



Volumul VI, Numărul 10 / 2004

ISSN 1454-9980

Incitații investiționale fiscale

(pag. 39-44)

Dumitru ZAIȚ

Volume VI, Issue 1 (10) / 2004

Cross-cultural
Management
Journal

INCITAȚII INVESTIȚIONALE FISCALE

Dumitru ZAIȚ

Oamenii de afaceri, specialiștii ca și oamenii obișnuiți par a fi de acord în cvasi-totalitate: investițiile furnizează locuri de muncă, venituri și bunăstare. Cu condiția să fie rentabile, ceea ce înseamnă mai întâi bine gândite, oportune și în acord cu cerințele pieței. Mai mult, se știe sau se lasă impresia a se cunoaște faptul că pentru a investi este nevoie de anumite incitații, și altele decât cele pe care le invocăm inițial, care sunt general valabile și privesc șansele (speranțele) de câștig specifice fiecărui participant (salariu, profit, dividende, venit la buget etc.). Rolul de a imagina și crea aceste incitații revine, în cea mai mare parte, statului și instituțiilor reprezentative ale acestuia. Instituțiilor cu atribuții și responsabilități în domenii diferite (nu numai legate de fiscalitate sau de financiar), pentru că aproape oricare din organismele publice poate crea stimulente investiționale semnificative, efectiv gestionabile și de efect.

Asupra unora din aceste posibile stimulente aș vrea să mă opresc, nu numai pentru că sunt sau ar putea fi dintre cele care dau roade în multe alte țări europene ci și pentru a furniza sugestii privind obligativitatea definirii și punerii în practică a unui mod de evaluare a efectelor directe, conexe și complementare prin care să se poată ajunge la o mai bună fundamentare a deciziilor în domeniu. De multe ori uităm sau pur și simplu nu vrem să aplicăm corect ceea ce știm din cărți sau din școală și luăm decizii după ureche deși lucrurile ar putea fi rezolvate într-o manieră structurată, coerentă și explicită prin calcule sau estimări rezonabile ca dificultate.

Fiscalitatea nu este numai un mijloc de reglare a bugetului și de redistribuire între consum și investiții, în mod special, între diferitele componente ale socialului, în particular. Ea este recunoscută în sistemele evaluate ca o pârghie eficace de orientare și

stimulare a investițiilor. Sistemul de impozitare și taxare furnizează el însuși incitații puternice pentru posesorii de lichidități pentru a stoca, a consuma sau a investi. Opțiunea nu se produce ad-hoc și nici pe baza unui fler special al posesorului de resurse (nu numai lichidități, deci). Într-o asemenea poziție a opțiunii, echilibrul și eficiența plasamentelor ar avea de suferit, reglajul s-ar produce lent, numai ca efect al reacțiilor piețelor de capitaluri și de produse. Creșterea, dacă ar putea fi vorba de o creștere în asemenea condiții, s-ar produce haotic, cu mari variații de la o perioadă la alta și, pe ansamblu, într-un ritm mediu aproape neglijabil.

Folosirea inteligentă a fiscalității ca incitant al investițiilor, atât ca orientare cât și ca anvergură, are efecte semnificative în perioade normale de evoluție a sistemelor economice. Fiscalitatea în sine este deci un instrument de acțiune prin care resursele tind a fi alocate în sensurile anticipate de evoluția cererii și în funcție de prioritățile identificate și reținute în strategiile de dezvoltare ale sistemului în cauză. Exploatarea fiscalității, doar pentru acoperirea cheltuielilor de administrare a sistemului, implicit a celor privind guvernarea, pe de o parte și a unora din sarcinile sociale de natura neinvestițională (ajutoare compensatorii, reduceri de taxe cu scop social etc.) are o dimensiune umană doar pe termen foarte scurt. Conotațiile politice nu pot scăpa de a fi evocate în astfel de opțiuni ale "strategilor" dezvoltării.

Deducerea din veniturile impozabile a unor cote reprezentând amortizarea contabilă a investiției (activelor fixe rezultate din acestea) este de mult cunoscută și folosită în diferite țări. Efectele asupra investițiilor sunt considerabile, domeniile pentru care se acordă astfel de avantaje cunoscând creșteri importante ale investițiilor, mai întâi, cifrelor de afaceri, fluxurilor fizice de produse, comerțului și populației active, mai apoi. Acest incitant fiscal

este folosit, este drept, cu o oarecare timiditate, pentru ceea ce reglementările admit ca fiind investiție propriu-zisă, provenind deci de la cei care pot avea calitatea de investitor, adică societăți comerciale având personalitate juridică și alte câteva instituții cu abilitate specifică recunoscute ca atare. Multe alte resurse avansate în scopul realizării de bunuri de folosință îndelungată, cu valoare (de piață doar și nu contabilă) ridicată și având astfel toate caracteristicile majore ale unei investiții nu sunt considerate ca atare pentru simplul motiv că cel care cheltuiește nu este investit juridic printr-o asemenea calitate. “Nu este investit juridic” poate fi tradus în cel puțin două moduri, egal valabile. Conform primului, reglementările noastre în materie de investiții nu identifică individul (persoana fizică distinctă, dar și menajul sau gospodăria individuală) ca fiind un investitor potențial. Poate fi vorba doar de o omisiune la origine, preluată apoi în toate textele privitoare la investiții. Prin al doilea mod, putem recunoaște un fel de cutuma mentală, prin care rolul de investitor nu poate fi recunoscut decât pentru un organism abilitat în acest scop, care ține o evidență contabilă proprie etc. Falsitatea se construiește astfel în timp, orice încercare de a ieși spre o altă normalitate fiind apoi acuzată de ... necunoașterea legii.

Unul din domeniile cele mai sensibile față de deducerea fiscală a fost și rămâne construcția de locuințe, zona imobiliarului în general, cu tot ceea ce implică aceasta. Locuința este avută în vedere ca ansamblu constructiv (clădire, spațiu de locuit cu caracter temporar sau permanent) și tehnic (deci cuprinde și instalațiile aferente – termice, sanitare etc., necesar a fi însă identificate și listate corespunzător în definițiile cu care se operează). Într-o situație similară pot fi considerate alte bunuri gospodărești de valoare ... investițională (vehicule, utilaje agricole, autoturisme chiar), care intră în exploatarea unei gospodării individuale și nu a unei societăți comerciale.

Franța este una din țările în care deducerile fiscale (creditele fiscale, altfel numite) pentru diferite componente ale menajului sunt folosite cu bune rezultate. Soluțiile de acest gen nu sunt deloc oarecare, dar ele trebuie judecate pe baze economice raționale chiar și atunci când scopul, direct și imediat sau mijlocit și decalat, este și sau și de altă natură. Exemplul pe care-l propunem aici este sau ar putea fi considerat din

zona socialului, construcția de locuințe fiind un domeniu al socialului considerat astfel mai ales în țările cu dominante social-democrate tradiționale. Se face mai degrabă mult caz politic de aceasta, pentru că, la urma urmei, socialul evoluează în același sens și chiar în același ritm cu economicul.

Investiția în construcția de locuințe este considerată la noi ca atare numai pentru organismul finanțator și, eventual, pentru antreprenor, atunci când acesta preia sau își asumă finanțarea și realizarea lucrărilor de construcție și amenajare până la definitivarea produsului (casă, bloc, vilă etc., locuință particulară sau cumpărată pentru a fi închiriată). Cumpărătorul acestui produs imobiliar nu este considerat investitor, conform mai degrabă unei cutume decât unor reglementări precise în domeniu, decât dacă îi va conferi rolul de activ fix, de bun imobiliar exploatabil în scop productiv (sâc!). Cumpărătorul individual, persoana fizică care intră în posesia juridică a unui asemenea bun, nu face deci o investiție (recunoașterea unei asemenea cheltuieli ca investiție are consecințe importante asupra modului ei de contabilizare și, implicit, de considerare în calcularea venitului impozabil, așa cum vom vedea). Interesant și paradoxal pentru un sistem fiscal coerent, un bun imobiliar cumpărat, ca prima, a doua sau a n-a construcție de locuit, nu este considerat investiție decât dacă operațiunea este realizată de o societate comercială cu scop lucrativ. În schimb, un individ, persoană fizică, poate cumpăra oricâte clădiri – spații construite în scop de a fi locuite fără ca acestea să intre într-un circuit fiscal normal, ceea ce l-ar forța pe cumpărător să valorifice cu mai multă atenție bunurile respective. Acest cumpărător deși evident face investiții (cumpără active imobiliare exploatabile pe perioade de timp mai mari de un an pentru a le locui el însuși sau a le închiria și obține profit) nu este considerat ca atare prin reglementări, ceea ce are mai multe consecințe semnificative pentru respectivul investitor, pentru bugetul național și, ceea ce este mai important, pentru dimensiunea socială a actului investițional. Un singur efect pare a-l fi interesat direct pe legiuitor și anume obținerea unor efecte fiscale mai degrabă minore dar evidente, sigure și ușor de calculat pentru contabili. Aceste efecte fiscale sunt de natura taxelor de vânzare cumpărare, a impozitului pe chirii și locații și a

impozitului pe imobile, crescător în funcție de numărul imobilelor deținute, singura inovație interesantă a perioadei noastre de tranziție în materie de fiscalitate imobiliară.

Toate aceste efecte sunt, așa cum se poate ușor constata și proba în practică, extrem de volatile, din cauza manierei nereglementate în care se produce calculul și încasarea lor. Lipsa sau insuficiența reglementărilor de detaliu privind calculele concrete ca și a unor componente fiscale raționale (impozitarea plusvalorii din revânzare sau actualizarea la inflație, ca modalități de cointeresare fiscală a cumpărătorului și vânzătorului de bunuri imobiliare, în egală măsură, de exemplu) face ineficace pârghia fiscală în marea majoritate a situațiilor. Nu statul câștigă din această poveste iar proprietarul imobiliar credul pare interesat de menținerea și perpetuarea unei asemenea stări, el părând a fi, pe termen scurt, beneficiarul ubicuității fiscale în materie de active imobiliare.

Componenta cea mai importantă a exploatării fiscalității pentru stimularea investițiilor, în general, a acelor imobiliare, în particular, poate fi găsită însă în substanța unor reglementări mai subtile și eficace, în același timp. Pentru a ajunge însă aici trebuie operate schimbări de conținut în însăși filosofia investițiilor imobiliare. Acestea trebuie extinse asupra întregii zone a ceea ce nord-americanii numesc Real Estate Investment (acestea cuprinzând însă și pamântul și alte active imobiliare precum și investiții cu lichiditate scăzută – opere de artă, în general), adică inclusiv asupra persoanelor fizice care vând sau cumpără, chiar și în scopuri speculative locuințe, pamânt sau alte bunuri asimilabile investițiilor imobiliare. În acest fel se obține direct un efect psihologic deloc neglijabil: orice individ face sau poate face o investiție. El devine investitor iar acest titlu innobilează sau cel puțin crează iluzia că se intră în lumea celor cu stare. În plus, speculația, care este oricum tentantă și intrată în practica normală curentă, devine acțiune reglementată, posibil a fi controlată și sancționată în caz de ieșire din lege, de evaziune etc.

Dincolo de o asemenea schimbare mentală și comportamentală, generalizarea investiției în raport cu destinația alocării și nu cu natura juridică a aceluia care avansează resursele respective (persoană fizică sau societate comercială), inclusiv sau cu atât mai mult pentru

investiții imobiliare poate intra într-o anumită normalitate și în sensul construcției și aplicării de reglementări care pot stimula investițiile, aducând simultan avantaje economice și sociale.

Una din aceste reglementări, la care am făcut câteva referiri fără a o caracteriza propriu-zis, privește deducerea fiscală din venituri a amortizării investiției în imobiliar, cel puțin pentru o anumită perioadă de timp. Sistemul francez, pe care-l folosesc aici ca suport de origine, este destul de stufos și nu rareori ambiguu, dar unul din principiile sale de bază poate fi exploatat cu bune rezultate. Ca și în acest sistem fiscal, deducerea amortizării investiției imobiliare din venitul anual impozabil poate aduce direct un plus de investiții în acest domeniu (construcția de locuințe) iar, indirect, suplimentează veniturile bugetului național și pe cele ale antreprenoriatului, implicit, pe termen lung. În plus, circuitul lichidităților este accelerat în proporții de loc neglijabile pentru investitori și pentru sistemul economic național, în egală măsură.

Pentru o situație ipotetică în care investiția imobiliară se ridică la 30 000€ (am optat pentru o evaluare într-o monedă relativ stabilă și mai puțin afectată de inflație), suma ce va fi recunoscută pe piața respectivă printr-un preț egal de vânzare, creditul fiscal acordat cumpărătorului prin deducerea dobânzii la împrumutul folosit în acest scop, numai pentru o perioadă de 5 ani, poate ajunge la un nivel situat între 0,7 și 2,5 % din valoarea investiției pe fiecare an. Sumele astfel economisite de cumpărător vor fi de fapt creșteri potențiale ale investițiilor pentru perioadele următoare.

Investițiile imobiliare private (locuințe, instalații, echipamente agricole etc.) au, așa cum observam mai sus, efecte economice pozitive dar și impact semnificativ asupra socialului. Atât deținătorul de lichidități sau de resurse, în general, cât și antreprenorul lucrărilor sunt motivați suplimentar să investească, fiecare în maniera lui specifică, primul pentru a beneficia de un plus de satisfacție (confort sau/și câștig din exploatare - închiriere), al doilea pentru a avea un plus de cerere pentru oferta sa de produse. Iar consecințele la nivelul economiei naționale sunt și ele semnificative. Dar toate acestea numai dacă asemenea reglementări ca și altele din aceeași zonă vor fi încadrate într-un sistem coerent și structurat care să asigure punerea lor în aplicare.

Estimările propuse aici ca și raționamentele care le însoțesc par a fi simpliste și poate chiar puțin convingătoare ținând cont de faptul că cei care vor economisi astfel (cumpărătorul de locuințe sau alte bunuri asimilabile investițiilor necomerciale) este posibil să consume altfel sumele respective. Nu se realizează însă decât un transfer către consum, ceea ce pe ansamblul sistemului economie naționale are ca efect o creștere proporțională a cererii. În timp însă, ca efect al schimbărilor mentale și comportamentale, individul va realiza importanța privilegierii investirii față de consumul curent. În plus, accelerarea investițiilor are ca efect o creștere generală a veniturilor, inclusiv a celor destinate consumului.

Sistemele fiscale occidentale operează însă cu un set întreg de stimuli fiscali ai investițiilor. În Franța, de exemplu, de la care am preluat de altfel și unele din informațiile privitoare la deducerea fiscală pentru investițiile imobiliare necomerciale (locuințele, ca partea poate cea mai semnificativă a acestora, implicit prin dimensiunea lor socială), apar nu mai puțin de 11 tipuri de deduceri (credite fiscale) totale sau parțiale. Enumerarea lor este ea însăși interesantă și, cred, convingătoare:

- Cheltuieli aferente locuinței principale (dobânzi la împrumut, cumpărare echipamente și materiale de bază etc.);
- Investiții realizate în DOM – TOM (teritorii franceze din afara Franței europene, recunoscute oficial ca departamente – DOM - sau teritorii -TOM - de peste mări), care pot fi considerate specifice, încercând să motiveze realizarea de investiții în aceste zone, mai puțin dezvoltate, ale țării;
- Subscrieri la capitalul întreprinderilor mici și mijlocii;
- Subscrieri de părți la fondurile speciale pentru inovații;
- Investiții forestiere;
- Cumpărări de bunuri culturale (numai pentru anumite opere de artă, specificate în reglementările respective);
- Investiții locative în rezidențe turistice pentru revitalizare rurală;
- Cumpărările și transformările unor vehicule ca și renunțarea la exploatarea unor vehicule depășite fizic sau moral;
- Subscrieri în cinema și audio-vizual;
- Asigurările de viață.

Respectivele deduceri sau credite fiscale sunt însă încadrate de reguli, condiții și plafoane foarte diverse și întortocheate ceea ce face din impozitarea în sine o meserie grea pentru care sunt solicitate competențe specifice, altfel nu tocmai oportune.

Așa cum menționam, sistemul francez nu este dintre cele mai semnificative ca referință pentru stimulentele fiscale ale investițiilor. El este conceput mai degrabă în ideea de a sprijini ameliorarea condiției social-umane a individului și de aici accentul pus pe avantajele pe care acesta le poate obține. Este însă evident că prin chiar asemenea credite fiscale se realizează o incitare pentru investiții în anumite domenii sau regiuni. Probabil că, așa cum s-a întâmplat în mai toate reglementările noastre, incitații investiționale de natură fiscală vor putea căpăta o oarecare notorietate în măsura în care prim planul va fi ocupat de domeniul social: construcția de locuințe, cumpărarea de echipamente “grele” (instalații de încălzire, echipamente sanitare etc.), achiziționarea de utilaje și agregate agricole etc. Ar putea fi oricum un mic pas dar nu lipsit de importanță și consecințe.

Deducerea fiscală pentru investiții propriu-zise de capital realizate de posesorul fizic de lichidități (cel care face economii din veniturile realizate în timp), pe care l-am numit deja investitor necomercial, poate fi un incitant investițional chiar mai semnificativ. În același sistem fiscal francez, la care facem aici referire, sunt privilegiate investițiile în întreprinderi mici și mijlocii ca și cele în domenii dinamice, în care inovația trebuie să fie prezentă pentru a asigura avantaje concurențiale decisive. La ora actuală însă impozitarea veniturilor globale în această țară nu mai pune accent pe aceste două destinații, motivul principal fiind, se pare, nu atât ineficiența unor astfel de stimuli cât anumite inadvertențe logistice de care nu s-a ținut seama în elaborarea și aplicarea diferitelor reglementări fiscale. Pentru că, dacă nu sunt stabilite cu precizie și rigoare reguli și modalități de aplicare, se ajunge la deturnarea sensului inițial al deducerilor fiscale și la fraude deloc lipsite de anvergură și importanță.

Or, deducerea fiscală pentru plasamente în întreprinderi mici și mijlocii obligă mai întâi la o corectă și rigidă chiar definire a acestora. Apoi, este vorba de crearea instrumentelor financiar-contabile de operare pentru a putea înregistra

respectivele plasamente inclusiv prin intermediere financiară, ceea ce se întâmplă în marea majoritate a situațiilor. Astfel, de exemplu, depozitul bancar este practic un plasament investițional pentru cel care face economii, fără ca acest lucru să-i fie recunoscut direct. În plus, în Franța ca și în România, de altfel, depozitul bancar nu este considerat ca plasament investițional deși este purtător de rentabilitate (dobânda încasată sau sperată). În acest caz este banca cea care furnizează, prin creditele acordate, lichidități pentru investiții. Micul investitor (cel care face depozite) nu apare decât cu calitatea lui de deponent autonom care nu-și asumă riscurile unei investiții directe nici macar cumpărând acțiuni sau părți sociale ale unei societăți comerciale oarecare. Într-o astfel de situație însă economia plasată în depozit nu furnizează direct lichiditate pentru investiții ale întreprinderilor mici și mijlocii pentru care s-ar acorda deducerile fiscale respective.

Cazul participărilor directe la finanțarea investițiilor directe ale întreprinderilor mici și mijlocii (prin cumpărarea de titluri corespunzătoare – acțiuni, obligațiuni, creanțe etc.) nu este nici el simplu. În majoritatea situațiilor, gestiunea plasamentelor este realizată de un organism specializat de intermediere financiară (o societate sau o bancă de investiții, de regulă) iar micul investitor rămâne invizibil și nu va fi recunoscut ca atare decât dacă evidențele contabile ale intermediarului sunt construite astfel încât acest lucru să fie posibil.

Dincolo de astfel de dificultăți și imprecizii reglementare (de multe ori dorite de administrație sau de alți interesați în obținerea de avantaje pe cale de duplicitate sau ambiguitate reglementară sau metodologică), deducerea fiscală pentru anumite investiții ale micilor economisitori poate avea efecte importante prin stimularea acțiunilor investiționale din cel puțin anumite domenii.

Așa cum menționam, succesul incitantilor fiscali ai investițiilor nu este automat. Câteva acțiuni complementare de sprijin devin importante și trebuie inițiate a priori sau simultan. Dintre acestea câteva pot fi considerate mai importante sau, chiar, obligatorii.

1. Rigoarea și coerența metodologică pot fi totdeauna plasate pe un prim plan în orice sistem fiscal. Este vorba de fixarea de reguli precise, exprimate concis și fără ambiguitate pentru a nu lăsa loc unor interpretări

subiective. Acceptarea unor excepții în chiar textele reglementărilor este un refugiu plăcut pentru contabili și experți versați, nu numaidecât pentru că pot recurge la diferite artificii acoperitoare, ci și pentru că oferă posibilități de evaziune. Pentru calculele corespunzătoare trebuie oferite relații și explicații convergente, fără porțițe și interpretări subiective. Formulări de genul “de la caz la caz”, “în mod obișnuit” sau “cu excepția...” trebuie exclusiv evitate. În fixarea condițiilor și plafoanelor valabile pentru diferite deduceri nu trebuie admise nici excepții nici variațiuni lăsate la libera interpretare a agentului fiscal sau superiorilor acestuia. Acest mod de organizare tranșantă a sistemului fiscal într-o țară dominată de o mentalitate cvasi dubitativă poate părea a nu avea șanse prea mari de reușită. El permite însă realizarea corectă a operațiunilor privind fiscalitatea și, nu mai puțin important, crearea unei obișnuințe în a lucra cu astfel de reglementări care propun soluții unitare și explicite pentru toate situațiile posibile.

2. Angajarea de reglementări și măsuri complementare de sprijin, fiscalitatea nefiind în sine factorul cheie al incitațiilor investiționale. Astfel, de exemplu, creditul fiscal (realizat la nivelul deducerii fiscale acordate) pentru locuințe nu are prea mare valoare dacă nu există reglementări precise privind determinarea sau declararea valorii investiției (ca preț de cumpărare, nivel al cheltuielilor de construcție sau instalare etc.). Cel care cumpără sau construiește o casă (un apartament, o vilă) este tentat să furnizeze, în lipsa unor constrângeri sau reglementări potrivite, sume subevaluate pentru a scăpa de anumite taxe, impozite etc. O reglementare, prin care orice vânzare - cumpărare de spații construite cu destinație de locuință sau închiriere, este însoțită de o taxare asupra plusvalorii realizate din respectiva operațiune, va pune atât pe vânzător cât și pe cumpărător în situația de a declara valoarea corectă a tranzacției. Plusvaloarea este aici doar diferența pozitivă între prețul plătit inițial și cel obținut la noua vânzare, diferența realizată la revânzarea unei locuințe (sau a unui alt bun de valoare – cazul lucrărilor de artă, de exemplu) după o anumită perioadă de timp. Prețurile respective trebuie corectate însă cu indicele inflaționist al respectivei perioade

(opțiunea pentru un indice inflaționist unic, estimat și anunțat de organisme specializate este obligatorie) pentru a evita pierderi sau câștiguri fictive care l-ar putea afecta pe unul din cei doi parteneri ai relației de vânzare-cumpărare. Declararea unei valori prea mici sau prea mari a tranzacției, prin acord între vânzător și cumpărător, va fi ulterior sancționată prin ceea ce ar putea fi “taxa pe plusvaloare”. Sigur, reglarea nu vine imediat și de la sine, crearea unei culturi investiționale generale pentru populație fiind un alt punct de sprijin în funcționarea corectă a fiscalității și, implicit, stimulentele investiționale obținute pe această cale.

3. Crearea unor comportamente investiționale specifice în care poziția de investitor individual necomercial (ca persoană fizică) și de investitor financiar sau direct de capital (ca societate comercială – persoană juridică) să fie agreată ca normalitate în dezvoltarea oricărui individ ca și oricărui grup (gospodărie, societate comercială, colectivitate locală sau regională, țară, în ansamblul ei) de către toți sau cel puțin majoritatea semnificativă a populației.

Problema este de natură culturală și nu poate avea soluții imediat. Este necesară o transformare comportamentală majoră pentru care este nevoie de o anumită concertare strategică între factorii de decizie politică, structurile administrative și cele sociale, instituțiile de formare (școli, universități), instituțiile culturale, inclusiv cele care slujesc religia, indiferent de confesiune sau dominantă spirituală ținând de sacru. Reglementările corecte, concepute pentru a fi respectate de toți, trebuie nu numai elaborate și declarate pentru a fi puse în aplicare ci și difuzate, popularizate și explicate într-o manieră inteligibilă pentru ca în timp să se formeze un limbaj adecvat, el însuși formator de atitudini și comportamente

favorabile activităților investiționale. Cuvântul “investiție” el însuși are conotații desuete sau relativ negative în limbajul comun. Percepția normală trimite fie la angajarea statului în misiune socială prin crearea de noi locuri de muncă, “pentru îmbunătățirea condițiilor materiale și spirituale ale tuturor oamenilor muncii”, fie la realizarea de mașinațiuni ale noii burghezii pentru a intra în posesia capitalului (practic și obișnuit a mijloacelor fixe realizate prin “efortul întregului popor”), fie, în cel mai bun caz, la transformarea unui capital lichid în clădiri, echipamente etc. (pentru specialiști doar active fixe). Individul comun, predispus a realiza economii, nu are nici pe departe conștiința posibilității lui apropiate de investiție prin ceea ce poate realiza direct și imediat pentru folosire pe o perioadă mai lungă (locuința, instalații și echipamente grele pentru propriul menaj) sau prin ceea ce poate plasa pe piața de capital pentru a obține o anumită rentabilitate. Termeni comuni cu care se operează curent într-o cultură pragmatică trebuie cultivați și făcuți să circule prin ceea ce pot avea mai pozitiv ca semnificație. În această categorie intră nu numai rentabilitatea ci și riscul asociat unei investiții de care fiecare investitor, mic sau mare, persoană fizică sau societate comercială, trebuie să fie conștient că și-l asumă permanent, de fapt.

Crearea unor percepții pozitive față de investiții ca și a unor comportamente active, care-și asumă mai ușor riscurile investițiilor promițătoare de câștig (rentabilitate) poate deveni o dimensiune strategică mai ambițioasă pentru diferitele instituții publice și ale societății civile. Pragmatismul cultural este în primul rând legat de investiții. El nu poate fi stimulat numai prin lăsarea pieței ca unic arbitru. Individul poate rămâne pentru mult prea multă vreme ostil investiției și, în egală măsură, fiscalității de care ar putea totuși profita pentru a-și mări șansele de câștig.