



Agenzia nazionale per le nuove tecnologie,  
l'energia e lo sviluppo economico sostenibile



FEDERCHIMICA  
CONFINDUSTRIA



ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
COMMERCIO  
CHIMICO

**18<sup>a</sup> Conferenza Sicurezza Prodotti  
REACH: gli impatti lungo la catena  
di approvvigionamento**

# Analisi dei risultati raccolti dal questionario REACH

**Roberto Carletti - ENEA**

**Maurizio Colombo - Federchimica**

**Enzo Grimaldi - AssICC**

*Milano, 13/11/2019*



1101 0110 1100  
0101 0010 1101  
0001 0110 1110  
1101 0010 1101  
1111 1010 0000



# Lo scopo del "Questionario REACH"



**Avere dei dati concreti sull'impatto del REACH per le imprese nazionali a distanza di un anno dall'ultima scadenza di registrazione anche come confronto con le previsioni iniziali (es. QUICK-REACH)**

**E' frutto della collaborazione dell'industria e della distribuzione chimica, e delle Autorità, per fornire un supporto documentale concreto**



**E' stato indirizzato a Associazioni di Federchimica, Associazioni/Federazioni di Confindustria e AsslCC, che rappresentano una fascia importante delle imprese direttamente coinvolte dalle attività REACH**

# Impostazione del Questionario

**Il questionario è stato suddiviso in 5 sezioni, modificate poi dalle singole associazioni, se del caso:**

SEZIONE A	CARATTERISTICHE DELL'IMPRESA
SEZIONE B	IMPEGNO DELL'IMPRESA AI FINI DEL REACH
SEZIONE C	COSTI DIRETTI DERIVANTI DALL'APPLICAZIONE DEL REACH (COSTI CUMULATI 2010-2018)
SEZIONE D	COSTI INDIRETTI DERIVANTI DALL'APPLICAZIONE DEL REACH (COSTI CUMULATI 2010-2018)
SEZIONE E	VANTAGGI E OPPORTUNITA' DERIVANTI DAL REACH

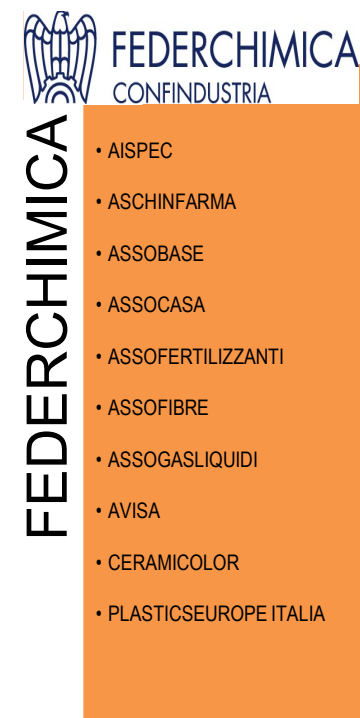
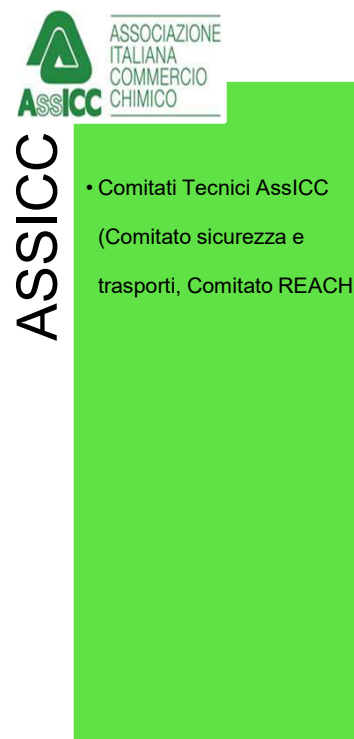
# Impostazione del Questionario

SEZIONE E - VANTAGGI E OPPORTUNITA' DERIVANTI DAL REACH						IULATI 2010-2018)	
(indicare le risposte corrette con una X nelle apposite caselle, salvo diversa indicazione)							
<b>E.1) Il REACH ha portato a sviluppi produttivi?</b>							
- No						<input type="checkbox"/>	
- Si						<input type="checkbox"/>	
Se "Si", rispondere alle seguenti domande (E.1.1 - E.1.3):							
E.1.1) Il fatturato aggiuntivo generato (in Euro):						€	
E.1.2) L'occupazione aggiuntiva generata (n° di dipendenti):						.....	
E.1.3) Si sono aperte nuove aree di business?						No	
						Si	
						<input type="checkbox"/>	
						<input type="checkbox"/>	
<b>E.2) L'impresa ha presentato nuovi brevetti a seguito di attività di R&amp;D stimulate dal REACH?</b>							
- No						<input type="checkbox"/>	
- Si						<input type="checkbox"/>	
<b>E.3) Ci sono stati vantaggi economici nei nuovi assetti motivati dal REACH quali, ad esempio, minori costi di smaltimento o nell'esercizio dell'impianto in termini di emissioni o altri impatti (AIA, Seveso, etc.)?</b>							
- No						<input type="checkbox"/>	
- Si						<input type="checkbox"/>	
- N° di sostanze registrate nella fascia >1000 ton: .....							

# Rappresentatività del campione

**E' stato selezionato un campione rappresentativo tra le imprese delle Associazioni coinvolte:**

- **tenendo conto del posizionamento lungo la filiera**
- **cercando di rappresentare Imprese Grandi/Medie/Piccole**
- **coinvolgendo settori eterogenei**



# Rappresentatività del campione

Il nostro campione può essere considerato rappresentativo perché:

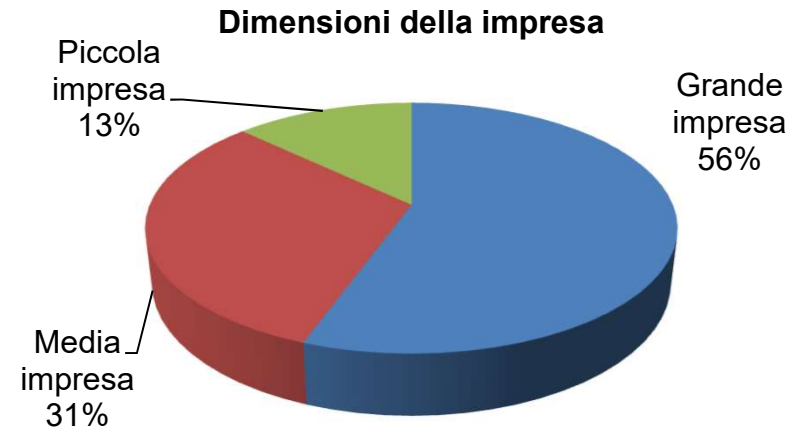
Italy	Vs	Our Analysis	
8 297	Registrations	1148	15%
4 972	Registration types: Full	566	11%
2 667	Registration types: Intermediate	582	22%
Fonte ECHA			

Attenzione queste informazioni sono riferiti alle risposte pervenute entro 20 ottobre

# Campione raccolto e dimensione imprese

Hanno risposto alla ricerca 54 imprese italiane distribuite nelle diverse grandezze: Grande, Media e Piccola impresa.

	Frequenza	Percentuale
Grande impresa	30	56
Media impresa	17	32
Piccola impresa	7	13
Totale	54	100



Vediamo che oltre metà dei rispondenti appartiene alla grande impresa (56%) seguiti dalla media impresa (32%). La piccola impresa è relativamente poco presente (13%)

# RUOLO DELLE IMPRESE NEL REACH

Ruoli delle imprese nel Reach	N	Perc.
Utilizzatore a valle di prodotti chimici	40	38%
Importatore di prodotti chimici	28	26%
Produttore di sostanze	23	21%
Distributore	12	11%
Rappresentante esclusivo	3	3%
Totale	107	100%

Per quanto riguarda il ruolo che hanno avuto le imprese del campione nel REACH vediamo prevalente (38%) la categoria “utilizzatore”, seguono importatore con 26% e produttore con 21%, la categoria dei distributori si attesta al 11%, Solo in tre casi era presente un O.R.

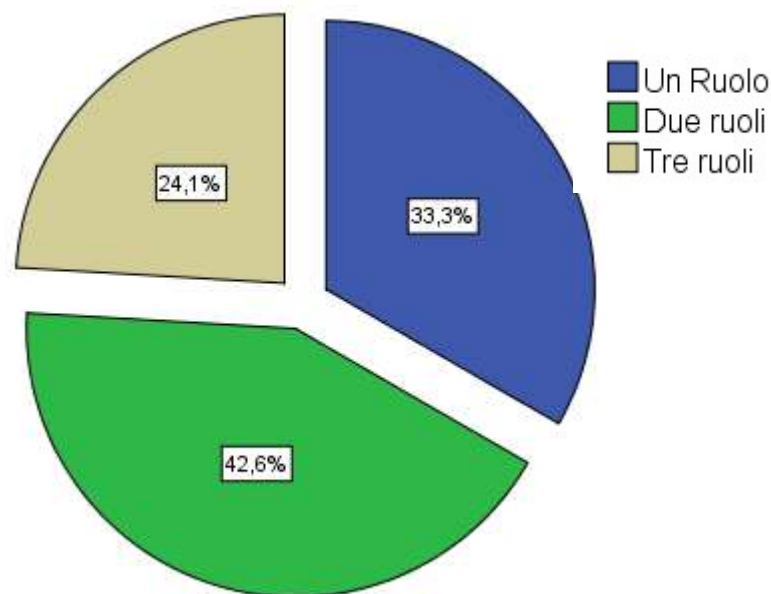


# Imprese con più ruoli

Ruoli multipli” delle imprese nel riguardo del REACH

Le imprese possono avere uno e più ruoli nel regolamento Reach;  
(*Utilizzatore, Produttore, Importatore, Distributore, Rappresentante esclusivo*)  
vediamo che solo il 33,3% delle imprese ha un unico ruolo mentre il  
restante (42,6% due e 24,1% tre) svolge più ruoli

	Frequenza	Percentuale
Un Ruolo	18	33,3
Due ruoli	23	42,6
Tre ruoli	13	24,1
Totale	54	100,0



# Ruolo delle imprese vs Dimensione

Analisi per colonne all'interno del contenuto "tipo di impresa"

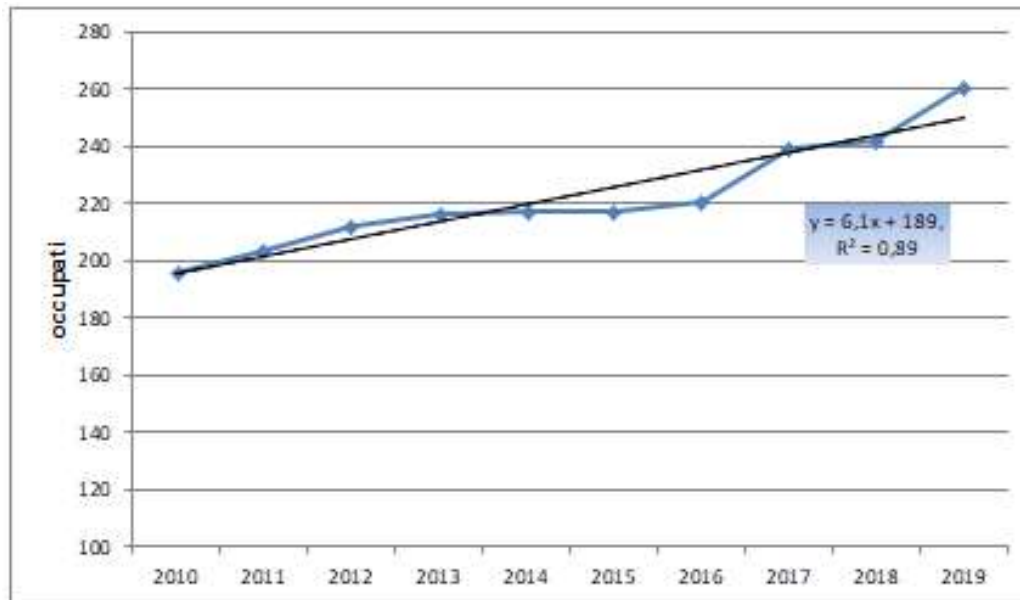
	Piccola impresa	Media impresa	Grande impresa	totale
Utilizzatore a valle di prodotti chimici	6	11	23	40
Importatore di prodotti chimici	3	6	19	28
Produttore di sostanze	1	6	16	23
Distributore	2	5	5	12
Rappresentante esclusivo	0	0	1	1
Totale	12	28	64	104



Vediamo che la Grande Impresa si concentra nel ruolo di «utilizzatore» e «importatore»; la Media e Piccola nel ruolo di «utilizzatore»

# Trend Occupazionale nelle imprese

Andamento dell'occupazione nelle imprese italiane oggetto di indagine, nel periodo nel periodo 2010-2019



L'analisi effettuata tramite la retta di regressione mostra una buona validità statistica con un  $R^2 = 0,89$  e il coefficiente  $\beta$  mostra un trend positivo di 6,1 occupati/anno

# Trend Occupazionale nelle imprese

Le aziende oggetto di indagine mostrano una buona tenuta sul fronte del trend occupazionale. Il valore nominale più elevato è della Grande Impresa

Tipo di Impresa	occupati 2005	media occupati periodo (2010-2019)	% aumento tot.	aumento num. Occupati annuo	aumento num. Occupati annuo (*) senza 2005	aumento % Occupati/(anno *media) standardizzato
Grande	279	331	19	9	12,6	4,5
Media	72	94	30	3,4	4,6	6,4
Piccola	19	22	14	0,2	0,17	

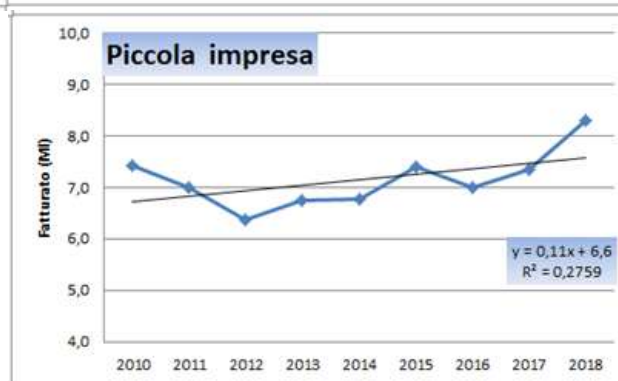
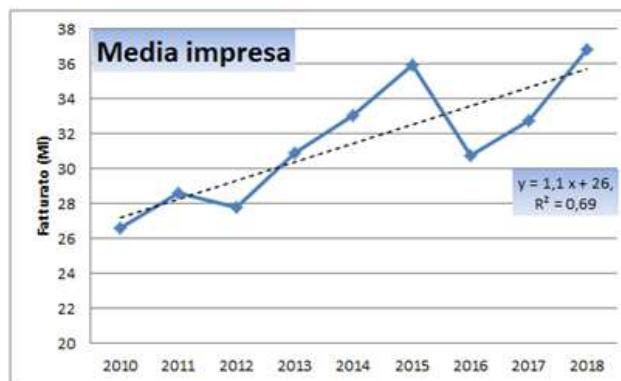
(\*) = coefficiente della retta di regressione

Il dato sulla piccola impresa, viene riportato per trasparenza, ma non è attendibile, dato il suo scarso valore rappresentativo  $R^2=0,34$ , causato da un numero troppo ridotto di piccole imprese che hanno risposto al questionario

In valori assoluti la grande impresa produce più occupazione 12,6 vs 4,6; ma se andiamo a standardizzare rispetto alla occupazione media vediamo come la media impresa sia più vitale e produca più occupazione in termini percentuali 6,4 vs 4,5

# FATTURATO

Impresa	Media del fatturato (MI)									fatturato medio (2010-2018)
Grande	118	117	122	136	125	140	222	277	280	<b>171</b>
Media	27	29	28	31	33	36	31	33	37	<b>31</b>
Piccola	7,4	7,0	6,4	6,8	6,8	7,4	7,0	7,4	8,3	<b>7</b>
anno	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	



Anche per il fatturato i dati sulla piccola impresa non sono rappresentativi  $R^2 = 0,28$

La grande e media impresa mostrano un trend positivo sull'andamento del fatturato, i dati sono significativi e consistenti. La Grande impresa mostra un incremento di 22 MI/anno, mentre la Media impresa di 1,1 MI/anno

# FATTURATO

Fatturato delle imprese (MI)			
Impresa	Media complessiva 2010-2018	aumento MI/anno (*)	% di aumento (*) annuo sulla media generale
Grande	137	22,0	12,9
Media	38	1,1	3,5
Piccola	42	0,4	4,4
(*) = coefficiente della retta di regressione			

La grande impresa mostra una vitalità economica molto più elevata rispetto alla media impresa 22 vs 1,1. Ma questo dato sconta la differenza nominale dei valori di partenza. Se normalizziamo rispetto al valore medio di ciascuna tipologia il divario diminuisce: 12,9 vs 3,5. In ogni caso la grande impresa mostra maggiore robustezza rispetto all'impatto del REACH.

# Parte B: preregistrazione e registrazione

Pre-Registrazione		
	Frequenza	Percentuale
NO	11	27,5
SI	29	72,5
<b>Totale</b>	<b>40</b>	<b>100</b>

SE Sì, QUANTE PRE-REGIS.			
N	Minimo	Massimo	Media
<b>29</b>	1	3000	<u>249</u>

REGISTRAZIONE (1/12/2010-31/12/2018)		
	Frequenza	Percentuale
NO	14	35,0
SI	26	65,0
<b>Totale</b>	<b>40</b>	<b>100,0</b>

num. Di sostanze registrate			
N	Minimo	Massimo	Media
<b>26</b>	1	68	<u>22</u>

Il 72% delle imprese ha effettuato una pre-registrazione con una media di 249 sostanze per impresa (con un range di variazioni molto elevato però)

Il 65% delle imprese ha effettuato una registrazione con una media di 22 sostanze per impresa.

# Parte B: Consorzi, OR, Intermedi

L'impresa ha partecipato a consorzi?		
	freq.	perc.
NO	18,0	33,3
SI	23,0	42,6
No risposte	13,0	24,1
Totale	54,0	100

Il 42% delle imprese si è consorziata nella registrazione REACH, e solo il 33% ha svolto questo ruolo in modo autonomo

L'impresa ha rivestito il ruolo di Rappresentante esclusivo?		
	freq.	perc.
NO	39,0	72,2
SI	3,0	5,6
No risposte	12,0	22,2
Totale	54,0	100

Solo il 5,6% delle imprese ha rivestito il ruolo di rappresentante esclusivo

	Freq.	Perc	media registrazioni
Intermedi registrati	15	37,5	20
Registrazioni come "Lead registrant"	14	35,0	8
Registrazioni "abbandonate"	11	27,5	30

Il 37,6% delle imprese ha avuto «intermedi registrati» con una media di 20 sostanze per impresa. Il 35% ha avuto un ruolo di «Lead registrant» con 8 sostanze in media e ben il 27,5 delle imprese ha avuto registrazioni «abbandonate».



## Parte B: Fasce di registrazioni

	Num. imprese	Min.	Max.	media
FASCE DI REGISTRAZIONE SOSTANZA 1-10	17	1	27	5,8
FASCE DI REGISTRAZIONE SOSTANZA 10-100	17	1	20	7,8
FASCE DI REGISTRAZIONE SOSTANZA 100-1000	16	1	24	7,5
FASCE DI REGISTRAZIONE SOSTANZA > 1000	12	1	55	9,3

Si evidenzia una certa omogeneità nella distribuzione delle sostanze nelle varie fasce di tonnellaggio e anche nella media del numero di sostanze in ogni fascia.

	Num. imprese	Min.	Max.	media
FASCE DI REGISTRAZIONE INTERMEDI 1-10	6	1	94	26,2
FASCE DI REGISTRAZIONE INTERMEDI 10-100	7	1	130	26,7
FASCE DI REGISTRAZIONE INTERMEDI 100-1000	10	1	120	19,0
FASCE DI REGISTRAZIONE INTERMEDI > 1000	5	1	7	4,4

Per gli intermedi si evidenzia più eterogeneità, con una prevalenza della fascia 100-1000 ton. e un peso minoritario della fascia > 1000 ton.

# Parte B. Notifiche PPORD, Autorizzazioni, Restrizioni

## Notifiche PPORD

	Frequenza	Percentuale
NO	35	87,5
SI	5	12,5
Totale	40	100

Solo un ridotto numero di aziende (12,5%) ha presentato una notifica PPORD

## SOSTANZE IN ALLEGATO XIV

	Frequenza	Percentuale
NO	33	61,1
SI	9	16,7
No risposta	12	22,2
Totale	54	100

Solamente il 16,7% delle imprese aveva sostanze in allegato XIV. Di queste solo 3 su 9 hanno dato seguito ad una procedura di autorizzazione

## SOSTANZE IN ALLEGATO XVII

	Frequenza	Percentuale
NO	17	31,5
SI	10	18,5
No risposta	50	50
Totale	54	100

Solamente il 18,5% delle imprese aveva sostanze in allegato XVII. Per quanto riguarda le attività svolte per adeguarsi alla restrizione le risposte sono qui sotto sintetizzate:

- a) Riformulazione: 3 imprese      c) Altre attività:      dismissione della produzione (1 impresa);  
b) Rietichettatura : 3 imprese      Attività di R&D (1 impresa);  
Monitoraggio e controllo del rispetto dei limiti (1 impresa);  
Aggiornamento delle (e) SDS (1 impresa)

**La stima dei costi relativi per l'adeguamento alla restrizione ha prodotto solo N=2 risposte tra loro molto variabili 500 euro e 100.000 euro.**

## Parte B-C. COSTI DIRETTI e misure per strictly control (2010-2019)

costi sostenuti nel periodo 2010-2019					
	N	Min.	Max.	Media (2010-2019)	Media annuale
<b>STIMA DEI COSTI STRICTLY CONTROL</b>	7	5.000	3.300.000	730.714	81.190

Solo 7 aziende hanno risposto alla domanda sui costi per «strictly control» con un range molto ampio e un costo medio sui 700.000 euro e una media annuale di 81.000 euro.

costi sostenuti nel periodo 2010-2019					
	N	Media	Min.	Max	media annuale
<b>Costi complessivi sostenuti per le LoA (Letters of Access)</b>	31	293.540	4.800	1.551.000	<b>32.616</b>
<b>Costi diretti sostenuti per gli studi effettuati</b>	26	227.909	2.000	1.200.000	<b>25.323</b>
<b>Costi diretti sostenuti per la gestione dei consorzi</b>	16	186.356	260	898.366	<b>20.706</b>
<b>Tariffe</b>	23	130.523	1.000	1.101.634	<b>14.503</b>
<b>Altri costi</b>	13	129.923	2.000	700.000	<b>14.436</b>

Il peso maggiore dei costi è per le LoA con una media che sfiora i 300,000 euro, seguito da costi per gli studi (228.000 euro) e dagli altri costi. Si evidenzia una grande range di variazione dei costi tra massimo e minimo.

## SEZIONE D: COSTI INDIRETTI DERIVANTI DALL'APPLICAZIONE DEL REACH (COSTI CUMULATI 2010-2018)

	Num. Imprese	Media dipendenti	Min.	Max
Risorse interne impiegate nel REACH (Num. dipendenti)	52	3	1	21

		periodo 2010-2018			MEDIA costo annuale
	N	Media	Max.	Min.	Media
Costo del personale impiegato	22	317.999	1.440.000	5.000	<b>35.333</b>
Costo della formazione e aggiornamento del personale	18	16.139	110.000	1.000	<b>1.793</b>

La maggior parte delle imprese (52 su 54) ha utilizzato risorse interne per adempiere agli obblighi REACH con una media di 3 persone/impresa ma con range di variazione molto alto (da 1 a 21).

Solo una parte delle imprese ha quantificato le spese sostenute nell'arco temporale 2010-2018. Il valore medio annuale risulta di circa 35,000 euro per il costo del personale e 1,800 per la sua formazione e aggiornamento.

# SEZIONE D: COSTI INDIRETTI

E' stato necessario assumere nuovo personale per mancanza di profili aziendali idonei?

	Freq.	Perc
NO	38	70,4
SI	15	27,8
No Risposta	1	1,9
Totale	54	100,0

Il 28% circa delle imprese ha dovuto assumere personale nuovo, mentre il 38% aveva già all'interno persone dal profilo idoneo

Nei «sì» sono state assunte nuove persone con un range da 1 a 3 nuovi addetti (media 1,3)

E' stato necessario ricollocare personale interno per necessità di competenze specifiche legate al REACH?

	Freq.	Perc
NO	28	51,9
SI	11	20,4
No Risposta	15	27,8
Totale	54	100,0

Il 20% circa delle imprese ha dovuto ricollocare personale interno, mentre per il 52% non c'è stato questo bisogno

Nei «sì» sono state ricollocate precedenti figure con un range da 1 a 3 (media 1,7)

# SEZIONE D: COSTI INDIRETTI

Si è fatto ricorso a consulenti esterni per attività collegate al REACH?

	Frequenza	Percentuale
NO	14	26,4
SI	39	73,6
Totale	53	100

Si evidenzia un ampio ricorso a consulenti esterni (74% circa delle imprese)

La stima dei costi per consulenza è di circa 14.200 euro l'anno per impresa con range anni molto ampi (1.100 euro – 190.000 euro).

La stima dei costi per aggiornamento/redazione delle (ext)SDS/etichette è di circa 25.000 euro l'anno per impresa con range anni molto ampi (1.100 euro – 222.000 euro ).

# SEZIONE D: Costi indiretti

Si è ridotto il numero di sostanze prodotte?

	Frequenza	Percentuale
NO	21	38,9
SI	13	24,1
No risposta	20	37
Totale	54	100

Si è ridotto il numero di materie prime acquistate?

	Frequenza	Percentuale
NO	35	64,8
SI	14	25,9
No risposta	5	9,3
Totale	54	100

Se "Si", indicare il numero di sostanze andate "perse":

	N. imprese	Media	Minimo	Massimo
Sostanze perse	13	<b>48</b>	1	437

Il 24% delle imprese ha avuto una riduzione delle sostanze prodotte con una media di 48 sostanze per impresa.

scelta di materie prime alternative (6 casi)  
 indisponibilità delle materie prime desiderate sul mercato (6 casi)  
 Costi troppo alti legati alla registrazione EACH (1 caso)  
 Materie prime dedicate a sostanze abbandonate (1 caso)

Il 26% delle imprese ha ridotto il numero di materie prime prodotte.

Mentre il 39% ha avuto sostituzione di sostanze e/o modifiche dei processi produttivi.

# SEZIONE D: costi indiretti

Si sono verificate sostituzioni di alcune sostanze e/o modifiche dei processi produttivi?

	Frequenza	Percentuale
NO	13	24,1
SI	21	38,9
No risposta	34	63
	54	100



	Freq.	Perc
Si è sostenuto un costo per la riformulazione e per l'adeguamento del processo?	18	43%
Si sono sostenuti costi per ricerca e sviluppo?	16	38%

Il 39% delle imprese ha dovuto sostituire sostanze e/o modificare processi produttivi, questo ha comportato costi nel 43% delle imprese per l'adeguamento ai nuovi processi e per il 38% costi di ricerca e sviluppo

Sono state delocalizzate alcune produzioni in Paesi extra-UE?

	Frequenza	Percentuale
NO	30	55,6
SI	5	9,3
no risposta	19	35,2
Tot.	54	100

Solo per il 9% delle imprese si è verificato un delocalizzazione delle imprese produttive.



# SEZIONE E

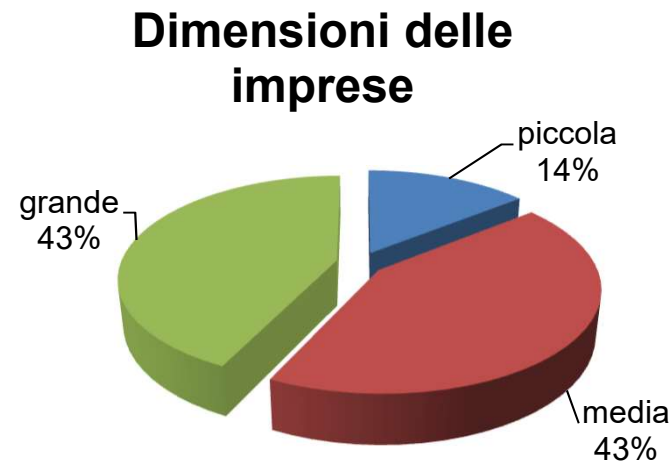
risposte percentuali					
	Il REACH ha portato a sviluppi produttivi?	Si sono aperte nuove aree di business?	vantaggi economici nei nuovi assetti motivati	vantaggi competitivi per l'impresa rispetto alle imprese extra-UE non soggette a REACH?	riduzione dei costi legati all'ambito previdenziale
<b>si</b>	<b>13,0</b>	<b>5,6</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>no</b>	68,5	38,9	66,7	66,7	92,6
<b>no risposta</b>	18,5	55,6	31,5	33,3	7,4
<b>Tot.</b>	100	100	100	100	100

L'impatto del REACH non ha portato vantaggi percentualmente rilevanti alle imprese : solo il 13% ha avuto sviluppi produttivi, solo il 5,6% ha avuto nuove aree di business e solo il 2% circa ha avuto vantaggi economici. Fermo allo 0% il vantaggio competitivo con imprese extra-UE e la riduzione dei costi in ambito previdenziale.

# AssiCC studio di settore

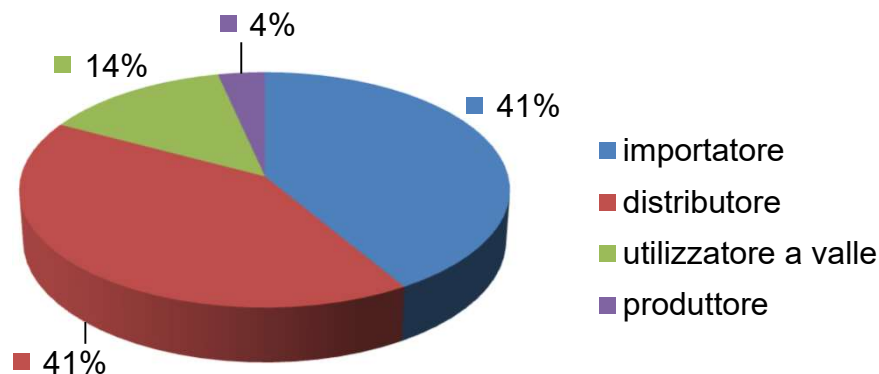
Sono state selezionate 14 aziende di varie dimensioni. Rispetto al campione precedente, in questo, le medie imprese hanno un peso equivalente alle grandi imprese

Impresa	freq.	perc.
piccola	2	14
media	6	43
grande	6	43
Tot.	14	100



# AssiCC : Distribuzione dei ruoli

Tipologia	freq.	perc.
importatore	12	41
distributore	12	41
utilizzatore a valle	4	14
produttore	1	3
Tot.	29	100

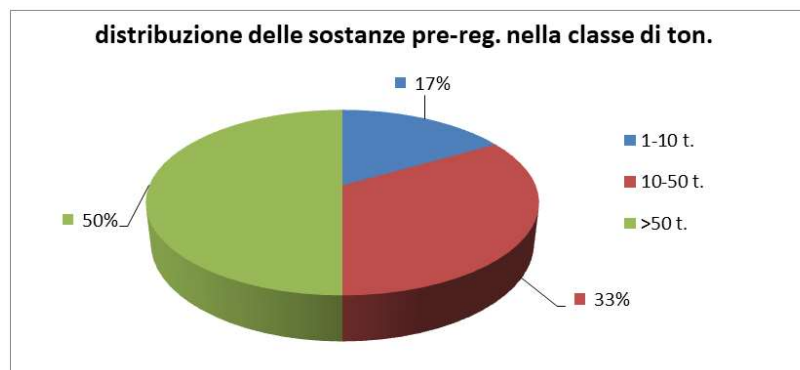


Ogni azienda può avere più ruoli all'interno del REACH, la somma dei ruoli nelle aziende vede la presenza maggioritaria della tipologia distributore e importatore che da soli sommano l'82 % dei ruoli. Segue il ruolo di utilizzatore con il 14% e per ultimo la tipologia produttori con il solo 3%.

# AssiCC Sostanze pre-registrate all'interno delle classi di tonnellaggio

SOSTANZE PRE-REGISTRATE		
	freq.	Perc.
si	12	86%
no	2	14%
Tot.	14	100%

Se Sì, QUANTE SOSTANZE PRE REGISTRATE		
Num. Sostanze nella classe di ton.	freq.	Perc.
1-10 t.	2	17%
10-50 t.	4	33%
>50 t.	6	50%
Tot.	12	100%



L'86 % delle aziende ha effettuato una pre-registrazione con una distribuzione del tonnellaggio orientate verso i tonnellaggi > 50 ton. (50% delle imprese).

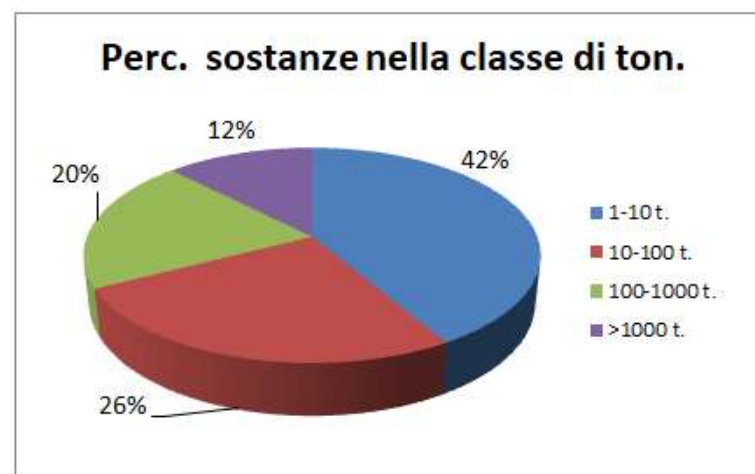
# AssiCC sostanze registrate all'interno delle classi di tonnellaggio

IMPRESE: SOSTANZE REGISTRATE		
	freq.	Perc.
si	10	71%
no	4	29%
Tot.	14	100%

Il 71 % delle aziende ha effettuato una registrazione in una o più classi di ton.

Nella tabella in basso vediamo che mentre le imprese sono uniformemente ripartite nelle fasce di tonnellaggio, il numero di sostanze registrate si concentra verso la prima fascia di tonnellaggio 42% seguite a distanza dalle altre

classe di ton.	num. di imprese	num. sostanze per classe ton.	Perc. sostanze nella classe di ton	Media sostanze per classe di ton.
1-10 t.	4	37	42%	9
10-100 t.	6	23	26%	4
100-1000 t.	5	18	20%	4
>1000 t.	5	11	12%	2
Tot.	20	89	100%	

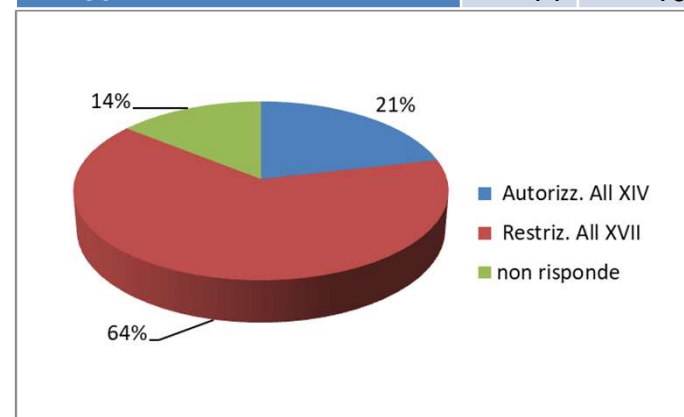


# AssiCC, sostanze intermedie, autorizzazioni, restrizioni

Imprese che hanno avuto sostanze come Intermedi		
	freq.	Perc.
sì	3	21%
no	7	50%
non risponde	4	29%
Tot.	10	100%

Partecipazione ai Consorzi		
	freq.	Perc.
sì	5	36%
no	4	29%
non risponde	5	36%
Tot.	14	100%

Imprese con prodotti in restrizione/autorizzazioni		
	freq.	Perc.
Autorizz. All XIV	3	21%
Restriz. All XVII	9	64%
non risponde	2	14%
Tot.	14	100%

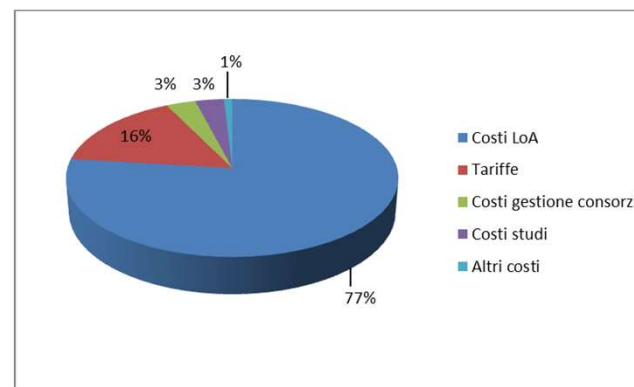


La maggior parte delle imprese (75%) deve trattare con sostanze in autorizzazione/restrizione, di queste il 64% riguarda le restrizioni e il 21% autorizzazioni

# AssiCC: costi della Regolamento REACH

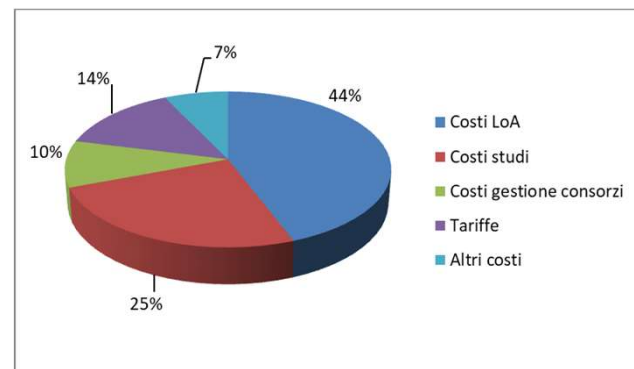
## Costi Grande Impresa

	Costi LoA	Tariffe	Costi gestione consorzi	Costi studi	Altri costi
<b>media</b>	<b>426.400</b>	<b>87.875</b>	<b>18.000</b>	<b>17.500</b>	<b>5.000</b>
<b>massimo</b>	1.551.000	162.750	18.000	21.000	5.000
<b>minimo</b>	7.000	13.000	18.000	14.000	5.000



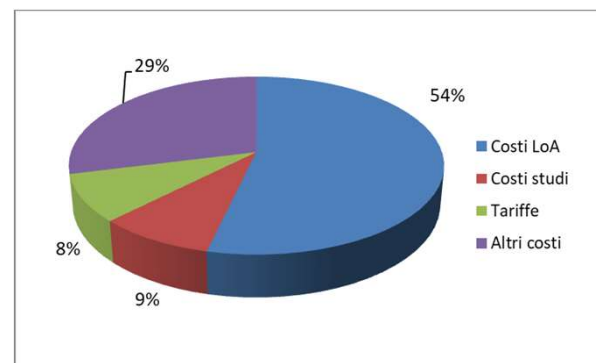
## Costi Media Impresa

	Costi LoA	Costi studi	Tariffe	Costi gestione consorzi	Altri costi
<b>media</b>	<b>160.000</b>	<b>90.667</b>	<b>50.333</b>	<b>35.000</b>	<b>26.000</b>
<b>massimo</b>	450.000	250.000	100.000	60.000	50.000
<b>minimo</b>	5.000	2.000	1.000	10.000	2.000



## Costi Piccola Impresa

	Costi LoA	Costi studi	Tariffe	Altri costi
<b>media</b>	<b>35.750</b>	<b>5.850</b>	<b>5.753</b>	<b>19.250</b>
<b>massimo</b>	38.300	8.400	8.000	19.250
<b>minimo</b>	33.200	3.300	3.506	19.250



# AssICC : risorse interne ed esterne

Tipo di Impresa	dipendenti coinvolti : valore medio	Formazione e aggiornamento implementata in azienda
Grande	5	100%
Media	3	100%
Piccola	1	100%

Dalla tabella vediamo che il numero delle persone coinvolte nel REACH è direttamente proporzionale alla dimensione di Impresa, mentre per quanto riguarda la formazione e l'aggiornamento all'interno dell'azienda questo aspetto ha coinvolto la totalità delle imprese indipendentemente dalle dimensioni

impresa	nuovo personale assunto		consulenti esterni	
	si	no	si	no
Grande	33%	67%	67%	33%
Media	50%	50%	67%	33%
Piccola	0	100%	50%	50%

Dalla tabella si evince che la grande impresa ha avuto più facilità nel reperire risorse interne rispetto alla media. La consulenza esterna per entrambe è stata uno strumento cui hanno spesso ricorso (67%).

La piccola impresa non ha assunto personale e per il 50% ha ricorso a consulenze esterne



# AssICC : Effetti del REACH sulle imprese

Vediamo una situazione molto diversificata in base alla dimensione campionaria

impresa	riduzione sostanze commercializzate		se si, % sostanze perse	sostituzione sostanze	
	si	no		si	no
<b>Grande</b>	83%	17%	4%	40%	60%
<b>Media</b>	33%	67%	1%	50%	50%
<b>Piccola</b>	0	100%		100%	0%

La grande e la media impresa hanno operato con grande frequenza una riduzione delle sostanze usate, la grande impresa ha ridotto in media del 4% la media del 1%. Per quanto riguarda la sostituzione questa ha riguardato il 40% delle grandi imprese e il 50% delle medie imprese.

Il dato sulle piccole è inficiato dal ridotto numero N=2. nei casi specifici non c'è stata nessuna riduzione, ma bensì una intera sostituzione delle sostanze

impresa	miglioramenti con il REACH		se si, fatturato aggiuntivo	
	si	no	si	no
<b>Grande</b>	0%	100%		
<b>Media</b>	17%	83%	0%	100%
<b>Piccola</b>	50%	50%	100%	0%

Il REACH, secondo le aziende non ha prodotto nessun o poco miglioramento nelle imprese grandi (0%) e nelle medie (17%). Le piccole imprese hanno un dato che si stacca 50%, ma va tenuto conto del ridotto numero di tali imprese, anche sulla risposta del fatturato pesa una singola risposta da parte di una piccola impresa.

# AssICC : Effetti del REACH sulle imprese

Vediamo una situazione molto diversificata in base alla dimensione campionaria

impresa	riduzione sostanze commercializzate		se si, % sostanze perse	sostituzione sostanze	
	si	no		si	no
<b>Grande</b>	83%	17%	4%	40%	60%
<b>Media</b>	33%	67%	1%	50%	50%
<b>Piccola</b>	0	100%		100%	0%

La grande e la media impresa hanno operato con grande frequenza una riduzione delle sostanze usate, la grande impresa ha ridotto in media del 4% la media del 1%. Per quanto riguarda la sostituzione questa ha riguardato il 40% delle grandi imprese e il 50% delle medie imprese.

Il dato sulle piccole è inficiato dal ridotto numero N=2. nei casi specifici non c'è stata nessuna riduzione, ma bensì una intera sostituzione delle sostanze

impresa	miglioramenti con il REACH		se si, fatturato aggiuntivo	
	si	no	si	no
<b>Grande</b>	0%	100%		
<b>Media</b>	17%	83%	0%	100%
<b>Piccola</b>	50%	50%	100%	0%

Il REACH in generale non ha prodotto miglioramenti significativi.

# AssICC : REACH e occupazione, nuove opportunità e riduzioni costi

impresa	aumento occupazione		nuove aree business		riduzioni costi previdenziali	
	si	no	si	no	si	no
<b>Grande</b>	50%	50%	0%	100%	0%	100%
<b>Media</b>	75%	25%	0%	100%	0%	100%
<b>Piccola</b>	100%	0%	100%	0%	0%	100%

In termini economici e di mercato il REACH non ha portato benefici e miglioramenti economici.

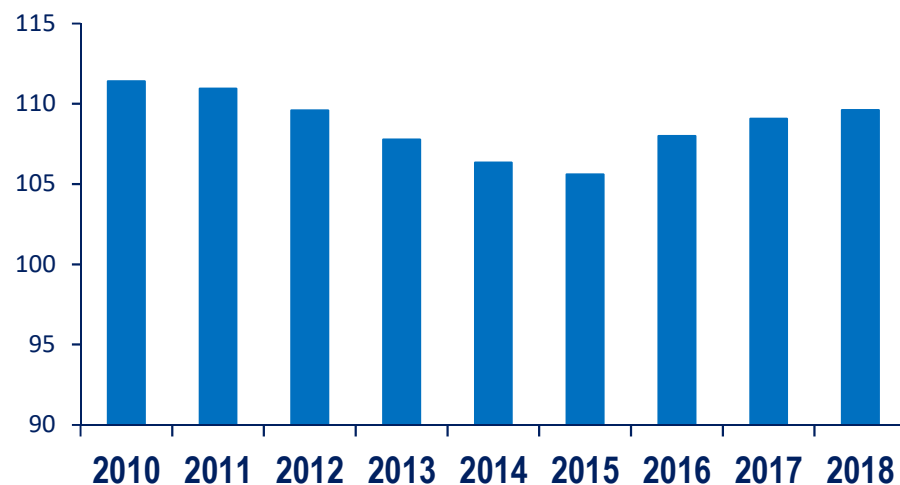
Il dato positivo occupazionale è connesso alla necessità di adempiere a degli obblighi normativi ma non può essere considerato elemento/segnale di una crescita complessiva aziendale.

# Federchimica - Commenti

## L'impatto economico

L'andamento dei fatturati del comparto chimico nazionale mostra un leggero ma costante incremento negli ultimi anni senza particolari effetti dovuti al REACH.

Il numero degli occupati nell'industria chimica italiana ha avuto una contrazione nel 2015 e non ha raggiunto i livelli del 2010.



# Federchimica - Commenti

## L'impatto produttivo

Il rapporto tra sostanze pre-registrate e registrate è di 1:10

Quasi 1/3 delle registrazioni è stato inattivato

Un 25% degli intervistati dichiara una riduzione delle sostanze prodotte e materie prime acquistate

Abbiamo una riduzione importante nel portafoglio sostanze determinato dal REACH con un impatto immediato nella scelta di registrare rispetto a quanto previsto nelle preregistrazioni, ma con un preoccupante dato di "abbandoni" di sostanze già registrate per le quali l'impresa aveva già avuto i costi per la registrazione

# Federchimica - Commenti

## La peculiarità della chimica italiana

Poche le notifiche PPORD.

Importante risulta il numero di azienda coinvolto in restrizioni e autorizzazioni (18,5% e 16,7%) che naturalmente aumenteranno nel tempo.

Poco significativo l'impatto SCC relativo agli intermedi, in termini di costi relativi, a fronte di un 37,5% di aziende che hanno registrato intermedi.

Rispetto ad altri paesi emerge per le imprese Federchimica la maggiore presenza di formulatori per cui l'impatto REACH si avverte nella minore disponibilità di sostanze e un'attività importante nella riformulazione.

# Federchimica - Commenti

## I costi

Situazione eterogenea, con differenze % in funzione della dimensione di impresa.

Una media molto generale indica una spesa complessiva di oltre 1.000.000 Euro che sono da suddividere in particolare nei tre anni 2010-2013-2018, che vanno ad incidere sui margini operativi delle imprese.

Il campione si caratterizza per una spesa maggiore nell'acquisto di LoA, segno di una prevalenza di registrazione al di fuori dal Consorzio e con una bassa % di lead registrants.

Per le risorse umane impiegate per il REACH , il 30% delle imprese indica nuovi inserimenti dedicati, il 40% risorse interne riallocate e quasi  $\frac{3}{4}$  del campione indica ricorso a supporti esterni.

# Federchimica - Commenti

## La ricerca e l'innovazione

A fronte di un aumento significativo delle attività R&S nelle imprese chimiche in investimenti e personale dedicato (+ 69% periodo 2006 – 2016), le aziende intervistate hanno indicato che REACH non rappresenta una spunto per l'innovazione

Un'analisi più dettagliata suggerisce che in realtà l'indicazione di sviluppo produttivo (13% degli intervistati) insieme all'indicazione che il 38% degli intervistati ha indicato di avere sostenuto costi di ricerca e sviluppo, è più motivata da modifiche per adattamento a un diverso portafoglio prodotti e relative materie prime più che legato a nuove tecnologie e sintesi.



# Alcune considerazioni generali

Abbiamo fatto un'analisi preliminare su dati grezzi.

Faremo sicuramente un approfondimento sulle risposte ottenute per ulteriori valutazioni.

L'idea è di avere un rapporto che possa fornire elementi di discussione per un miglioramento di un Regolamento impattante anche in vista di futuri modifiche.

E' possibile pensare ad una successiva analisi con dei miglioramenti nel questionario, specie nel verificare le situazioni più critiche.

Un elemento che non siamo riusciti a percepire è la cessazione delle attività o del ramo di azienda che hanno caratterizzato il panorama chimico europeo e nazionale.

# Alcune considerazioni generali

Si ravvisa sicuramente una situazione non lineare, il comparto italiano è molto frammentato e complesso, sia nelle dimensioni di impresa che nella variabilità dei settori interessati

Un elemento che è emerso nei contatti con le imprese, riguarda la percezione di un forte impatto che avranno autorizzazioni e restrizioni che non sono ancora pienamente operative.

Altro elemento non pienamente colto, ma molto sentito tra gli Associati, riguarda l'impatto di SDS estese e di altri obblighi derivanti dal REACH che non sono facilmente quantificabili.

Tra gli Associati inoltre emerge la preoccupazione di un sempre maggiore spostamento della bilancia chimica, e tecnologica, al di fuori delle UE.

Grazie per la  
vostra attenzione

