

Lineamenti di una teoria dei metodi alternativi di imposizione del reddito delle società di capitali

I. - Considerazioni generali

I. - Molte sono le soluzioni possibili nel trattamento fiscale delle società di capitali: società per azioni, società a responsabilità limitata e simili associazioni che hanno: 1) un fine lucrativo, 2) una personalità giuridica propria, 3) partecipazioni private al proprio patrimonio, sotto forma di azioni, quote sociali etc.. Questo saggio considera soltanto i problemi dei metodi *alternativi* di imposizione dei redditi delle società di capitali e pertanto non si occupa, se non incidentalmente, della imposizione del *patrimonio* o del *ricavo lordo* o di altri aspetti economici della vita delle società. Inoltre lascia in ombra quelle forme di imposizione del reddito delle società di capitali che non si presentano direttamente nel quadro delle soluzioni fra loro *alternative*: ossia in particolare le imposte reali generali proporzionali alla fonte, su tutti i redditi, che in molti paesi europei costituiscono uno dei cardini tradizionali del sistema delle imposte dirette (in Italia l'imposta di ricchezza mobile). Infine, occupandosi solo delle soluzioni *alternative*, trascura alcune combinazioni più complesse, che si possono ottenere mescolando fra loro taluni dei metodi analizzati.

Non è compito principale di questo saggio di discutere dell'altezza del carico fiscale globale sulle società di capitali. Esso è assunto più spesso come un dato, mentre il discorso si concentra piuttosto sui metodi per distribuire il carico via via ipotizzato. Talvolta però viene posto in discussione proprio il livello globale del prelievo sulle società, potendo esso costituire una ragione decisiva a favore di una soluzione (ad esempio la C) anziché di altre.

Il ragionamento suppone la conoscenza della teoria degli effetti economici delle imposte sulle società di capitali. L'indagine espressa e sistematica di quella teoria, benché estremamente interessante, porterebbe però su una strada così lunga, da

meritare un discorso a parte. Ai fini del presente saggio — in linea di massima — salvo le ulteriori qualificazioni di volta in volta introdotte — si muove dalla assunzione che, in periodo breve, una parte notevole dell'imposta tenda a rimanere sulle società di capitali, tanto in concorrenza pura, come in monopolio puro e in concorrenza monopolistica; e che in periodo lungo una parte maggiore di tale imposta si trasferisca in avanti. Si assume anche che la parte dell'imposta che si trasferisce indietro non sia molto importante, salvo congiunture anormali, né in periodo breve né in periodo lungo. Si ammette altresì una certa capitalizzazione della imposta rimasta sulla società, con diminuzione (virtuale) del valore dei titoli rappresentativi del profitto colpito. Il ragionamento generale a sostegno di tali assunti, viene compiuto in nota (I)

(I) Il fenomeno della traslazione di un'imposta sul reddito delle società di capitale deve essere esaminato distintamente nel periodo breve, in cui la capacità produttiva e il numero degli impianti sono assunti come un dato; e nel periodo lungo, in cui la capacità produttiva e il numero degli impianti sono inclusi tra le variabili. Bisogna inoltre distinguere, qui come altrove, quattro ipotesi:

a) che l'imposta specifica sul profitto delle società si sostituisca ad altri prelievi, i quali a loro volta non modificavano notevolmente l'ambito economico in cui l'imposta deve operare;

b) che rappresenti un carico addizionale concomitante con l'effettuazione di nuove spese pubbliche;

c) che rappresenti un carico addizionale concomitante con una contrazione del finanziamento di spese pubbliche mediante mezzi monetari e creditizi;

d) che si sostituisca ad altri prelievi, i quali alteravano in vario modo l'ambiente economico in cui la nuova imposta deve operare.

Benché la prima ipotesi possa sembrare la meno «realistica», può essere utile cominciare proprio da essa per introdurre volta per volta le altre come successive approssimazioni alla realtà: le altre tre ipotesi, infatti, complicano il ragionamento, introducendo variabili che impediscono di considerare nella condizione più favorevole gli effetti di mercato provocati dall'applicazione di un'imposta specifica sulle società.

Nel periodo breve, e nell'ipotesi che l'impresa sia in «equilibrio» — in condizioni di concorrenza pura, di monopolio o di concorrenza monopolistica — l'introduzione di un'imposta sui profitti

mentre ulteriori considerazioni particolari verranno svolte, di volta in volta, nell'esame delle varie soluzioni indagate.

La presente indagine dei metodi alternativi di imposizione delle società di capitali ha per scopo di mettere in luce le caratteristiche, i pregi e i difetti di ciascuna soluzione, rispetto ai vari fini

non può modificare il prezzo, dato che il profitto è ottenuto dal divario tra costo e ricavo marginale, e tale divario è annullato per definizione nel punto di equilibrio, in cui la curva dei costi marginali incontra quella dei ricavi marginali; e ciò sia nel caso di un'imposta proporzionale sia — salvo esempi particolari — nel caso di una imposta progressiva, o meno che proporzionale, o fissa. La nozione fiscale di profitto — nel periodo breve — è per lo più abbastanza ristretta per coincidere con quella aziendale: di solito, anzi, è ancor più ristretta, poiché nel periodo breve tutte le spese *relativamente* fisse (ad esempio, anche una parte delle spese per il personale, che nel periodo breve non può essere eliminata) non sono comprese nel costo e vanno ad aumentare il profitto delle imprese.

La situazione cambia nel periodo lungo: anche qui il punto di equilibrio è determinato dall'incontro tra la curva dei costi e quella dei ricavi marginali; ma nella prima entrano nuovi elementi che nel periodo breve facevano parte delle spese fisse; inoltre, la curva tiene conto anche di tutti i costi di opportunità. L'equilibrio dipende allora da tre elementi principali:

a) dal tasso marginale di preferenza per la liquidità (minimo ricavo netto richiesto per indurre gli individui a investire una somma invece di tenerla «in cassa»);

b) dal tasso marginale della preferenza temporale (minimo ricavo netto richiesto per indurre gli individui ad investire una quota di capitale per ottenerne una remunerazione nel tempo, piuttosto che spenderla in beni di consumo corrente);

c) dal tasso di efficienza marginale del capitale negli investimenti alternativi, al netto del tasso di rischio e dello sforzo di direzione e di lavoro corrispondente a ciascun investimento. In sostanza, nel periodo lungo, tutto il profitto normale è un costo di opportunità, poiché rappresenta il compenso per la liquidità e l'interesse perduti, nonché per il rischio, per l'organizzazione imprenditoriale e per la manodopera impiegata nell'impresa. L'imposta specifica sui profitti, colpendo anche il profitto normale, entra a far parte della curva dei costi marginali e sposta il punto di equilibrio, facendolo coincidere con un livello di investimenti inferiore e con una ridotta dimensione di impianti. Gli investimenti, dunque, si dirigeranno preferibilmente verso settori alternativi nei quali la struttura della società di capitali non è necessaria, e — a parità d'altre condizioni — si sposteranno dalle società più rischiose alle meno rischiose. I capitali resteranno investiti in quei settori nei quali la forma della società di capitali, adottata prima dell'imposta, non è necessaria; e vi resteranno sotto forma di società personali e di imprese individuali, purché consentano ancora un ricavo netto maggiore di quello offerto da investimenti in settori alternativi.

La contrazione delle dimensioni dell'impresa (che sarà più sensibile se l'aliquota delle imposte sarà graduata secondo il volume del profitto) può però

che si possono prospettare per la finanza pubblica. Senza muovere da alcuna posizione precostituita, i fini presi in considerazione di volta in volta sono i più svariati, nell'ambito di quelli che si possono ragionevolmente riscontrare od ipotizzare negli stati del mondo occidentale del giorno d'oggi. Il fatto che si tratti di fini economici, politici o

alterare la struttura del mercato diminuendo il grado di concentrazione monopolistica; e ciò, almeno nelle imprese a costi crescenti, può compensare il rialzo dei prezzi determinato dall'imposta. In certe condizioni, anche la riduzione dell'affollamento delle imprese può indurre una contrazione del prezzo per la diminuzione delle spese di «conquista» e di mantenimento del mercato che in condizioni di concorrenza monopolistica portano al rialzo della curva dei ricavi, in parte a danno dei ricavi delle altre imprese nello stesso settore.

Se l'ingresso nei vari mercati è difficile, un'imposta sui profitti delle società non molto elevata, in regime di concorrenza monopolistica, può anche limitarsi a provocare una riduzione molto tenue delle quantità vendute, perché ogni produttore preferirà restare nel proprio mercato anziché passare a quelli non gravati dall'imposta; e reagirà soltanto contraendo il volume totale degli investimenti e delle energie personali.

Ulteriori qualificazioni devono essere introdotte nelle ipotesi di concorrenza imperfetta, di oligopolio oppure di condotta non del tutto razionale o libera dei produttori, e cioè nei casi nei quali al momento dell'imposta il punto di equilibrio ottimo non sia ancora raggiunto; tale situazione si esprime talora col termine di «prezzo amministrato». L'imposta potrà provocare più facilmente in tali casi, anche in periodo breve, un rialzo di prezzo, e le possibilità di traslazione tenderanno ad aumentare. Al riguardo può acquistare particolare rilievo il rapporto esistente in ciascuna impresa tra profitto netto e reddito lordo: un tasso di profitto poco elevato rispetto al reddito lordo, se colpito da un'imposta proporzionale, può infatti essere mantenuto con un lieve aumento di prezzo; cosa che un tasso di profitto relativamente elevato rende impossibile.

Se l'imposta sulle società ha sostituito tributi che alteravano la situazione del mercato occorrerà considerare gli effetti derivanti dall'eliminazione di tali tributi. Esempio: se vengono attenuate o abrogate imposte sul reddito lordo o di fabbricazione bisognerà tener conto dell'aumento di concorrenza che potrà derivare dall'alleviamento del carico fiscale sulle imprese marginali, e della conseguente possibile riduzione dei prezzi.

Se invece l'imposta sulle società si sostituisce a particolari misure di natura monetaria e creditizia, è probabile che essa tenda a provocare una restrizione del reddito monetario che può ostacolare il rialzo dei prezzi determinato dalla contrazione della domanda: infatti, l'applicazione di un'imposta ha per solito effetti deflazionistici maggiori di qualunque misura monetaria e creditizia.

Se infine l'imposta sulle società serve ad aumentare il volume delle spese pubbliche, ogni risultato diventa incerto: occorre infatti sapere quale sia la «direzione» della spesa, quale la sua natura, quali gli effetti economici. Se, ad esempio, essa è intesa ad aumentare la produzione di beni strumentali dell'industria e ad allargare i mercati di sbocco, può verificarsi tanto un ribasso di prezzi, per il passaggio delle industrie interessate ad un regime

sociali in senso stretto, od anche solo di mere ragioni di opportunità tecnica ed amministrativa, non turba l'ordine logico del discorso. Esso è volto ad indagare relazioni concettuali, in un ambito della finanza pubblica, allo scopo di consentire la formulazione di giudizi di convenienza. Si tratta quindi di un'indagine economica. Il fatto che gli

di rendimenti crescenti, quanto un rialzo, determinato dall'aumento della domanda e dalla persistenza del regime di costi crescenti in quelle stesse industrie. In quest'ultimo caso, il rialzo sarebbe verosimilmente meglio contenuto attraverso l'imposta indiretta che non attraverso la compressione del reddito destinato ai consumi. Anche qui occorrerà distinguere tra periodo breve e periodo lungo.

Nel caso che una parte dell'imposta incida effettivamente sui profitti, come sembra ragionevole almeno in certe condizioni, ci si può chiedere quali siano le sue possibilità di traslazione all'indietro, e cioè sui lavoratori e sugli azionisti. Quanto ai salari, non è facile giungere a risultati certi, data la particolare struttura del mercato del lavoro e la varietà dei fattori « politici » che lo influenzano. In una fase di profitti alti l'introduzione dell'imposta può ridurre la spinta all'aumento dei salari; d'altra parte, essa può anche indebolire la capacità contrattuale delle organizzazioni padronali, incoraggiando quindi le rivendicazioni salariali. Vero è che la possibilità di dedurre i salari, come spese, dall'imponibile, può rendere gli aumenti meno invisibili all'imprenditore; ma d'altro canto, la riduzione dei fondi disponibili per l'autofinanziamento, determinata dall'imposta, può indurre l'imprenditore a « stringere i freni »; e la mancata espansione o addirittura la contrazione produttiva dovuta all'imposta possono provocare una corrispondente riduzione della domanda di lavoro. Ancora: la riduzione dell'autofinanziamento può impedire uno sviluppo degli impianti « labor saving », aumentando o mantenendo inalterata la domanda di lavoro; d'altronde, riducendosi così la produttività del lavoro, può contrarsi per tale via la remunerazione dei lavoratori.

Per quanto riguarda gli azionisti, è ragionevole prevedere una certa capitalizzazione di quella parte delle imposte che rimane sul profitto, e che non è sopportata dai particolari compensi dei maggiori azionisti e degli alti dirigenti. L'ammortamento è però soggetto alle due condizioni: 1) di assoluta invarianza del tasso d'interesse netto di imposte (cioè che non è molto verosimile, data la rigidità dell'offerta di denaro); 2) della certezza sulla persistenza dell'imposta sui profitti.

Cfr. sugli argomenti di questa nota: *Report of the Committee on National Debt and Taxation*, London, 1927 p. 141 ss.; *Minutes of Evidence taken before the Committee on National Debt and Taxation*, vol. I e vol. II, London, 1927, specialmente le risposte di A. C. PIGOU (spec. p. 41-47-50), J. A. HOBSON (spec. p. 119 e 123-4), J. M. KEYNES (spec. p. 277-280), W. H. COATES p. 636 ss.; ROBERTSON, *The Colwyn Committee, the Income Tax and the Price Level*, « Economic Journal » 1927, p. 568 ss.; FASIANI, *Contributi alla teoria della traslazione delle imposte sui « profitti » e sui « redditi »*, « Studi Saresani » Vol. IX, n. 3 e vol. X n. 1; FASIANI, *A proposito di un recente volume sull'incidenza delle imposte*, « Giornale degli Economisti », 1940 n. 1; BLACK, *The Incidence of Income Taxes*, MacMillan, 1939 spec. p. 5 ss., e

elementi del discorso siano spesso tratti da una esperienza e da un orizzonte concettuale particolarmente vicini alla realtà quotidiana, può far ritenere che sovente i nostri ragionamenti vertano nel campo della politica economica; e poichè si tratta di tributi, della politica economica della finanza pubblica. L'ambizione di questo lavoro è

65 ss.; VON MELRING, *The Shifting and Incidence of Taxation*, Blackiston, 1942 p. 208 ss.; MACY, *Corporation Income Tax: Incidence or Effects*, « The American Economic Review », 1946 p. 903 ss.; BRADLEY, *The Direct Effect of Corporate Income Tax*, « Quarterly Journal of Economics », 1942 p. 638 ss.; COSCIANI, *Principii di Scienza delle Finanze*, Utet 1953, p. 515 ss.; GOODE, *Corporation Income Tax*, 1951, p. 44-55; SOMERS, *Public Finance and National Income*, 1949, p. 207-232; SHOUP, *Incidence of the Corporation Income Tax: Capital Structures and Turnover Rates*, « National Tax Journal », 1948 p. 22 ss.; SHOUP, *Some Consideration on the Incidence of the Corporation Income Tax*, « Journal of Finance », 1951 p. 187 ss.; FAGAN, *Impôt sur le revenu net des sociétés et prix*, « Revue Sc. et Leg. Financières », 1954 p. 766 s.; WESTON, *Incidence and Effects of the Corporate Income Tax*, « National Tax Journal », 1949, p. 300 s.; WALKER, *Some Economic Aspects of Taxation of Companies*, Manchester School of Economics, 1954, fasc. I; MUSGRAVE, GOODE, COLM, *Economic Effect of the Corporation Income Tax: Appendix to (GROVES) Preliminary Report on the Federal Corporate Net Income Tax*, Proceedings of the Nat. Tax Association, 1949 p. 458-70; COLM, BUTTERS, LINTNER, *The Role of the Corporate Taxation in the American Economy*, Papers and Proceedings, May 1954, p. 486 ss.; DUB, *Government Finance*, Irwin, 1954, p. 232 ss.; SCHMOLDERS, *Organische Steuerreform*, Berlin, Vahlen, 1953 p. 49 ss.; BRUCK, *Die Körper Schafststeuer*, Köln, 1950; RUESTOW, *Gewinnbesteuerung und Einkommensverteilung*, « Finanzarchiv », Nuova Serie, vol. 14, p. 360 ss.; COLM, *Comments on recent articles, on Progressive Income and Corporate Income Taxes*, « Finanzarchiv », Nuova Serie, vol. 14, p. 525 ss.; FOHL, *Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung*, « Finanzarchiv », Nuova Serie, vol. 14 p. 88 ss.; STUCKEN & EHRLICHER, *Zur Frage der Überwälzung der Unternehmenssteuern*, « Finanzarchiv », Nuova Serie, vol. 14 p. 366 ss.

Sulla considerazione del rischio come elemento del profitto colpito dall'imposta, cfr. per es., le fini osservazioni di STREYER, *Sul concetto di imposta generale*, « Giornale degli Economisti », Nov. Dicembre 1947 e da ultimo il saggio di STREETEN, *Taxation and Risk taking*, « Oxford Economic Papers », 1953, che riprende le note analisi di DOMAR e MUSGRAVE, FRIEDMAN e SAYAGE, E. C. BROWN e SHACKLE, loc. cit. Sulla capitalizzazione del tributo sul profitto delle società, oltre a GOODE, cit. p. 68 s., cfr. pure BUHLER, *The Capitalization of Taxes*, « National Tax Journal » 1950, pagina 282 ss.; D. T. SMITH, *Corporate Taxation and Common Stock Financing*, « National Tax Journal », 1953 n. 3; J. A. STOKFISH, *Common Stock Financing and Tax Capitalization*, « National Tax Journal », 1954 n. 2, D. T. SMITH, *Rejoinder*, ivi, p. 182-188.

Sul tema dell'ammortamento delle imposte in generale, cfr. le analisi classiche di Einaudi, *Osservazioni critiche intorno alla teoria dell'ammortamento dell'imposta* etc., Atti dell'Accademia delle

appunto di legare il più possibile la teoria ai fatti, in un ambito di particolare attualità.

2. - I metodi alternativi di imposizione del profitto (inteso — in prima approssimazione — secondo l'accezione aziendale corrente) delle società di capitali, possono essere classificati come segue:

A) Nessuna imposta specifica sulle società di capitali. Imposizione dei redditi delle società di capitali soltanto al livello personale: A') comprendendo nell'imponibile dell'imposta personale progressiva sul reddito i dividendi ma non i profitti non distribuiti sinchè accantonati nelle società; oppure A'') comprendendo nell'imponibile di tale imposta anche i profitti non distribuiti, in proporzione alla quota di quelli erogati, da ciascun socio percepita.

B) Imposizione specifica del profitto (al netto degli interessi obbligazionari) delle società di capitali (con tasso graduato secondo il volume o l'intensità del profitto di esse o in altra guisa, oppure con tasso uniforme). Esenzione dei dividendi dall'imponibile della imposta personale progressiva sul reddito delle persone fisiche.

C) Imposizione specifica del profitto (al netto degli interessi obbligazionari) delle società di capitali (con tasso graduato oppure uniforme) ed imposizione dei dividendi con la imposta personale progressiva sul reddito delle persone fisiche. Nello ambito di questa soluzione, si possono poi consi-

Scienze di Torino, 1918-19, Vol. 54 e *Intorno alla metodologia della teoria della capitalizzazione della imposta*, « Festgabe für Schanz », Tübingen, 1928, II, pag. 69 ss. e di GRIZIOTTI, *Teoria dell'ammortamento dell'imposta e sue applicazioni*, « Giornale degli Economisti », 1918, p. 1-37; 57-87 e 181-207, riprodotto nel vol. 2° degli « Studi di Scienza delle Finanze e Diritto Finanziario » di questo Autore, p. 272 ss., e l'ampia e approfondita discussione in COSCIANI, *Economia Finanziaria*, Utet, 1954, p. 501 ss., da cui emerge la scarsa sostenibilità della tesi dell'invarianza del tasso di interesse netto di imposte.

Sulla questione del « prezzo amministrato » e del conseguimento di un profitto « soddisfacente », piuttosto che del « profitto massimo », cfr. SLITOR, *The Corporate Income Tax: A Revaluation*, « National Tax Journal », 1952, p. 292; GORDON, *Short Period Price Determination*, « American Economic Review », 1948 p. 271; BERNSTEIN, *Profit Theory — Where do we go from here?* « Quarterly Journal of Economics », 1953 p. 407 ss. etc.

Sulla questione del prezzo limitato dall'esterno, cfr. la teoria del « countervailing power » del Galbraith, di cui ad es. dà una rapida rassegna critica W. ADAMS, in « Quarterly Journal of Economics », 1953, p. 469 ss.

derare le seguenti sotto-ipotesi particolari: C') trattamento uniforme dei profitti non distribuiti e di quelli erogati, con l'imposta sulle società, e trattamento uniforme dei dividendi e delle distribuzioni di capitali, con l'imposta personale; oppure C'') attenuazione del tributo al livello societario per i profitti non distribuiti oppure per elementi di essi devoluti a fini specifici (riserve speciali, investimenti nuovi, etc.) rispetto ai dividendi, e mitigazione del tributo al livello personale sulle distribuzioni successive di capitale (o di profitti accumulati) rispetto ai dividendi; oppure C''') inasprimento del carico sui profitti non distribuiti o su una parte di essi, rispetto ai dividendi, con l'imposta sulle società, e trattamento delle erogazioni di capitale in guisa più dura oppure eguale a quella fatta ai dividendi, con l'imposta personale progressiva sul reddito delle persone fisiche.

Non è difficile immaginare ulteriori sotto-ipotesi più complesse.

D) Imposizione specifica al livello societario dei meri profitti non distribuiti, ed imposizione dei dividendi soltanto al livello personale con il tributo sul reddito delle persone fisiche.

E) Imposizione di tutti i redditi (al netto degli interessi obbligazionari) delle società di capitali con tributo specifico; ed imposizione dei dividendi con l'imposta personale progressiva sul reddito, però consentendo sia la detrazione, dal debito di questa seconda imposta, del tributo pagato dalla società sui dividendi e sia il rimborso della eventuale eccedenza della aliquota pagata al livello societario su quella dovuta al livello personale: in sostanza, per i dividendi, l'aliquota societaria funziona meramente da ritenuta alla fonte, mentre il vero carico, per essi, è solo quello prelevato al livello personale (semprechè ivi abbia luogo l'imposizione).

F) Imposizione al livello societario di tutti i profitti (al netto degli interessi obbligazionari); imposizione al livello personale anche dei dividendi consentendo la sola detrazione, dal debito della imposta personale, della somma di imposta versata dalla società sui dividendi, senza rimborso della eventuale eccedenza di questa seconda aliquota di imposta sulla prima.

G) Imposizione al livello societario come nel caso precedente, consentendo al livello personale

il solo rimborso della eventuale eccedenza della imposta pagata dalla società su quella dovuta dal singolo individuo per i suoi dividendi, senza però concedergli la detrazione dell'imposta pagata dalla società che non eccede la sua aliquota personale.

H) Imposizione al livello societario sia dei dividendi, sia dei profitti non distribuiti, sia degli interessi obbligazionari; ed imposizione al livello personale di tutti i redditi.

I) Imposizione al livello societario come nella ipotesi precedente, consentendo invece al livello personale: I') la detrazione, dal debito personale di imposta, dell'aliquota pagata al livello societario e il rimborso dell'eventuale eccedenza di questa su quello; oppure I'') la detrazione, dal debito personale di imposta, dell'aliquota pagata al livello societario senza rimborso dell'aliquota eccedente quella pagata al livello personale; oppure I''') il rimborso dell'eccedenza dell'aliquota pagata al livello societario su quella personale senza detrazione di quella societaria non eccedente quella pagata al livello personale; oppure I''''') la detrazione, dall'imponibile dell'imposta personale, dei dividendi e degli interessi pagati dalle società di capitali (ed eventualmente pure delle relative distribuzioni di capitale).

L) Imposizione al livello societario dei soli profitti al netto degli interessi obbligazionari e del tasso di remunerazione normale del capitale azionario, ed imposizione al livello personale di tutti i profitti distribuiti delle società di capitali.

M) Imposizione al livello societario dei soli profitti eccedenti un tasso normale di remunerazione del capitale obbligazionario e di quello azionario ed imposizione al livello personale di tutti i profitti distribuiti.

3. — Prima di passare all'esame di dettaglio di queste soluzioni, giova tenere presenti due circostanze che hanno un peso notevole nell'influire sulla loro convenienza:

— in primo luogo il fatto se, nel paese in questione, il ricorso alla imposizione diretta sia piuttosto facile, oppure particolarmente difficile. Questa seconda situazione si verifica per solito nei paesi a basso reddito medio, per una serie di ragioni economiche e fiscali (2).

(2) Si è osservato che esiste una stretta relazione fra sviluppo delle imposte dirette e reddito medio del Paese. Le ragioni per spiegare teoricamente

— in secondo luogo il fatto se nel paese in questione esista o almeno sia attuabile con facilità una buona imposizione sui guadagni di capitale oppure se essa sia difficilmente praticabile. Questa seconda situazione si verifica più facilmente — *ceteris paribus* — in un paese con una amministra-

zione tendente, (riprendendo quanto scrive SERGIO STEVE, *Tendenze delle finanze pubbliche in Europa*, « Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze », 1952, I, p. 118 ss.) sembrano essere soprattutto le seguenti:

1) Nei paesi poveri (a basso reddito medio) per mietere larghi gettiti, le stesse imposte dirette devono tenere bassi i minimi esenti, altrimenti dovrebbero limitarsi a colpire solo pochi contribuenti, dato che la moltitudine di redditi ha appena il necessario per la vita. Ora, se le imposte dirette sono costrette a colpire il necessario per la vita, per espandere i propri gettiti, possono essere più facilmente preferite le indirette che premono sui consumi generali e che possono almeno discriminarli in relazione alla loro natura e non hanno bisogno di complessi accertamenti.

2) Nei paesi poveri (a basso reddito medio) gli accertamenti tributari in generale sono molto più difficili che nei paesi ricchi, perché le amministrazioni fiscali sono molto più povere di mezzi e tecnicamente meno evolute (come lo è tutta la pubblica amministrazione, per forza di cose e di ambienti).

3) Nei paesi meno progrediti la contabilità delle imprese è di solito assai meno soddisfacente che negli altri, in cui l'imprenditore ritiene indispensabile, per affermarsi nella vita economica, di tenere dei conti ordinati e di redigere bilanci attendibili: il maggiore grado di cultura media, di carattere tecnico soprattutto, e la maggiore razionalizzazione, favoriscono nei paesi ricchi la compilazione di conti patrimoniali e di esercizio, dai quali si può ricavare analiticamente, con buona approssimazione, il reddito netto secondo la definizione fiscale prestabilita.

4) La progressività, che giustifica spesso la preferenza per le imposte dirette, ha possibilità di agire molto di meno, per gli alti redditi, nei paesi poveri che nei paesi ricchi, perché nei primi l'esistenza di alte aliquote provoca più facilmente la fuga di capitali all'estero, verso paesi prosperi, a valuta forte e in condizioni economiche solide. Ovviamente la migrazione all'estero di capitali è assai meno gradita ai capitalisti dei paesi ricchi, se debbono portarli fuori dal proprio paese in cui godono sicurezza e buoni profitti.

5) Nei paesi poveri spesso le attività economiche sono più frazionate e diversificate, per il carattere ancora prevalentemente artigianale, e sono quindi più difficili da accertare. Le attività di consumo e di produzione sono fra loro più facilmente frammischiate, per il permanere di economie familiari, cosicché è più difficile — anche concettualmente — determinare il reddito o separare le spese di produzione da quelle per il consumo diretto. I redditi assumono più facilmente forma non monetaria anche perché sono più frequenti gli scambi in natura. Tutto ciò rende meno soddisfacenti e più ardue le valutazioni dei redditi imponibili, per le imposte dirette.

6) La difficile situazione sociale e il governo non soddisfacenti che sovente, come causa e come effetto, nei paesi poveri, si accompagnano alla mancanza di una matura coscienza politica, ren-

zione fiscale ed in genere con una vita economica e amministrativa non molto progredita, data la notevole complessità tecnica di un buon prelievo dei guadagni di capitale (3).

II. - L'imposizione al solo livello personale.

4. — Nella soluzione A' — consistente nei soli prelievi generali dei redditi realizzati sulle persone

dono più difficile l'attività del Fisco, meno riprovata e più difficilmente perseguibile l'evasione, più agevole l'opera privata di intimidazione e corruzione sul personale fiscale, cosicché i tributi diretti risultano più facilmente sperequati che nei paesi ad alto reddito medio e vengono per questo a condividere caratteri di iniquità e di odiosità che, per solito, nei paesi ricchi si attribuiscono soprattutto ai tributi indiretti; risultano inoltre assai meno efficienti di questi ultimi, di solito meno raffinati.

7) Il modesto reddito di molti cittadini, chiamati a contribuire alle spese pubbliche nei paesi poveri, rende spesso consigliabile di frazionare e occultare il pagamento del carico fiscale in tante piccole imposte indirette incorporate nei prezzi e pagate così di volta in volta. Le grosse imposte sul reddito invece richiederebbero di versare una somma notevole tutta in una volta, il che presuppone psicologicamente sia una certa abitudine ai grossi pagamenti (es. per le rate dei beni di consumo durevoli e per le assicurazioni), sia una certa abbondanza di risorse non strettamente necessarie per la vita e sia una coscienza fiscale e civile che, sovente, nei paesi a basso reddito medio sono assenti, per le ragioni di cui al punto precedente.

Queste considerazioni, salvo naturalmente quelle sotto il punto (5), si applicano abbastanza bene anche nel campo delle imposte specifiche sul reddito delle società, non meno che alle imposte generali reali e personali sui redditi e sui patrimoni, del governo centrale e di enti locali, ai tributi sui sovrapprofitti, e sui guadagni di capitale. Esse ci ammoniscono, assieme alla constatazione della diversa forza economica e contributiva delle società di capitali in una economia industriale robusta e in un'economia scarsamente efficiente, a non applicare senz'altro ad ogni paese l'esperienza e le argomentazioni teoriche e tecniche degli studiosi anglosassoni, che riguardano paesi con alto grado di evoluzione capitalistica ed elevato reddito medio come gli USA, la Gran Bretagna e il Canada.

(3) Sui gravi e complessi problemi dell'imposizione dei guadagni di capitale cfr. SLEITZER, *The Nature and Tax Treatment of Capital Gains and Losses*, Nat. Bureau of Ec. Research, 1951 e la mia ampia recensione in « Riv. Dir. Fin. Scienza Finanze », 1954, I, p. 197-203; GROVES, *Postwar Taxation and Economic Progress*, MacGraw 1946, p. 59 ss.; U.S. TREASURY DEPT., *Federal Income Tax Treatment of Capital Gains and Losses, A Treasury Tax Study*, 1951; TABATONI, *Imposition de gains et pertes en capital et ses conséquences économiques*, « Rev. Sc. et Leg. Financières », 1954, n. 4, p. 778 ss.; VIKREY, *Agenda for Progressive Taxation*, New York, 1947, p. 136 ss.; SCOTTO, *Note sulla imposizione degli incrementi patrimoniali nella legislazione italiana*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », sett.-ottobre 1954, n. 1-2.

fisiche, con aliquote progressive, con l'eventuale aggiunta dei tributi generali alla fonte, reali e proporzionali, sulle diverse categorie di redditi (4), — il punto delicato sta nel trattamento dei profitti non distribuiti. Essi, se esiste l'imposta reale proporzionale alla fonte, possono essere bensì raggiunti dalla sua aliquota uniforme, ma sfuggono per lo più all'imposta personale progressiva, deteriorandone il contenuto progressivo e favorendo il fiorire di società di capitali « di comodo », la non erogazione dei profitti e l'autofinanziamento oltre i limiti della convenienza economica.

Nei paesi in cui non esiste neppure l'imposta reale alla sorgente, ma si ha solo un prelievo presso le persone fisiche, la lacuna che si crea nel sistema fiscale è ancora più grave. Naturalmente tale lacuna sarà ulteriormente accentuata ove manchi o sia blanda la tassazione dei guadagni di capitale con un tributo apposito o con l'applicazione della imposta ordinaria sul reddito: carenza che si dà molto facilmente specialmente se il sistema fiscale non ha raggiunto un alto grado di efficienza tecnica.

La tesi che basti affiancare all'imposta personale sul reddito percepito un tributo sui guadagni di capitale, per colpire adeguatamente tutti i profitti delle società di capitali, ha riscosso grande favore presso taluni studiosi (5). Tuttavia in che consista l'adeguatezza di tale soluzione non è tanto chiaro. Il Simons così descrive i rapporti tra Fisco ed operatore economico, in questo sistema che egli difende: « Lascia i tuoi guadagni negli affari, se lo desideri. Io non ti tasserò, sinché vivi, su ogni guadagno reinvestito. Per equità nei riguardi degli altri contribuenti, tu ed io dovremo fare un « *redde rationem* » completo e definitivo, a un certo momento (quando tu sarai morto, oppure quando ti sarai ritirato, ormai stanco per l'età, dalla tua impresa). Fin che non venga questo momento tuttavia tu puoi, per così dire, prendere a prestito da me senza interesse, ciò che tu pagheresti addizionalmente ove ti si imputassero come reddito

(4) Si tratta della soluzione accolta in Francia e in Italia prima delle riforme fiscali di questo dopoguerra.

(5) H. SIMONS, *Personal Income Taxation*, Chicago, Univ. Press, 1938, p. 148 ss. La tesi è ripresa in H. SIMONS, *Federal Tax Reform*, Chicago, Univ. Press 1950, spec., p. 58 ss. Il GROVES mostra per essa una certa simpatia, ma ne indica i sensibili limiti economici e tecnici; cfr. *Postwar Taxation and Economic Progress*, 1946 p. 59. Più critico l'atteggiamento del GOODE, *The Postwar Corporation Tax Structure*, Washington, 1946, p. 23-27.

personale anche i profitti non distribuiti delle società di capitali di cui sei azionista... Oltre a ciò, se tu perdi le imposte che ti ho fatto risparmiare temporaneamente, assieme con il resto del tuo guadagno reinvestito, io prenderò su di me la perdita » (6).

Tutto ciò implica discriminazione, non neutralità, così come ci si aspetterebbe da un sostenitore coerente dell'eccellenza dell'imposta personale come strumento fiscale per finanziare le spese pubbliche senza alterare il libero gioco del mercato; e, lo si noti, discriminazione nei confronti dei soli profitti reinvestiti nelle società di capitale.

La questione se sia conveniente e fino a che punto, sotto il profilo degli effetti economici e sotto quello distributivo, esentare da imposta o favorire fiscalmente il profitto non distribuito oppure sovraccaricarlo — finché rimane tale — verrà esaminata in seguito considerando altri metodi alternativi di imposizione delle società di capitali.

Ora ci preme analizzare brevemente gli aspetti in cui l'imposizione dei guadagni di capitale nel patrimonio azionario non riesce a realizzare per i profitti non distribuiti un trattamento pari a quello usato al reddito percepito, colpito dal tributo personale progressivo. Come si vedrà, non si tratta necessariamente di discriminazioni a favore, ma eventualmente contro i profitti non distribuiti colpiti come guadagni di capitale, in confronto ai redditi d'altra sorta tassati con le imposte sulle persone fisiche.

5. — Con l'imposta sul guadagno di capitale, il momento in cui il reddito viene colpito risulta sovente differito, in primo luogo perché facilmente l'accumulazione di profitti non distribuiti non si ripercuote subito in un incremento di valore nelle azioni, e in secondo luogo perché tale incremento non può essere colpito — per lo più — appena si manifesta, ma solo alla « realizzazione » del cespite (iscrizione in bilancio o addirittura distacco dal suo titolare). Se le aliquote sono proporzionali, la misura in cui il reddito non distribuito e capitalizzato è colpito, è facilmente più tenue di quella per il reddito percepito, a parità di tassi: infatti la formazione dell'incremento di valore nelle azioni, e il momento dell'imponibilità, richiedendo un lasso di tempo piuttosto lungo, consentono di scon-

(6) Il brano è tratto da una memoria inviata dal SIMONS al GROVES, riportata nel libro di questi cit. a nota 5 di pag. 60

tare pure una certa quantità di perdite afferenti allo stesso cespite. Una tale forma di imposizione risulta quindi più tenue, specie per le attività rischiose, che non quella attuata con una aliquota uniforme direttamente sul reddito personale e societario, almeno se le imposte sul reddito non prevedono ampie norme sul riporto avanti e indietro delle perdite o sulla compensazione fra esercizi successivi.

Vi sono poi fattori che tendono a rendere differenti i due prelievi, anche se non necessariamente minore quello sui guadagni di capitale, per tutti i redditi. In primo luogo l'incremento di valore nelle azioni riflette solo la quotazione di mercato dell'aumentata ricchezza della società dal punto di vista del largo pubblico di azionisti (ciò che è influenzato dalla politica di dividendi alle azioni comuni e alle azioni preferenziali e da circostanze borsistiche particolari). È d'altronde difficile immaginare la razionalità di una tassazione dei guadagni di capitale applicata con l'aliquota che va pagata per l'imposta personale progressiva sull'intero reddito del contribuente. Se infatti si considera il prelievo del guadagno di capitale come una mera sezione dell'imposizione personale progressiva del reddito, sottoposta alla stessa aliquota, si compie una discriminazione a danno dei guadagni di capitale che — realizzati in blocco — sono però frutto di molti anni di creazione e nello stesso tempo dei redditi d'altro tipo che in quell'anno pervengono al contribuente e cadono sotto un'aliquota eccezionalmente alta. Ciò è particolarmente grave in regime di aliquote instabili negli anni e per contribuenti che in certi anni vanno facilmente sotto il minimo esente. Frazionando ai fini fiscali in un certo numero convenzionale di anni il guadagno di capitale imponibile, si adotterebbe un espediente buono soltanto per alcuni casi e troppo favorevole o inadeguato per altri. La stessa scelta del momento dell'imposizione del guadagno di capitale crea gravi problemi: se si aspetta l'alienazione del cespite, si favorisce il ritardato pagamento o addirittura l'elusione dell'imposta, inducendo il contribuente a non cedere il capitale; se si tassa al momento della acquisizione (iscrizione in bilancio spontanea oppure tassativa almeno fiscalmente) si rischia di colpire un utile che è solo transeunte e presto sparirà, per le alterne vicende di breve andare del mercato. Il problema della detrazione delle perdite di capitale aggiunge nuove complicazioni. Altre derivano dai problemi di

valutazione, specialmente in regime di prezzi instabili.

In conclusione, anche ammettendo che la soluzione A', corretta da un prelievo sui guadagni di capitale, abbia la sufficiente efficienza tecnica (ciò che non è facile, soprattutto dati i problemi complessi del computo dell'incremento di valore, della definizione del concetto di « realizzo » e dell'eventuale detraibilità delle perdite), si può al più ottenere un risultato discriminatorio a favore o contro gli investimenti od i reinvestimenti interni delle società di capitali, e contro o a favore degli investimenti delle imprese individuali e delle società personali. Per lo più si finisce con l'adottare una soluzione che risulta più tenue, almeno per certi gruppi di redditi. Allora la progressività della imposta personale subisce un colpo sensibile nella attuazione pratica, essendo a portata di mano un mezzo abbastanza agevole per eluderla: quello di creare delle società di comodo e di non distribuirne i profitti. Si noti fra l'altro che, realizzando in tempi successivi i propri guadagni di capitale con lo scioglimento di tali società o la vendita di azioni di esse a terzi, e reinvestendo nello stesso tempo tutti i nuovi profitti conseguiti in altre società, è possibile godere ogni anno di un reddito elevato da consumare, senza passare per l'imposta personale sul reddito, ma solo subendo il prelievo (differito) sui guadagni di capitale. È intuitivo come questa soluzione favorisca l'accumulazione di grandi fortune private (7).

6. — Si è prospettata però la possibilità di considerare nell'imposta sulle persone fisiche i profitti non distribuiti imputabili a ciascun socio in proporzione all'ammontare delle sue quote sociali, alla stessa stregua di quel che si fa per i redditi

(7) Le indagini del SELTZER per gli USA pongono in luce che i guadagni di capitale, sebbene siano un elemento modesto nel reddito totale, costituiscono una fonte principale di reddito per i redditi delle classi maggiori e che le perdite di capitale invece si concentrano accentratamente nei gruppi di medi redditi. Ciò illustra come una imposizione più moderata e meno completa dei guadagni di capitale che degli altri redditi, accompagnata dalla negazione quasi completa della detrazione per le perdite di capitale, anziché avere effetti positivi e negativi che tendono a compensarsi fra loro nei confronti dei soggetti che fruiscono dei guadagni di capitale, favorisca i redditi maggiori e danneggi i minori, almeno nella situazione rilevata dal SELTZER nell'op. cit. a nota (3) per gli USA. Cfr. pure BUTTERS, THOMPSON e BOLLIGER, *Effects of Taxation on Investment by Individuals*, Harvard Univ. Press, 1953.

delle società personali trattenuti in esse per venire direttamente reinvestiti. Tale soluzione (A'') (« Partnership approach ») (8) può presentarsi per molti aspetti avvincente, specialmente se la si caldeggia come misura facoltativa per i tipi di società di capitali possedute da ristretti gruppi di carattere familiare e senza azioni quotate in borsa (« Closely held Corporations », o « Private Corporations »), proponendo di riservare alle sole società a larga partecipazione o con azioni quotate in borsa (« Public Corporations ») la duplice imposizione (soluzione C) oppure trattamenti fiscali intermedi di parziale integrazione (soluzioni D, E, F, G, H).

La tesi che si debbano colpire i profitti delle società soltanto e interamente presso i singoli individui con le imposte personali (o familiari) ordinate progressivamente sul coacervo dei loro redditi, riposa sull'assunto della eccellenza dell'imposta personale progressiva sul reddito, seducente per molti suoi aspetti (non ultimo la semplicità teorica) ma non così resistente alla critica come a tutta prima potrebbe sembrare. Si è facilmente tentati di argomentare che una volta accettata la teoria

(8) Cfr. sul « Partnership Approach », il cit. (HAIG) REPORT, p. 544 ss. le cui conclusioni sono riportate dettagliatamente alla nota (21); GOODE, *The Postwar Corporation Tax Structure*, cit. 51-52; Id. Id., *Alternative Approaches to the Integration of Corporate and Individual Income Taxes*, Proceedings Nat. Tax Ass., 1947, p. 137-145; Id. Id., *The Corporation Income Tax*, cit. p. 184-190; GROVES, *Postwar Taxation and Economic Progress*, cit. p. 55-59; (GROVES) *Preliminary Report on the Federal Corporate Net Income Tax*, Proceedings Nat. Tax Ass. 1949, p. 452-454 e (GROVES) *Final Report of the Committee on the Federal Corporate Net Income Tax*, Proceedings Nat. Tax Ass. 1950, p. 60-62; BOWEN, *Optional Partnership Treatment of Corporate Earnings* e KEITH BUTTERS, *Should the Profits of Small Corporations be Taxed Like Partnership Earnings?* entrambi in *How Should Corporations be Taxed*, Tax Institute Symposium, 1946, p. 61-90; CONNOLLY, *Alternative Methods of Taxing Corporate Earnings at Personal Level*, Proceedings Nat. Tax Ass. 1947, p. 146-147; LENT, *Alternative Methods of Taxing Corporation Earnings at the Personal Level; The Withholding Approach*, ivi, p. 1952-3; SHOUP, intervento (a favore del Partnership Method) nella discussione successiva a questi due studi, ivi p. 160-2; KENT, intervento (critico) ivi p. 146-7; VIKREY, *The Effects of Integration of Corporate and Individual Income Taxes on Business*, ivi p. 179-188 e J.K. BUTTERS *Would the Complete Integration of the Corporate and Personal Income Tax injure Small Business?* ivi p. 189-193; PÉRIE, *The Taxation of Corporate Income in Canada*, 1952, p. 285-90 e passim; KENDRIK, *Public Finance Principles and Problems*, 1951, p. 522-4; E.G. KEITH, *Repercussions of Tax System on Business*, in *Fiscal Policies and the American Economy* (ed. Poole) Prentice Hall, 1951 p. 325 ss., 344 ss e 350 ss.; DUE, *Government Finance*, cit. p. 247-8.

della progressività dei tributi sulla base di un giudizio di valore empirico sociale circa la diversa capacità a pagare di persone con diverso livello di benessere economico, misurato in primo luogo dal reddito, oppure sulla base della legge dell'utilità marginale decrescente del reddito (e di un certo andamento della curva relativa) e dell'ipotesi della comparabilità della stessa fra soggetti diversi con l'adozione di un criterio soggettivo di prelievo secondo il sacrificio (eguale, marginale, minimo), il principio dell'imposta personale progressiva unica risulti il più logico. Tuttavia conviene osservare che tale principio — almeno in una formulazione raffinata — risulta il più logico solo in presenza di una tassazione che attui la discriminazione qualitativa degli imponibili, trattando diversamente i redditi «fondati» e quelli «non fondati», che presentano utilità diverse a parità di ammontare a seconda della loro origine. Come si vedrà più oltre, nel quadro della discriminazione qualitativa degli imponibili, accanto all'imposta sul patrimonio o al tributo reale alla fonte sui diversi tipi di reddito contenenti elementi maggiori o minori di provento di capitale, si può benissimo concepire una imposta specifica sui redditi delle società di capitali. Questa osservazione indebolisce molto il pregio della soluzione A, dal punto di vista dei principi distributivi. Restano tuttavia altri suoi pregi, segnatamente dal punto di vista degli effetti economici. Infatti, sia pure con una enfasi probabilmente non del tutto giustificata, si fa notare che l'imposta progressiva sul reddito, essendo per lo più assai meno trasferibile di ogni altro tributo, rappresenta l'ideale della imposta diretta. Essa — si afferma — più di ogni altra si avvicina all'ideale della neutralità dei tributi (9), poichè è discriminata in base alle condizioni personali e familiari e non secondo la natura e quantità delle spese per consumi e investimenti e dei risparmi e secondo la struttura e le condizioni della produzione e della vendita dei beni. Da ciò taluno trae argomento per affermare che se tutto il profitto delle società di capitali potesse cadere sotto l'imposta personale progressiva, alla stregua di un qualsiasi reddito conseguito direttamente dal soggetto (ad es. con il lavoro dipendente), verrebbero meno le critiche che si muovono

(9) Per l'apologia dell'imposta personale sul reddito cfr. le penetranti opere del SIMONS cit. a nota 5.

all'imposta specifica sui profitti delle società a causa dei suoi effetti discriminatori.

Ciò non è però del tutto esatto. Infatti, anche prescindendo dagli effetti discriminatori dell'imposta personale fra lavoro ed ozio e da altre discriminazioni poste in luce dagli studiosi delle imposte sul reddito (10), va notato che, se è vero che *assorbendo completamente e perfettamente* l'imposizione delle società in quella personale progressiva, sparirebbe la discriminazione fra trattamento dei profitti distribuiti e non distribuiti, dei dividendi rispetto agli interessi, delle azioni preferenziali rispetto alle azioni comuni e alle obbligazioni e dei profitti tratti dalle società aventi propria persona giuridica rispetto a quelli tratti dalle società meramente personali e dalle imprese individuali, è anche vero che l'assunzione di un assorbimento completo e perfetto è irrealistica. Correttamente si può concepire soltanto un assorbimento parziale e diseguale che produrrebbe altri effetti discriminatori, anzichè mantenere la neutralità.

Non si tratta soltanto di problemi tecnici di attuazione di un procedimento di prelievo anzichè di un altro, ma anche, in prima linea, di insuperabili problemi concettuali.

Infatti l'esistenza di un ente collettivo impersonale in cui si svolge il processo produttivo implica che — in misura maggiore o minore — il singolo individuo non ha la piena disponibilità dei redditi reinvestiti nell'impresa societaria. Ciò è di palmare evidenza nelle grandi società, aperte alla gran massa degli azionisti, i quali ovviamente non sono in grado di «controllare» le risorse impiegate nella produzione della società, quelle tenute in riserva e quelle di mano in mano conseguite e ancora da realizzare: un conto è la «proprietà» delle quote sociali e un conto il «controllo» della grande società di capitali aperta al pubblico (11).

(10) Cfr. STEVE, ad es. *Sul concetto di imposta generale*, cit. a nota (1); SOMERS, *Public Finance and National Income*, p. 170 ss; PIGOU, *Public Finance*, McMillan, 1928, p. 83 ss; etc.

(11) Il problema della separazione fra «proprietà» e «controllo» delle maggiori imprese capitalistiche è sottolineato dal GOODE, *Corporation Income Tax* cit. p. 15 ss. per le grandi società di capitali aperte al pubblico («public corporations»). Egli si fonda sensibilmente sulle poderose ricerche teorico-induttive di BERLE & MEANS, *The Modern Corporations and Private Property*, che ebbero grande risonanza negli USA attorno al 1940, per attirare l'attenzione sulla struttura oligopolistica e monopolistica dell'economia americana. Cfr. su ciò GALBRAITH, *Monopolio e concentrazione del potere economico*, in «L'Economia Contemporanea» (ed. Ellis) Torino, Utet, 1953, 123 ss.

Ma seppur meno evidente, ciò è vero anche nelle società di capitali piccole, con pochi soci, eventualmente fra loro uniti da vincoli di parentela o di affinità e che di fatto lavorano nell'impresa sociale e partecipano alla sua gestione. Anche qui, l'adozione della struttura di società di capitali con propria autonoma veste giuridica impedisce in guisa particolarmente spiccata ai soci che rimangono in minoranza di «controllare» interamente le quote sociali di cui essi hanno la «proprietà» e consente a quelli che sono — di volta in volta — in maggioranza di «controllare» in misura sensibile, magari temporaneamente, le quote sociali di «proprietà» delle minoranze.

In questa condizione, che i vincoli familiari e di amicizia possono eventualmente rendere meno aspra, ma che i moventi edonistici individuali degli operatori economici certamente tendono a conservare, anche in una società di capitali costituita da persone non estranee le une alle altre, è evidente che l'imputazione personale dei profitti non distribuiti in proporzione alle quote di proprietà della società sarebbe contraria alla realtà dei rapporti economici, che non sono espressi dalla cruda percentuale sociale detenuta da ciascun socio. L'unico caso in cui tale difficoltà concettuale sarebbe eliminata è quello — ovviamente non molto frequente — di una società di capitali posseduta esclusivamente da persone che fanno parte di un nucleo economico che conta come una sola unità imponibile ai fini dell'imposta personale progressiva, poichè allora è indifferente chi sia in minoranza e chi in maggioranza, dal momento che ogni profitto sociale, sia esso delle minoranze e delle maggioranze, entra in un'unica scheda di imposta personale progressiva.

Le difficoltà concettuali si accrescono considerando tutti i tipi di società di capitali intermedi fra quelle aventi pochissimi soci che sono fra loro in un certo equilibrio e quelle a larga partecipazione azionaria: in questa zona intermedia, a poco a poco il detentore di quote sociali diviene più facilmente un estraneo alla società di capitali, da cui riceve i dividendi ma su cui non può influire in proporzione alle quote detenute. Si accentua così l'arbitrio concettuale di considerare identico, per l'individuo, il dividendo e la quota proporzionale di profitto non distribuito ai fini dell'imposta personale progressiva.

In conclusione, anche la sommersione completa dell'imposta sulla società di capitali in quella

personale finisce a creare una grave discriminazione: il trattamento eguale dei profitti distribuiti e non distribuiti, per tutte le quote sociali, provoca un sovraccarico per coloro che hanno la «proprietà» ma non il «controllo» (oppure solo un controllo ridotto) delle proprie quote sociali e un alleviamento di carico per coloro che hanno un «controllo» (o un controllo comparativamente maggiore, anche solo temporaneamente) delle leve di manovra della società. L'effetto di distorsione può sembrare piuttosto iniquo, perchè danneggia la gran massa del pubblico dei risparmiatori a favore di soggetti dotati di «aggressività» e di mezzi finanziari particolarmente ampi. Ne potrebbe sortire una redistribuzione delle quote sociali implicante una maggiore concentrazione del potere economico. Adottando — nell'accertamento fiscale al livello personale — una sopravvalutazione della quota di profitti non distribuiti imputabili ai soci di maggioranza in proporzione ai loro dividendi e una sottovalutazione della quota di quelli di minoranza, la distorsione sarebbe eliminata. Ma una ipotesi siffatta è irrealistica, poichè il concetto di maggioranza e di controllo delle leve della società è vario, vasto, continuamente mutevole, ricco di infinite gradazioni, sicchè ogni espediente fiscale quantitativo del genere sarebbe arbitrario.

La discriminazione a danno dei dividendi dei soci privi di un corrispondente controllo della società — che si vedono imputata ai fini dell'imposta personale sul reddito una quota di profitti non distribuiti proporzionale alla loro partecipazione — si ripercuote in un'ulteriore discriminazione fra obbligazioni ed azioni, poichè queste ultime risulterebbero nella maggior parte dei casi meno convenienti a cagione del sacrificio fiscale richiesto ai loro titolari per redditi di cui non hanno, e non avranno mai *in toto*, la disponibilità liquida ed immediata. Nel nostro caso, la distorsione a favore degli interessi obbligazionari e contro i dividendi lamentata per l'imposta sulle società, si tramuterebbe in altra analoga a danno delle azioni, e dei dividendi, di chi non ha il «controllo» della società di capitali.

Il cambiamento può essere variamente discusso, ma non vi è dubbio che esso implica una non neutralità dell'imposizione, anzichè il conseguimento dell'uniformità vantato come pregio della soluzione in esame.

7. — La discriminazione sparirebbe e l'uniformità sarebbe conseguita se non esistesse profitto non distribuito. Supporre che l'imposizione al livello personale dei profitti non distribuiti possa spingere ad erogare tutto il profitto man mano che si forma, è poco reale. Anche adottando un criterio di imposizione rigorosamente personale, con tassi abbastanza pesanti, di norma si sentirebbe sempre il bisogno di trattenere nella società di capitali quel quantitativo di risorse che ragioni economiche varie consigliano di lasciarvi, indipendentemente e *nonostante* il fattore fiscale (a meno che questo non raggiunga livelli iperbolici). È noto che il concetto di profitto annuale è puramente convenzionale: esso implica che si sia già stabilito quanto va destinato agli ammortamenti, alle deplezioni, alle obsolescenze, alla copertura dei rischi, e che si sia realizzato ogni elemento attivo del periodo in questione; nessun imprenditore, se non per coincidenza, eroga a scopi extraziendali tutto il reddito realizzato nell'anno, intendendo come reddito quello che una nozione fiscale od una nozione aziendale media normale possono far ritenere tale. Le interne esigenze dell'impresa indurranno a essere più avari o più generosi nello stimare il «profitto annuale», secondo i casi e gli anni. A prescindere da ciò, restano le difficoltà di credito esterno che — specialmente per le società di capitali con azioni non quotate in borsa — possono rendere conveniente e di vitale importanza l'autofinanziamento, soprattutto nell'espansione di attività nuove.

Il rischio di investire in una impresa propria appare facilmente minore al suo titolare, che ne ha maggior conoscenza e maggior fiducia, che non ad estranei, disposti a prestargli il denaro o a parteciparvi con nuovi apporti azionari. In ogni caso oggi la pratica della non distribuzione dei profitti è vastissima; essa notoriamente costituisce una delle caratteristiche della struttura del mercato finanziario attuale; ed è inverosimile supporre che possa sparire, per effetto del fattore fiscale salvo che esso raggiunga livelli così aspri da compromettere ogni cosa (12). Ma si osservi

(12) Sul tema dell'autofinanziamento e della non distribuzione di tutto il profitto, nella ricchissima letteratura cfr. per es. da ultimo: BROCHIER, *Autofinancement des entreprises et théorie économique*, «Revue Economique», Settembre 1952; LAUFENBURGER, *L'autofinanziamento delle imprese*, «Riv. Politica Economica», Giugno 1954; MALISSEN, *L'autofinancement des Sociétés en France et aux Etats-Unis*, Paris, Dalloz, 1953.

che il metodo di sommersione del profitto sociale nel reddito personale ai fini fiscali, non crea solo incentivi alla distribuzione del profitto trattenuto, ma pure incentivi contro-operanti, incentivi cioè alla ritenzione.

Da un lato infatti i soci che non hanno il «controllo» delle società di capitali, vedendosi colpiti per i profitti che essi non possono controllare, avranno incentivo a premere perchè si effettui una maggiore erogazione di dividendi. Dall'altro lato i soci che hanno il controllo delle società di capitali saranno riluttanti a distribuire dividendi in misura superiore alla quota che essi vogliono destinare al consumo o all'acquisto di titoli a reddito fisso, o alla liquidità personale o all'acquisto di partecipazioni in società di cui hanno il «controllo»; nella misura in cui essi «controllano» una società, tenderanno a reinvestirvi i propri profitti direttamente mediante la non erogazione, piuttosto che collocarli in società in cui non avrebbero la possibilità di influire sulla politica dei dividendi e in cui perciò pagherebbero oneri fiscali su redditi non (interamente) in loro dominio. Ora, è probabile che l'incentivo di coloro che hanno le leve di comando delle società spieghi — *coeteris paribus* — maggiore influenza di quello, in senso opposto, delle persone che non hanno tali leve. È vero che esiste la possibilità di emettere nuove azioni, acquistando le quali coloro che hanno il controllo della società possono reinvestire subito in essa i dividendi che non desiderano impiegare altrimenti. Ma la distribuzione generosa di dividendi anche ad azionisti che non hanno attualmente il controllo della società, non sarebbe facilmente accompagnata dal loro reinvestimento nella società stessa, nella misura in cui esso è reso meno profittevole dalla discriminazione fiscale, specialmente se gli azionisti di minoranza possono rivolgersi ad altre società, di cui hanno il controllo. Sicchè gli azionisti di maggioranza perderebbero fonti preziose di finanziamento dell'impresa: e ciò per un fattore di distorsione di carattere fiscale. Così essi saranno riluttanti alla politica di larga distribuzione di dividendi e di finanziamento mediante l'emissione di azioni nuove.

Quale che sia il risultato finale di questi incentivi fra loro antagonisti, è certo che la soluzione di considerare come profitto personale *pro-quota* il profitto della società di capitali presso di essa trattenuto provocherebbe delle distorsioni nella

politica di dividendi e delle obbligazioni anzichè realizzare la tanto vantata neutralità.

Ciò non implica una critica a simile soluzione in ogni caso, ma solo la negazione della sua funzione equalizzatrice e l'affermazione che essa — in linea teorica — può essere preferibile ad altre solo se si dimostra che i suoi effetti discriminatori siano più idonei degli effetti di soluzioni alternative, a soddisfare i fini correnti della politica finanziaria ed economica del paese.

8. — Quanto ai problemi di attuazione, in primo luogo vi è la spinosa questione del modo in cui i singoli soci colpiti per la quota di profitti trattenuti presso la società, potrebbero pagare l'imposta relativa. Posto che essi non abbiano altre risorse liquide da destinare a questo scopo e posto che i dividendi ricevuti, al netto delle imposte personali relative, siano necessari per soddisfare ai bisogni correnti dei contribuenti, essi non hanno altra soluzione che alienare parte dei loro cespiti azionari.

Si afferma che, effettuando la cessione di quote sociali in proporzione all'incremento del loro valore — determinato dalla ritenzione dei profitti —, il socio manterrebbe intatto il valore della propria partecipazione alla società. Ma non sempre e non subito la ritenzione dei profitti presso la società determina un corrispondente aumento del valore di mercato delle azioni: valore che dipende da molte circostanze e fluttua in relazione a situazioni finanziarie di breve e di brevissimo periodo che possono rendere molto scomoda all'azionista medio la vendita di un titolo per pagare imposte. Tale vendita è sempre un'operazione soggetta ad una certa alea, particolarmente per i contribuenti che non sono intimamente al corrente delle vicende del mercato azionario e della situazione specifica delle società in cui sono interessati.

A parte quindi le considerazioni sull'incentivo ad investire in azioni per la gran massa delle persone di medio e modesto reddito, si darebbe luogo ad una grave iniquità, violando il criterio distributivo della imposta personale progressiva in uno dei suoi aspetti più delicati: quello della spendibilità del reddito colpito. Il sacrificio del contribuente subirebbe un aggravio, per causa fiscale, che sarebbe superiore all'onere di privarsi della somma dell'imposta e che varierebbe inversamente all'abbondanza di denaro del soggetto colpito.

Vi è poi una questione concettuale e assieme tecnica di non poco momento. Come stabilire la quota di profitti non distribuiti imputabile a ciascun azionista, nel caso che esistano azioni preferenziali, azioni ordinarie e riserve specifiche per la copertura di rischi nel pagamento di interessi alle obbligazioni o a un particolare tipo di esse? Già nel caso più semplice — di due sole classi di azioni, le une preferenziali e le altre comuni, e senza debiti obbligazionari —, le difficoltà concettuali e tecniche sono enormi. Seguendo il «partnership approach» nella sua formulazione pura, se nello anno I non vi sono arretrati relativi alle azioni preferenziali, i profitti rimasti dopo il pagamento di dividendi alle azioni preferenziali stesse saranno attribuiti agli azionisti comuni. Per i profitti non distribuiti si eseguirà un'assegnazione nelle stesse proporzioni. Se però nell'anno II i guadagni correnti sono insufficienti a soddisfare il fabbisogno di dividendi delle azioni preferenziali, una parte dei profitti non distribuiti dell'anno precedente verrà erogata agli azionisti preferenziali. Ora, gli azionisti comuni sono già stati colpiti con l'imposta personale progressiva su queste somme, che essi non possono più sperare di ricevere. Gli azionisti preferenziali non potevano esserne colpiti al momento in cui tali profitti furono conseguiti e devono esserne colpiti ora, che essi sono loro distribuiti: ciò che li danneggia o li avvantaggia, secondo l'ammontare del reddito personale complessivo imponibile e le aliquote dell'imposta personale nei due anni successivi. Nel frattempo molti azionisti che nell'anno I possedevano azioni comuni (e che avrebbero diritto a un rimborso o a un credito fiscale da compensare con la loro imposta personale nell'anno II in relazione ai profitti trattenuti andati alle azioni preferenziali) avranno venduto le azioni ad altri soggetti: la vendita sarà stata effettuata a volte prima ed a volte dopo che si è potuto conoscere il guadagno della società nell'anno II. Alcune difficoltà sono di ordine tecnico, ma alcune sono addirittura concettuali. Infatti niente vieta di ritenere che il reddito delle azioni preferenziali nell'anno II sia da colpire secondo le aliquote e gli imponibili personali di quell'anno, poichè prima i loro beneficiari non ne avevano diritto. Ma d'altro canto l'eventuale rimborso agli azionisti comuni riguarda le aliquote e gli imponibili personali dell'anno precedente, in cui il profitto fu conseguito e destinato a riserva: ritardando di un anno l'imposizione si premia l'accumulazione di

profitti e si elude la rigida applicazione dell'imposta personale.

È evidente che, introducendo gli interessi sulle obbligazioni ed azioni preferenziali di varie classi, e considerando periodi annuali piuttosto numerosi di guadagni e profitti non erogati, seguiti da un anno di redditi insufficienti, la questione diventa ancora più complessa.

9. - Difficoltà tecniche veramente grandi e tali da potere anche indurre a ritenere che la soluzione A" sia da eliminare completamente per le grandi società di capitali, sono poi: I) la gravosità del lavoro che sarebbe richiesto per la determinazione degli imponibili dell'imposta personale; II) la lunghezza del tempo che la fissazione definitiva della imposta personale dovuta richiederebbe anche per il continuo trasferimento di titoli durante il periodo d'accertamento; III) il largo margine di evasione e di frode, nel rintracciare i dividendi percepiti da ciascuno e la quota di profitti non distribuiti a ciascuno imputabile. Si richiederebbe una quantità enorme di computi e di rilevazioni (13).

La soluzione A" sembra quindi conveniente tutt'al più per le società con pochi titolari e con struttura di capitale semplice, dove i problemi di imputazione degli utili non erogati possono essere risolti abbastanza facilmente, e dove sono meno sensibili gli effetti discriminatori dipendenti dalla imposizione dei profitti non distribuiti in testa a soci privi di controllo della società (14). Restano però

(13) Discorrendo di queste difficoltà, per un paese il cui sistema fiscale ed amministrativo ha un alto grado di efficienza, quale gli USA. il GOODE (*Corporation Income Tax*, Wiley e Sons, 1951, p. 184) osserva: « sarebbe necessario ripartire i profitti e le perdite delle società di capitali fra qualche cosa come 20-25 milioni di titolari di quote sociali. In qualche società gigantesca il numero degli azionisti è di qualche centinaia di migliaia, molti dei quali sono dei possessori nominali per conto di terzi beneficiari. La proprietà di certe azioni cambia di giorno in giorno e la stessa azione può passare per molte mani, nel corso di uno stesso anno. La complessità del compito del riparto sarebbe grandemente accresciuta dalla necessità di determinare la precisa parte dei possessori dei titoli sociali sui profitti ». È vero che in paesi con uno sviluppo capitalistico minore il patrimonio azionario è meno vasto e meno dinamico, cosicché i compiti dell'Amministrazione fiscale nella attribuzione dei profitti non distribuiti a ciascun azionista *pro quota* potranno essere facilitati. Ma d'altro canto, nei paesi poveri saranno anche più scarsi i mezzi tecnici dell'Amministrazione e quindi — *coeteris paribus* — più difficoltosa e meno conveniente tale attività amministrativa.

(14) Naturalmente le possibilità di estensione di questo metodo e la sua convenienza dipendono

in gioco, per una soluzione di carattere obbligatorio, parecchie obiezioni. La prima riguarda la linea di demarcazione fra queste società di capitali, a struttura semplice e con pochi soci, e le altre società di capitali da sottoporre a trattamento diverso. A prescindere dalle difficoltà di controllare nel caso singolo l'esistenza dei requisiti

dalla varia efficienza dell'apparato fiscale e dalla pressione dei tributi sulle società di capitali e sulle persone.

La maggioranza dei membri del *Committee of the National Association on Federal Taxation of Corporations* del 1939 (HAIG, BECKETH, COLM, EDMONDS, GROVES, KENDRIK, KENT, POWELL, SUTHERLAND, SEIDMAN) raccomandò che si estendesse il più possibile il « partnership method » per le compagnie aventi semplice struttura di capitale, e le cui quote non siano distribuite fra molti azionisti. In vista dei problemi tecnici di questa soluzione (per altro ritenuti non insormontabili per tali piccole compagnie) il *Committee* propose che il metodo fosse adottato inizialmente per una classe ristretta, in via sperimentale, con graduale estensione in caso di esito favorevole. Per le società di capitali non suscettibili di ricevere il trattamento del « partnership method », la maggioranza del Comitato raccomandò che si colpissero — con altri sistemi — i profitti non distribuiti in guisa da non favorirle in nessun modo rispetto al regime che sarebbe risultato con una ipotetica applicazione del « partnership method ».

Su questi sistemi alternativi si ebbero quattro piani.

Piano A dei proff. HAIG e KENDRIK, consistente nell'adozione della distribuzione obbligatoria agli azionisti di « certificati di informazione imponibili » relativi alla quota loro afferente di profitti non distribuiti. Pur riconoscendo che il metodo avrebbe causato qualche difficoltà di pagamento e disturbo psicologico agli azionisti, i proff. Haig e Kendrick non sopravvalutavano questo inconveniente, soprattutto in vista dei grandi meriti tecnici e teorici del piano.

Piano B di W. A. SUTHERLAND: sottoporre le società di capitali cui non è applicabile il « partnership method » ed alle quali l'obbligo di distribuzione di certificati di informazione può causare un considerevole disturbo, ad una aliquota forfetaria compensatoria sui profitti non distribuiti, accreditabile agli azionisti in caso di successiva distribuzione. Si sarebbe avuto così un regime tripartito: certificati imponibili, partnership method e aliquota compensatoria. La classe da assoggettare a questo ultimo regime avrebbe dovuto essere costruita con criteri assai restrittivi.

Piano C del prof. COLM, di A. H. KENT e di F. E. SEIDMAN, consistente nel consentire alle società di capitali non colpite *obbligatoriamente* col partnership method: a) o di pagare una elevata imposta sui profitti non distribuiti, di carattere penalizzatore; oppure b) di distribuire tutti i profitti trattenuti sotto forma di nuove azioni imponibili, a titolo di dividendo; oppure c) di accettare il « partnership method ».

Piano D di R. C. BECKETH consistente nella adozione di una aliquota forfetaria compensatoria per tutte le società che non possono essere colpite col « partnership method ».

I proff. COLM e HAIG e A. H. KENT, F. E. SEIDMAN e W. A. SUTHERLAND, nel caso che i piani

che pongono una società di capitali al di qua o al di là di questa linea di demarcazione, sorgerebbero delle distorsioni economiche a causa della intrinseca arbitrarietà della norma di demarcazione, anche se attuata con esattezza e uniformità. Queste discriminazioni sono piuttosto delicate, perchè la sottoposizione alla soluzione A" può in certi casi rivelarsi particolarmente onerosa. Essa infatti, sottoponendo i profitti sociali ad aliquote di imposte personali e progressive rende maggiore il carico per coloro che hanno redditi più elevati, nonché per le società con numero minore di soci e con quantità maggiore di profitti nell'anno dato: ad esempio per le piccole società rischiose (specie per le imprese giovani) assunte da un limitato numero di persone e dotate di cospicuo reddito personale di altra fonte non soggetto a perdite da compensare col profitto sociale (15).

rispettivamente da essi proposti non risultassero attuabili, proposero una severissima imposta sui profitti non distribuiti, ritenendo che le iniquità eventuali di essa fossero molto meno gravi delle iniquità sorgenti da una imposizione più mite di quella risultante dalla ipotetica imposizione del « partnership method » e aggiunsero che un sistema di accreditamenti e rimborsi sarebbe stato necessario, in caso di erogazioni successive dei profitti accumulati, al livello personale.

La minoranza, costituita da E. F. EVANS e G. N. NELSON, ritenne inapplicabile il « partnership method » e propose l'adozione di una imposta uniforme su tutto il profitto societario col solo sussidio di una imposta sui profitti non distribuiti di volume *eccessivo* e — in vista della discriminazione a favore del risparmio nelle società di capitali — propose di estendere eventualmente un trattamento altrettanto favorevole alle imprese non aventi struttura di società di capitali. Cfr. *Proceedings Nat. Tax. Association*, 1939, p. 534-561.

(15) Riguardo ai problemi dell'integrazione dell'imposta sui profitti delle società di capitali con quella personale, rispetto alle imprese piccole in sviluppo, K. BUTTERS ritiene che la completa integrazione non sarebbe né attuabile, né desiderabile eccetto forse come misura facoltativa per le imprese piccole con pochi possessori e semplice struttura di capitali. Questa soluzione facoltativa non avrebbe comunque importanza. Le piccole imprese in sviluppo — secondo il BUTTERS — beneficerebbero in qualche misura da una *integrazione parziale* delle due imposte sulle società e sugli individui, a cagione della mitigazione o eliminazione della duplicazione di imposta sui dividendi: il « dividends paid approach » gli sembra a questo scopo la soluzione migliore. Ma anche la eliminazione completa della doppia imposizione dei dividendi, continua il BUTTERS, non provvederebbe un aiuto diretto per le imprese in sviluppo, nel punto in cui esse ne abbisognano di più, ossia nella disponibilità di fondi provenienti da fonti interne per finanziare l'espansione. Perciò — egli conclude — le misure dirette per accrescere i fondi traibili dai profitti non distribuiti avrebbero un effetto più benefico per le imprese in espansione che non la eliminazione della doppia imposizione dei dividendi. Queste misure, oltre alla riduzione delle aliquote sui pic-

Per risolvere il delicato problema si può pensare di consentire, in via facoltativa, la scelta del « *partnership approach* » alla intera classe di società con capitale modesto. Giova però notare che adottando una definizione ampia delle società aventi diritto a chiedere il beneficio, si corre il grave rischio di aprire una grossa falla nel sistema fiscale, poichè ovviamente si permetterebbe di scegliere il trattamento della imposta personale alle società i cui soci hanno per essa un'imponibile e aliquote relativamente modesti, e quello dell'imposta sulla società agli enti i cui soci hanno un'imponibile che darebbe luogo a forti imposte personali progressive. Non solo ciò potrebbe risultare assai costoso per l'erario. Vi è di più: poichè nella società di capitali vi sono persone che hanno il controllo e altre che hanno solo la proprietà di quote, l'adozione del metodo facoltativo potrebbe finire col dipendere in prevalenza dalla condizione dei primi, riguardo all'imposta personale, aggravando l'effetto discriminatorio dell'imposta nei confronti dei dividendi delle persone che non hanno le leve di comando della società.

Restringendo alle sole società di capitali veramente piccole il privilegio della scelta del metodo di imposizione, questi inconvenienti invece appaiono sensibilmente attutiti, perchè in esse il problema della scissione fra « proprietà » e « controllo » non è tanto rilevante mentre il gettito che l'erario pone così in gioco è più modesto, come modesto è il lavoro amministrativo e fiscale richiesto per tradurre efficacemente in pratica la soluzione.

Vi è poi la possibilità di perfezionare questo metodo, consentendo alle società personali di optare eventualmente per il trattamento fiscale delle società di capitali, purchè esse abbiano una certa consistenza economica. In questa guisa, si avrebbe un settore di società di capitali con pochissimi soci e semplice struttura e di società personali con un certo capitale sociale, che potrebbero essere colpite o con la sola imposta personale sui soci o con l'imposta autonoma sui profitti della società, secondo il loro desiderio. Ciò ridurrebbe sensibil-

colli redditi delle società di capitali, secondo l'A., potrebbero comprendere una maggiore deducibilità per le spese di ricerca e sviluppo, l'accelerazione degli ammortamenti fiscali e maggiori imputazioni di perdite di un esercizio agli altri esercizi: cfr. BUTTERS, *Would the Complete Integration of the Corporate and Personal Income Taxes injure Small Business?* *Proceedings Nat. Tax. Ass.*, 1947, p. 189-193.

mente l'effetto di distorsione che l'imposta sulle società assieme a quella personale crea riguardo all'adozione della struttura di società di capitali anziché di società personale o viceversa, in quanto il beneficio agirebbe proprio nell'area marginale. La libera scelta degli operatori economici di optare per il trattamento ad essi meno svantaggioso cadrebbe in quella zona limite fra le società personali e quelle di capitali, in cui sembra che le energie fresche del mercato più frequentemente si radunino per lo sviluppo di nuove iniziative e di nuove imprese, e in cui d'altro canto più facilmente la diversità della forma giuridica adottata si accompagna solo a lievi differenze di struttura economica, cosicché la discriminazione fiscale provocherebbe sperequazioni particolarmente spiacevoli e sconcertanti.

In conclusione, la soluzione A", sembra scarsamente attuabile per ragioni concettuali e pratiche per la gran massa delle società di capitali grandi e medie; ma può valere come espediente per mitigare nella zona marginale lo squilibrio fra il trattamento fiscale delle società di capitali con imposte autonome e quello delle altre imprese. Funzione di modesta portata, ma assai utile per il perfezionamento del sistema impositivo di altro tipo, adottato per la restante parte degli enti collettivi (16).

(16) Ad es. si può pensare ad una combinazione fra il metodo dell'esenzione dei dividendi dall'imposta personale e il « partnership method », come avviene attualmente in Nuova Zelanda. In questo paese le società di capitali sono distinte, come in Australia, in « proprietary » (o « private ») e « public » companies. Le « proprietary » companies sono quelle che alla fine dell'anno risultano sotto il controllo di non più di quattro persone. Sia per le « private » come per le « public » companies esiste una pesante imposta al livello societario, su tutto il profitto, con aliquota massima del 55 %.

Il profitto delle « public » companies è escluso dall'imposta personale; ma il reddito dei dividendi, benché non soggetto al tributo, è incluso nelle base imponibile, al fine di non alterare l'aliquota dovuta sul coacervo dei redditi personali rimanenti.

Il profitto delle « private » companies invece viene incluso nel reddito ai fini dell'imposta personale sia che venga distribuito sia che venga trattenuto presso la società (« notional income ») per i soci le cui quote siano non meno di un quinto del reddito totale della società. Viene però concesso un credito, pari all'ammontare dell'imposta pagata al livello societario, che può essere compensato con il tributo dovuto dal contribuente personale sul coacervo dei propri redditi, oppure può dare diritto a rimborso per l'ecedenza su di esso. Così, in definitiva, vige l'imposizione al livello societario per le « public companies », e quella al livello personale per le « private compa-

III. - L'imposizione al solo livello societario.

10. - Passiamo ora alla soluzione B, consistente nella sola imposizione dei profitti (al netto degli interessi obbligazionari) delle società di capitali, con imposte apposite, esentando i dividendi relativi dall'imposta personale progressiva sul reddito.

Contro questo metodo, dal punto di vista dei criteri distributivi delle imposte, in una società moderna, si obietta subito che esso deteriora il congegno dell'imposta personale progressiva, poiché sottrae alla medesima una fonte cospicua di redditi soprattutto medi ed elevati, abbassando irregolarmente taluni dei coacervi imponibili maggiori.

Ma a suo favore si propongono parecchie serie argomentazioni. La prima, di carattere realistico, consiste nell'osservazione che — se si desidera colpire moderatamente ma efficientemente i redditi medi e grossi, in paesi con amministrazione fiscale non molto robusta ed imposte dirette scarsamente evolute (anche per rapporti reciproci di sfiducia fra contribuente e Fisco e fra cittadino e governo in genere) — è probabilmente meglio accontentarsi di prelievi non spiccatamente progressivi ed elementari per struttura e funzionamento, piuttosto che adottare tassi molto ripidi e cospicui nelle classi superiori, con congegni fiscali idealmente ottimi ma difficilmente attuabili senza ingenti frodi, evasioni ed elusioni che li rendono in pratica molto più sperequati. Il pessimismo da cui muove questo argomento ne restringe però considerevolmente la portata.

Un secondo argomento a favore è ravvisato nell'effetto stimolante che lo sgravio può esercitare sugli incentivi di certi soggetti particolarmente dinamici: argomento anche esso per sua natura contingente e soggetto a varie qualificazioni.

In terzo luogo la soluzione B comporta il raggiungimento della più assoluta neutralità rispetto ai profitti sia erogati sia non distribuiti. È questa probabilmente la considerazione economica più avvincente a suo favore.

Oltre che la discriminazione fra profitti distribuiti e non distribuiti, la soluzione B fa naturalmente cessare anche la discriminazione fra i dividendi dei soci di minoranza e i dividendi dei soci aventi

nies». Cfr. H. M. GROVES, *Taxation in Australia and in New Zealand*, «National Tax Journal», 1949, n. I, p. 9 s.

il controllo della società di capitali, discriminazione che pregiudica invece la soluzione A",

Invece il metodo in questione crea una disparità di trattamento abbastanza sensibile fra interessi obbligazionari e dividendi. Infatti i primi sono dedotti dall'imposta sulla società ed i secondi dall'imposta personale. Chi è favorito? In primo luogo ne traggono giovamento i dividendi dei maggiori redditi, poiché pagano un tasso uniforme alla fonte, laddove gli interessi obbligazionari di questi medesimi redditi pagano il tasso dell'imposta personale progressiva che per essi è di norma più elevato. I redditi maggiori saranno stimolati perciò ad assumere quote di partecipazione anziché posizioni di riposo, rappresentate da titoli di reddito fisso. Questo risultato può essere visto con molto favore anche per il probabile decremento di debiti fissi delle società di capitali, decremento che rende meno facile un loro crollo in periodi di caduta di prezzi e che pertanto può contribuire ad attenuare il pericolo di depressioni cicliche e di crisi economiche. Si può ritenere d'altra parte che — dal punto di vista collettivo — l'assunzione del rischio azionario sia particolarmente raccomandabile nei riguardi dei redditi maggiori, i quali per lo più hanno migliori conoscenze economiche e finanziarie e più ampie possibilità di controllo dell'uso effettivo delle risorse impegnate. Va tuttavia notato che l'esenzione dei profitti delle società di capitali dall'imposta personale può anche indurre a costituire società di comodo, attraverso le quali si svolgono attività immobiliari od altre operazioni per le quali in altre circostanze la forma di società di capitali non si sarebbe presentata opportuna.

La soluzione B solleva peraltro anche gravi dubbi.

Se l'imposta sulle società di capitali ha tassi abbastanza cospicui, come è verosimile nei paesi in cui si tenda a fare di questo prelievo uno dei pilastri del sistema fiscale del governo centrale, i tassi iniziali dell'imposta personale potranno essere facilmente inferiori ad essi. Ad esempio se l'imposta sulle società di capitali ha un tasso medio del 20 % - 40 %, sembra assai difficile che esso non superi sensibilmente il tasso iniziale dell'imposta personale. Ne consegue che il reddito dei dividendi percepiti dagli azionisti minori viene colpito assai più aspramente di quanto non siano colpiti i redditi da altra fonte da essi percepiti, con l'imposta personale sul coacervo dei redditi.

Si hanno quindi una discriminazione a favore degli interessi e un'iniquità a danno di soggetti scarsamente abbienti. La sperequazione sarà poi specialmente grave per tutti quei redditi per cui i dividendi siano pressoché l'unica fonte di redditi e questi risultino nel complesso inferiori o pari al minimo esente dell'imposta personale. È il cosiddetto problema delle vedove e degli orfani, ossia dei soggetti privi di possibilità di lavoro e di altra fonte di sussistenza, salvo un piccolo capitale ad essi lasciato dal capo famiglia defunto.

Ma anche a prescindere da questo caso limite, a cui si potrebbe sovvenire concedendo appositi rimborsi, vi sono molte altre ipotesi intermedie assai poco eque: tutte quelle di coloro che, avendo un coacervo di redditi modesti, sono colpiti coi tassi più miti dell'imposta personale. La esenzione dei dividendi dalla imposta personale facilmente dà loro vantaggio minore del danno dipendente dalla imposizione di tali dividendi alla fonte. Se la progressione, nelle classi iniziali, è molto dolce e se l'esenzione base per il capofamiglia è piuttosto elevata e se si concedono pure buone esenzioni per la moglie ed i figli, casi di questo genere, specie per le famiglie numerose, potranno essere molto diffusi.

11. - Inoltre la perdita di gettito derivante dalla esenzione dei dividendi dall'imponibile della imposta personale può essere in regime di imposta personale *progressiva* particolarmente vasta. Essa infatti deriva non solo da quel risparmio di imposta che il contribuente viene a godere per i dividendi sottratti alla tassazione al livello personale, ma pure dall'ulteriore risparmio di imposta che egli ritrae per il fatto che il suo imponibile ai fini del tributo personale risulta più piccolo e quindi cade sotto una aliquota minore. Particolarmente per i contribuenti che hanno grossi redditi, l'acquisto di azioni e la creazione di società azionarie di comodo diviene un mezzo assai efficace per attenuare la progressione che si esercita sul loro reddito di ogni natura.

Le questioni inerenti al modo in cui recuperare il gettito in tale guisa perduto, si intrecciano perciò con quelle relative alle misure fiscali atte a controbilanciare gli effetti discriminatori creati dalla esenzione dei dividendi dalla imposta personale nella misura in cui essi non appaiono convenienti.

In proposito giova distinguere diversi possibili atteggiamenti del Fisco. Può darsi innanzitutto

che la esenzione dei dividendi dalla imposta personale sia vista con favore soltanto perchè semplifica il sistema fiscale, eliminando atti di accertamento del reddito numerosi e assai faticosi. In tale caso, la logica del provvedimento porta a studiare delle misure atte a recuperare al livello societario l'imponibile perduto presso le persone fisiche, soddisfacendo possibilmente agli stessi principi di riparto del carico: in modo da concentrare alla fonte il prelievo che sarebbe tecnicamente arduo prelevare in sede di distribuzione del reddito. Ulteriori misure — in tale ipotesi — occorrono per recuperare il gettito perduto per la mancata azione della progressione dell'imposta personale sui redditi diversi dai dividendi in conseguenza dello appiattimento degli imponibili delle persone fisiche.

Può darsi poi che il Fisco, con la esenzione dei dividendi al livello personale, miri ad eliminare il sovraccarico dei dividendi rispetto ai redditi di altra natura, sovraccarico dovuto al fatto che i profitti delle società sono già colpiti presso di queste. In tale caso le misure atte a recuperare il gettito perduto con la esenzione, dovrebbero anche cercare di fare in modo che la eliminazione della discriminazione contro i dividendi, nei confronti degli altri redditi, non si tramuti invece in discriminazione a favore dei primi in confronto ai secondi. Questo fine sembra particolarmente arduo da raggiungere e comporta la adozione di misure tecnicamente complesse. In generale, anticipando le conclusioni che si vedranno a suo luogo, esso sembra meglio raggiungibile con la soluzione E (*Withholding Approach*), anche essa però subordinata a certe condizioni; nonchè, per le sole società di capitali con strutture semplici e modeste, con la soluzione A' (*Partnership Approach*), come si è visto sopra.

Può darsi anche che il Fisco, con la esenzione dei dividendi, si proponga proprio di discriminare il sistema fiscale a loro favore. Le ragioni possono essere diverse. In primo luogo può apparire conveniente promuovere una circolazione abbondante di denaro sul mercato dei capitali per accrescere le iniziative nuove ed i finanziamenti esterni, per aumentare la concorrenza e migliorare le scelte economiche delle imprese sottoponendole al controllo di coloro che provvedono il denaro e togliendo loro la tendenza ad investimenti eccessivi o superflui o a stipendi e compensi troppo generosi che possono venire compiuti più volentieri con il « denaro facile » dell'autofinanzia-

mento. In questo caso, per recuperare il gettito perduto, possono apparire opportune anche misure che discriminino contro i profitti non distribuiti.

Potrebbe poi apparire conveniente promuovere uno sviluppo degli investimenti e in particolare di quelli azionari, al fine di potenziare le società di capitali in tutti i loro mezzi di finanziamento, così da favorire la crescita dell'economia capitalistica del paese (17). Allora possono risultare preferibili misure che, per recuperare il gettito perduto, premano sugli investimenti improduttivi e sui risparmi oziosi oppure sui consumi.

Può infine apparire opportuna una diminuzione della progressione del sistema fiscale, genericamente, per ragioni politiche o per evitare la fuga all'estero del capitale. Le misure più vantaggiose per recuperare il gettito perduto si troveranno allora ovviamente nell'ambito di quelle che non accentuano la progressività ma la temperano: in primo luogo, tra le imposte sui consumi e sulle vendite.

Quando poi il gettito perduto con la esenzione dei dividendi non abbia bisogno di essere recuperato, poichè il Fisco intende alleggerire il livello degli esborsi tributari imposto alla economia privata, il discorso può apparire — prima facie — differente. Tuttavia giova ricordare che anche allora può risultare conveniente una modificazione delle aliquote e delle imposte esistenti, al fine di distribuire il minore gettito in una guisa eventualmente più soddisfacente di quella dipendente dalla esenzione dei dividendi (18).

(17) Può essere il caso dell'ARGENTINA. In questo paese infatti le società di capitali originariamente erano colpite sui profitti non distribuiti, con un prelievo avente il carattere di ritenuta, compensabile con il pagamento dell'imposta personale alla distribuzione dei dividendi (1943-45). Dal 1946 al settembre 1949, le società pagarono l'imposta sull'intero profitto risultante dal loro bilancio fiscale, ma l'azionista aveva diritto a compensare questo prelievo con il proprio credito per l'imposta personale, senza possibilità di rimborso della differenza. Dal 1° ottobre 1949 invece i dividendi sono esenti dall'imposta personale, che è così prelevata su un ammontare di redditi che non comprende i dividendi. Cfr. LUQUI & REIG, *Technique d'imposition des revenus industriels ect. en Argentine*, Archives Internationales des Finances Publiques, 1954 (ed. MORSELLI) p. 33.

(18) I ragionamenti compiuti nell'ipotesi che, mediante apposite misure fiscali, si intenda di recuperare il gettito perduto con l'esenzione dei dividendi, possono perciò rivelarsi non del tutto inutili nell'ipotesi opposta che il Fisco preferisca accollarsi la perdita di gettito in questione. Anche tenendo presente ciò, è opportuno dare uno sguardo agli effetti delle varie misure di complemento e correzione della soluzione B.

12. - La soluzione B — in definitiva — può apparire conveniente per diverse ragioni, in concomitanza con varie misure di adattamento del sistema tributario, che completino e correggano le sue

1) Supponendo innanzitutto che il gettito perduto con la esenzione dei dividendi dalla imposta personale, il Fisco pensi di recuperarlo mediante variazioni delle aliquote dell'imposta progressiva sul reddito delle persone fisiche o dell'imposta sulle società di capitali (supposta per semplicità proporzionale), si potranno distinguere varie ipotesi.

a) Quando per recuperare il gettito perduto con l'esenzione dei dividendi dall'imposta personale, il Fisco fa ricorso ad un inasprimento della progressione dell'imposta personale sul reddito, si accresce la disuguaglianza fra i beneficiari di grossi redditi costituiti da dividendi ed i beneficiari di grossi redditi di altra natura. Ne deriva una accentuazione della spinta a costituire società di comodo per i grossi redditi e perciò, mentre è assai dubbio che il gettito dell'imposta personale possa essere in questo modo facilmente reintegrato, è presumibile che aumenterà quello dell'imposta sulle società, poichè molti grossi redditi preferiranno sottoporsi a tale carico addizionale, su una parte dei loro proventi, piuttosto che cadere sotto le aliquote inasprite dell'imposta personale sugli altri redditi.

b) Quando, per recuperare il gettito perduto con l'esenzione dei dividendi, il Fisco aumenta di una percentuale costante le aliquote dell'imposta personale, da un lato si ingrandisce la disuguaglianza di trattamento tra titolari di grossi redditi di diversa natura, e dall'altro si amplia pure — di più che nel caso precedente — la classe dei redditi per cui tale disuguaglianza di trattamento fiscale si manifesta. D'altro canto si attenua la sperequazione a danno dei redditi modesti con azioni in confronto ai redditi modesti con proventi di diversa natura, poichè si smorza il distacco fra le aliquote iniziali dell'imposta personale sul reddito e l'aliquota dell'imposta sulle società di capitali.

c) Quando il Fisco, per recuperare il gettito perduto con l'esenzione dei dividendi dall'imposta personale, aumenta tutti i tassi dell'imposta personale, ma aggrava i tassi per i bassi redditi di una percentuale minore, si ottiene un risultato intermedio fra quelli dei due casi precedenti.

d) Quando infine il Fisco, per recuperare il gettito perduto, aumenta solo i tassi dell'imposta personale sui bassi redditi, mentre lascia invariata la disuguaglianza di trattamento fra grossi redditi beneficiari di dividendi oppure beneficiari di proventi di altra natura, diminuisce la sperequazione fra bassi redditi titolari di redditi della prima specie e bassi redditi titolari della seconda specie. Se il tasso dell'imposta sulle società non è molto alto, questa seconda sperequazione può anche ridursi considerevolmente, poichè può darsi che il tasso minimo dell'imposta personale eguagli il tasso dell'imposta sulle società. Resta però sempre la sperequazione a danno dei redditi che beneficiano di dividendi, ma che sono sotto al minimo esente dall'imposta sul reddito.

e) Quando il Fisco aumenta tutte le aliquote della imposta personale, ma accresce di più quelle sui bassi redditi, si ottiene un risultato intermedio fra quello del caso precedente e quello del caso di aumento proporzionale.

f) Se poi per recuperare il gettito perduto con l'esenzione di dividendi dall'imposta personale, il Fisco

conseguenze. Essa in ogni modo — in un ordinamento fiscale ed in un sistema economico in florenti condizioni — appare assai meno giustificabile che in altri, che si trovino a fronteggiare una situazione

acresce il tasso dell'imposta sulle società di capitali, allora diminuisce la zona di sperequazione fra titolari di grossi redditi di origine azionaria e titolari di grossi redditi di natura diversa. Le società di comodo divengono meno convenienti per certe classi di alti redditi. Esse rimangono però sempre molto convenienti per i redditi particolarmente ricchi. Ma nello stesso tempo si verifica un ampliamento della zona di sperequazione fra redditi modesti con proventi di origine azionaria e rispettivamente con proventi di natura diversa, poichè aumenta il divario fra i primi tassi dell'imposta personale e il tasso dell'imposta sulle società di capitali. Ciò può essere particolarmente grave quando i possessi azionari dei medi redditi siano notevoli (ipotesi di proprietà azionaria largamente diffusa fra la popolazione del paese): allora l'innalzamento del tasso dell'imposta sulle società può rendere considerevole una sperequazione che, con tassi modesti, sarebbe rimasta confinata soltanto a casi sporadici benchè particolarmente dolorosi. Il danno dell'innalzamento del tasso dell'imposta sulle società può superare sensibilmente il vantaggio che i redditi modesti detentori di dividendi e insieme di redditi di altra natura traggono per l'operare di una aliquota di imposta personale minore o addirittura per il fatto che la somma degli altri redditi risulta inferiore al minimo imponibile dell'imposta personale sul reddito.

g) Si può poi pensare che il Fisco, per recuperare il gettito perduto con l'esenzione dei dividendi dall'imposta personale, aumenti soltanto il tasso dell'imposta sulle società di capitali relativamente ai profitti non distribuiti. Ciò fa rimanere inalterata la sperequazione a favore dei redditi maggiori percettori di dividendi nei confronti di grossi redditi beneficiari di redditi di altra natura e la sperequazione a danno dei redditi modesti percettori di dividendi in confronto ai redditi modesti beneficiari di redditi di altra natura. D'altro canto, la distribuzione dei dividendi risulta favorita.

h) Passando alle ipotesi in cui il Fisco, per recuperare il gettito perduto con l'esenzione dei profitti sociali dall'imposta personale anzichè a variazioni d'aliquote dell'imposta personale o di quella sulla società di capitali, ricorra ad altre modifiche del sistema fiscale, si può innanzitutto considerare il caso in cui venga introdotto od aumentato il tributo sui guadagni di capitale, caso che presenta molte affinità con quello esaminato nel paragrafo precedente (t, g). Infatti, anche con il tributo sui guadagni di capitale si discrimina contro i profitti non distribuiti ed a favore dei dividendi, nella misura in cui la non distribuzione dei profitti provoca un aumento del valore capitale delle azioni. Tuttavia con la imposizione dei soli profitti non distribuiti che si tramutano in maggior valore capitale delle azioni, si distribuisce il nuovo carico su tutti gli azionisti delle società, senza distinguere fra quelli che ne hanno il controllo e quelli che godono solo il possesso di azioni, ma non vantano alcun controllo sul patrimonio sociale. Invece, colpendo con una addizionale i profitti non erogati, maggiore è il carico per gli azionisti che hanno il controllo delle società, poichè essi subiscono l'imposta anche nella misura in cui la non distribuzione di profitti non si tramuta in aumento del valore capitale delle azioni. Un'altra differenza fra il ri-

di crisi o di debolezza strutturale. Inoltre essa può apparire più facilmente difendibile, in parecchie sue varietà, come misura transitoria, per provocare degli effetti economici stimolanti del mercato, che come misura permanente. Giova sottolineare che il riconoscimento di una situazione di debolezza del sistema delle imposte dirette, che può offrire buoni argomenti a favore di questa soluzione, non implica però necessariamente che sia giustificato rinunciare a modificare in meglio un tale stato di cose, adottando in permanenza congegni fiscali di ripiego.

Avendo visto che la soluzione *A* presuppone un ordinamento fiscale particolarmente evoluto, mentre la *B* — entro certi limiti — sembra più adatta

corso all'imposta sui guadagni di capitale e la adozione di una addizionale sui profitti non distribuiti, si ha poi nel caso in cui la prima non si limiti a colpire i soli incrementi di valore nelle azioni, ma sia generale. Infatti: la prima misura accolla allora l'onere dell'esenzione dei dividendi su tutte le specie di investimenti per i quali si godono incrementi di valore, mentre la seconda lo concentra sui soli patrimoni delle società di capitali.

III) Un altro caso interessante è quello in cui il Fisco, per recuperare il gettito perduto con la esenzione dei dividendi dall'imposta personale, fa ricorso ad inasprimenti delle imposte di successione. (Sul confronto fra imposta di successione e imposte sui profitti, nei riguardi degli investimenti, cfr. PROOV A., *Study in Public Finance*, MacMillan, 1939 p. 138 ss.). Con questa soluzione la pressione che non opera (od opera malamente) durante la vita dell'individuo, si manifesta con la sua morte, a carico di ciò che egli lascia e dei suoi eredi. Ciò può essere suggestivo, come misura per conciliare gli effetti di stimolo economico dello sgravio dei dividendi con la salvaguardia della funzione redistributrice della imposta personale sul reddito o almeno con la conservazione in certo grado dei principi di prelievo secondo i criteri di equità vigenti o secondo un criterio del sacrificio che essa imposta — deteriorata dalla esenzione dei dividendi — non riesce più a soddisfare. Il risultato è però infirmato dal fatto che — come ha ancora recentemente dimostrato il COSCIANI, *Ancora sull'equivalenza fra imposte sui redditi e imposte successorie*, Studi per Borgatta, Bologna, 1953, Vol. I, pag. 111 ss. — è irrealistico supporre che l'imposta successoria attui un prelievo equivalente a quello dell'imposta sul reddito sostituita e dal fatto che, quand'anche ciò si verificasse, affinché si realizzi la equivalenza fra la particolare aliquota di imposta personale sui beneficiari di dividendi sostituita e l'imposta successoria, occorrerebbe una ancor più irrealistica adozione in questa di aliquote appositamente discriminate per i patrimoni che presentino dei dividendi.

Il discorso però cambia se la esenzione dei dividendi dalla imposta personale appaia opportuna — nelle finanze pubbliche considerate — non solo per aumentare determinati incentivi economici

per un ordinamento piuttosto debole, si può argomentare che, in situazioni intermedie, possa guadagnare maggiormente terreno una soluzione di compromesso fra queste due. In un certo senso, tale osservazione può servire come una prima giustificazione della soluzione *C*, in una delle sue varietà. È bene tuttavia notare subito che a favore della soluzione *C* stanno argomenti di un ordine molto più ampio e che d'altro lato contro di essa si muovono critiche particolari, in considerazione di effetti che esorbitano da quelli rilevati a proposito delle soluzioni precedenti.

FRANCESCO FORTE

(continua)

nei percettori di dividendi e per evitare che i percettori di dividendi siano tassati in misura diversa che i beneficiari di redditi di altra natura, ma pure per modificare a favore dei primi il riparto del carico fiscale attenuando per essi la progressione. Allora un mero inasprimento generico delle imposte successorie può apparire come un complemento ad una correzione abbastanza adatta.

IV) Un caso degno di considerazione è anche quello in cui la esenzione dei dividendi si accompagna con la istituzione di una imposta (o di un sistema di tributi) ordinata progressivamente sulle spese per consumi dell'individuo e del gruppo familiare (ad es. la c. d. « imposta sulla spesa »). Allora l'incentivo che l'esenzione dei dividendi crea agli investimenti azionari si accompagna con quello che l'imposta sulle spese introduce a danno dei consumi e a favore degli investimenti in generale.

V) Quando si preferisca addirittura — così come è stato proposto dal D'ALBERGO in *La crisi della imposta personale sul reddito*, 1931, Pavia, spec. p. 31 ss. (e dal FISHER, *Constructive Income Taxation*, Harper and Brothers, 1942, in un ordine di idee diverso) — di abolire l'imposta personale sul reddito e di sostituirla con il prelievo progressivo sulla spesa, allora occorre notare che sparisce ogni discriminazione a favore dei dividendi. D'altro canto, data la presenza di una imposta al livello societario su tutti i profitti delle società di capitali, gli investimenti in esse risultano, per effetto del fattore fiscale, meno convenienti — *coeteris paribus* — di ogni altro investimento. Ciò però può apparire egualmente giustificabile, muovendo dal riconoscimento di una attitudine contributiva particolare delle società di capitali. Risulta tuttavia difficile giustificare, in questo caso, una tassazione pesante delle società, poichè viene meno il fine di completare il congegno dell'imposta personale progressiva sul reddito e di limitare il fiorire di società di comodo.

VI) Gli effetti di una soluzione intermedia, in cui si fa ricorso sia alla imposizione progressiva della spesa e sia ad un'imposta proporzionale, o moderatamente progressiva, personale sul reddito, non sono difficili da immaginare.