

Il ruolo e l'esperienza di Confindustria Veneto a sostegno delle imprese nell'implementazione dei regolamenti REACH e CLP

**15 Dicembre 2011,
Dott. Michele Checchin**

INDICE DELL'INTERVENTO

- 1. L'industria Veneta – distribuzione, tipologia, dimensioni**
- 2. Il ruolo di Confindustria Veneto**
- 3. Esempi pratici**

1. L'industria Veneta: distribuzione, tipologia, dimensioni

1. L'industria Veneta – distribuzione, tipologia, dimensioni

Il sistema industriale veneto è caratterizzato per lo più da imprese piccole e medie.

AZIENDE NON ARTIGIANE IN ITALIA PER CLASSE DI ADDETTI

Province e Regioni	Classi di Addetti					Totale
	1-15	16-30	31-100	101-250	Oltre 250	
BELLUNO	8.129	250	151	31	19	8.580
PADOVA	35.703	1.404	857	168	69	38.201
ROVIGO	10.580	286	164	31	14	11.055
TREVISO	33.301	1.444	986	149	54	35.934
VENEZIA	34.755	1.073	698	134	73	36.733
VERONA	33.315	1.272	833	169	81	35.670
VICENZA	31.474	1.441	906	197	62	34.080
VENETO	187.237	7.170	4.595	879	372	200.253
ITALIA	2.141.185	63.560	40.617	8.685	4.573	2.258.620

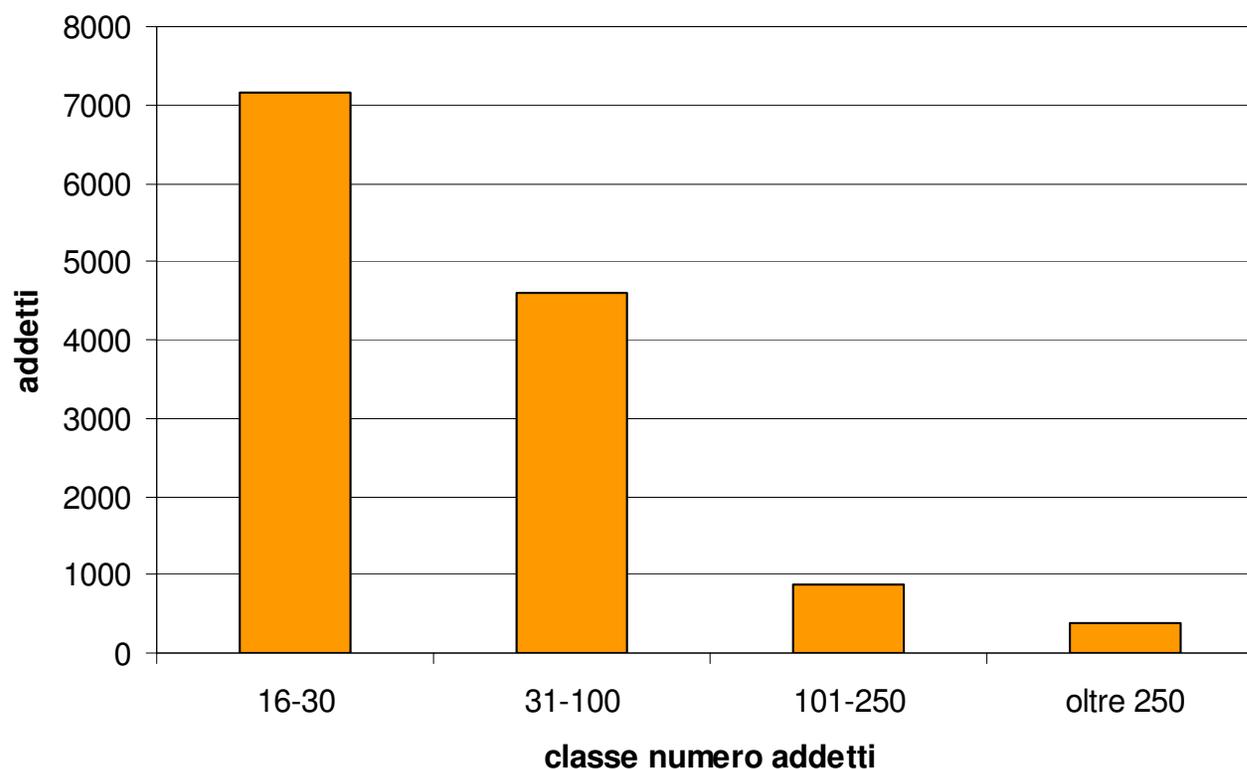
(*) Fonte dati: INAIL, anno
Michele Checchin – Marta Simion
2009



1. L'industria Veneta – distribuzione, tipologia, dimensioni

Il sistema industriale veneto è caratterizzato per lo più da imprese piccole e medie.

Imprese non artigiane venete - distribuzione per numero di addetti



(*) Fonte dati: INAIL, anno 2009

Michele Checchin –Marta Simion



1. L'industria Veneta – distribuzione, tipologia, dimensioni

In Veneto l'industria chimica non è il settore più rappresentato. Si tratta comunque di un numero interessante di aziende.

TAV.A/2.12C - AZIENDE NON ARTIGIANE PER REGIONE, SETTORE DI ATTIVITA' ECONOMICA

Anno: 2009, Regione: VENETO

Settori Di Attività Economica	Classi di Addetti					Totale
	1-15	16-30	31-100	101-250	Oltre 250	
DA IND. ALIMENTARE	2.174	209	145	35	12	2.575
DB IND. TESSILE	2.345	236	181	34	15	2.811
DC IND. CONCIARIA	1.115	168	119	36	5	1.443
DD IND. LEGNO	1.306	116	67	5	-	1.494
DE IND. CARTA	1.554	158	111	29	11	1.863
DF IND. PETROLIO	44	6	4	1	-	55
DG IND. CHIMICA	680	122	82	20	8	912
DH IND. GOMMA	1.122	208	123	20	3	1.476
DI IND. TRASFORMAZ.	1.826	186	126	21	7	2.166
DJ IND. METALLI	5.247	658	449	76	22	6.452
DK IND. MECCANICA	3.332	511	465	91	31	4.430
DL IND. ELETTRICA	2.552	251	207	44	20	3.074
DM IND. MEZZI TRAS.	490	70	51	14	13	638
DN ALTRE INDUSTRIE	2.994	361	228	30	6	3.619
* D TOT. IND. MANIF.	26.781	3.260	2.358	456	153	33.008

(*) Fonte dati: INAIL, anno 2009

Michele Checchin –Marta Simion



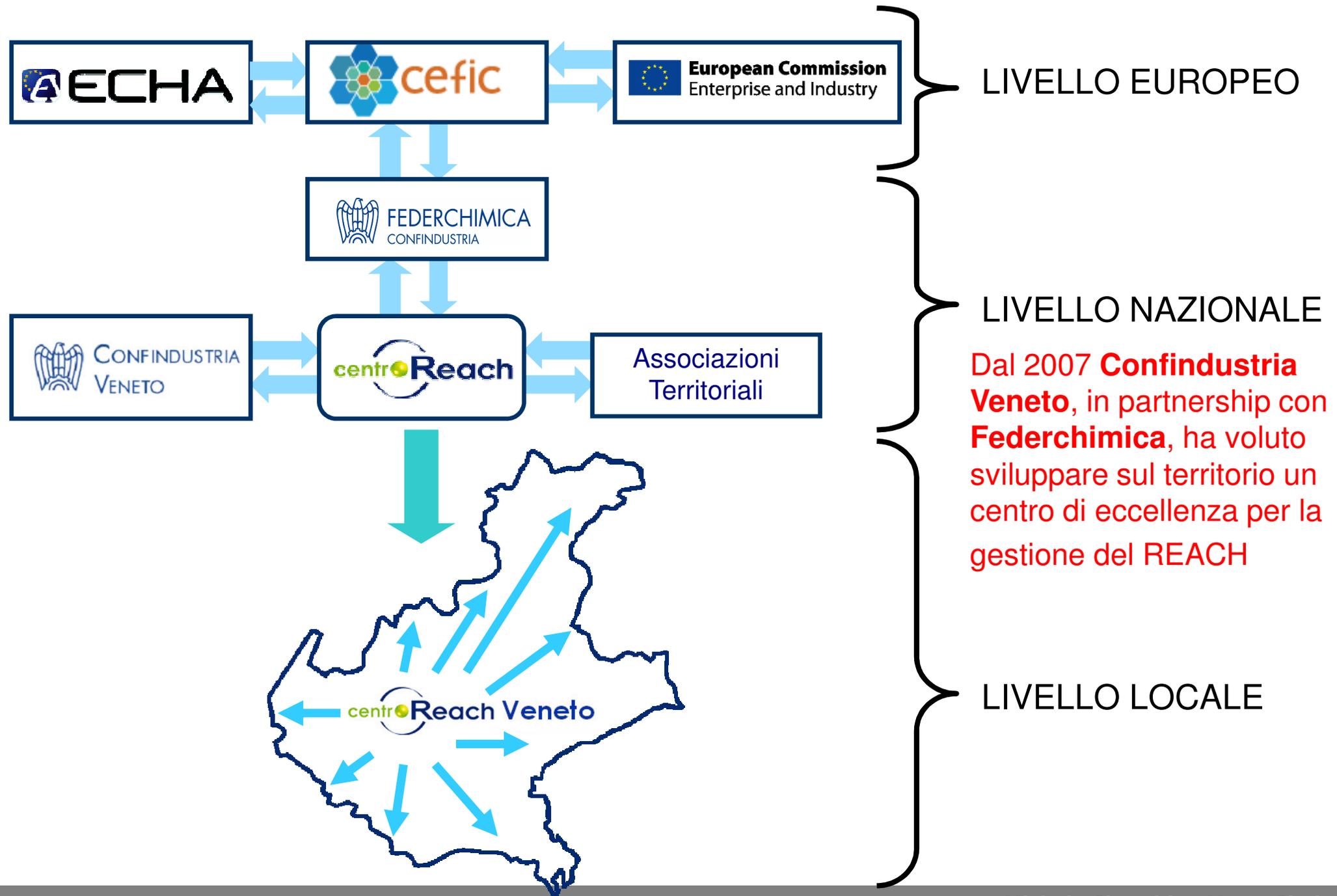
2. Il ruolo di Confindustria Veneto



2. Il ruolo di Confindustria Veneto

- **Confindustria Veneto segue con molta attenzione l'area “chemicals”** (es. ADR, etichettatura, ecc) **da almeno 10 anni**, ed in particolare ha seguito il regolamento REACH fin dalla sua genesi (vedi il “libro bianco per la chimica” nel 2001);
- **Già dal 2001 abbiamo organizzato numerosi eventi ed informative sul REACH** per preparare l'industria del Veneto al nuovo regolamento, quando questo era ancora in fase di proposta;
- In numerose occasioni abbiamo coinvolto, oltre ai tecnici dell'industria e rappresentanti delle istituzioni, **europarlamentari veneti come ad esempio l'on. Amalia Sartori (membro della Commissione Industria) e l'on. Guido Sacconi (Relatore sul REACH al Parlamento Europeo).**

2. Il ruolo di Confindustria Veneto



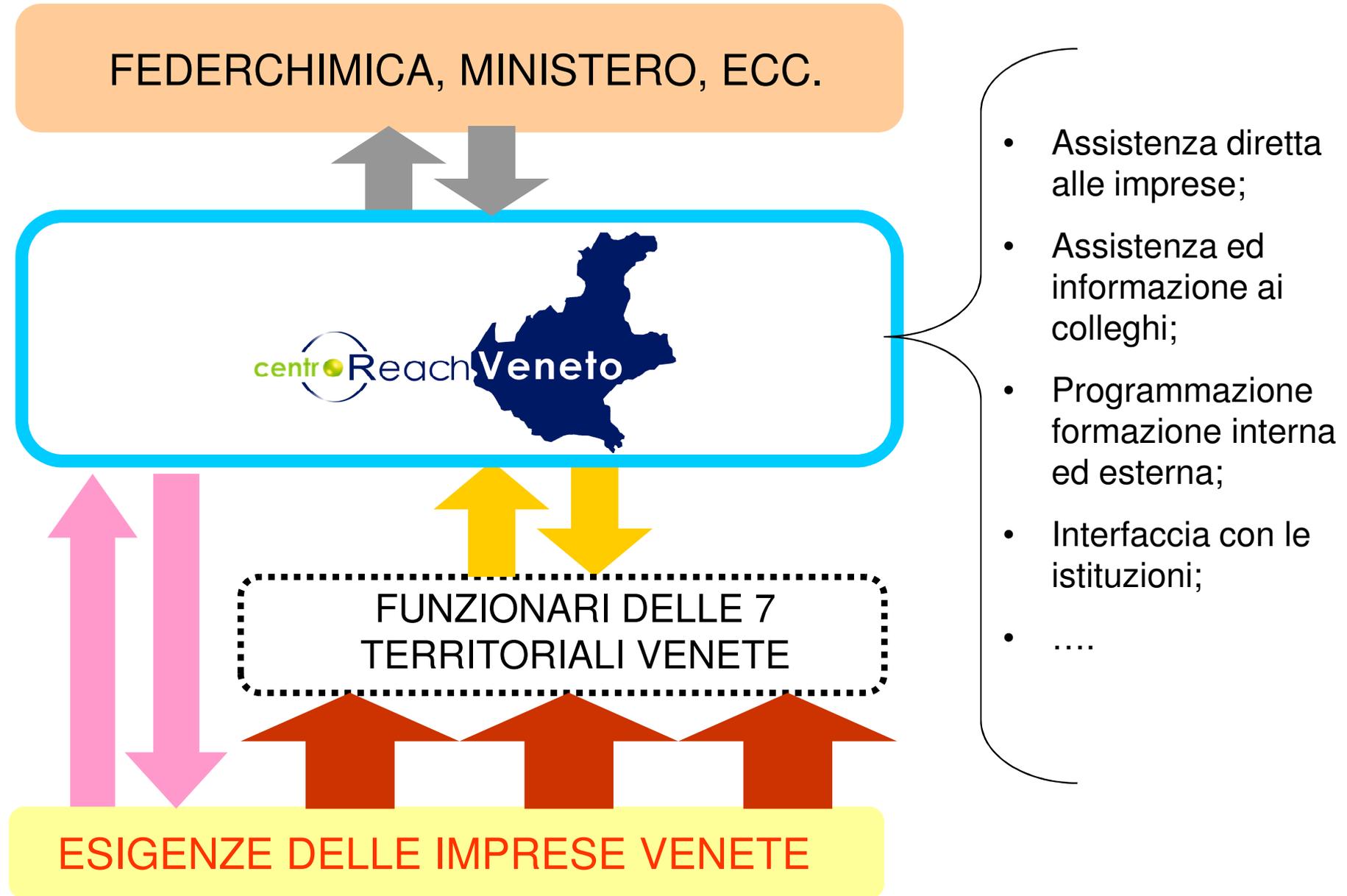
Michele Checchin –Marta Simion



CONFINDUSTRIA VENETO

centroreachveneto@confindustria.veneto.it

IL MODELLO DI ASSISTENZA



2. Il ruolo di Confindustria Veneto

Il Centro REACH Veneto opera su **3 principali aree di attività:**

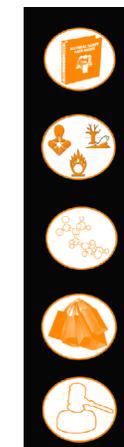
FORMAZIONE
INFORMAZIONE

ASSISTENZA
ORIENTATIVA

CONSULENZA
SPECIALISTICA

FORMAZIONE INFORMAZIONE

- **Convegni informativi gratuiti** tenuti nelle 7 province venete;
- **Catalogo offerta formativa.**



**OFFERTA FORMATIVA
ANNO 2011/2012**

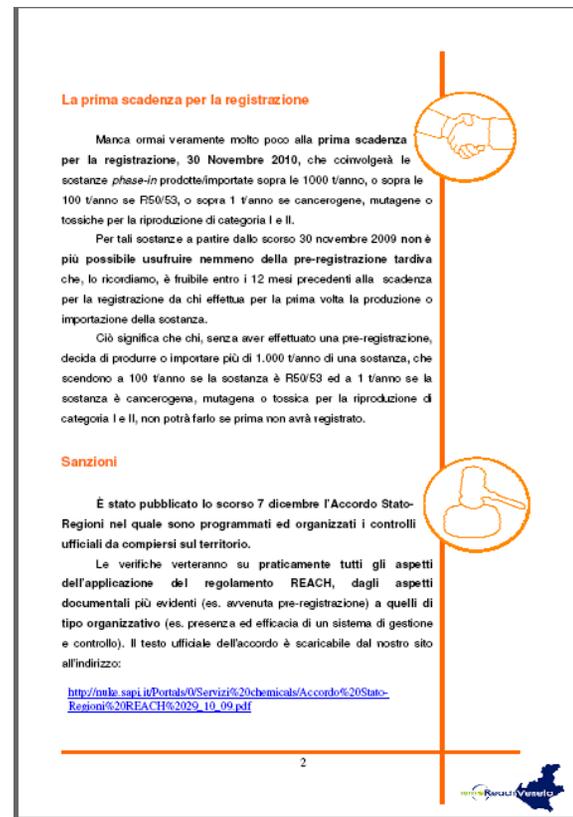
Michele Checchin –Marta Simion

ASSISTENZA ORIENTATIVA

- **Sportello verso gli associati**
- **Sopralluoghi in azienda** o incontri di approfondimento in sede;

ASSISTENZA ORIENTATIVA

■ Informative bimestrali “Notizie dal Centro REACH Veneto”



CONSULENZA SPECIALISTICA

- **Interventi di assistenza personalizzata** (schede di sicurezza, pre-registrazioni e notifiche, analisi di situazioni particolari, ecc.);
- **Joint submission;**

ATTIVITÀ PARTICOLARI

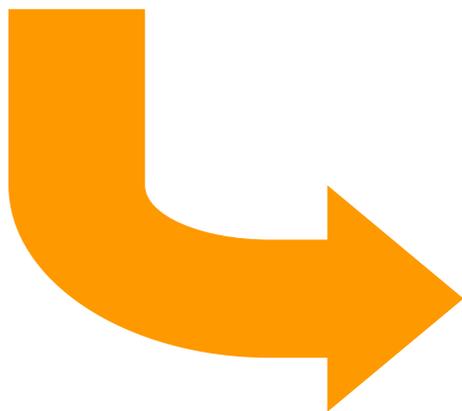
- Collaborazione al “**Master REACH**” delle **Università di Padova e Venezia**;
- Proposta di un “**Sistema di Gestione REACH**”;
- **Formazione universitaria** presso il Corso di Laurea in Chimica dell’Università di Padova.

3. Esempi pratici



L'azienda

L'azienda produce e commercializza **cerchi in lega** di diverse tipologie, in lega di alluminio.



L'azienda si approvvigiona della **lega di alluminio da un paese extraeuropeo.**

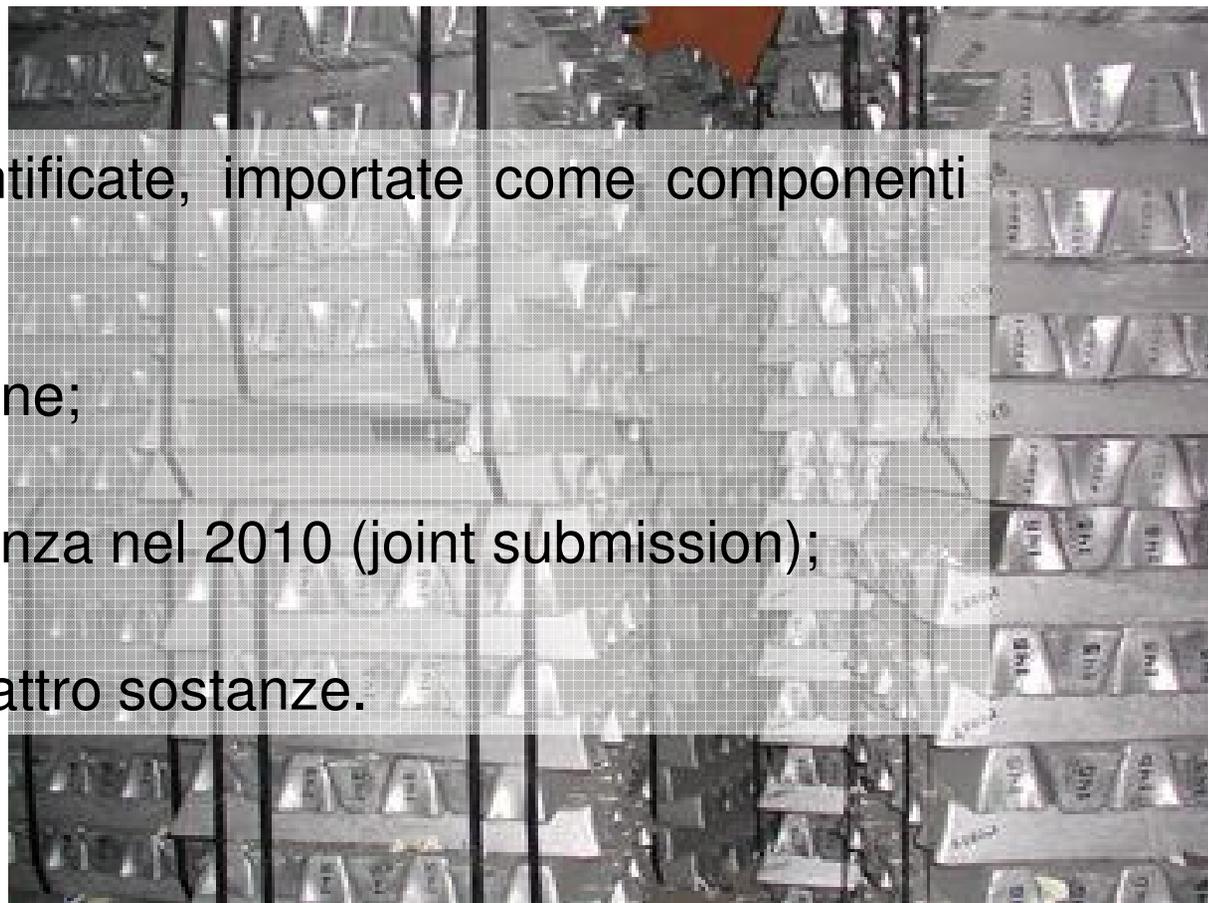
Sintesi della situazione

5 sostanze chimiche identificate, importate come componenti della lega;

Necessità di preregistrazione;

Registrazione di una sostanza nel 2010 (joint submission);

Notifica CLP delle altre quattro sostanze.





The image shows a screenshot of a web browser displaying the REACH-IT login page. The browser's address bar shows the URL: <https://reach-it.echa.europa.eu/reach/public/login.faces>. The page title is "Login". Below the title, there is a message: "Please provide your login information to enter REACH-IT". A note states: "Fields marked with an asterisk (*) are mandatory." The login form contains three fields: "User ID:" (marked with an asterisk), "Password:" (marked with an asterisk), and "Enter the text shown:" (marked with an asterisk). Below the "Enter the text shown:" field, there is a CAPTCHA image showing the number "1156" and a blue link "Try another". At the bottom of the form, there are two buttons: "Connect" and "Cancel". Below the form, there is a link: "Forgot your user ID or password?".

Attività eseguite

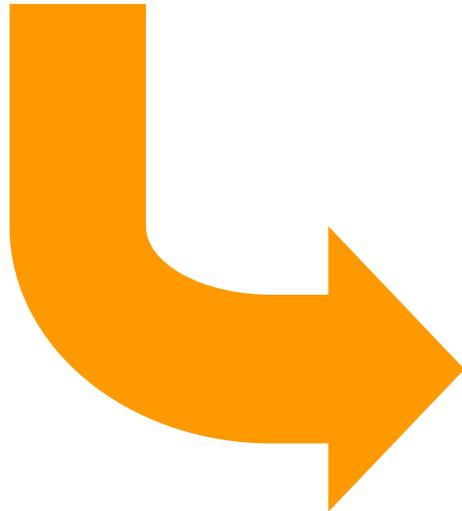
Preregistrazione;

Joint submission;

Notifica CLP.

L'azienda

L'azienda effettua il ritiro e recupero di scorie di fonderia.



Anche in questo caso il primo passo è stato **analizzare i prodotti aziendali** per capire quali fossero le **sostanze presenti e la loro provenienza**.

Analisi dei dati aziendali

Due grandi famiglie di materiali divise per destinazione d'uso e granulometria;

Identificazione di n.15 sostanze all'interno del prodotto recuperato.

vagnatura a secco del materiale e la sua gerenziazione. In seguito il materiale viene distinto a seconda del grado di ulteriore lavorazione: può essere lavato, essiccato e nuovamente vagliato e differenziato per magnetizzazione.

Il materiale recuperato ha due diverse destinazioni d'uso:

1. fonderie (materiale refrattario)
2. produzione laterizi e cementi (aggregati).

<i>Materiale</i>	<i>Obbligo di registrazione</i>
Materiale refrattario destinato alle fonderie	<p>Tale materiale ha sostanzialmente le stesse caratteristiche del materiale presente in natura, tuttavia non è più possibile applicare l'esenzione prevista dall'allegato V poiché il materiale recuperato non è più estratto in quanto tale in natura ma deriva da un processo produttivo (il processo di recupero). Questo può comunque essere considerato una miscela di minerali quali:</p> <p>SiO₂ (EC: 231-545-4) - silice (EC:215-681-1) sale di magnesio dell'acido silicico Mg₂SiO₄ (EC: 215-159-3) – ossido di ferro e cromo</p> <p>Tali minerali risultano registrati nell'UE, pertanto l'azienda può godere dell'esenzione prevista dall'art. 2, comma 7 lettera d del REACH e considerare tale materiale esentato dall'obbligo di registrazione. Risulta tuttavia necessario caratterizzare meglio la composizione</p>

Redatto da Marta Simion – 07/01/2011

Nota: documento elaborato con le informazioni fornite dall'azienda nel corso del sopralluogo

Attività eseguite

Verifica del rispetto delle condizioni di cui all'art. 7, comma 2 lettera d e in particolare:

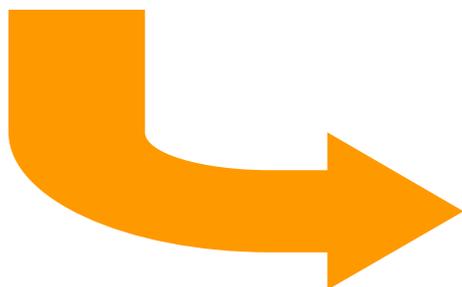
- Verifica della **presenza di una registrazione in Europa** per le sostanze registrate;
- **Contatto con i consorzi** per capire le proprietà con le quali erano state identificate le sostanze;
- **Elaborazione di una documentazione di supporto** per l'azienda che giustifichi l'applicabilità dell'esenzione.



L'azienda

L'azienda produce e commercializza **cornici in argento** a partire da argento grezzo.

L'azienda **rifornisce grandi catene europee** che **pretendono** come condizione contrattuale **l'assenza di sostanze VHC**.



Anche qui, il primo passo è stato **analizzare il ciclo produttivo** per capire **dove e come reperire le informazioni** necessarie.

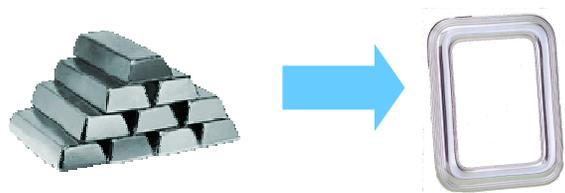
Esemplificazione del ciclo produttivo



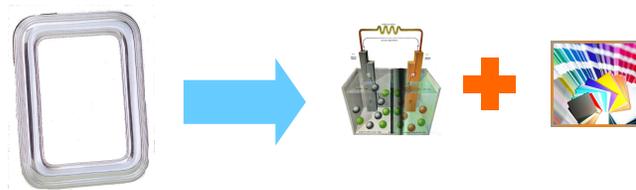
ESEMPIO 3: Azienda produttrice di articoli

3. Esempi pratici

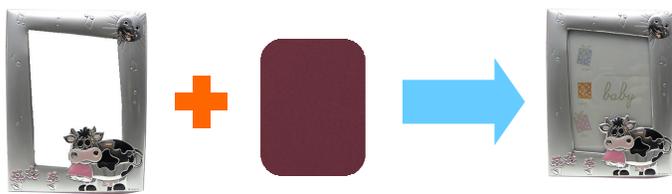
FASE 1: Acquisto e trasformazione dell'argento



FASE 2: Galvanica e verniciatura



FASE 3: Assemblaggio



Materiali e provenienza

Argento – extra UE

Rame – extra UE

Materiali e provenienza

Resina – UE

Pigmento - UE

Solvente – UE

Altro non pericoloso - UE

Materiali e provenienza

Supporto in cartone – UE

Collante a base acqua

Fonti di informazione

Certificato d'analisi del fornitore

Fonti di informazione

Scheda dati di sicurezza

Fonti di informazione

Non necessaria (REACH impone già al fornitore l'obbligo di comunicare eventuali VHC) – inviata richiesta in via cautelativa

Michele Checchin –Marta Simion

Conclusione delle attività

Compilazione della richiesta pretesa dal fornitore, facendo presente ad azienda e fornitore che:

- Il documento viene preparato per rispondere a una richiesta commerciale ma non per un obbligo di legge (**il REACH non prevede dichiarazioni di assenza**);
- È comunque parte integrante della **politica aziendale eliminare** qualunque tipo di **sostanza problematica** e promuovere la sicurezza del prodotto finito.

**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE**

