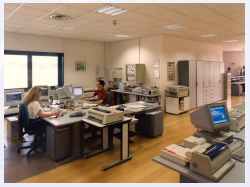
6° conferenza Sicurezza Prodotti REACH

“REACH: l’esperienza di una PMI della distribuzione chimica”



Milano, 3 febbraio 2011

Luca Costantini - Garzanti Specialties Spa

Profilo dell'azienda

- **Fondata nel 1921**
- **Agente e distributore di prodotti industriali**
- **Presente nei più importanti settori industriali**
- **Costante acquisizione delle conoscenze dei mercati**
- **Proficua collaborazione tecnica e commerciale consolidata con le Società rappresentate**
- **Organizzata in reparti specializzati**
- **Aderisce a RC AssICC, certificata ISO 9001,14001 e Reg.EMAS.**

Settori di attività

- Materie plastiche
- Vernici
- Inchiostri per stampa
- Carta
- Adesivi
- Detergenza
- Gomma ed Elastomeri
- Tessile e Cuoio
- Alimentare
- Cosmetico
- Farmaceutico

I ruoli REACH di Garzanti

Importatore

Distributore

Downstream user

Organizzazione REACH Garzanti

- **Studio del regolamento e dei RIPs (migliaia di pagine)**
- **Costituzione di un gruppo di lavoro**
- **Coinvolgimento della Direzione**
- **Formazione di venditori e customer service**
- **Supporto di AssICC con *"progetto REACH"***
- **Adesione a InterConsortia per supporto tecnico-scientifico**

REACH:
criticità per una PMI della distribuzione

Mentre i produttori hanno decine / centinaia di sostanze nel loro portafoglio prodotti, i distributori ne gestiscono anche migliaia; ne conseguono grandi oneri per una PMI della distribuzione chimica come la nostra:

- **riorganizzazione del lavoro: personale che ricopre più ruoli**
- **complessità dell'interazione con i fornitori e con le diverse strutture organizzative**
- **valutazione della situazione di ogni singola sostanza (ruolo dell'azienda, eventuali OR, gestione SIEF, ecc.)**
- **comunicazione ed aggiornamenti continui lungo la catena di approvvigionamento**

REACH:
la prima scadenza di registrazione

Come importatori abbiamo pre-registrato 15 sostanze, evitando comunque doppie pre-registrazioni (in caso di sostanze pre-reg. da OR, come invece accaduto in altre realtà):

- **1 sostanza registrata entro 30/11/10 tra le sostanze pre-registrate,**
- **1 non è stata registrata in quanto non economicamente vantaggiosa,**
- **1 CMR è stata sostituita da altra meno pericolosa;**
- **12 sostanze hanno scadenza 2013/2018.**

REACH:
la prima scadenza di registrazione

registrare una sola sostanza sembra poco, ma per una PMI come la nostra ha comportato:

- **Laboriosa corrispondenza con LR**
- **Comprensione del valore legale dell'acquisto della LOA**
- **Acquisto LOA**
- **Conoscenze tecnico scientifiche per "capire" contenuti LOA**
- **Conoscenze informatiche per utilizzo IUCLID (IT in genere)**
- **Costi analitici sulla sostanza (X-Ray Fluorescence; X-Ray Diffraction Spectra)**
- **Tempo dedicato nei SIEF (sameness, C&L, identificazione degli usi sicuri, etc…)**
- **Comunicazione up & down lungo la catena di approvvigionamento**

REACH:
la prima scadenza di registrazione-criticità

Come importatori, le principali difficoltà incontrate sono state:

- **Presenza nei pre-SIEF di società disturbatrici , che non dovevano registrare, ma solo offrire un servizio**
- **Rapporto con LR molto diverso a seconda dei SIEF (LR trasparente, LR non risponde, risponde solo se tutti i pre-reg sono in copia, etc…)**
- **SIEF "gestiti" dai consorzi senza coinvolgere le aziende pre-registranti, quindi escluse da discussione tecnica sulla sostanza (nonostante la Linea Guida alla condivisione dei dati di ECHA-150pag.)**
- **Costi non accessibili per entrare nei consorzi**
- **LOA: costi esorbitanti (200.000 euro!), LOA senza CSR (quindi senza poter verificare il contenuto del dossier!), nessuna spiegazione su costi LOA;**

REACH:
la prima scadenza di registrazione-criticità

Altre criticità

- **variabilità del portafoglio prodotti**
- **variabilità volumi e cambiamento deadline registrazione**
- **cambiamenti classificazione (es.CMR)**

REACH:
la prima scadenza di registrazione-criticità

Come distributori, le principali difficoltà incontrate sono state:

- **Difficile comunicazione con OR, molta incertezza**
- **Lavoro enorme di scambio di informazioni su usi sicuri top-down e bottom-up:**

  migliaia di informazioni da gestire (molti clienti non rispondono perché non conoscono il REACH o non riescono a rispondere alla notevole mole di informazioni, non parlano inglese, etc…)
- **Rapporto con fornitori per la conformità REACH: commercializzando migliaia di sostanze, la gestione dei fornitori è complessa; ad oggi manca la conformità REACH anche da parte di importanti produttori.**

Come ci dobbiamo comportare?

REACH:
la prima scadenza di registrazione-criticità

Gestione delle e-SDS:

- attualmente pochissime ricevute dai nostri fornitori

- per le sostanze pericolose abbiamo ricevuto e-SDS anche di 70/100 pagine!

Come possiamo aiutare gli utilizzatori (PMI) nella lettura?

- Altri fornitori inviano SDS con la nuova classificazione CLP, ma senza gli scenari d'esposizione (in attesa di pubblicazione della linea guida ECHA)

Per una PMI è difficile gestire migliaia di SDS

(proposta:possibile rendere disponibili SDS solo su sito web con registrazione dell'avvenuto download?)

CLP- breve cenno

La classificazione ed etichettatura secondo il CLP per noi, ha significato un grande lavoro:

- verifica cambiamenti etichettatura

- ri-etichettatura sostanze in stock

- notifica

- verifica impatti normativi a valle (Dlgs 81, Seveso, etc…)

CLP- breve cenno

Notifica:

come importatori abbiamo notificato la C&L di 70 sostanze, gravoso lavoro in concomitanza con il REACH

fortunatamente, in seguito ai “chiarimenti” ECHA sulla possibilità di notifica da parte dell’OR come importatore, abbiamo risparmiato la notifica di molte altre sostanze

REACH: le prossime sfide

Non dimenticheremo facilmente l'anno 2010…

REACH, CLP, Reg.453/10

Purtroppo non c'è tempo per "tirare il fiato", la prossima scadenza di registrazione 2013 è vicina e sicuramente più impegnativa:

- **probabilmente ci saranno meno dati tox e eco-tox disponibili sulle sostanze;**
- **per alcune sostanze già registrate dai LR, siamo a conoscenza di richieste "folli" per ottenere le LOA**
- **prevalenza di PMI nei SIEF**
- **maggiore difficoltà nella loro gestione (mancanza di volontà di leadership)**

REACH: le prossime sfide

Alla luce di quando detto, riteniamo auspicabile l'intervento istituzionale:

- **rispetto dei principi di funzionamento dei SIEF, come riportato nelle linee guida al REACH, anche attraverso strumenti normativi e di controllo;**
- **chiarezza su LOA: Letter of Access o Licence of Agreement?**
- **necessità di rivedere Reg.(UE) 453/2010 sulle SDS (impensabili e-SDS di decine e decine pagine!) in modo da renderle più facilmente "leggibili" e realmente operative,**

in caso contrario

"ci saranno contraccolpi perché alcune PMI non saranno in grado di far fronte agli oneri del REACH/CLP, quindi rischieranno di uscire dal mercato…."

(Giorgio Squinzi – Presidente Cefic e Federchimica)

Il sostegno dell'associazione

Un grosso aiuto che ha sensibilmente facilitato il nostro gravoso compito ci è stato fornito dalla nostra associazione di categoria, AssICC, attraverso informazioni puntuali e tempestive (che ci hanno consentito di essere sempre a conoscenza degli sviluppi del REACH/CLP e loro implicazioni) sviluppate con il "*progetto REACH*":

- **studio e approfondimento delle normative**
- **strumenti formativi ed informativi:**
  - **Guida REACH (2 edizioni)**
  - **Compendio dei RIP e traduzione in italiano**
  - **Organizzazione di convegni, seminari, workshop**
  - **Comitato e GdL REACH/CLP per la definizione delle problematiche da affrontare**
  - **InfoREACH e infoCLP**
- **rappresentanza presso le sedi istituzionali nazionali ed internazionali**

Il sostegno di un consorzio

Un aiuto valido e concreto ci è stato anche fornito da InterConsortia che continuando il processo di assistenza dell'AssICC, ci ha permesso di completare con successo il processo della prima scadenza di registrazione con il supporto di tutte le professionalità necessarie.

InterConsortia è un consorzio "trasversale" aperto a tutti i soggetti che rientrano nel campo di applicazione dei regolamenti REACH e CLP e strutturato per offrire alle aziende del settore chimico ed in particolare alle PMI, un servizio efficiente ed efficace a costi controllati.

Grazie per l'attenzione !