

# 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...

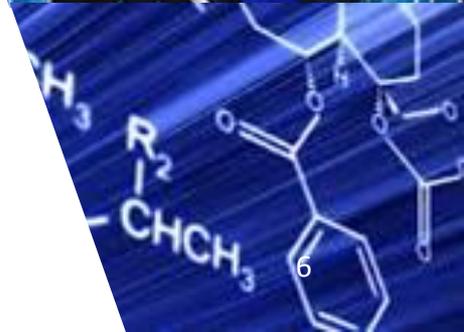
- ❖ Alto numero dei prodotti trattati (500-6000)
- ❖ Alto numero di clienti (anche migliaia)
- ❖ Diversificazione dei clienti: filiere diverse tra loro

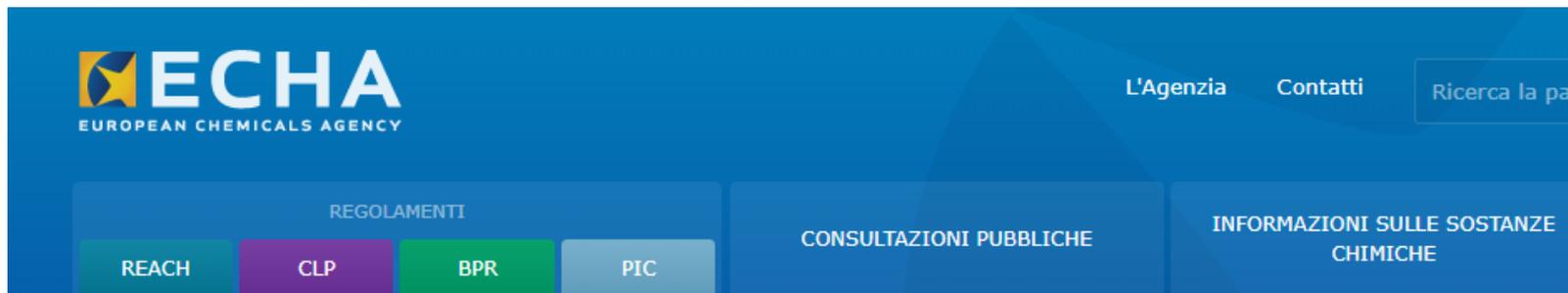
Il distributore italiano in particolare deve:

- ✓ 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**.

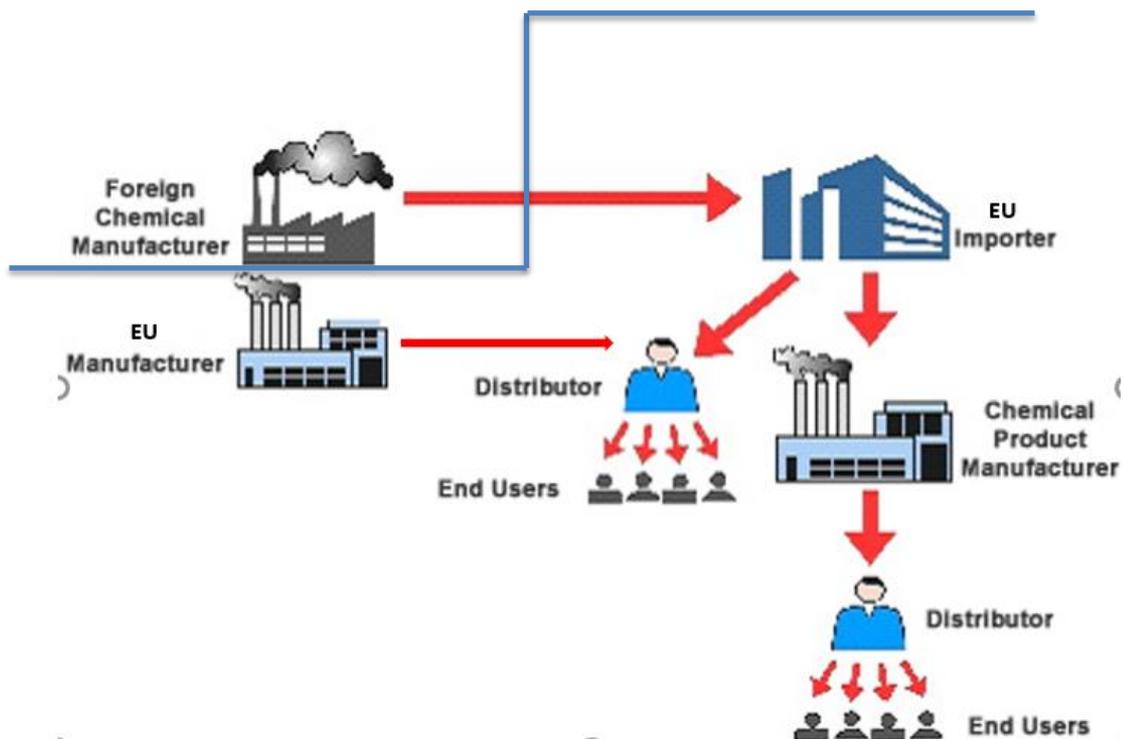
### Cosa si deve fare?

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<sup>a</sup>– 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**



## 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*