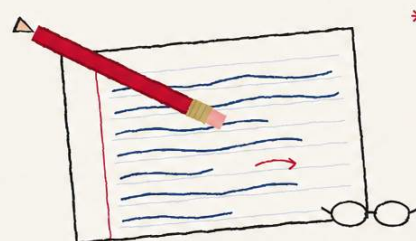


L'Editoriale

di Riccardo Hugony

un osservatorio sulla cosmesi e il mondo che cambia



Dieci miliardi di buone intenzioni

di Riccardo Hugony · 18/07/2026



Ogni "nuova strategia" da Bruxelles ci mette in guardia — l'automotive ci ha insegnato a diffidare. Ma questa volta, sul bio-based, l'Europa sembra aver cambiato metodo, più vicino all'industria e meno astratto. È arrivato il momento di dare fiducia, o è solo l'inizio della stessa storia?

Ogni volta che da Bruxelles arriva una "nuova strategia", una parte dell'industria europea trattiene il respiro. Non per entusiasmo — per prudenza. Perché abbiamo imparato, a nostre spese, che dietro le parole giuste possono nascondersi decisioni che si rivelano costose e unilaterali. L'automotive è la cicatrice più recente, e proprio per questo è la lente attraverso cui rischiamo di leggere tutto ciò che segue. Il che è un problema, perché non tutto ciò che segue le somiglia.

Quando la Commissione europea presenta una strategia per la bioeconomia con dieci miliardi di euro destinati a spingere l'industria verso materie prime bio-based entro il 2030, la domanda viene spontanea, e non è polemica: è la solita imposizione ideologica calata dall'alto, o questa volta c'è qualcosa di diverso?

La risposta, se si guardano i fatti invece delle paure, è che questa volta c'è davvero qualcosa di diverso. E vale la pena capire cosa, prima di decidere se fidarsi.

La prima differenza è nella natura stessa del documento. Il Framework presentato a fine novembre non è una legge: è una comunicazione strategica. Non crea obblighi giuridici, delinea una direzione per il ciclo legislativo dei prossimi anni. Questo cambia tutto rispetto all'automotive, dove c'era una data e un divieto scritti nella pietra. Qui, per ora, c'è una visione e un metodo — e il metodo, sorprendentemente, non è quello del bastone.

Perché la seconda differenza è ancora più sostanziale. Lo strumento principale non è il divieto del petrolchimico: è la costruzione della domanda per il bio-based. La Bio-based Europe Alliance mette insieme grandi acquirenti europei per generare dieci miliardi di impegni di acquisto, con l'obiettivo di produrre segnali di domanda prevedibili. La logica è chiara: in un settore dove un impianto di bioraffinazione matura in quindici anni, nessun investitore mette capitale se non ha la ragionevole

certezza di uno sbocco. I dieci miliardi non comprano una tecnologia — comprano prevedibilità. E la prevedibilità è esattamente ciò che sblocca gli investimenti privati veri. È incentivo, non proibizione. C'è poi una terza differenza, la più concreta di tutte, ed è il motivo per cui questa strategia esiste. Le startup europee del bio-based vengono regolarmente comprate da investitori extraeuropei prima di raggiungere la scala industriale, portandosi via valore economico e competenze. Non è ambientalismo: è sovranità industriale. È il tentativo di non regalare per l'ennesima volta un'industria intera a chi la acquista in saldo prima che diventi grande. Chi liquida questa strategia come "green ideologico" semplicemente non ha letto perché è nata.

Fin qui il bicchiere sembra mezzo pieno, e onestamente lo è più di quanto la diffidenza istintiva suggerirebbe. Ma un editoriale che si fermasse qui sarebbe ingenuo quanto quello che parte prevenuto. Perché il bicchiere ha anche una metà vuota, e sta tutta in una parola che oggi non è scritta in nessuna legge, ma che aleggia su tutto il progetto: "vincolante".

Va detto con precisione, perché è facile sbagliare e in molti sbagliano. Oggi non esistono obblighi vincolanti di utilizzo di prodotti bio-based per l'industria. I target esistenti sono non vincolanti — come l'obiettivo indicativo di avere una quota del carbonio dei prodotti chimici e plastici da fonti non fossili entro il 2030. L'unico ambito dove il vincolo si fa più concreto riguarda le plastiche negli imballaggi, un perimetro specifico. Anzi, il dato più interessante è un altro: a chiedere obiettivi vincolanti è spesso la stessa industria del settore, che li considera l'unico modo per avere certezze di mercato. Non è un diktat calato dall'alto. È, semmai, una richiesta che sale dal basso.

Ed è proprio questo a rendere il bivio delicato, invece che rassicurante. Perché la storia dell'automotive non insegna che l'Europa è cattiva. Insegna una cosa più sottile: che il passaggio dall'incentivo all'obbligo avviene quasi sempre in nome della buona intenzione, sotto la pressione di chi quell'obbligo lo invoca per avere garanzie. Nessuno decide a freddo di imporre un dogma. Ci si arriva un passo alla volta, ogni passo ragionevole, finché la somma dei passi ragionevoli produce una rigidità che nessuno aveva scelto davvero.

E qui sta il punto che merita attenzione, molto più delle intenzioni odierne. Finché l'Europa stimola la domanda e lascia che siano il mercato e i dati a selezionare cosa funziona, sta facendo bene — anzi, sta facendo l'unica cosa utile per un'industria di base che da sola non investe perché le manca la certezza dello sbocco. Ma nel momento in cui l'incentivo si irrigidisce in quota obbligatoria, la logica cambierebbe natura: il mercato smetterebbe di chiedersi se il bio-based è davvero la scelta migliore, e comincerebbe semplicemente a rispettarla. Un'industria che adotta una materia prima perché è obbligata, non perché è superiore, non innova: compila un modulo.

Perché c'è una verità tecnica che nessun obiettivo, per quanto ben scritto, può aggirare: bio-based non significa automaticamente migliore. Un ingrediente di origine biologica può avere un impatto ambientale complessivo peggiore di uno sintetico, se la sua filiera agricola consuma terra, acqua, energia e trasporti in misura che il prodotto finale non giustifica. "Bio" non è una virtù in sé — è un dato da verificare, caso per caso, con i numeri alla mano. La stessa strategia lo riconosce, quando parla di gestione della biomassa entro i limiti ecologici e di priorità agli scarti invece che a nuove colture. Il principio di verifica, insomma, c'è. La domanda è se resterà il criterio guida, o se verrà eroso proprio dalla fretta di raggiungere un obiettivo.

È lì che una buona strategia si guasta: non quando sceglie una direzione giusta, ma quando smette di chiedere alla direzione di dimostrarsi giusta ogni volta, caso per caso. Un mercato che compra bio-based perché conviene chiede a quel bio-based di essere davvero migliore. Un mercato che lo compra perché è obbligato gli chiede soltanto di esistere. E nel secondo caso "bio-based" diventa quello che "naturale" è già diventato in troppi settori: un'etichetta da esibire, non una qualità da provare.

La strategia europea sulla bioeconomia, oggi, è costruita bene. È dalla parte dell'incentivo, della domanda, della prevedibilità — non del divieto. Merita di essere riconosciuta per quello che è, senza il pregiudizio automatico che ogni intervento pubblico sia sospetto e ogni mercato saggio per definizione. Ma il suo destino non è scritto nel documento del 2025: è scritto in quello che succederà nei prossimi anni, quando la tentazione di trasformare la spinta in obbligo si farà forte, e arriverà paradossalmente anche da chi quella spinta la sta chiedendo.

Dieci miliardi possono essere il miglior investimento che l'Europa fa sul proprio futuro industriale. Ma non lo dirà il documento di oggi: lo diranno gli anni che verranno. Dipenderà da una cosa sola — se si continuerà a chiedere al bio-based di dimostrare, ingrediente per ingrediente, di essere davvero la scelta migliore. Oppure se, a un certo punto, ci si accontenterà di rispettare un obiettivo perché va rispettato, smettendo di controllare se ha ancora senso. La differenza tra una transizione riuscita e un'imposizione fallita è tutta qui: nella disciplina di verificare, anche quando obbedire sarebbe più comodo.

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