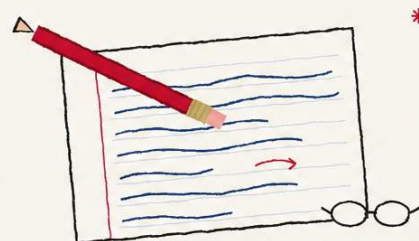


L'Editoriale

di Riccardo Hugony

un osservatorio sulla cosmesi e il mondo che cambia



Il Regolamento non è più quello di prima

di Riccardo Hugony · 21/03/2026



C'è un numero che racconta più di tante analisi di mercato. Non riguarda i consumi, non riguarda i prezzi, non riguarda le tendenze. Riguarda quante volte è cambiato il Regolamento che governa quello che possiamo mettere nei nostri prodotti. E quello che dice quel numero merita una riflessione seria.

Il Regolamento (CE) n. 1223/2009 è entrato in vigore nel 2013. Nei sette anni successivi, fino al 2020, è stato modificato una dozzina di volte. Poco più di una modifica all'anno. Aggiornamenti puntuali, prevedibili, gestibili. Il settore aveva il tempo di recepire, adeguarsi, andare avanti.

Dal 2020 ad oggi il ritmo è cambiato in modo radicale. Quattro modifiche nel 2022, due nel 2023, due nel 2024, una già in vigore nel 2025 e un'altra che entra il 1° maggio 2026. A cui si aggiungono il nuovo Glossario INCI da 30.419 voci, le restrizioni PFAS in arrivo a ottobre, le nuove limitazioni su citral, geranial e benzyl salicylate attese entro fine anno. E, per la prima volta dal 2013, la Commissione Europea ha aperto una revisione strutturale dell'intero impianto normativo.

In meno di sei anni, più modifiche di quante ne siano arrivate nei primi sette. Non è un dettaglio tecnico. È un segnale.

Vale la pena fermarsi un momento a capire cosa sta succedendo davvero. Non cosa dice ogni singola norma, ma perché questo cambio di passo sta avvenendo adesso e cosa significa per chi lavora nel settore.

La risposta semplice è che la scienza avanza. Ogni restrizione ha una storia chimica dietro. Il limonene e il linalolo erano ingredienti standard per decenni — lo sono ancora, ma oggi sappiamo che si ossidano generando idroperossidi sensibilizzanti, e quella conoscenza si è tradotta in nuovi obblighi. L'argento era argento — oggi la normativa lo tratta in modo diverso a seconda della dimensione delle particelle, perché la ricerca sulle nanotecnologie ha dimostrato che forma fisica e comportamento biologico non sono la stessa cosa. Il citral è presente naturalmente in decine di oli essenziali — eppure

diventa una variabile da controllare e documentare, perché la sua concentrazione nella formula finale non dipende solo da quello che aggiungi intenzionalmente, ma da tutto quello che porti dentro con le materie prime naturali.

Non è burocrazia in espansione. È la conseguenza di una conoscenza che cresce e che il legislatore, con tutti i suoi ritardi e le sue imperfezioni, alla fine incorpora. Il problema non è la norma in sé. Il problema è la velocità con cui arriva, e la sovrapposizione di più fronti aperti contemporaneamente.

Prendiamo le fragranze. Chi formula con fragranze complesse si trova oggi a gestire simultaneamente quattro variabili normative distinte: le restrizioni su hexyl salicylate introdotte dall'Omnibus VIII, i 56 nuovi allergeni da dichiarare in etichetta entro luglio 2026, le nuove limitazioni su citral e benzyl salicylate in arrivo, e il rinnovo del Glossario INCI che impone una revisione dell'intera nomenclatura. Quattro fronti sulla stessa categoria di ingredienti, con scadenze diverse e obblighi diversi. Non basta sapere che le norme esistono. Bisogna saperle leggere, incrociare, tradurre in azioni concrete su ogni singolo prodotto del portafoglio.

Chi ha la struttura per farlo, lo fa. Chi non ce l'ha, improvvisa. E l'improvvisazione in questo contesto ha un costo preciso.

Parliamo di costi, perché è il punto che viene evitato nelle conversazioni pubbliche e che invece merita di essere detto chiaramente.

Ogni prodotto che cambia formula per adeguarsi a una nuova norma riapre obbligatoriamente il CPSR — la valutazione di sicurezza. Aggiornare un CPSR con un laboratorio esterno costa, in media, tra 500 e 2.000 euro a prodotto. A cui si aggiungono i test di stabilità, i challenge test microbiologici se la conservazione è cambiata, l'aggiornamento del PIF, la revisione delle etichette. Per un'azienda con venti o trenta referenze colpite da più norme in parallelo, stiamo parlando di decine di migliaia di euro concentrati in pochi mesi.

E non è tutto. Alcune riformulazioni non sono neutre sul prodotto finito. Sostituire i silossani ciclici D4, D5 e D6 — anch'essi sotto restrizione crescente — significa cambiare la sensoriale del prodotto. Un fondotinta che scorreva in un certo modo, una crema con una texture consolidata da anni di posizionamento, un siero che il consumatore riconosce al tatto. Riformulare vuol dire a volte ricominciare da capo sul prodotto percepito, non solo su quello certificato.

E i prezzi? I prezzi non si toccano. Non perché le aziende non vorrebbero, ma perché il mercato cosmetico è costruito su posizionamenti consolidati che non si possono rivedere senza rischi commerciali reali. Il consumatore ha un'aspettativa di prezzo su una referenza. Spostarla — anche di poco, anche giustificandola — apre fronti di confronto con la concorrenza che spesso non vale la pena affrontare. Il risultato è che i costi di compliance salgono, i prezzi restano fermi, e il margine si assottiglia in modo silenzioso. Non visibile in un trimestre, ma reale nel tempo.

Cefic — il Consiglio Europeo dell'Industria Chimica — ha stimato che la sola riforma REACH aumenterà i costi di compliance per le PMI del 40%. Non è una proiezione catastrofista. È una valutazione tecnica comunicata alla Commissione durante la consultazione pubblica. La Commissione stessa, nel Fitness Check 2025 — la prima revisione strutturale del Regolamento dal 2013 — ha dovuto affrontare

esplicitamente la questione della sostenibilità economica della compliance per le piccole imprese. Il fatto che il problema sia arrivato al tavolo istituzionale dice qualcosa sulla sua dimensione reale.

Ora viene la parte che mi interessa di più. Quella che raramente si dice in modo diretto.

La complessità normativa crescente non è neutrale. Non pesa allo stesso modo su tutti. Un'azienda strutturata, con un ufficio regulatory interno, con un team tecnico che monitora le pubblicazioni in Gazzetta Ufficiale e incrocia sistematicamente ogni aggiornamento con il proprio portafoglio, assorbe questo scenario con fatica ma con metodo. Sa dove guardare, sa quando agire, sa quanto costa farlo in anticipo rispetto a farlo in emergenza. E sa che farlo in anticipo costa meno.

Una piccola realtà vive lo stesso scenario in modo completamente diverso. E qui il problema si declina in due modi, entrambi diffusi, entrambi sottovalutati.

Il primo è chi esternalizza. Chi affida la parte regulatory a un consulente esterno — alla stessa stregua di chi affida la contabilità a uno studio commercialista. In teoria la soluzione corretta. Nella pratica, spesso non funziona come dovrebbe. Perché il consulente regulatory, come qualsiasi professionista ingaggiato al minimo, tende a fare il minimo. Aggiorna il PIF quando glielo chiedi. Verifica la conformità quando ha tempo. Ti avvisa della scadenza quando ormai è imminente. Non monitora proattivamente ogni Gazzetta Ufficiale, non incrocia ogni nuova norma con il tuo portafoglio specifico, non ti chiama sei mesi prima per dirti che devi riformulare. E quando arriva la sanzione — perché le sanzioni per non conformità esistono e non sono simboliche — la sanzione la paghi tu. Non lui.

Il secondo caso è forse ancora più comune, e ancora meno visibile. Chi ha un formulatore interno a cui viene affidato anche il regulatory. Una figura tecnica competente, spesso molto competente, che però deve gestire lo sviluppo prodotto, la produzione, i fornitori, i test, la documentazione — e in mezzo a tutto questo anche tenersi aggiornata su una normativa che cambia quattro volte l'anno. Non è un problema di volontà. È un problema strutturale. Non ha tempo. Non ha un sistema. E nessuno la mette nelle condizioni di aggiornarsi davvero. È esattamente la stessa situazione della contabile interna esperta che gestisce tutto da sola: sa quello che sa, fa quello che riesce a fare, ma l'aggiornamento sistematico non avviene perché non è mai stato messo tra le priorità. Né dal diretto interessato, né dall'azienda.

In entrambi i casi il risultato è lo stesso. Si va avanti finché non arriva il problema. E quando arriva, arriva in emergenza — con costi, tempi e rischi che una gestione anticipata avrebbe evitato o ridotto significativamente.

Il settore cosmetico europeo si sta stratificando in modo silenzioso. Non per effetto della concorrenza, non per l'innovazione, non per le dinamiche di consumo. Per effetto della compliance. La normativa — con tutta la sua necessità, con tutto il valore che porta in termini di sicurezza per il consumatore — sta diventando di fatto una barriera all'ingresso. Non dichiarata, non intenzionale forse, ma reale.

Chi è preparato la supera. Chi non lo è, resta indietro.

La domanda non è se adeguarsi. Non c'è alternativa all'adeguamento. La domanda è se si hanno gli strumenti per farlo in modo consapevole, in tempo, senza subire ogni aggiornamento come una sorpresa. E quella è una domanda che riguarda la formazione tecnica — non come certificato da

appendere al muro, ma come capacità concreta di leggere un contesto che cambia e di rispondere in modo competente.

Non è mai stato così vero come adesso.

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