

Il quarantotto per cento

Quarantotto virgola due per cento. È la quota di imprese italiane nate nel 2018 che risultava ancora attiva cinque anni dopo, secondo la rilevazione ISTAT su «Demografia d'impresa, anni 2018-2023». Vuol dire che, arrivato al quinto anno di vita della tua azienda, con ogni probabilità staresti guardando indietro a un'impresa su due che non ce l'ha fatta, e in avanti a te stesso, che invece sei ancora lì. Prima di lasciarti spaventare da questo numero, o peggio prima di citarlo a effetto in una cena per sembrare uno che conosce i rischi del mestiere, vale la pena guardarlo per quello che dice davvero, e soprattutto per quello che non dice.

Enzo Ferrari lo sapeva bene, anche se ai suoi tempi l'ISTAT non pubblicava ancora queste tavole. Il 6 settembre 1939 lascia l'Alfa Romeo con un accordo che gli vieta per quattro anni di legare il proprio nome alle corse. Una settimana dopo apre una nuova società con un nome anonimo, Auto Avio Costruzioni, perché non può ancora chiamarla come vorrebbe. Alla sua prima vera gara, l'ultima Mille Miglia prima della guerra, i motori cedono e non vince. Nessuna statistica gli avrebbe garantito di arrivare al quinto anno, e infatti quel nome, Ferrari, compare su un cofano soltanto nel 1947, otto anni dopo. La differenza tra chi si ferma al primo inverno e chi arriva al quinto anno raramente sta nel talento di partenza. Sta, quasi sempre, in quanto margine ti sei lasciato per restare in piedi mentre il mercato decide se la tua idea funziona.

Il dato ISTAT misura le imprese che risultano ancora attive nel registro dopo cinque anni rispetto a quelle nate nello stesso anno. Non misura il fallimento, misura la cessazione, e le due cose non coincidono quasi mai come si tende a credere. Dentro quella metà che non arriva al quinto compleanno ci sono aziende finite davanti a un tribunale, questo è vero, ma ci sono anche liquidazioni volontarie decise a mente fredda, fusioni con un'altra impresa, cambi di forma societaria che nel registro appaiono come una nascita e una morte pur essendo la stessa attività continuata sotto altre spoglie, soci che hanno chiuso perché avevano raggiunto quello che cercavano e non volevano andare oltre. In Italia, per esempio, il numero delle liquidazioni volontarie supera ogni anno abbondantemente quello dei fallimenti veri e propri passati dai tribunali: nel 2024 i fallimenti sono stati poco più di novemila, le liquidazioni volontarie oltre centodiciannovemila. Chiudere un'attività è quasi sempre una scelta più varia di come la racconta un titolo di giornale, e non equivale automaticamente ad aver fallito.

[DATI & NUMERI]

Quante imprese arrivano al quinto anno. Secondo i dati ISTAT sulla demografia d'impresa (rilevazione 2018-2023), delle imprese nate in Italia resta attivo circa l'82% dopo il primo anno, il 64% dopo tre anni, il 48,2% dopo cinque. La quota di chi arriva al quinto anno è comunque in crescita da diversi anni consecutivi, e chi ce la fa non si limita a sopravvivere: il numero di addetti nelle imprese che superano i cinque anni più che raddoppia rispetto all'anno di nascita. Fonte: ISTAT, *Demografia d'impresa, anni 2018-2023*.

C'è un secondo numero che merita di stare accanto al primo, perché insieme raccontano una storia più interessante di quanto sembri guardandoli da soli. Sempre in Italia, secondo il Global Entrepreneurship Monitor, il 48,5% delle persone tra i diciotto e i sessantaquattro anni dichiara di rinunciare ad avviare un'impresa per paura di fallire, pur percependo intorno a sé buone opportunità per farlo: la paura, da sola, blocca quasi una persona su due tra chi un'occasione la vedrebbe davvero. Chi invece prova sul serio se la vede altrettanto dura, anche se il conto è un po' diverso: poco più della metà, il 51,8%, non arriva al quinto anno. Non sono la stessa cifra, e forzarle a coincidere sarebbe un trucco retorico di cui il fatto vero non ha bisogno: restano comunque due facce della stessa durezza, quella di chi il mercato lo affronta davvero e quella di chi si ferma prima ancora di provarci.

Il motivo per cui il quarantotto per cento dovrebbe interessarti non è statistico, è pratico. Non ti dice se ce la farai, perché nessun numero aggregato può dirlo di un caso singolo. Ti dice che chi ti promette il contrario, chi ti vende un metodo o un corso spacciandolo per una garanzia di riuscita, ti sta mentendo, perché anche con il metodo migliore del mondo metà di chi parte non arriva al traguardo dei cinque anni. E ti dice, questo sì con precisione, quali domande dovresti farti prima di firmare qualunque cosa. Non “questa idea funzionerà”, ma per quanti mesi puoi reggere senza reddito. Non “sono abbastanza bravo”, ma se hai messo da parte abbastanza margine perché un errore recuperabile non diventi l'errore che ti toglie dal tavolo. Il quarantotto per cento non è una sentenza sul tuo talento. È l'invito a spostare l'attenzione da quanto sei bravo a quanto sei preparato a reggere.

[LA VOCE DELL'ADVISOR]

Il giorno in cui si vede chi ce la fa. Nei miei anni a fianco degli imprenditori ho imparato a riconoscere un momento preciso, ed è quasi sempre lo stesso: la prima vera difficoltà seria, un cliente importante che salta, una banca che chiude i rubinetti, un socio che se ne va. È lì che si vede chi era davvero pronto a portare il rischio e chi pensava soltanto di esserlo. Ho visto imprenditori con bilanci solidissimi crollare alla prima incertezza vera, e ne ho visti altri, con numeri molto peggiori, rimettersi in piedi perché avevano accettato fin dall'inizio che il rischio fosse loro e di nessun altro. Quel quarantotto per cento non separa i bravi dai meno bravi. Separa chi si era preparato a reggere il colpo da chi contava soltanto sul fatto che il colpo non sarebbe arrivato.

[ESERCIZIO]

Tre domande prima di partire. Prenditi dieci minuti, da solo, e rispondi per iscritto, non a voce: scrivere costringe a essere più onesti. Primo, se il tuo progetto restasse fermo un mese intero senza il tuo intervento diretto, cosa succederebbe, e cosa ti dice questa risposta su quanto stai costruendo un'impresa e quanto invece ti stai comprando un lavoro? Secondo, quanti mesi di spese, personali e aziendali, puoi coprire con quello che hai da parte oggi, senza contare un solo euro di fatturato futuro? Terzo, qual è l'unico errore che, se lo commettessi, ti toglierebbe dal tavolo per sempre, e cosa stai facendo oggi per non poterlo commettere per sbaglio? Sono le stesse domande, in forma più estesa, che troverai nello strumento «Sei fatto per intraprendere?», in arrivo su questo sito. Intanto le hai già, gratis, in tre righe.

Il quarantotto per cento non misura chi sei. Misura quanto è duro il mestiere che hai scelto, ed è meglio saperlo prima che scoprirlo al terzo anno, quando i conti cominciano a stringere e ti servirebbero già le risposte, non il tempo per cercarle.

Giacomo Greci

Dottore Commercialista · Business & Sustainability Advisor

info@limprenditore.it [LinkedIn](#) [WhatsApp](#)

Articolo online: <https://limprenditore.it/osservatorio/quarantotto-per-cento>

Dal libro «[Il Costruttore di Valore](#)».