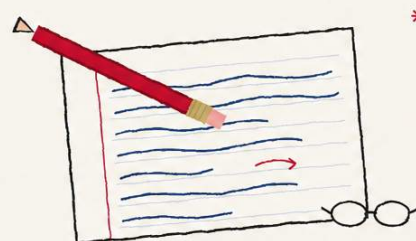


L'Editoriale

di Riccardo Hugony

un osservatorio sulla cosmesi e il mondo che cambia



Quando la norma diventa un ostacolo

di Riccardo Hugony · 11/04/2026



C'è un paradosso che attraversa l'industria europea da qualche anno. L'Europa produce norme tra le più rigorose al mondo. Questo è un valore. Il problema non è la norma in sé — è il costo asimmetrico che genera: su chi produce dentro i confini europei, non necessariamente su chi vende dentro quei confini.

C'è un paradosso che attraversa l'industria europea da qualche anno, e che nel settore cosmetico si manifesta in modo particolarmente visibile. L'Europa produce norme tra le più rigorose al mondo in materia di sicurezza dei prodotti, tutela del consumatore, protezione dell'ambiente. Questo è un valore reale, non in discussione. Il problema non è la norma in sé. Il problema è il costo di quella norma — chi lo paga, come lo paga, e cosa succede mentre lo sta pagando.

Nel giro di una settimana, le autorità italiane hanno ritirato 82 prodotti cosmetici dal mercato. Molti contenevano sostanze vietate anni fa — alcune dal 2019, alcune dal 2022. Non è una notizia che fa titolo sui giornali, ma è un dato che racconta qualcosa di preciso: tenere il passo con una normativa che cambia più volte all'anno ha un costo reale, e non tutte le aziende riescono a sostenerlo. Non per negligenza — per mancanza di struttura, di tempo, di risorse da dedicare al monitoraggio continuo.

Questo è il lato visibile del problema. C'è però un lato meno visibile, che riguarda non chi è già in ritardo, ma chi cerca di stare al passo. Ogni riformulazione obbligata da un nuovo Omnibus Act, ogni aggiornamento del CPSR, ogni revisione del PIF richiede tempo, denaro e competenze. Sono risorse che escono dall'unico posto dove le aziende potrebbero impiegarle diversamente: la ricerca, lo sviluppo, l'innovazione. Un'azienda che dedica sei mesi a riformulare tre prodotti per adeguarsi a una scadenza normativa è un'azienda che in quei sei mesi non ha sviluppato nulla di nuovo.

Non è un fenomeno esclusivo della cosmetica. È un pattern che si ripete in settori diversi, con conseguenze che l'opinione pubblica ha cominciato a percepire. Il percorso europeo verso l'eliminazione dei motori a combustione interna ha imposto all'industria automobilistica del continente investimenti enormi in tempi compressi, mentre i competitor asiatici — che quegli stessi vincoli non li

avevano — hanno accelerato. Il risultato lo si vede oggi nei dati di mercato. Lo stesso schema si ripete nell'agricoltura: le norme europee sull'uso dei pesticidi hanno vincolato gli agricoltori del continente, ma i prodotti importati da paesi che non condividono quelle norme arrivano comunque sugli scaffali europei. L'onere normativo è asimmetrico — pesa su chi produce in Europa, non necessariamente su chi vende in Europa.

Nel settore cosmetico il meccanismo è analogo, anche se meno visibile. Chi produce all'interno dell'UE deve rispettare ogni aggiornamento degli allegati del Regolamento, con deadline rigide e senza periodi transitori nel caso degli Omnibus Act. Chi vende in Europa attraverso canali digitali da mercati extraeuropei deve in teoria rispettare le stesse norme — ma la verifica è complessa, il responsabile è difficile da individuare, e l'enforcement ha i suoi limiti pratici. Non è una dichiarazione ufficiale, è una realtà operativa che chi lavora nel settore conosce bene.

Il punto non è che le norme siano sbagliate. La restrizione del Liall, vietato per tossicità riproduttiva, ha una ragione scientifica solida. Il controllo sugli allergeni da fragranza serve a proteggere i consumatori sensibili. La limitazione dei PFAS risponde a preoccupazioni ambientali documentate. Ogni singola norma, presa da sola, ha un fondamento. Il problema emerge quando si guarda al sistema nel suo insieme — alla velocità con cui le restrizioni si accumulano, alla concorrenza tra le esigenze di adeguamento e quelle di innovazione, alla sproporzione tra gli oneri imposti alle industrie europee e la capacità di far rispettare gli stessi standard a chi entra nel mercato da fuori.

C'è una domanda che vale la pena porsi, e che non ha una risposta semplice: a un certo punto il garantismo normativo smette di proteggere il consumatore e comincia a penalizzare l'industria che quel consumatore serve? Non è una domanda ideologica. È una domanda industriale, concreta, che si pone chiunque debba allocare un budget limitato tra compliance e sviluppo.

Il settore cosmetico europeo ha competenze tecniche, rigore scientifico e una tradizione formulativa che nessun altro mercato ha replicato fino in fondo. Queste sono risorse reali, costruite in decenni. Il rischio non è che qualcuno le copi — è che vengano progressivamente erodate nella gestione dell'esistente invece di essere investite nel futuro. Ogni euro speso a riformulare è un euro che non va in ricerca. Ogni mese dedicato ad aggiornare documentazione è un mese sottratto allo sviluppo.

Non è un problema che si risolve con meno norme. Si risolve — parzialmente, e nel perimetro di quello che ciascuno può controllare — con più competenza. Chi conosce la normativa in anticipo non la subisce: la anticipa, si organizza, riduce i costi di adeguamento e libera risorse per fare altro. Chi la scopre quando è già in vigore paga due volte — la riformulazione e il ritardo.

È esattamente la distinzione che questa Academy vuole contribuire a rendere meno netta.

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