



# La FIGURA del DISTRIBUTORE a SUPPORTO dei DOWNSTREAM USERS

AssICC e le NORMATIVE REACH e CLP

RUOLO delle ASSOCIAZIONI di CATEGORIA

*Convegno "REACH e CLP: una sfida continua"*

*Fiera Chem-Med 2013*

Milano, 26 settembre 2013

**Dr. Enzo Grimaldi**

## **AssICC - chi è**

- ***AssICC - Associazione Italiana Commercio Chimico:***  
**è l'unica associazione nazionale che rappresenta i distributori italiani di prodotti chimici.**
- **aderisce a:**
  - **Confcommercio – Imprese per l'Italia**
  - **FECC – Federazione Europea Commercio Chimico**
  - **ICCTA – International Council of Chemical Trade Association**

# **AssICC - numeri e caratteristiche (1)**

**aderenti: oltre 250 aziende che rappresentano, in termini di fatturato, circa il 70% del totale della Distribuzione in Italia**

**i soci sono:**

- **distributori (comprendono anche coloro che importano da Paesi Paesi extracomunitari)**
- **produttori senza produzione locale**
- **aziende della logistica**
- **altri servizi ausiliari**

## **AssICC - numeri e caratteristiche (2)**

**Settori merceologici maggiormente rappresentati:**

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

# *mercato italiano della chimica*

## *peculiarità*

- ***importanza:*** terzo in Europa dopo Germania e Francia (ma la Regione Lombardia è la prima in Europa)
- ***mercato:*** molte produzioni sono cessate o ridotte ed è aumentata conseguentemente l'importanza delle importazioni
- ***importazioni:*** l'incidenza è molto più sentita in Italia rispetto agli altri paesi europei: infatti, le importazioni rappresentano più del 140% rispetto al valore delle esportazioni
- ***distribuzione:*** svolge un ruolo di primaria importanza e le importazioni ne rappresentano una funzione tipica

## ***Ruolo della distribuzione***

- **rappresenta l'indispensabile anello di congiunzione tra produzione ed utilizzatori a valle**
- **garantisce la continuativa fornitura di prodotti**
  - **non fabbricati in Italia**
  - **per produzioni nazionali cronicamente carenti**
  - **prodotti specialistici coperti da brevetti**
  - **in caso di improvvise mancanze (manutenzioni/ guasti/..)**

**inoltre interviene**

- **fornendo stoccaggio in caso di sovrapproduzione**
- **svolgendo anche un'azione calmieratrice dei prezzi**

# ***Caratteristiche della distribuzione***

**Sulla base di quanto esposto precedentemente, la Distribuzione italiana deve:**

- **essere molto flessibile**
- **fornire prodotti anche in piccole quantità**
- **fornire con la massima regolarità**
- **consegnare molto rapidamente (stoccaggi minimi degli utilizzatori a valle)**
- **disporre di pacchetti completi di prodotti per specifici usi**
- **fornire assistenza tecnica ai clienti**

# ***Struttura della distribuzione in Italia (1)***

- **si valuta in 420 circa le aziende distributrici**
- **questo numero è molto elevato (tre/quattro volte rispetto a Germania, Francia, Inghilterra)**
- **il numero dei distributori nell'UE è stato stimato in 1200:  
quelli italiani rappresentato quindi il 35%**
- **la quantità media del distributore italiano è infatti di molto inferiore a quella di altri paesi europei (Italia 11.000 ton contro le 31.000 di Francia e Spagna)**
- **di conseguenza la struttura delle aziende è molto piccola**



## ***Struttura della distribuzione in Italia (2)***

- **la quantità globale dei prodotti distribuiti è valutata in 4 milioni di ton/ anno**
- **vengono effettuate 1.300.000 spedizioni all'anno pari a 5.200 spedizioni/giorno**

**le capacità totali di stoccaggio sono state valutate in**

- **magazzini per prodotti imballati: circa 280.000 mc per il 66% dei distributori**
- **stoccaggi per prodotti sfusi: circa 230.000 mc per il 55% dei distributori**

# ***Caratteristiche delle aziende distributrici (1)***

- **la peculiarità che maggiormente distingue un'azienda distributrice da una produttrice è data dall'alto numero**
  - **dei prodotti trattati (da 500 fino a 5/6.000)**
  - **dei clienti (anche migliaia)**
- **molte aziende sono attrezzate con**
  - **strutture per la miscelazione**
  - **attrezzature per l'imballaggio in contenitori di varie dimensioni**
- **tali attrezzature sono utilizzate sia per usi propri del distributore sia per lavorazione in conto/terzi**

## ***Caratteristiche dei downstream users***

- **numero molto elevato di PMI**
- **numero di gran lunga superiore a quello degli altri paesi europei**
- **di conseguenza, le dimensioni sono minori rispetto a quelle degli altri utilizzatori a valle in Europa**

# *Regolamentazione del settore chimico*

**Diverse sono i provvedimenti legislativi UE riguardanti i prodotti chimici sia sul versante sicurezza che ambientale. Specifiche disposizioni sono previste per il settore farmaceutico, alimentare umano e animale, cosmetico e così via.**

**A questi si devono aggiungere quelli predisposti a livello nazionale che, non sempre, ripropongono integralmente quanto previsto a livello comunitario.**

**Tutti questi provvedimenti coinvolgono sia gli operatori della distribuzione ma anche a cascata gli utilizzatori.**

# ***Regolamentazione del settore chimico***

**Gli sviluppi e l'evoluzione di questa regolamentazione si traducono in:**

- **continuo aggiornamento**
- **modifica ed ampliamento dei campi di applicazione**
- **aumento e maggior complessità degli adempimenti**

## ***La regolamentazione REACH e CLP***

**I Regolamenti REACH e CLP sono molto complessi ed impegnativi ed il loro impatto sul mercato dei prodotti chimici sta già facendosi sentire.**

**Vedremo, però, i maggiori effetti nel prossimo e medio futuro e specialmente negli anni dopo il 2018.**

**Il Regolamento REACH ha sostituito una quarantina di provvedimenti ma il suo influsso, con quello del CLP, si estende anche ad una ampia *“legislazione a valle”***

# *La regolamentazione REACH e CLP*

*Alcuni esempi di incidenza sulla legislazione a valle:*

- **Salute e Sicurezza nei Luoghi di lavoro (Agenti chimici, Agenti cancerogeni, mutageni) – D.Lgs. 81/2008;**
- **Seveso III – Direttiva 2012/18/UE;**
- **Rifiuti – D.Lgs 152/2006 e s.m.i.;**
- **Biocidi – Regolamento (UE) n. 528/2012;**
- **Esportazione ed importazione di sostanze chimiche pericolose – Regolamento (UE) n. 649/2012;**
- **Fitosanitari – Direttiva 91/414/CEE;**
- **Detergenti – Regolamento (CE) n. 648/2004 e s.m.i.;**
- **VOC emissioni in atmosfera – Direttiva 1999/137/CE;**
- **VOC per talune pitture e vernici – Direttiva 2004/42/CE**

# ***La regolamentazione REACH e CLP***

**Non si deve dimenticare che il REACH è stato definito:**

***“....most demanding chemicals legislation out there, and other countries are looking to Europe as a model for how this type of regulation can work” (CEFIC);***

***“REACH - the world’s most ambitious chemicals legislation” (ECHA).***

**E per l’Italia:**

***“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.....”***

***(Guenther Verheugen ex Vicepresidente e Commissario europeo).***



## ***La Figura del distributore nel REACH***

***Se svolge attività di importazione ha gli stessi adempimenti del fabbricante:***

***quindi procede alla registrazione ed all'autorizzazione.***

***Diversamente il suo ruolo principale è:***

***passare informazioni up&down lungo la supply chain  
che è l'elemento di fondamentale importanza nel  
processo REACH***

# *La Figura del distributore nel REACH*

**Passare informazioni up&down lungo la supply chain**

***In che modo?***

- **Attraverso il passaggio delle informazioni sugli usi dal fabbricante/importatore con eventuali questionari all'utilizzatore a valle o dall'utilizzatore a valle ai fornitori;**
- **Attraverso l'invio di SDS con o senza ES la SDS con o senza scenario d'esposizione;**
- **Informazioni concernenti l'autorizzazione di una sostanza;**
- **Specifiche richieste di informazioni che gli arrivano dagli utilizzatori a valle che provvedono alla preparazione di un CSR (Chemical Safety Report);**

## ***La Figura del distributore nel REACH***

**Poiché i distributori si trovano nel mezzo della supply chain e rappresentano quindi l'anello di congiunzione tra produttori/importatori ed i DU, il loro ruolo risulta essere strategico per la riuscita della finalità REACH:  
*protezione della salute umana e dell'ambiente***

# *La Figura del downstream user nel REACH*

**L'utilizzatore a valle è colui che usa una sostanza in quanto tale o in un preparato per un processo industriale o professionale.**

***Alcuni esempi di downstream user:***

- **formulatori di miscele;**
- **riempitori e re-imballatori;**
- **artigiani;**
- **produttori di articoli;**
- **laboratori.**

## *La Figura del downstream user nel REACH*

**Tra gli adempimenti in capo all'utilizzatore si ricordano:**

- 1. seguire le istruzioni contenute sulle SDS ricevute e negli scenari d'esposizione allegati alle SDS;**
- 2. contattare il proprio fornitore nel caso si abbiano nuove informazioni sui pericoli che riguardano il prodotto chimico o nel caso si ritenga che le misure sulla gestione del rischio siano inappropriate;**
- 3. fare un proprio SCR (Safety Chemical Report) nel caso il suo uso non sia contemplato nella SDS.**

# *La Figura del downstream user nel REACH*

**Le aziende formulatrici di miscele/preparati nell'inviare la SDS al proprio cliente più a valle dovranno oltre a**

- **combinare le informazioni sui pericoli che compaiono sulle SDS dei fornitori delle sostanze,**
- **dovranno combinare le informazioni sugli scenari d'esposizione e le condizioni d'uso.**

# ***Conseguenze del REACH e del CLP: problematiche per i distributori e i downstream users***

***La notevole complessità dei regolamenti esige svariate competenze tra cui:***

## **1. TECNICHE:**

- raccolta di informazioni (di classificazione/ (Eco) tossicologiche/ Scenari Espositivi);
- compilare i dossier (fascicolo Tecnico e Rapporto Sicurezza Chimica);
- effettuare la Valutazione del Rischio;
- rapporti con l'Agencia (Registrazione/ Autorizzazione).

**2. RICERCA:** sviluppo di prodotti sostitutivi

**3. COMMERCIALI:** acquisti/ vendite

**4. MARKETING:** analisi socio-economica/ analisi dei mercati

**5. LEGALI:** SIEF/ Consorzi

**6. INFORMATICHE:** REACH-IT/ IUCLID 5

per **COMPETENZE TECNICHE** si intende **CONOSCENZA** nelle seguenti aree:  
(chimica/biologia/tossicologia/eco-tossicologia/impatti ambientali/modellistica chimica e ambientale)

## ***Conseguenze del REACH e del CLP: problematiche per i distributori ed i downstream users***

**La realtà del mercato italiano che accomuna sia i distributori che i downstream users presenta le seguenti caratteristiche:**

- 1. numero molto elevato di MPMI;**
- 2. numero di gran lunga superiore a quello degli altri paesi europei;**
- 3. insufficienti risorse di personale qualificato da dedicare.**



## ***Conseguenze del REACH e del CLP: problematiche per i distributori ed i downstream users***

**Le piccole dimensioni aziendali unite all'alto numero dei prodotti trattati e dei clienti, comportano:**

- 1. difficoltà a sostenere i costi del personale da dedicare;**
- 2. difficoltà di determinare con certezza il proprio coinvolgimento nella normativa;**
- 3. grosse difficoltà nella preparazione dei dossier tecnici ed alti costi per la loro preparazione;**
- 4. fatturato inadeguato a sopportare alti costi (*molto spesso*);**
- 5. posizioni di debolezza nella partecipazione ai consorzi.**

# ***Conseguenze del REACH e del CLP: problematiche per i distributori ed i downstream users***

## ***di conseguenza***

- **le dimensioni sono minori rispetto a quelle delle aziende degli altri Stati europei**
- **necessità di maggior assistenza da parte di queste aziende dalle associazioni di categoria.**

# ***Il ruolo delle associazioni di categoria***

***Il REACH sia all'interno del regolamento che nelle guide tecniche (RIP) applicative ha sottolineato spesso il ruolo fondamentale delle associazioni di categoria come essenziale riferimento ed aiuto per le imprese ma anche interfaccia delle istituzioni.***

Questo ruolo si estrinseca:

- ***nell'assistenza e coordinamento nel processo di registrazione e supporto nelle discussioni in ambito SIEF o Consorzi;***
- ***possibilità di assunzione della figura di “third party representative”;***

## ***Il ruolo delle associazioni di categoria***

- ***commenti sulle proposte di restrizioni sulle sostanze;***
- ***assistenza e supporto nella preparazione di analisi socio economiche;***
- ***supporto e preparazione di documenti/procedure che favoriscano il passaggio delle informazioni lungo la supply chain;***
- ***raccolta e selezione dei dati sulla descrizione degli usi, degli Scenari d'esposizione e per la preparazione delle RMM (Risk Management Measures);***
- ***stesura di documenti concernenti “buone pratiche nella fornitura degli articoli”;***

## ***Le rappresentanze AsslCC***

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

- ***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;***

## ***Le rappresentanze AssICC***

- ***Tavolo tecnico di confronto “Laboratorio Rischio Chimico” sul REACH e il CLP presso la Regione Lombardia;***

*L'AssICC è inoltre presente in molti altri tavoli ministeriali e regionali su altre normative e argomenti di specifico interesse;*

- ***Sotto gruppo " Agenti Chimici" del Comitato 9 della Commissione Consultiva Permanente per la Salute e Sicurezza sul Lavoro presso INAIL – Dipartimento Igiene del Lavoro (ex ISPESL) – laboratorio agenti chimici;***
- ***Tavolo presso il Ministero della Salute per “sverniciatori professionisti che utilizzano diclorometano”;***
- ***Comitato Consultivo Permanente Armi chimiche presso Ministero Affari Esteri;***

## ***Le rappresentanze AssICC***

- ***Tavolo presso il Ministero della Salute per la modifica del Testo Unico Gas Tossici;***
- ***Tavolo presso il Ministero della Salute per l'aggiornamento delle tariffe USMAF;***
- ***Tavolo presso l'Agazia delle Dogane per l'introduzione della Telematizzazione e digitalizzazione Accise;***
- ***Tavolo presso l'Agazia delle Dogane per l'introduzione del DAA telematico;***
- ***Tavolo presso il Ministero della Salute ed AIFA per modifica normativa in materia di medicinali ad uso umano;***

## ***Le rappresentanze AsslCC***

- ***Tavolo presso Agenzia delle Dogane e Ministero della Salute per questione applicazione Nulla Osta Sanitario per l'importazione di materie prime chimiche;***
- ***Tavolo di consultazione in materia di Seveso presso la Regione Lombardia.***



# *Conclusioni*

**Gli scenari attuali e futuri vedono sul lato più strettamente economico:**

- **processo di deindustrializzazione(dal 2007 in Italia - 20% produzione industriale;**
- **possibili maggiori concentrazioni tra imprese, con acquisizioni dei gruppi più grandi sulle piccole imprese;**
- **livelli di crescita del fatturato e del mercato tendenzialmente bassi, connessi alla maggiore competitività del sud est asiatico e da un'instabilità del sistema finanziario;**
- **Incognita del prezzo del petrolio.**

## ***Conclusioni***

**Dal lato normativo avremo:**

- **una sempre e maggiore complessità degli adempimenti;**
- **una moltiplicazione dei provvedimenti.**

***Conseguentemente il ruolo delle associazioni di categoria sarà sempre fondamentale per aiutare le imprese ad affrontare queste sfide.***

## *Conclusioni*

Quindi affidatevi alle associazioni e contribuete al loro sviluppo.



**Dr. Enzo Grimaldi**  
**[egrimaldi@assicc.it](mailto:egrimaldi@assicc.it)**

**AssICC – Associazione Italiana Commercio Chimico**  
**20121 Milano**  
**Corso Venezia, 47**  
**Tel. 02 7750236**  
**Fax. 02 76005543**  
**e-mail: [info@assicc.it](mailto:info@assicc.it)**