



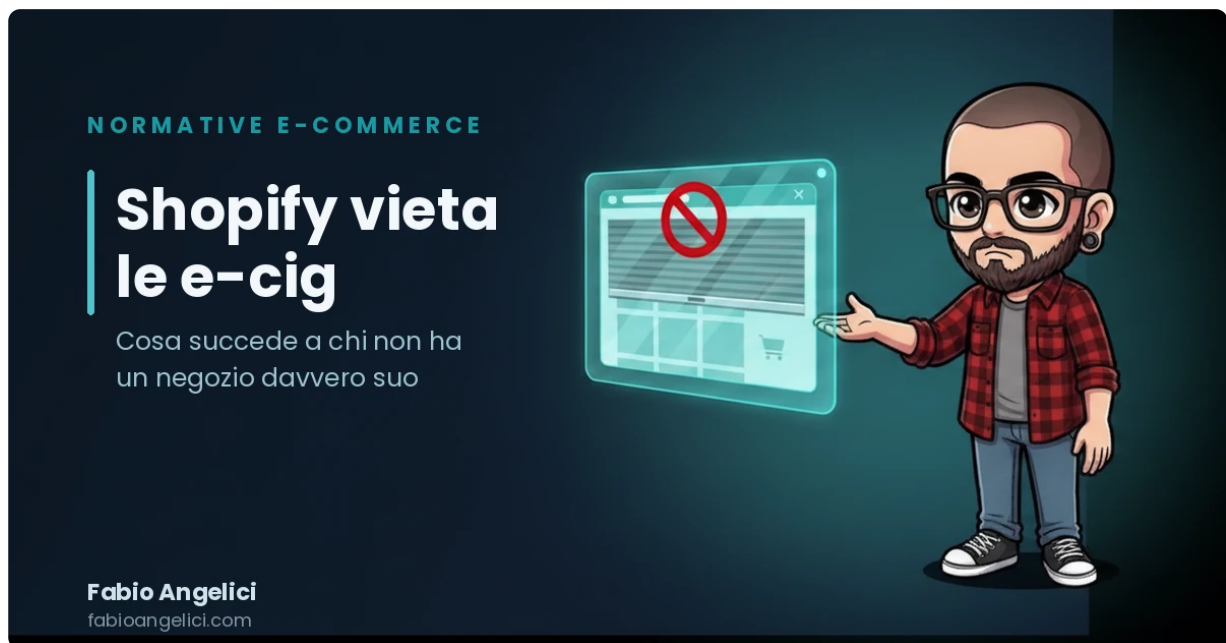
Shopify Vieta le E-cig: Cosa Succede a Chi Non Ha un Negozio "Suo"

Di **Fabio Angelici** • Pubblicato il 23 luglio 2026 • 7 min di lettura

Ecommerce

Shopify

BusinessRisk



RISPOSTA RAPIDA

Il 23 giugno 2026 Shopify ha vietato dall'oggi al domani la vendita di sigarette elettroniche su tutta la piattaforma, sotto pressione di 25 procuratori generali USA. Migliaia di negozi si sono ritrovati disattivati senza preavviso reale. La lezione vale per chiunque venda online: chi si appoggia a una piattaforma di terzi non controlla le regole del gioco. Se operi in un settore regolamentato (integratori, CBD, farmaceutici), conviene valutare backup indipendenti prima che diventi urgente.

Il 23 giugno 2026 migliaia di negozi online si sono svegliati con un avviso: "Store chiuso".

Non per un problema tecnico, non per morosità.

Perché Shopify, da un giorno all'altro, ha vietato su tutta la piattaforma la vendita di sigarette elettroniche e prodotti per vaping.

Se vendi (o conosci qualcuno che vende) e-cig, questa storia ti riguarda direttamente.

Ma anche se non c'entri nulla con il vaping, vale la pena capire cosa è successo:

perché la stessa cosa può capitare a qualsiasi categoria di prodotto, in qualsiasi momento.

Cosa è Successo, Nei Fatti

Shopify ha annunciato un **divieto totale e immediato** alla vendita di sigarette elettroniche e prodotti ENDS (Electronic Nicotine Delivery Systems)

su tutta la piattaforma, indipendentemente dal singolo negozio.

La decisione non nasce da un ripensamento interno, ma da **una pressione esterna precisa**:

una coalizione bipartisan di 25 procuratori generali statali USA, insieme alla città di New York,

chiedeva da mesi a Shopify di chiudere i canali che permettevano la vendita online di e-cig

prive delle autorizzazioni richieste dalla FDA (l'ente regolatorio americano per farmaci e prodotti sanitari).

Il contesto: negli Stati Uniti, ad oggi, solo **45 prodotti per sigarette elettroniche** hanno l'autorizzazione FDA alla vendita.

Il resto del mercato enorme, si parla di un giro d'affari stimato in 9 miliardi di dollari si muove in una zona grigia o apertamente illegale,

e si appoggia in larga parte proprio all'e-commerce per raggiungere i clienti.

Shopify, di fronte al rischio di responsabilità legale e reputazionale, ha scelto di tagliare corto:

vietare tutto, senza distinzioni tra chi era in regola e chi no.

L'Effetto sui Negozianti

Ecco il punto che interessa davvero, al di là del caso specifico: **i negozianti non hanno avuto voce in capitolo.**

Chi vendeva e-cig regolarmente, magari con tutte le autorizzazioni in regola nel proprio paese, si è ritrovato con:

- Lo shop disattivato o svuotato dei prodotti in poche ore
- Zero preavviso reale (l'annuncio e l'applicazione sono arrivati praticamente insieme)
- Nessuna possibilità di negoziare o fare ricorso in tempi brevi
- L'obbligo di trovare una nuova piattaforma, spesso in emergenza

Non è chiaro se il divieto valga anche fuori dagli Stati Uniti:

Shopify, interpellata sul punto, non ha dato una risposta definitiva.

Il che significa che anche un negozio europeo, che vende regolarmente secondo le leggi del proprio paese,

potrebbe ritrovarsi coinvolto senza nemmeno avere un cliente americano.

Il Problema Non È il Vaping. È Non Possedere lo Store.

Qui arriva il punto che vale per chiunque, non solo per chi vende e-cig.

Quando costruisci il tuo negozio online su Shopify, Wix, Amazon, o qualsiasi altra piattaforma,

non sei il proprietario del negozio nel senso pieno del termine.

Sei un inquilino. Paghi un canone per usare l'infrastruttura di qualcun altro, secondo le regole di qualcun altro, che possono cambiare in qualsiasi momento.

Non serve vendere e-cig per essere esposti a questo rischio.

Basta rientrare in una categoria che, per qualsiasi motivo (pressione normativa, cambio di policy interna, problemi reputazionali della piattaforma stessa)

diventa scomoda da gestire per chi possiede l'infrastruttura.

Categorie storicamente "a rischio" su piattaforme di terzi includono, a titolo di esempio:

- Integratori alimentari e prodotti dimagranti
- CBD e derivati della canapa
- Armi, coltelli, repliche
- Prodotti farmaceutici da banco
- Contenuti per adulti
- Criptovalute e servizi finanziari

Se vendi in una di queste aree, la domanda da farti non è "sto rispettando le regole di oggi", ma

"cosa succede al mio fatturato se le regole cambiano domattina e io non ho controllo sulla decisione?"

Piattaforma vs Negozio Custom: Cambia la Domanda

Negli [articoli precedenti](#) ho sempre detto che Wix e Shopify sono spesso la scelta giusta, soprattutto all'inizio:

costano poco, sono veloci da avviare, hanno assistenza inclusa.

Questo non cambia per la maggior parte delle attività.

Ma c'è un fattore che finora avevo trattato marginalmente e che questa vicenda mette a fuoco:

il rischio di dipendenza da piattaforma pesa diversamente a seconda di cosa vendi.

Se vendi abbigliamento, artigianato, servizi professionali, arredamento, categorie "neutre",

il rischio che una piattaforma decida di vietarti dall'oggi al domani è basso.

Il calcolo Wix/Shopify vs custom resta quello di sempre: volumi, budget, esigenze specifiche.

Se invece operi in un settore regolamentato o "borderline" (anche legittimamente, con tutte le carte in regola),

la variabile cambia: **un e-commerce custom, su un tuo dominio e con un tuo sistema di pagamento, non può esserti tolto da un annuncio aziendale unilaterale.** Resta comunque soggetto alle leggi del tuo paese, ma non alla policy interna di un'azienda terza.

Cosa Fare Se Sei in una Categoria a Rischio

1. Non aspettare il problema per pensarci

Chi ha subito il blocco Shopify non aveva settimane per reagire: aveva ore.

2. Valuta un backup indipendente

Anche solo un dominio proprio con un sistema minimo di raccolta ordini può fare da paracadute in caso di blocco improvviso della piattaforma principale.

3. Non tenere tutti i dati clienti solo sulla piattaforma

Se lo shop viene disattivato, rischi di perdere anche l'accesso a ordini, contatti, storico clienti, a meno che tu non abbia già un tuo export regolare.

4. Valuta seriamente il custom se il volume lo giustifica

Non per tutti ha senso economicamente, ma se il tuo settore è esposto a rischi normativi,

il calcolo costi/benefici del passaggio a un e-commerce indipendente cambia.

5. Tieni sotto controllo la normativa del tuo settore, non solo quella italiana

Come mostra questo caso, decisioni prese in un altro paese possono comunque avere effetti su di te, tramite la piattaforma che usi.

Il Punto Non È "Piattaforme Cattive"

Non voglio suonare allarmista: per la stragrande maggioranza delle attività, Shopify e Wix restano scelte solide,

e continuerò a consigliarle quando ha senso, come ho sempre fatto, [anche a costo di consigliare di non assumermi](#).

Il punto è un altro: se vendi in un settore che potrebbe diventare scomodo per una grande piattaforma,

non necessariamente perché sei nell'illegalità, a volte basta essere nella categoria sbagliata al momento sbagliato,

vale la pena sapere che quel rischio esiste, prima che diventi un problema urgente.

Hai un E-commerce in un Settore "Sensibile"?

Se vendi prodotti che potrebbero rientrare in categorie a rischio (integratori, CBD, prodotti regolamentati, o semplicemente vuoi maggiore indipendenza),

ne parliamo.

Cosa facciamo nella call:

1. Analizziamo la tua situazione attuale (piattaforma, volumi, dipendenza)
2. Valutiamo se e quando ha senso un backup o un passaggio a soluzione indipendente
3. Ti dico onestamente se il rischio per il tuo caso specifico è concreto o remoto

? Richiedi un'analisi gratuita della tua dipendenza da piattaforma (15 min)

Domande frequenti:

Q: Il divieto Shopify vale anche in Italia/Europa?

A: Al momento non è chiaro. Shopify non ha confermato l'estensione geografica del blocco. Se vendi e-cig, verifica direttamente lo stato del tuo negozio e monitora le comunicazioni ufficiali di Shopify.

Q: Se passo a un e-commerce custom, sono al sicuro da ogni rischio normativo?

A: No. Un e-commerce custom ti toglie la dipendenza dalla policy di una piattaforma privata, ma resti comunque soggetto alle leggi del tuo paese sul prodotto che vendi. Per quello serve sempre un parere legale specifico sul tuo settore.

Q: Vale la pena avere un backup anche se vendo prodotti "normali"?

A: Il rischio è molto più basso, ma un export periodico dei dati clienti è comunque una buona pratica indipendentemente dal settore.

Ricorda: questo articolo analizza il rischio di business legato alla dipendenza da piattaforme di terzi.

Per la conformità normativa specifica del prodotto che vendi, rivolgiti sempre a un legale del settore.

FONTI

1. [Attorney General Andrea Joy Campbell \(Massachusetts\) - comunicato ufficiale, 24 giugno 2026](#)
 2. [Shopify - Centro assistenza, pagina ufficiale su prodotti ENDS \(policy piattaforma\)](#)
 3. [Money.it - "Shopify vieta la vendita di sigarette elettroniche attraverso la piattaforma"](#)
 4. [MarketScreener Italia - dettagli su pressione dei 25 procuratori generali e contesto FDA](#)
-

Letto originariamente su <https://fabioangelici.com/blog/shopify-vieta-le-e-cig-cosa-succede-a-chi-non-ha-un-negozio-suo>

PDF generato il 16 ottobre 2026