



FEDERCHIMICA
CONFINDUSTRIA

**Ruolo dei produttori e degli importatori
di sostanze chimiche.
Compiti, sfide, e necessità di supporto.**

**Ralf Knauf
Federchimica**

**- 1^a Conferenza Nazionale sul Regolamento REACH -
Roma, 25 ottobre 2007**

Produttori / Importatori: Registrazione

- Il REACH prevede l'obbligo di Registrazione delle sostanze prodotte / importate ≥ 1 t/a (entro termini transitori definiti in funzione dei volumi annui e di determinate caratteristiche di pericolosità).

Scadenze all'entrata in vigore del REACH (Giugno 2007)	Termini previsti	Registrazione delle sostanze
Dopo 3.5 anni	Dicembre 2010	<ul style="list-style-type: none">CMR (cat. 1 e 2) ≥ 1 t/aR50/53 ≥ 100 t/a≥ 1000 t/a
Dopo 6 anni	Giugno 2013	<ul style="list-style-type: none">100-1000 t/a
Dopo 11 anni	Giugno 2018	<ul style="list-style-type: none">1-100 t/a

Produttori / Importatori: Pre-registrazione

- Il primo passo operativo previsto dal REACH per i Produttori / Importatori è la procedura di Pre-registrazione (1° giugno - 1° dicembre 2008).
- La Pre-registrazione permette di beneficiare dei termini transitori previsti (in funzione dei volumi e di determinate caratteristiche di pericolosità) per la Registrazione.
- **Vantaggi:**
 - nella maggioranza dei casi, le informazioni da fornire possono essere reperite senza particolari difficoltà;
 - non prevede il pagamento di una tassa;
 - non vincola alla Registrazione.

- Al termine della fase di Pre-registrazione, saranno costituiti i cosiddetti Forum per lo Scambio di Informazione sulle Sostanze - **SIEF**, per facilitare lo scambio di informazioni tra i Dichiaranti, evitando in tal modo la duplicazione degli studi. La partecipazione ai SIEF sarà obbligatoria.
- Produttori / Importatori della stessa Sostanza potranno riunirsi in **Consorzi** di registranti. La partecipazione ad un Consorzio sarà in ogni caso volontaria.

SIEF: strumenti di supporto

- L'Industria ha avviato la progettazione di una "**SIEF IT Platform**" per:
 - facilitare la costituzione dei SIEF e agevolare le Imprese nella condivisione dei dati, nell'identificazione di eventuali "data gaps", nella divisione dei costi, ecc.
 - assicurare la comunicazione all'interno dei SIEF e tra SIEF
- **Vantaggi:**
 - disponibilità di processi e procedure standard, al fine di evitare la ricerca di soluzioni individuali;
 - possibile riduzione dei costi per le Imprese.

Possibili criticità nella gestione dei SIEF / Consorzi

- Difficoltà di dialogo per imprese normalmente in competizione tra loro.
- Mancanza di “know-how” interno in termini di risorse umane (in particolare per le PMI di Formulazione che anche importano sostanze dall’area extra UE).
- Ad oggi, incertezza rispetto alle modalità di:
 - partecipazione e gestione;
 - tutela delle informazioni confidenziali;
 - criteri di ripartizione dei costi,all’interno dei Consorzi.

Produttori / Importatori: impatto del REACH (1)

- Alla categoria dei Produttori/Importatori “impattati” dal REACH appartengono circa **350 PMI** operanti nel nostro Paese.
- In particolare, tra gli Importatori è compreso anche un numero significativo delle circa **1.200 PMI di Formulazione** italiane.
- Data la sua complessità, il REACH impatterà prevalentemente su di esse, generando oggettive difficoltà operative.

Possibili criticità nel rapporto Fornitore extra UE / Importatore

- Difficoltà per il Fornitore extra UE nel comprendere e “sensibilizzarsi” alle richieste del REACH, con un eventuale orientamento su mercati alternativi.
- Resistenza da parte del Fornitore extra UE:
 - a fornire informazioni sulle sostanze (in quanto tali o in quanto componenti di preparati) agli Importatori;
 - a partecipare agli investimenti necessari per la Registrazione delle sostanze.

Produttori / Importatori: impatto del REACH (2)

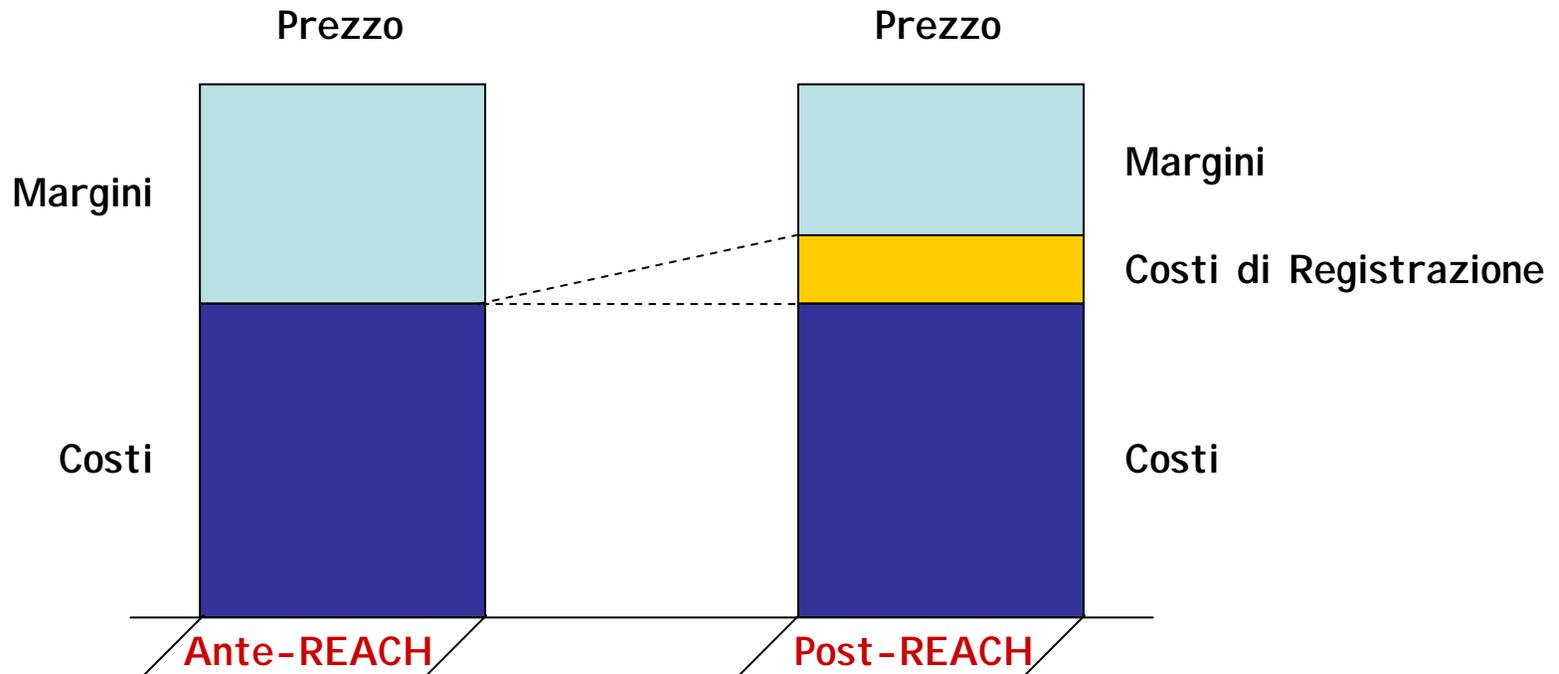
- Le Imprese di produzione / importazione devono strutturarsi al loro interno (avvalendosi, se necessario, anche di supporti esterni) per:
 - le attività amministrative e di gestione della normativa;
 - l'analisi (revisione) del portafoglio prodotti rispetto al REACH;
 - la partecipazione ai Consorzi;
 - l'eventuale realizzazione di test;
 - la predisposizione della documentazione tecnica.

Ulteriori criticità per i Produttori / Importatori

- Il processo di predisposizione delle Linee Guida dei Progetti RIP che dovranno definire le modalità operative del REACH non è ancora concluso .
- La revisione degli Allegati IV e V, attualmente in corso, è motivo di grande incertezza per le Imprese e potrebbe risolversi molto vicino all'inizio della fase di Pre-registrazione.
- L'Agenzia di Helsinki, punto di riferimento per l'applicazione del Regolamento, sarà operativa solo a partire dal 1° giugno 2008.
- Non è ancora definito il sistema tariffario a carico delle Imprese per la presentazione dei dossier all'Agenzia.

- Tendenza delle Imprese a concentrarsi su Sostanze / Preparati "core".
- Scomparsa dal mercato di Sostanze / Preparati di nicchia, con conseguente riduzione dell'offerta per Utilizzatori a Valle / Consumatori.
- Concentrazioni /acquisizioni tra Imprese, per far fronte agli investimenti previsti per la Registrazione e per l'Innovazione (in analogia con quanto è avvenuto in altri settori, come per i fitosanitari).

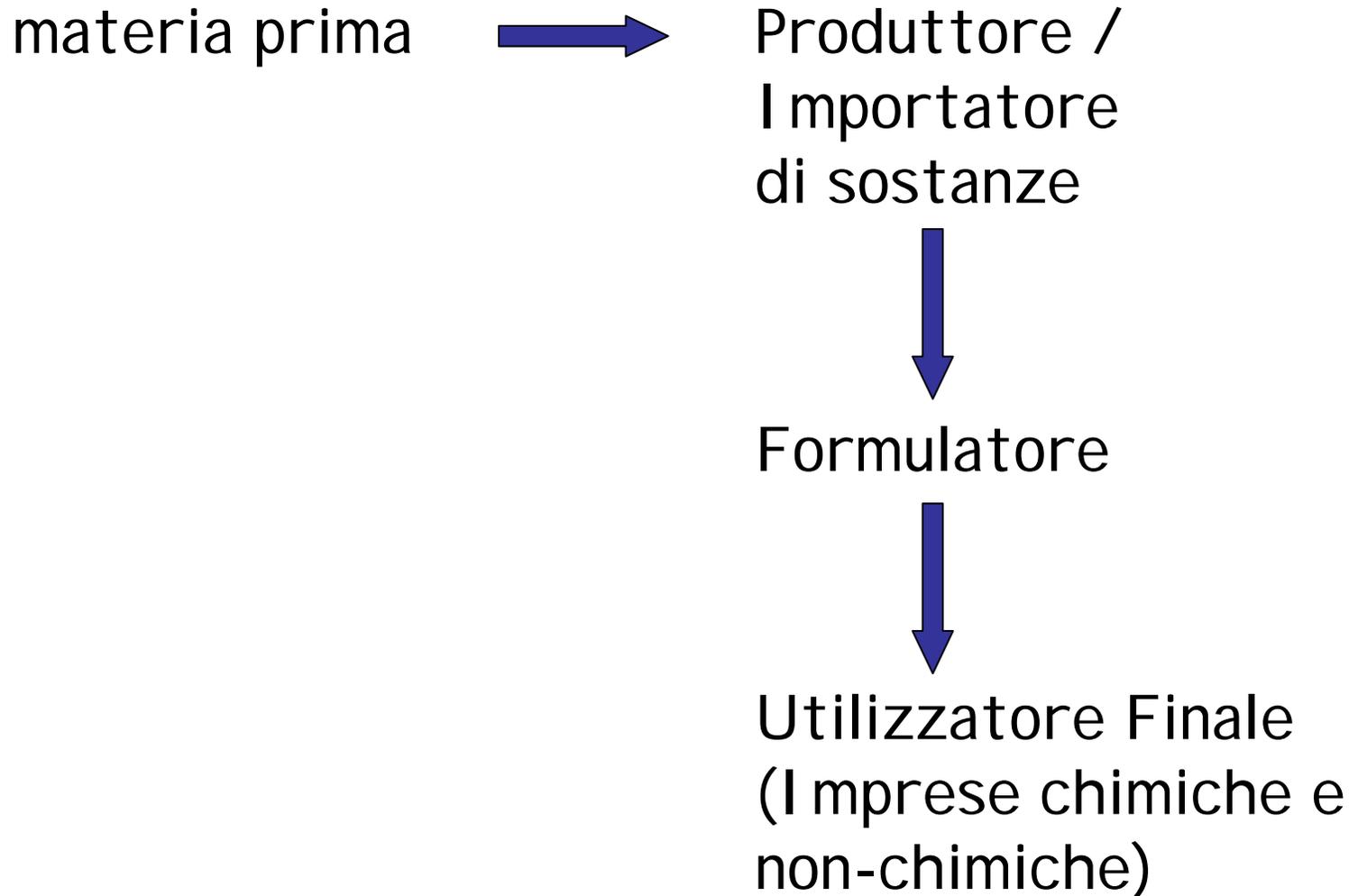
Le sfide del REACH (1)



Minori risorse disponibili per gli investimenti !!!

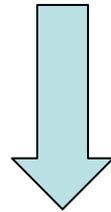
Le sfide del REACH (2)

- Creare una nuova cultura tecnico – scientifica – regolamentare diffusa nella catena:



Le sfide del REACH (3)

Riconoscimento da parte del Consumatore UE del vantaggio di disporre di prodotti più sicuri e controllati



Creare una maggiore confidenza verso la Chimica.

Produttori / Importatori: attività di supporto

- Necessità di risposte chiare e univoche alle molteplici difficoltà di interpretazione del testo del Regolamento.
- Attività di informazione e formazione per l'accrescimento:
 - della "cultura" del REACH nelle Imprese;
 - della competenza delle figure professionali incaricate della gestione del REACH all'interno dell'Impresa.
- Strutture di riferimento, a livello nazionale, in grado di supportare le Imprese nell'implementazione del Regolamento.

- Il **“Centro Reach S.r.l.”** è nato da un’iniziativa di Federchimica e Assolombarda.
- All’iniziativa hanno successivamente aderito anche altre associazioni del sistema Confindustriale e non.
- Un accordo di cooperazione è stato definito anche con il **“ReachCentrum”** del CEFIC.

Centro Reach S.r.l.: le aree di business

- Consulenza alle Imprese
- Partecipazione a Consorzi
- Gestione dei dossier
- R&S (metodi alternativi di testing)
- Formazione