

# Regolamento REACH

4<sup>a</sup> Conferenza nazionale

**“Criticità per gli utilizzatori a  
valle di sostanze chimiche”**

dott. Sergio Fontana – vice-presidente AssICC  
Associazione Italiana Commercio Chimico





*“Sia chiaro, il paese più colpito dalla nuova legislazione chimica non sarà la Germania ma l’Italia ... (occorre) evitare che l’industria italiana si ritrovi soffocata sotto il peso di un eccesso di oneri burocratico-amministrativi e di un aumento dei costi a danno della sua competitività”*

*Guenter Verheugen Commissario Europeo DG Enterprise  
ottobre 2006*

# *Ass/CC - Associazione Italiana Commercio Chimico*



è l'unica associazione nazionale che rappresenta i distributori italiani di prodotti chimici.

aziende aderenti: oltre 260 che rappresentano, in termini di fatturato, circa il 70% del totale della Distribuzione in Italia

settori merceologici maggiormente rappresentati:

- chimico-farmaceutico / cosmetico
- petrolchimico / solventi e diluenti
- chimica di base
- prodotti chimici per l'industria alimentare
- galvanotecnica

# AssICC - Associazione Italiana Commercio Chimico



AssICC aderisce a:

- *Confcommercio – Imprese per l'Italia*
- *FECC – Federazione Europea Commercio Chimico*
- *ICCTA – International Council of Chemical Trade Association*

*è impegnata nella rappresentanza degli interessi della categoria in ambito REACH e CLP in vari tavoli tecnici ministeriali e regionali tra cui:*

- *Comitato SHE di FECC - Bruxelles*
- *Tavolo tecnico permanente di confronto presso il Ministero della Salute sull'applicazione del REACH e del CLP e problematiche conseguenti;*
- *Gruppo di Lavoro “Confronto con le imprese” in materia REACH e CLP presso il Ministero dello Sviluppo Economico;*
- *Tavolo Tecnico – Stato delle sostanze in corso di valutazione da parte dell'Italia (CORAP, Autorizzazioni e Restrizioni). Segnalazioni delle Imprese, presso l'Istituto Superiore di Sanità;*
- *Tavolo tecnico di confronto “Laboratorio Rischio Chimico” sul REACH e il CLP presso la Regione Lombardia*

# DU – Utilizzatore a Valle



in ambito REACH sono definiti “utilizzatori a valle” o “downstream users (DU)” :

- **utilizzatori finali:** utilizzatori diretti delle sostanze o miscele
  - **Industriali:** l’uso avviene nell’ambito di uno stabilimento industriale (indifferentemente se grande o piccolo)
  - **professionali:** l’uso non avviene in uno stabilimento industriale (officine/ artigiani/ fornitori di servizi...)
- **formulatori:** produttori di miscele generalmente fornite sul mercato (pitture/ detergenti/ adesivi/ ...)
- **produttori di articoli:** incorporano sostanze/ miscele in un articolo
- **re-filler:** travasano in altri contenitori
- **re-importatori:** sostanza/e (come tale o in miscela) fabbricata/e in UE e già registrata/e
- **importatore tramite Only Representative (OR)**

# ***Legame molto stretto distributori/ DU***



Gli Utilizzatori a Valle (DU) sono normalmente forniti da distributori

*Il distributore è in grado di:*

- fornire tempestivamente piccole quantità di varie sostanze necessarie per la produzione del DU
- importare prodotti non fabbricati in Italia

# *compiti degli utilizzatori a valle*



- controllare se la sostanza è stata registrata o inserita nell'elenco delle sostanze preregistrate
- applicare le misure di gestione del rischio (Risk Management Measures - RMM) definite nella Safety Data Sheet (SDS).
- al ricevimento di SDS in base al relativo Scenario di Esposizione (ES):
  - se l'uso è coperto dall'ES, implementare le RMM riportate;
  - se l'uso non è coperto da un ES, informare il fornitore al fine di identificarlo;
- preparare e fornire ai clienti finali la SDS e raccomandare RMM appropriate, allegando uno o più ES.

# *problematiche DU*



## *a) Generiche*

- difficoltà a sostenere costi (personale da dedicare al REACH)
- complessità delle Schede di Sicurezza (SDS) e degli Scenari di Esposizione (ES)
- tempi ristretti per l'adempimento agli obblighi

## *b) Disponibilità delle sostanze necessarie*

- registrazione 2018 (piccole quantità/ scarsità di dati/ elevati costi di registrazione/ piccolo numero di partecipanti al Substance Information Exchange Forum (**SIEF**) / alti costi totali ed alti costi unitari)
- inserimento in **RoI** (Registro delle Intenzioni)/ in Candidate List
- esito delle valutazioni dei dossier da parte degli Stati Membri (cambio classificazione/ autorizzazione/ restrizioni/ ...)
- differente interesse ad una sostanza da parte delle 31 nazioni (molta attenzione a proposte che possano ledere gli interessi di particolari settori specifici italiani)

# Azioni



Le associazioni devono:

- svolgere un ruolo fondamentale nella diffusione della conoscenza del REACH anche con i tradizionali mezzi di comunicazione (televisione, quotidiani, stampa specializzata, stampa associativa ...)
- intensificare una *fattiva collaborazione* tra l’Autorità Competente (AC) e le altre associazioni per aiutare le aziende nell’osservanza dei regolamenti
- Informare tempestivamente l’AC delle sostanze “sensibili” per settori particolari, specie se peculiari di una singola nazione e in modo da valutare i possibili interventi.

# ***Ruolo associazioni***



Per le aziende è necessario avere un sostegno da parte delle associazioni settoriali competenti visti:

- l'estrema complessità della legislazione vigente
- le difficoltà interpretative della legislazione
- i notevoli costi da sostenere
- la necessità di affidarsi a consulenti veramente preparati
- la necessità di tenersi costantemente aggiornati

# **assistenza AssICC – “progetto REACH”**



## *finalità:*

- rappresentare un punto di riferimento sicuro ed affidabile per i soci
- esaminare/ seguire le iniziative UE per il supporto alle PMI e dare un contributo alla rappresentanza italiana
- far presenti le specifiche problematiche della distribuzione

## *obiettivi*

- informare regolarmente su sviluppi dei Regolamenti REACH /CLP
- individuare gli adempimenti più urgenti/ onerosi e difficoltosi
- intraprendere iniziative di supporto
- valutare le possibili ripercussioni future per le aziende (specie per le piccole e micro)
- fornire consulenza indiretta ed eventualmente, se fattibile, diretta
- informazione/ formazione forze di vendita

# ***assistenza AssICC – “consulenza IReS”***



*a completamento del “progetto REACH” è nata l’iniziativa IReS (Inter Reach Support) che identifica le soluzioni più aderenti alle problematiche delle aziende offrendo un servizio efficiente, affidabile ad un costo equo ed accessibile*

IReS è disponibile anche per tutte le aziende che non siano aderenti all’AssICC



L' AssICC ha pubblicato la “Guida REACH” (finanziata dalla CCIAA di Milano) arrivata alla IV edizione e messa a disposizione di tutto il settore

AssICC

20121 Milano C.so Venezia, 47

Tel. 02 7750236 - Fax 02 76005543

e-mail: [info@assicc.it](mailto:info@assicc.it)

IReS – InterReachSupport

20121 Milano C.sSo Venezia, 47

Tel. 02 775023 - Fax 02 76005543

e-mail: [info@assicc.it](mailto:info@assicc.it)



La forza di una catena è quella del suo anello più debole...

Grazie per l'attenzione

*Sergio Fontana*