales consulados, sobre los que vienen existiendo numerosas quejas en su funcionamiento y capacidad, puedan asumir un mayor volumen de trabajo y burocracia pa-

ra la que no están preparados.

Es cierto que la inmigración plantea problemas cada vez más complejos que requieren nuevas respuestas, pero ello debe hacerse desde un conocimiento profundo y real de la inmigración, desde un respeto por la convivencia y la tolerancia, reconociendo que debe encontrarse una solución eficaz para unas bolsas de inmigrantes sin papeles que crecen de forma gigantesca y que son la base de una economía sumergida cada vez más salvaje, sobre la que hay que actuar con firmeza, realizando una campaña de choque para lograr su afloramiento y regularización, especialmente en la vinculada a los sin papeles. Todo ello exige el acuerdo sincero, el diálogo amplio y el compromiso responsable de todos los sectores implicados, en todos los niveles y administraciones. Justo lo contrario de lo que hasta ahora se viene haciendo, cuando todavía resuenan en nuestros oídos los ecos de la campaña emprendida por este gobierno para asimilar inmigración con delincuencia. Y es que ésta es el principal logro de nuestros responsables gubernamentales: situar a la inmigración en una permanente campaña electoral y partidista que sólo origina sufrimiento, miedo y desasosiego a miles de personas dificultando la convivencia. □

EBITDA o BAIIDA



**MANUEL HERNÁNDEZ
ALBIOL**
Consultor de
Dirección

No, señores, no hay error de imprenta, ni acabo de mentarles ningún familiar cercano. Mi portátil tiene todas sus teclas y les juro que sólo he bebido cerveza sin alcohol. No he dejado que mi perro se pasee por encima del teclado y mis hijas tienen prohibido acercarse al genio cuando trabaja. Les juro que no miento.

Algunos de ustedes se preguntarán, pues, qué significa ese título tan rompedor. Verán. Se trata de un indicador financiero —no es nuevo, tiene ya algún tiempo— con el que algunos expertos financieros prefieren trabajar cuando deben analizar, entre otras cosas, la capacidad de generar tesorería de una empresa, bien sea para valorar sus posibilidades de expansión, bien para valorarla con vistas a su compra venta.

EBITDA es el acrónimo de la expresión inglesa —¡cómo no!— «Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization», que españolizado se convierte en BAIIDA (Beneficios Antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones), y no es otra cosa que el beneficio que obtiene la empresa antes de deducirle los

intereses de financiación, el impuesto sobre sociedades, las depreciaciones por diversos motivos y las amortizaciones del inmovilizado (edificios, máquinas, mobiliario, etcétera). Los analistas a que antes me he referido prefieren trabajar con ese indicador antes que con el resultado final de la explotación, porque les permite explorar las posibilidades de la empresa con una posible financiación distinta y eliminando el inevitable factor distorsionador de depreciaciones y amortizaciones (no siempre representativas de la realidad) amén de su correspondiente repercusión en el Impuesto sobre Sociedades.

¿Recuerdan ustedes aquello tan antiguo del PER? No es el Plan de Empleo Rural, ojo, no vayamos a liarla y acabemos hablando del PP y del PSOE. Es otra cosa. También es inglés —¡qué raro!—, y es el acrónimo de «Price Earnings Ratio», o sea, la proporción existente entre los beneficios de una empresa y su capitalización bursátil, o, ya en menor escala, entre los beneficios de una empresa y su valor de venta o de compra. Habrán ustedes oído decir de una empresa que tenía un PER 7 o un PER 8, lo cual significaba que por esa empresa (o por una parte alícuota de ella, como nos decían que había que definir a las acciones) se pagaba 7 u 8 veces el valor de sus beneficios, o sea, que si quería usted comprar la empresa tenía que pagar 7 u 8 veces el valor de esos beneficios.

Pues bien, eso ya no está de tanta moda, pues ha sido sustituido por el EBITDA (algunos lo llaman EVITA, así como suena, para simplificar o tal vez para no contemplar las depreciaciones) y ahora no es extraño oír expresiones del jaez de «esta empresa tiene un EBITDA 4,5, o tiene un EBITDA 6» para referirse a que por ella puede pagarse una cifra que ronde 4,5 ó 6 veces el importe de sus beneficios antes de etcétera (véase BAIIDA).

En principio, me parece bien. No tengo nada en contra de la incorporación de nuevos vocablos o conceptos que permitan analizar los datos de una empresa a todos los niveles posibles. Sea pues bien recibido el EBITDA o BAIIDA (a su gusto, amable lector). Si de lo que se trata es de ver un barco, prefiero ver la popa y la proa que contentarme sólo con una de las dos. Y si además me enseñan los camarotes y el salón de juegos, mejor que mejor.

Pero tal vez no estaría de más prevenir contra el mal uso de un buen indicador, como, durante tantos años ha sucedido y sigue sucediendo con el archiconocido y archiprostituido «cash flow», al que muchos empresarios confunden con el beneficio, sin pensar que «cash flow» es un beneficio muy particular al que no se han deducido todavía las amortizaciones del inmovilizado, lo cual conduciría a pensar que dicho inmovilizado no se desgasta y es eterno.

Con el EBITDA pasa lo mismo. Hay que ir con cuidado con la forma en que se interpreta y el valor que se le otorga a dicha interpretación. Decir que una empresa tiene 5 millones de euros de EBITDA, y perder de vista, por ejemplo, que a) para financiar su actividad tendrá que pagar 2 millones de euros de intereses, b) para considerar la depreciación y/o el desgaste sufrido en sus medios productivos tendrá que detraer otros 2 millones de euros, y c) deberá abonar 400.000 euros en concepto de Impuesto sobre Sociedades, puede inducir a error. La empresa habrá ganado solamente 600.000 euros, lo cual no debe olvidarse. Hablar de 5 millones es muy diferente de hablar de 600.000, si no se matiza adecuadamente, y puede ser artificialmente ambiguo, por lo cual les recomiendo ir con cuidado, por si acaso.

Me temo que me ha salido un artículo un tanto complejo y que aquellos de ustedes que hayan llegado hasta aquí (a mí me ha costado llegar, se lo juro) estarán preguntándose si no habría sido preferible que mi perro se hubiera paseado por encima del teclado. Decía Borges que si a un mono se le diera un lápiz y papel y se le concedieran varios millones de años, acabaría escribiendo El Quijote. Yo añado que dicho mono, con unos pocos siglos más, acaba inventando el EBITDA. Y otro mono, servidor de ustedes, acaba hablando de ello. □