

***Ruolo dei distributori/importatori
di sostanze chimiche sul territorio nazionale,
in un'ottica di mercato globale.***

Compiti, sfide e necessità di supporto

Roma, 25 ottobre 2007

Il mercato della chimica in Italia

➤ importanza: Terzo in Europa dopo Germania e Francia
molte produzioni sono cessate o ridotte

quindi ➤ è aumentata l'importanza delle importazioni

infatti ➤ l'incidenza delle importazione nei 4 paesi più importanti
è molto più sentita in Italia:

Germania circa il 68% delle esportazioni

Italia circa il 135% delle esportazioni

Ruolo della Distribuzione

- anello di congiunzione tra produzione e utilizzatori a valle
- fornitura di prodotti
 - non prodotti in Italia
 - produzione cronicamente carente
 - prodotti specialistici coperti da brevetti
 - improvvise mancanze (manutenzioni/ guasti/ ...)

inoltre

- stoccaggio in caso di sovrapproduzione
- azione calmieratrice

Settore della produzione a valle

- caratterizzato da un numero molto elevato di PMI
- superiore a quello degli altri paesi europei, il totale delle PMI italiane ammonta al 31,7% considerando nel totale quelle di Germania/Francia/ Inghilterra

Quindi la Distribuzione deve essere in grado di

- essere molto flessibile
- fornire prodotti in piccole quantità
- fornire con la massime regolarità
- consegnare molto rapidamente (stoccaggi minimi degli utilizzatori a valle)
- disporre di pacchetti di prodotti per specifici usi
- fornire assistenza tecnica ai clienti

inoltre provvede a rifornire anche aziende produttrici di media/
grande dimensione

Struttura della Distribuzione in Italia (1)

- si valuta in 420 circa le aziende distributrici
- questo numero è molto elevato (tre/quattro volte rispetto a Germania, Francia, Inghilterra)
- il numero dei distributori nell'UE è stato stimato in 1200 (RIP 3.5-1): quelli italiani rappresentato quindi il 35 %
- la quantità media per distributore è infatti di molto inferiore a quella di altri paesi europei (Italia 11.000 ton contro le 31.000 di Francia e Spagna)
- di conseguenza la struttura delle aziende è molto piccola

Struttura della Distribuzione in Italia (2)

- negli ultimi anni si sono avuti molti cambiamenti
 - acquisizioni specie da parte di aziende estere
 - accorpamenti
 - chiusure di attività

- molti cambiamenti sono previsti anche in futuro, certamente molto influenzati all'entrata in vigore del REACH

Struttura della Distribuzione in Italia (3)

- la quantità globale distribuita è valutata in 4 milioni di ton/ anno
- vengono consegnate con 1.300.000 spedizioni pari a 5.200 spedizioni/giorno

le capacità totali di stoccaggio sono state valutate in

- magazzini per prodotti imballati
circa 280.000 mc nel 66% dei distributori
- stoccaggi per prodotti sfusi
circa 230.000 mc nel 55% dei distributori

Caratteristiche delle aziende distributrici (1)

la caratterizzazione che maggiormente distingue un'azienda distributrice da una produttrice è data dall'alto numero

- dei prodotti trattati (da 500 fino a 5/6.000)
- dei clienti (anche migliaia)

inoltre molte aziende sono attrezzate con

- strutture per la miscelazione
- attrezzature per l'imballaggio in contenitori di varie dimensioni

tali attrezzature sono utilizzate sia per usi propri del distributore sia per lavorazione in conto/terzi

Caratteristiche delle aziende distributrici (2)

Più del 15% dei soci rientra nella Seveso ed è pertanto assoggettato ai medesimi obblighi delle aziende produttrici che si trovano nella medesima situazione

E' stata costante opera dell'AssICC di indurre le aziende ad operare nel migliore dei modi possibile; tale opera ha dato ottimi frutti se si considera che:

- il 50% dei soci è certificato ISO 9001
- il 20% dei soci è certificato ISO 14001
- ben 5 aziende sono *notificate* EMAS

Inoltre, a dare il buon esempio, l'AssICC è l'unica associazione del settore in Europa che è stata certificata ISO 9001

Caratteristiche delle aziende distributrici (3)

al fine di assicurare un alto livello qualitativo dell'attività dei distributori, l'AssICC ha adottato e promosso

- il Programma volontario *Responsible Care* (programma internazionale dell'industria chimica per la salvaguardia di Salute, Sicurezza, Ambiente e Safety)
- ESAD : altra iniziativa volontaria con le stesse finalità (prevede la verifica di parte terza di un protocollo che comprende più di 700 domande)
- l'adesione al SET: Servizio Emergenza Trasporti dell'industria chimica a livello europeo, gestito in Italia da FederChimica

in virtù di tale comportamento virtuoso il risultato (misurato nel 2005) per le aziende aderenti a RC è stato di 0,8 incidenti per milione di tonnellate distribuite

AssICC-Associazione Italiana Commercio Chimico (1)

AssICC è l'unica associazione nazionale che rappresenta i distributori italiani

fa parte di Confcommercio e dell'Unione CTSP - Milano

vi aderiscono circa 300 aziende che rappresentano, in termini di fatturato, circa il 70% del totale della Distribuzione in Italia

i soci sono: distributori
produttori senza produzione locale
aziende della logistica
altri servizi ausiliari

REACH e le implicazioni per la Distribuzione

Pareri sul REACH

Guenter Verheugen – ottobre 2006

„ Sia chiaro, il paese più colpito dalla nuova legislazione chimica non sarà la Germania ma l'Italia...(occorre) evitare che l'industria italiana si ritrovi soffocata sotto il peso di un eccesso di oneri burocratico-amministrativi e di un aumento dei costi a danno della sua competitività ”

I. Budai direttore generale di MAVESZ (Associazione dell'industria chimica Ungherese
in una conferenza stampa agli inizi di ottobre ha affermato che nel suo paese si verificherà, molto probabilmente, un calo del 20/30% di aziende del settore

Problematiche per le Aziende in Italia

dimensioni aziendali, alto numero dei prodotti trattati e dei clienti:

- difficoltà a sostenere i costi del personale da dedicare al REACH;
- difficoltà di determinare con certezza l'implicazione nella registrazione
- grosse difficoltà nella preparazione dei dossier
- alti costi per la preparazione dei dossier e per la registrazione
- quantità inadeguate a sopportare detti costi (molto spesso)
- posizioni di debolezza nella partecipazione ai consorzi
- difficoltà al reperimento di tutti gli “usi” dei prodotti venduti (alto numero dei clienti)

Conseguenze (1)

saranno molto differenziate dipendendo essenzialmente dalla struttura aziendale, dai prodotti trattati, dai prodotti che continueranno ad essere importati, dai fornitori

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

Conseguenze (2)

- la partecipazione ai consorzi, inevitabilmente porterà a conoscenza dei concorrenti delicate informazioni di mercato;
- la figura dell' Only Representative potrebbe assumere un ruolo determinante a livello commerciale di mercato;
- difficoltà a mantenere gli stessi livelli di fatturato dovuta a perdite nelle vendite di determinati prodotti che saranno sostituiti con altri.

certamente assisteremo ad una diversa configurazione del mercato anche per quanto riguarda la continuità delle attività degli utilizzatori finali

Ruolo delle associazioni

- è stato enfatizzato in vari punti del Regolamento ed anche raccomandato dal PRODUCE
- per certi aspetti del REACH (Scenario Espositivo, Risk Management Measures, SDS estese, formazione consorzi,...) il contributo dell'associazione a livello locale, europeo e in accordo con i produttori è considerato essenziale



Piloting REACH on Downstream
Use and Communication in Europe

It is recommended that Trade Associations should play a pivotal role in raising the awareness of REACH among their members and provide appropriate guidance, in particular for SMEs. [Recommendation 5]

Azione AssICC

considerato il grosso impegno che si prospetta per le aziende del settore e la struttura di gran parte delle stesse, AssICC ha compiuto un consistente sforzo organizzativo per essere in grado di offrire ai propri associati la massima informazione ed assistenza possibile.

A tal fine è stato creato già da tempo il “*Comitato REACH*” composto da rappresentanti delle varie componenti dell’associazione ed il “*Gruppo di Lavoro tecnico*” formato da esperti del settore

A tal fine è stato implementato in AssICC il “*progetto REACH*” che prevede:

informazione:

- sin dal Libro Bianco (2001) AssICC ha regolarmente informato i soci sull’andamento dei lavori
- è stata approntata una “Nota Informativa” che succintamente descrive il REACH e tutti gli obblighi derivanti
- viene inviata a tutti i soci a cadenza mensile una Circolare (8-10 pagine) con le informazioni sui sviluppi dei lavori
- è stato approntato un sito web, molto nutrito, regolarmente aggiornato

assistenza:

- telefonica, sempre disponibile
- preparati, pubblicati e distribuiti 7 documenti operativi relativi ai vari aspetti/ altri strumenti sono previsti per essere distribuiti al momento giusto
- servizi di consulenza esterna per audit, assistenza legale, formazione, laboratori BPL (in corso di attuazione)
- formazione di consorzi (in previsione)

convegni/ workshop

- sono stati organizzati, anche assieme a FederChimica, nel corso degli anni numerosi convegni; si prevede l'organizzazione di altri ancora in base alle necessità che si verificheranno
- si è partecipato con nostre presentazioni relativi al coinvolgimento della distribuzione in vari convegni organizzati da altre istituzioni

formazione

- aziendale: al fine di aiutare le aziende ad informare adeguatamente il proprio personale è stato predisposto un programma modulare a seconda dell'approfondimento richiesto dal lavoro svolto
- individuale: prevediamo l'organizzazione di corsi formativi specifici per le varie funzioni aziendali coinvolte nel REACH

Azione AssICC

a livello europeo

- tramite la nostra federazione (FECC), possiamo esprimere i nostri punti di vista nei vari Comitati o Gruppi di Lavoro della Commissione a cui partecipa
- il presidente AssICC è nel board di Eurocommerce (organismo istituito dalle Confederazioni nazionali del commercio)

a livello nazionale

- sono costanti e ottimi i rapporti sia con l'Autorità competente nazionale che con gli altri Enti e Ministeri coinvolti;
- partecipazione azionaria nell'iniziativa Centro REACH
- buon rapporto di collaborazione con FederChimica;
- rapporti con altre istituzioni (Regione Lombardia, CCIAA-Milano, EURO Info Center,)

Conclusion

nel nostro settore

- c'è ancora molto da fare per far conoscere meglio il REACH e le sue implicazioni
- molte aziende si trovano in una situazione di debolezza per poter far fronte agli impegni previsti dal nuovo Regolamento
- ciò può creare difficoltà anche per il settore industriale servito dai distributori
- occorre avere il massimo aiuto da parte delle autorità competenti per alleggerire e semplificare il carico burocratico
- si ritiene auspicabile un supporto finanziario da parte dello Stato (a fondo perduto o prestiti molto agevolati)
- data l'importanza del nostro settore occorre che le istituzioni tengano conto delle esigenze del settore e l'AssICC venga sempre coinvolta alle iniziative promosse dalle autorità nazionali competenti