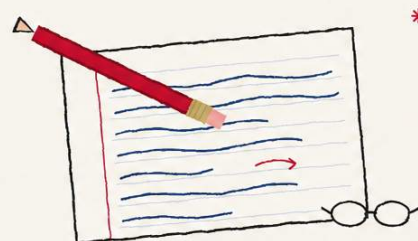


L'Editoriale

di Riccardo Hugony

un osservatorio sulla cosmesi e il mondo che cambia



La palla passa, ma il problema resta

di Riccardo Hugony · 20/06/2026



La settimana scorsa il problema era chi non sa di non sapere nel mondo del fai da te. Questa settimana lo stesso meccanismo si ripresenta dall'altra parte della filiera — nel mondo professionale, in chi fa solo quello di mestiere. E quello che sorprende è che è una regola..

La settimana scorsa ho raccontato di una cliente convinta di custodire un segreto industriale al burro di karité. Dunning-Kruger classico: non sa di non sapere, e proprio per questo non sente il bisogno di verificare. L'avevo presentato come un caso da mondo DIY, da formulazione amatoriale. Poi, nel giro di pochi giorni, è arrivata una storia diversa — stesso meccanismo, contesto completamente opposto.

Questa volta non parliamo di una spignattatrice entusiasta. Parliamo di un referente tecnico di un distributore di materie prime cosmetiche. Bisognava completare un PIF per un cliente — il Product Information File, il dossier tecnico che ogni cosmetico commercializzato in Europa deve avere e deve mantenere aggiornato. La documentazione che avevamo era obsoleta, dovevamo aggiornarla. Prima richiesta arrivano solo MSDS e TDS. Ok ma non basta. Seconda richiesta: avrei bisogno delle schede aggiuntive, potete mandarle? Risposta: quali schede? Se me le dettaglia, chiedo al produttore.

Mi fermo qui, perché vale la pena riflettere seriamente.

Stiamo parlando di un tecnico che lavora nel regolatorio di un distributore. Non di qualcuno che gestisce il regolatorio tra mille altre cose — una delle tante caselle di una giornata già piena. Di un "esperto" che fa solo quello, tutti i giorni, in un momento in cui il quadro normativo cosmetico si è fatto più denso e più esigente di qualsiasi altro periodo degli ultimi vent'anni.

Non sapere quali schede sono oggi richieste per un dossier regolatorio e cadere dalle nuvole non capendo la richiesta è esattamente come il commercialista che aspetta che il cliente gli elenchi gli adempimenti fiscali — non per cattiveria, ma perché non ha tenuto il passo con le circolari degli ultimi anni e si è attestato sulla routine. O come il medico che prescrive senza aver consultato il prontuario

aggiornato, convinto che quello che sapeva tre anni fa sia ancora valido, perché nessuno gliel'ha detto e il paziente si è fidato.

In entrambi i casi il problema non è la singola risposta sbagliata. È che chi dovrebbe sapere non sa, non sa di non sapere, e quindi non sente nemmeno il bisogno di verificare prima di passare la palla.

E la palla, in questo caso, è stata passata. Senza nemmeno guardare cosa era stato chiesto.

Il regolatorio cosmetico non è più quello di qualche anno fa. Ne ho scritto in primavera, con i numeri: una dozzina di modifiche al Regolamento (CE) n. 1223/2009 nei primi sette anni, più del doppio in meno di sei anni da allora. Nuovi allergeni da dichiarare in etichetta, restrizioni su fragranze e coloranti, PFAS in arrivo, revisione strutturale dell'intero impianto normativo. Con ogni modifica, la documentazione va aggiornata e integrata. Le schede sufficienti tre anni fa non sono necessariamente sufficienti oggi. E questo non è un dettaglio tecnico — è il cuore di quello che significa fare regulatory in questo settore adesso.

Chi lavora nel regolatorio di un distributore è — o dovrebbe essere — il nodo centrale di questa catena. Non il produttore a monte, non il formulatore a valle: chi traduce le esigenze del cliente in richieste precise e intelligibili al produttore. Se quel nodo non conosce il contesto normativo aggiornato, la catena si inceppa. Il tempo si perde. E il costo non lo paga il distributore: lo paga chi ha commissionato il lavoro, chi ha un PIF da completare, chi ha una scadenza da rispettare e non può permettersi di aspettare che qualcuno vada a chiedere al produttore quali schede esistano.

C'è una variante del Dunning-Kruger meno studiata ma più pericolosa di quella classica. Non è quella di chi non ha mai saputo. È quella di chi ha saputo abbastanza da sentirsi competente, e da quel momento non ha più aggiornato né le conoscenze né la percezione di sé. Non è arroganza — è inerzia. E l'inerzia, in un contesto normativo che cambia quattro volte all'anno, produce esattamente questo: qualcuno che risponde "quali schede?" a una domanda che il suo ruolo richiederebbe di anticipare. Non di ricevere e girare — di anticipare.

La storia di questa settimana non ha un finale drammatico. Le schede verranno trovate, il PIF verrà completato, la scadenza — probabilmente — verrà rispettata. Ma il tempo perso, la fiducia incrinata, la sensazione di doversi sostituire a chi avrebbe dovuto sapere — questi restano. E si sommano, nel tempo, a tutti gli altri casi uguali. Fino al momento in cui il costo dell'impreparazione non è più recuperabile con una mail e un po' di pazienza.

Il regolatorio cosmetico non perdona l'improvvisazione. E non la perdona nemmeno quando arriva da chi, improvvisando, è convinto di fare il proprio lavoro.

Leggi l'articolo online su [Cosmetech Academy](#).