





Come cambierà ed è cambiato il commercio dei Chemicals

Carla Bellomunno
AMIK ITALIA SPA

AMIK ITALIA SPA: L'AZIENDA

-  Fondata nel 1976. L'azienda importa e distribuisce da più di 40 anni prodotti chimici e materie prime sul mercato Italiano ed Europeo.
-  Partner affidabile sul mercato internazionale nell'offrire alla propria Clientela prodotti di qualità a prezzi concorrenziali. La multisetorialità è la nostra impronta distintiva.
-  Massima attenzione alle esigenze del cliente, accurate ricerche di mercato, analisi di prodotto e prezzi competitivi: tutto lo Staff Amik lavora per ottenere questi risultati.
-  Reparto Regolamentazioni assicura la conformità ai regolamenti europei dei ns prodotti ed si pone al fianco dei propri clienti per facilitare l'adempimento dei loro compiti normativi

SETTORI DI ATTIVITA'



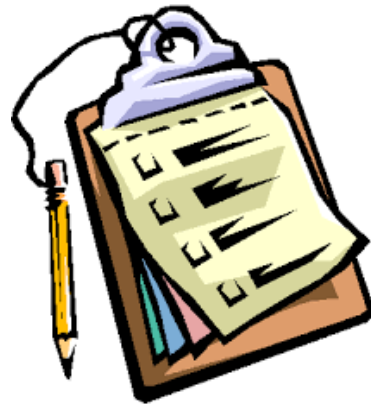
IL GRUPPO AMIK NEL MONDO



The Italian partner for Chemical Supply



Agenda



- **Caratteristiche del Distributore (e degli Associati AssICC)**
- **Ruolo, obiettivi e necessità di gestione del distributore nel REACH**
- **Strumenti regolatori e loro impatto nel commercio dei chemicals;**
- **Approccio al nuovo business;**
- **Rapporti con fornitori, clienti e associazioni**
- **Brexit;**
- **IMPORTANZA DEI CONTROLLI**
- **Alcune Conclusioni**



CARATTERISTICHE DEL DISTRIBUTORE AssICC...

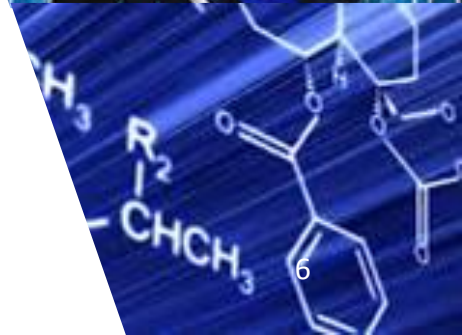
- ❖ Alto numero dei prodotti trattati (500-6000)
- ❖ Alto numero di clienti (anche migliaia)
- ❖ Diversificazione dei clienti: filiere diverse tra loro

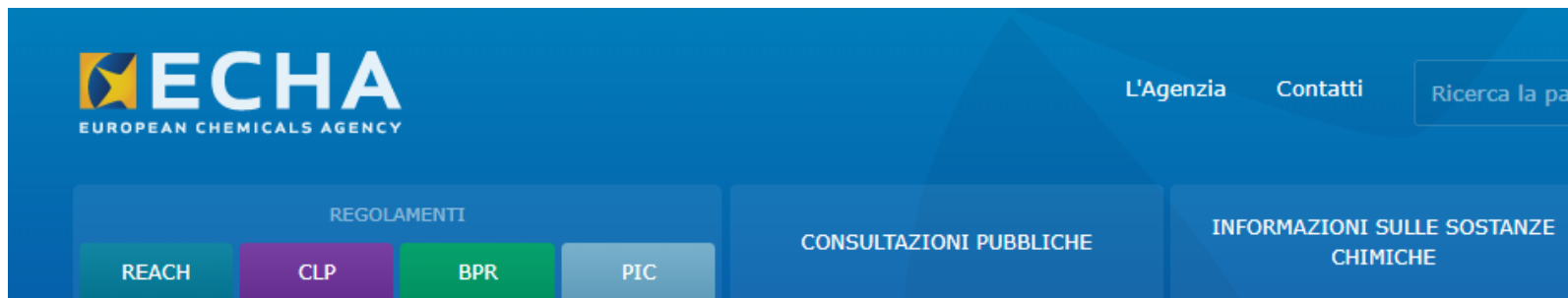
Il distributore italiano in particolare deve:

- ✓ essere molto flessibile
- ✓ fornire prodotti anche in piccole quantità
- ✓ fornire con regolarità
- ✓ consegnare molto rapidamente
- ✓ disporre di pacchetti completi per specifici usi
- ✓ fornire assistenza tecnico-normativa ai clienti

Membri AssICC anche

- ✓ miscelazione
- ✓ reimballaggio





[ECHA](#) > [Assistenza](#) > [Introduzione](#) > [Distributore](#)

Distributore

La legge riconosce il ruolo che i distributori svolgono tra fabbricanti e clienti per permettere la comunicazione in materia di sicurezza chimica nella catena di approvvigionamento. Il coinvolgimento attivo dei distributori è necessario per proteggere le persone e l'ambiente dai rischi correlati alle sostanze chimiche.

Ai sensi dei regolamenti REACH e CLP sono distributori coloro che si procurano una sostanza chimica o una miscela nel SEE, la conservano e quindi la immettono sul mercato per conto terzi (anche con il loro marchio senza modificarne la composizione chimica in alcun modo).

Per esempio, i commercianti al dettaglio e all'ingrosso sono distributori ai sensi dei regolamenti REACH e CLP.

Non siete distributori se:

- acquistate sostanze chimiche fuori dal SEE e le immettete direttamente sul mercato del SEE. In questo caso siete **importatori**;
- acquistate sostanze chimiche all'interno del SEE e le miscelate con altre sostanze chimiche, le diluite o le utilizzate per riempire contenitori prima di fornirle a terzi. In questo caso siete **utilizzatori a valle**.

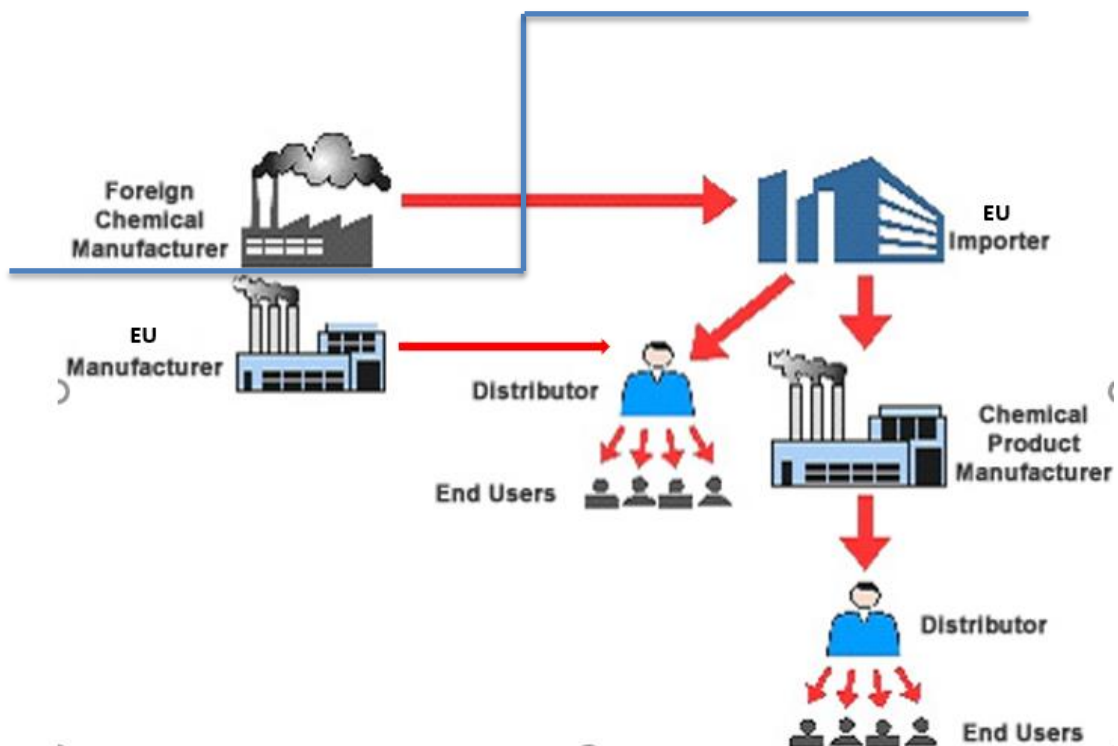
Cosa si deve fare?

La comunicazione nella catena di approvvigionamento è la principale responsabilità dei distributori.

Questa stessa responsabilità si applica a tutti i fornitori di sostanze, miscele e articoli, fabbricanti, importatori, utilizzatori a valle e distributori.

RUOLO POLIEDRICO NEL REACH

- «puro» distributore
- Importatore
- Utilizzatore a Valle di un OR





OBIETTIVI DEL DISTRIBUTORE NEL REACH

- ✓ Favorire il miglioramento della sicurezza nell'utilizzo dei prodotti chimici



Altrettanto importante

- ✓ PRESERVARE LA CONTINUITÀ DI FORNITURA DEI PRODOTTI LUNGO LA FILIERA DI DISTRIBUZIONE



GESTIONE DEL REACH PER UN DISTRIBUTORE COSA VUOL DIRE?



- ✓ Costanti aggiornamenti / formazione
- ✓ Registrazione
- ✓ rapporto con LR e Co-registranti
- ✓ Gestione ed aggiornamento dossier di registrazione
- ✓ Coperture extra UE
- ✓ Gestione critica di SDS IN/OUT
- ✓ Gestione critica di ES IN/OUT
- ✓ Valutazione USI e Supporto clienti per DU ES
- ✓ Implementazione /utilizzo gestionali ai fini REACH
- ✓ Utilizzo software SDS
- ✓ supporto al cliente



PER QUESTO SERVONO RISORSE QUALIFICATE E ORGANIZZAZIONE!

17^a– Conferenza Sicurezza Prodotti « Reach ieri, oggi, domani »

CONSEGUENZE DEL REACH NEL COMMERCIO DEI CHEMICALS



- Generare e gestire una grossa mole di dati/informazioni in conformità alla normativa vigente.
- Aumento delle responsabilità aziendali e delle complessità degli adempimenti
- Maggior consapevolezza gestionale e comportamentale



Necessità di integrare nella propria organizzazione in maniera sistematica la Gestione del Reg REACH

GESTIONE
DEL REACH



CONSEGUENZE (NEGATIVE) DEL REACH NEL COMMERCIO DEI CHEMICALS



Non sempre ciò è attuabile...

Infatti, negli ultimi anni si sono verificate:

- Acquisizioni da parte di aziende nazionali ed estere
- Chiusure attività
- Accorpamenti
- **Presenza «free riders»**



STRUMENTI REGOLATORI CHE IMPATTANO E IMPATTERANNO IL COMMERCIO DEI CHEMICALS

1. **Registrazione (o mancanza di Registrazione):** presentazione di un dossier e regolamentazione degli USI sicuri delle sostanze oppure mancanza di prodotto sul mercato (*no data, no market*). Registreazioni come intermedio in SCC, funzionali ad alcune filiere ed economicamente più sostenibili, ma non sempre calzanti per tutte le esigenze di mercato.
2. **Variazione Classificazione (per armonizzazione o registrazione):** possibili conseguenze, dallo stoccaggio alla manipolazione del prodotto da parte dell'utilizzatore a valle.
3. **Restrizione:** limite di utilizzo del prodotto chimico in talune applicazioni con conseguenze sulla filiera.
4. **Lista SVHC:** l'inserimento in questa lista implica a livello commerciale, e soprattutto in alcuni settori, un ingresso in «black list».
5. **Autorizzazione:** implementazione estremamente costosa di un sistema di gestione per un periodo di tempo limitato. Processo finalizzato alla sostituzione della sostanza. Sarebbe forse da ripensare?

CONSEGUENZE NELL'APPROCCIO AL NUOVO BUSINESS



Prima di cogliere nuove opportunità di mercato ...



...bisogna accertarsi che i nuovi prodotti siano in conformità al regolamento REACH, che le sostanze siano registrate o esenti da registrazione.

I reparti commerciali devono essere costantemente sensibilizzati su questo approccio «obbligato».



Numero di sostanze registrate sotto le aspettative (dato aggiornato a 7/11/2018):

21'787 SOSTANZE REGISTRATE

91'536 REGISTRAZIONI

14'262 AZIENDE

In Italia

7'624 SOSTANZE REGISTRATE (8%)

4'172 REGISTRAZIONI (19%)

1'095 AZIENDE (7%)

Dati statistici: "Fonte: Agenzia europea per le sostanze chimiche, <http://echa.europa.eu/>"

Oggi: Effetto Scorte...

...E PER I RITARDARI



In attesa di un regolamento di esecuzione della Commissione...

aperta ancora la possibilità di registrare con la preregistrazione evitando ad oggi il processo di Inquiry ad ECHA.

REACH 2018



17^a – Conferenza Sicurezza Prodotti « Reach ieri, oggi, domani »

NEL RAPPORTO CON I FORNITORI

- Valutazione del ruolo del fornitore: è un trader o un produttore?
- Integrazione dei requisiti REACH nella contrattualistica, compresa la verifica dei quantitativi annuali coperti (scarsità a fine anno solare)
- Con Fornitore EU anche se si acquista sotto la tonnellata annua: verifica della costante reperibilità della merce durante l'anno.

Occhio ai free riders!

Chi ha registrato dai Paesi extra UE offre spesso 2 prezzi con copertura e senza copertura REACH



NEL RAPPORTO CON I CLIENTI

- per assicurare continuità di fornitura al Cliente rendersi disponibili a confrontarsi su tutti i prodotti
- possibili accordi sulle quantità acquistate in futuro (in modo da poter operare un ragionamento sulla possibilità di registrazione in forma di investimento)
- ✓ riverificare USI dei clienti prima di registrare



NEL RAPPORTO CON LE ASSOCIAZIONI DI SETTORE

- Portare alla luce temi
- Gruppi di Lavoro per affrontare problematiche comuni all'interno dell' Associazione (ad es. su una stessa sostanza)
- Informazione costante da parte dell'associazione sulle evoluzioni normative
- Dialogo con le Autorità
- Occasioni di incontri e dibattiti

BREXIT (EU27)



1. Analizzare il proprio portfolio in ottica brexit per sostanze e miscele (Miscele da UK potrebbe godere di esenzione per re-importazione in EU)
2. Fondamentale raccogliere informazioni nella propria filiera: in caso di produttore o OR in UK, accertarsi che vengano presi in tempo utile opportune misure per mantenere il prodotto sul mercato (cambio OR o trasferimento Asset)

Valido strumento

questionario per assicurarsi che non ci siano interruzioni di fornitura, soprattutto in caso di NO DEAL.

Nel caso di DEAL ventilata ipotesi di un periodo di transizione fino al 12/2020, fino a questa data REACH dovrebbe rimanere in vigore anche in UK



IMPORTANZA DEI CONTROLLI

- ❑ le ISPEZIONI sono la struttura portante del sistema REACH;
- ❑ è fondamentale avere un sistema di controllo ANCHE alle frontiere;
- ❑ che sia...armonizzato
- ❑ i controlli devono essere il risultato della collaborazione tra le dogane e gli importatori. (L'assenza del n. di registrazione non è chiaramente indice inderogabile di non conformità al REACH)



Suggerimenti per i controllori DOGANALI

Casella 44 della bolletta doganale

COME CAMPO OBBLIGATORIO + DOC COPERTURA REACH nei controlli

Casella 44



Suggerimenti per i controllori DOGANALI



Occhio ai free riders, potrebbero:

- × non compilare il campo
- × compilare il campo senza avere registrazione? (i numeri di reg sono pubblici!)
- × Compilare il campo perché acquistano da un fornitore extra UE che ha registrato, pur non avendo copertura da parte dell'OR



IMPORTANZA DEI CONTROLLI



13 (31)
Internal
February 2018

“REF-7”

Forum Working Group
Work Package A.1

“Coordinated enforcement project REACH-EN-FORCE-7”
(Mandate adopted at Forum-29)

Objective:

- conceive and manage the seventh major Forum enforcement project REF-7 ‘Enforcement of Registration obligations after the last registration deadline in cooperation with customs authorities including the verification of the strictly control conditions applicable to the substances registered as intermediates’

“Fonte: Agenzia europea per le sostanze chimiche, <http://echa.europa.eu/>”

CONCLUSIONI

- **MIGLIORE COMUNICAZIONE** a tutti i livelli lungo la catena di distribuzione
- **MIGLIORE CONOSCENZA** proprietà delle sostanze commercializzate e del proprio portfolio prodotti
- **SVILUPPO di GESTIONE INTEGRATA** del regolamento a livello aziendale
- **MIGLIORAMENTO** della sicurezza lungo la filiera

POSSIBILI VARIAZIONI/FRAMMENTAZIONI fornitura lungo la filiera

Per evitare **DISTORSIONE** del mercato è davvero necessario che **tutti facciano la propria parte!**



Grazie per l'attenzione!

DR. CARLA BELLOMUNNO

AMIK ITALIA SPA

E-MAIL: *carla.bellomunno@amikitalia.it*

Un particolare ringraziamento al Dr. Grimaldi e alla Dr.ssa Osnaghi di AssICC per il supporto