

Regolamento REACH

Riflessi e conseguenze sul mercato della distribuzione chimica italiana

Giorgio Bonetti - Presidente AssICC

Roma, 11 dicembre 2009

Ruolo / caratteristiche della distribuzione chimica italiana

- ◇ **anello di congiunzione tra produzione ed utilizzatori a valle: attività fondamentale per le aziende a valle**
- ◇ **reperire prodotti alle migliori condizioni**
- ◇ **forniture regolari di piccole quantità in tempi brevi**
- ◇ **disporre di gamma prodotti più ampia possibile**
- ◇ **essere in grado di fornire anche aziende medie e grandi**
- ◇ **sopperire a mancanze temporanee di prodotti**
- ◇ **svolgere azione calmieratrice**
- ◇ **assistenza tecnica**

Tipologia della distribuzione in Italia

- ◇ **grandi distributori multinazionali**
- ◇ **piccoli e medi operatori locali**
- ◇ **aziende che svolgono solo attività di trading**
- ◇ **struttura aziendale italiana mediamente piccola**

Struttura della distribuzione in Italia

- ◇ **420 in numero delle aziende distributrici = 35 % vs Europa**
- ◇ **4.000.000 di tonnellate distribuite all'anno**
- ◇ **11.000 tonnellate di prodotti mediamente distribuite**
- ◇ **5.200 consegne/giorno lavorativo**
- ◇ **1.300.000 consegne all'anno**
- ◇ **fino a 6.000 prodotti a listino per azienda**

Evoluzione della distribuzione in Italia

◇ **molti cambiamenti negli ultimi anni con:**

- **acquisizioni, specie da parte di aziende straniere**
- **accorpamenti**
- **chiusure di attività**

◇ **molti cambiamenti sono avvenuti con l'entrata in vigore del REACH**

Applicazione del REACH: difficoltà per i distributori italiani

- ◇ **dimensioni aziendali (alto numero di PMI)**
- ◇ **elevato numero di prodotti trattati (diverse migliaia ad azienda)**
- ◇ **elevato numero di clienti (anche migliaia per ogni singola azienda)**

quindi:

- ◇ **difficoltà a sostenere i costi del personale da dedicare**
- ◇ **difficoltà di determinare con certezza l'implicazione nella registrazione**
- ◇ **difficoltà di raccolta di tutti gli usi dei prodotti venduti**
- ◇ **posizione di debolezza e costi nella partecipazione a SIEF e consorzi**
- ◇ **difficoltà e costi elevati per la preparazione del Dossier di registrazione**
- ◇ **competenze richieste (tecniche, legali, tossicologiche, informatiche.....)**

Conseguenze

molto differenziate, dipendendo essenzialmente da :

- **struttura aziendale**
- **prodotti trattati ed importati**
- **fornitori**

- ◇ **le multinazionali, le aziende con struttura robusta e quelle comunque ben supportate dai fornitori, saranno in grado di continuare l'attività, magari sfruttando a proprio favore le debolezze delle altre distributrici**
- ◇ **molti prodotti potrebbero sparire dal mercato**
- ◇ **le aziende con prodotti di nicchia saranno molto dipendenti dalle decisioni dei loro fornitori**

Conseguenze (2)

- ◇ **possibili cessioni di attività**
- ◇ **accorpamenti e fusioni**
- ◇ **modifica di attività o nell'inventario prodotti**
- ◇ **cessazione di produzioni e/o importazioni per motivi economici**
- ◇ **proibizione totale o per specifici usi di prodotti pericolosi**
- ◇ **impossibilità di garantire la fornitura dei prodotti venduti in passato con conseguenze sul mercato sia della distribuzione che della attività produttiva a valle**

Problemi generali riscontrati

Funzionalità Pre-SIEF/SIEF (Substance Exchange Information Forum)

- > difficoltà nella comunicazione tra i partecipanti di uno stesso SIEF;
- > inattività di molti SIEF.

Ruolo e funzioni degli SFF (SIEF Formation Facilitator)

- > identità dell'SFF;
- > trasparenza e professionalità dell'SFF.

Rapporti tra Consorzi costituiti e gli altri aderenti al SIEF

- > ingresso in consorzi già costituiti;
- > letter of access.

Esperienze dei nostri associati (1)

Nei Pre-SIEF/SIEF

- > numero considerevole di e-mail ricevute;
- > difficoltà nel distinguere il mittente di queste e-mail e comprendere quali siano le finalità;
- > difficoltà nella valutazione dell'interlocutore;
- > e-mail anche da soggetti non direttamente coinvolti nella discussione SIEF

Esperienze dei nostri associati (2)

Esperienze con i SFF

- > in alcuni casi sono perfetti sconosciuti;
- > in molti casi sono società di consulenza;
- > vi sono casi di SFF che fanno indagini sul livello di partecipazione all'interno del SIEF.

Esperienze con Consorzi già costituiti

- > Difficoltà/barriere all'entrata;
- > fee di ingresso elevati;
- > letter of access non chiare.

Cosa fare ?

- ◇ È necessario fare tutto il possibile affinché la distribuzione chimica e di conseguenza le PMI italiane (da essa dipendenti),

non vengano soffocate sotto il peso del REACH

aiutando queste imprese ad adempiere agli obblighi ad esso relativi nel modo più efficiente, chiaro e corretto

- ◇ Molto importante è risultato il contributo dell' AssICC e della nostra federazione europea (FECC) che, in accordo con i produttori, hanno reso consapevoli i propri associati riguardo al Regolamento e hanno fornito e continuano a fornire loro le linee guida più idonee.

Progetto REACH- AssICC

Finalità

- ◇ **rappresentare un punto di riferimento sicuro ed affidabile per i soci**
- ◇ **tenerli tempestivamente e puntualmente informati**
- ◇ **individuare gli adempimenti più urgenti, onerosi e difficoltosi**
- ◇ **intraprendere iniziative per fornire il massimo aiuto ed assistenza**

Progetto REACH – attività (1)

- ◇ **informazione:** info-REACH; circolari mensili, sito web sempre aggiornato
- ◇ **formazione aziendale:** con un programma modulare per la formazione ed informazione del personale
- ◇ **convegni/seminari/workshop:** organizzati sia da AssICC che congiuntamente con Federchimica o partecipando a quelli fatti da altre istituzioni
- ◇ **assistenza:** telefonica, via e-mail, pubblicazioni (Guida Reach e Abstracts in italiano dei RIPs (REACH Implementation Projects), con il contributo della CCIAA di Milano), traduzioni, compendi, supporto legale
- ◇ **partecipazione a:** comitati o gruppi di lavoro della Commissione, tramite FECC
- ◇ **collaborazione:** sia con l’Autorità Competente nazionale che con altri Enti e Ministeri coinvolti
- ◇ **rapporti:** con altre istituzioni (Regione Lombardia, CCIAA,...) ed associazioni (Federchimica, Fecc)

Progetto REACH – attività (2)

◇ **InterConsortia:**

Primario obiettivo dell' ACCORDO è quello di centralizzare e coordinare gli sforzi dei singoli al fine di dotare i consorziati di un coordinamento di tecnici e professionisti che possa offrire, sin dalle prime fasi di operatività del CONSORZIO, la necessaria assistenza corredata da una dovuta accessibilità (anche linguistica).

Secondario obiettivo del CONSORZIO è di costituire quel soggetto che istituzionalmente sia deputato a sorvegliare la realizzazione dei percorsi di registrazione dei propri consorziati, sia nelle fasi che avvengono all'interno del CONSORZIO, sia in quelle esterne ad esso.

In tal senso l'affinità tra i Consorziati, ragione della costituzione del CONSORZIO, è quella di essere soggetti alla stessa natura di adempimenti (quelli previsti dal Regolamento REACH).

Grazie per l'attenzione