



## REACH<sub>METALMECCANICA</sub>

L'applicazione dei Regolamenti REACH e CLP nel comparto metalmeccanico:  
la comunicazione del pericolo e la valutazione del rischio chimico nei luoghi di lavoro.

**Modena, 14 settembre 2017**

### **10 ANNI DI REACH VISTI DAL PUNTO DI VISTA DEGLI UTILIZZATORI E DEI COSTRUTTORI DEL COMPARTO METALMECCANICO E MECCATRONICO**

**MAURO SABETTA**

**UNIONE INDUSTRIALE TORINO**

**VINCENZO ROMANO'**  
**GRUPPO BITRON SpA**

**MARIA LUISA CABRAS**  
**FLASHPOINT SrL**

**REACH METALMECCANICA**



L'Unione Industriale di Torino ha seguito lo sviluppo del Regolamento sin dalla pubblicazione del Libro Bianco della Chimica, realizzando sia numerosi corsi di approfondimento destinati alle aziende interessate sia seminari divulgativi aperti al pubblico

In particolare per le imprese associate si è mantenuto un filo informativo costante, a partire da “Progetto REACH” *(pagine online all'interno del proprio sito dedicate al monitoraggio dell'evoluzione della proposta di regolamentazione sino alla pubblicazione in GUUE di REACH)*, per arrivare ai giorni nostri, dove la consulenza REACH e CLP è parte integrante dell'attività consulenziale del Servizio Ambiente

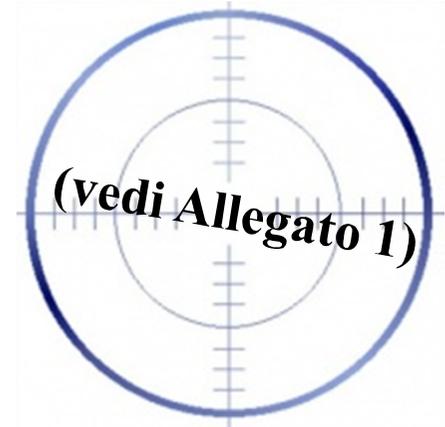
**REACH METALMECCANICA**



L'ultima iniziativa è stata l'istituzione di un Tavolo di lavoro "REACH-Aziende meccaniche e meccatroniche", operativo tra gennaio e giugno 2017, dedicato alla discussione sugli impatti pratici di REACH su tale settore industriale, a dieci anni dalla pubblicazione in GUUE

**REACH METALMECCANICA**

Per iniziare, era necessario comprendere nel concreto l'impatto ed il coinvolgimento REACH sulle aziende meccaniche partecipanti al Tavolo stesso: si è utilizzato un questionario anonimo *(organizzato in 8 sezioni per un totale di 40 domande)* per effettuare una raccolta dati



- A) RAPPORTI CON I FORNITORI: le SDS
- B) RAPPORTI CON I FORNITORI: gli Scenari di esposizione allegati alle SDS
- C) RAPPORTI CON GLI (eventuali) OR
- D) ORGANIZZAZIONE INTERNA riferita alla gestione dei Chemicals
- E) Utilizzo di supporto consulenziale specialistico per REACH/CLP
- F) Come REACH è "entrato" nell'impresa
- G) Contrattualistica
- H) REACH e gli Articoli: ricadute per l'azienda



**REACH METALMECCANICA**

## Un tema «storico» ... i rapporti con i fornitori di Chemicals: in particolare le SDS e gli SE



### A) RAPPORTI CON I FORNITORI: LE SDS

1. Mancato aggiornamento di SDS inviate.
2. Ritardo nella consegna di SDS dopo sollecito.
3. Fornitura di SDS non in lingua italiana.
4. Reindirizzamento al sito del fornitore per lo scaricamento SDS invece dell'invio delle SDS stesse.
5. Risposte evasive o non risposte a fronte di richieste di chiarimenti.
6. Con riferimento alla domanda precedente, quali sono le richieste di chiarimento principalmente effettuate?



### B) RAPPORTI CON I FORNITORI: GLI SCENARI DI ESPOSIZIONE ALLEGATI ALLE SDS

1. Fatte 100 le SDS di sostanze ricevute, percentuale di SDS Estese (eSDS): .....
2. Fatte 100 le SDS di miscele ricevute, percentuale di SDS Estese (comprese le miscele che recano gli SE delle singole sostanze costituenti): .....
3. Invio di Scenari di esposizione non in lingua italiana.
4. Quando un fornitore UE di sostanze/miscele chimiche non risponde o risponde in maniera non soddisfacente, esso viene sostituito con un altro fornitore della medesima sostanza/miscela?
5. Se NO alla domanda precedente, perché la sostituzione di un fornitore non viene ritenuta un'ipotesi percorribile?

## Interfacciamento con gli (eventuali) OR



### C) RAPPORTI CON GLI (EVENTUALI) OR

1. L'azienda si è informata dell'esistenza o meno di un OR stabilito in UE?
2. Se si alla domanda precedente, ha ottenuto le credenziali complete (contratto tra OR e fornitore, nome dell'OR, indirizzo, email, sito, ecc...)?
3. Vostri eventuali contatti diretti con l'OR allo scopo di aggiornarlo in merito all'importazione di sostanze/miscele (identificazione e quantitativi immessi nel mercato UE) hanno ottenuto risposte?
4. Se si alla domanda precedente, l'OR è collaborativo e sostiene fattivamente le richieste e le necessità delle imprese?



Nella pratica le aziende europee non hanno «vita facile» nell'ambito dei rapporti con gli OR ... tali soggetti, nonostante quello che si potrebbe pensare leggendo l'art. 8 di REACH, tendono a non relazionarsi col cliente europeo, quando questo rivolge loro delle domande ...



D) ORGANIZZAZIONE INTERNA RIFERITA ALLA GESTIONE DEI CHEMICALS IN AZIENDA

1. È stato individuato un Referente REACH interno o esterno all'azienda?
2. È presente un coordinatore delle attività REACH?
3. Se si alle domande 1 o 2, a quale Servizio/Ufficio/Ente fanno capo?
4. Viene effettuata la verifica della presenza del numero di registrazione o di una dichiarazione di avvenuta preregistrazione per le sostanze in entrata (o per le sostanze costituenti le miscele in entrata), indipendentemente dalla presenza di una SDS?
5. Viene richiesta la SDS per tutte le sostanze/miscele in entrata, indipendentemente dal fatto che esse siano o non siano pericolose ai sensi dei criteri CLP, oppure si gestiscono informazioni ricevute attraverso comunicazioni redatte ai sensi dell'art.32 di REACH?
6. Viene effettuato un controllo di qualità delle SDS in entrata?
7. Se si alla domanda precedente, quali parametri vengono controllati?
8. Chi effettua tali controlli?
9. È stata predisposta una modulistica aziendale apposita per affrontare le possibili necessità di comunicazione verso i fornitori (ad es., richiesta numeri registrazione o dichiarazione avvenuta preregistrazione REACH, richiesta di SDS aggiornate, richieste di comunicazione ex art.33 REACH per le sostanze SVHC negli articoli, ecc. ...)?
10. Il Referente REACH (o l'Ufficio apposito) viene normalmente consultato per valutare la documentazione inerente all'omologazione/approvazione di nuovi articoli/sostanze/miscele?
11. Il Referente REACH (o l'Ufficio apposito) collabora con gli Uffici/Enti preposti alla redazione di nuove procedure finalizzate alla corretta gestione dei chemicals in azienda?

Organizzazione interna:  
Il referente REACH: c'è, dov'è collocato ?

Organizzazione interna:  
Che operazioni effettua nel concreto il referente ?

Organizzazione interna:  
Ma che potere effettivo ha il referente ?

**REACH METALMECCANICA**

## Utilizzate un supporto consulenziale specializzato su REACH ?



### E) UTILIZZO DI SUPPORTO CONSULENZIALE PER REACH/CLP

1. L'azienda per affrontare la tematica REACH-CLP si affida a risorse interne (Collaboratore, Ufficio o Servizio dedicato) che hanno, tra i loro compiti, anche l'incarico di seguire la tematica REACH-CLP?
2. L'azienda utilizza una consulenza esterna per tali tematiche?
3. L'azienda utilizza sia risorse interne che risorse esterne?
4. L'azienda utilizza il servizio di consulenza offerto dalla propria associazione territoriale (Unione Industriale Torino)?
5. L'azienda utilizza il servizio di consulenza offerto dalla propria associazione categoriale?
6. L'azienda utilizza entrambe le opzioni precedenti?

## Come avete avuto notizia, come è entrato REACH in azienda ?

### F) COME REACH È "ENTRATO" NELL'IMPRESA: ovvero, l'azienda ha iniziato ad affrontare direttamente tale corpo normativo a causa...

1. ... dell'invio di modulistica o richieste apposite da parte di clienti a cui bisognava rispondere
2. ... di introduzione di apposite clausole contrattuali in merito a REACH-CLP
3. ... dell'informazione ricevuta da parte di UI Torino o altre Associazioni
4. ... dell'informazione ricevuta da parte di newsletter/siti specializzati/consulenti

**REACH METALMECCANICA**



## Ma ... i vostri contratti tengono conto di REACH ?

### G) CONTRATTUALISTICA

1. L'azienda ha inserito nelle proprie clausole contrattuali (sia generali che specifiche) richieste di conformità agli obblighi stabiliti da REACH?
2. Il Referente REACH è stato consultato a seguito di eventuali modifiche contrattuali?



L'impiego di contrattualistica che tuteli legalmente l'azienda in caso di contenzioso è pratica ormai abbastanza diffusa:

REACH di fatto impone l'adozione di clausole appositamente dedicate

**REACH METALMECCANICA**

## Gli Articoli !



### H) REACH E GLI ARTICOLI: ricadute per l'azienda

1. I fornitori UE di articoli sono al corrente degli obblighi imposti da REACH (ad es., dichiarazioni ex art. 33)?
2. Se NO alla domanda precedente, è stato necessario effettuare un'opera di "educazione"/informazione" verso i propri fornitori per avere le informazioni necessarie, anche avvalendosi del supporto di Enti consulenziali interni o esterni all'azienda?
3. Per gli Articoli forniti da aziende UE, viene richiesta la dichiarazione ex art.33 REACH per conoscere se presenti eventuali sostanze SVHC?
4. Per gli Articoli forniti da aziende extra UE, in aggiunta alla richiesta di cui sopra, sono state eventualmente fornite opportune istruzioni (ad es., siti web, testi normativi, ecc.) per informarle sugli obblighi REACH dell'aziende UE?
5. Per gli Articoli forniti da aziende extra UE, viene effettuata anche una campagna di campionamento con relative analisi chimiche finalizzate a monitorare se si introducono nella UE articoli contenenti sostanze SVHC sopra la soglia di legge?
6. La recente sentenza (10 settembre 2015, Causa C106/14) della Corte di Giustizia europea in merito alla modalità di valutazione delle SVHC negli articoli "complessi", come ha influito sulla documentazione aziendale? Si sono aggiornate le richieste per i fornitori?

Dalla lettura e dall'analisi delle risposte ottenute si ottiene un identikit delle aziende che, pur non avendo ambizioni di rappresentatività statistica, disegna un ritratto realistico ...



**REACH METALMECCANICA**

- Le aziende considerate sono generalmente DU ma hanno una grossa componente di Importazione da extra UE
- Vengono spesso sottovalutati gli obblighi derivanti dalle importazioni dirette di S/M/A
- Troppo spesso è quasi impossibile reperire informazioni da fornitori «indifferenti» a REACH
- Grosse differenze tra grande azienda e PMI: nel primo caso in genere l'incaricato REACH è una risorsa interna all'azienda
- Raramente le imprese hanno investito in nuove risorse specificatamente formate su REACH, ma hanno scelto la strada di «caricare» tale onere su figure già presenti
- Grande importanza ha avuto ed ha tuttora la «pressione» dei clienti, specie se appartenenti a grosse realtà industriali
- Le aziende più grandi si stanno dotando (se non l'hanno già fatto) di SW dedicati alla compliance REACH (e non solo)



Fin qui l'identikit delle aziende  
meccaniche/meccatroniche che hanno risposto  
e collaborato ai lavori;



Quali sono



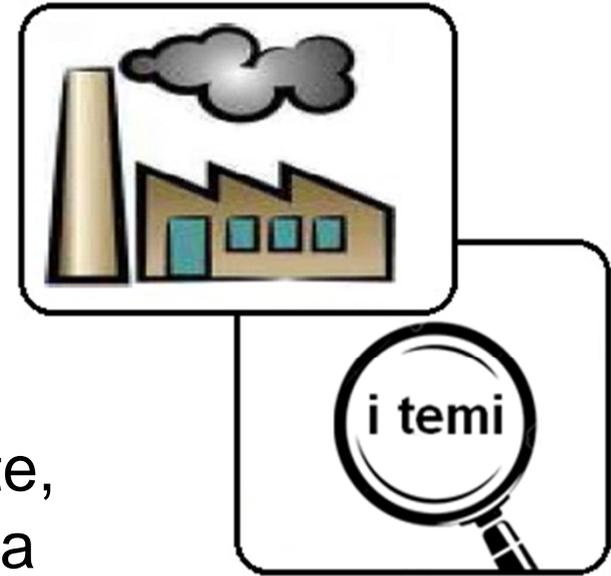
**i temi**

che sono stati discussi in particolare?

**REACH METALMECCANICA**

L'attenzione del Tavolo di lavoro si è focalizzata sui questi temi:

- 1** Le problematiche connesse alle Schede di sicurezza ed alle loro ricadute concrete, prime fra tutte quelle in tema di Sicurezza in Ambiente di lavoro
- 2** L'organizzazione interna che le imprese hanno adottato per ottemperare a REACH
- 3** Il dibattito legato alla tematica degli Articoli, con prove di applicazione concreta dei nuovi parametri riportati in quello che era allora l'ultimo *draft* (ora Guida ECHA)
- 4** Le Ispezioni REACH



## 1\_Le Schede di sicurezza, le Schede di sicurezza estese



Per le aziende metalmeccaniche un posto particolare meritano le Schede di sicurezza, strumento “storico” ma che appare tutt’ora fonte di problemi e di incertezze

Le SDS destano sempre una particolare attenzione: ogni qual volta sono state emanate circolari destinate alle imprese aventi questo tema, si registrano picchi nelle visite al sito UI TO

## 1\_Le Schede di sicurezza, le Schede di sicurezza estese



Dalle interviste effettuate si riscontra la tendenza ad accettare qualsiasi documento venga inviato dal fornitore senza una valutazione di qualità;

Inoltre spesso il processo di valutazione è basato sull'esperienza dei singoli operatori, che non seguono parametri standardizzati e riproducibili di apposite liste di controllo, *check-list* dedicate ...

Se le SDS sono valutate per la loro accettazione, e non semplicemente ricevute ed archiviate, spesso si rende necessario un dialogo col fornitore che in certi casi non si risolve con poche mail ...



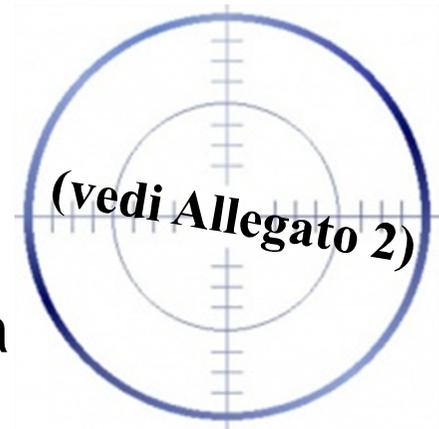
Può essere necessario avere chiarimenti su punti delle SDS contraddittori, o carenti, o anche solo per sollecitare un invio di documenti più aggiornati ...

a puro titolo di esempio sono elencati solo alcuni tra i molti casi di dialogo valle/monte che possono avvenire:



- Classificazioni palesemente inesatte
- Metodiche di forniture di schede di sicurezza discutibili
- Incertezze classificatorie con potenziali ricadute sulla Sicurezza in Amb. di lavoro
- Miscele dichiarate non pericolose ma con dichiarazioni incongrue in SDS
- Prescrizioni di DPI esageratamente cautelativi

**REACH METALMECCANICA**



Operativamente, il dialogo da valle a monte può incappare nelle seguenti difficoltà

Con fornitori appartenenti ad aziende relativamente piccole e/o poco strutturate si fatica a ricevere risposte oppure esse non replicano nel merito delle osservazioni fatte, trincerandosi dietro precedenti pareri consulenziali (?)

Con fornitori appartenenti a grandi gruppi spesso, invece di una risposta diretta a tali richieste, si corre il rischio di essere reindirizzati ai loro siti aziendali oppure, se si è ricontattati, si ricevono risposte evasive o inconcludenti

*Che fare ??*

In genere, per dare più peso alle mail di sollecito, si suggerisce di prospettare a questi fornitori delle possibili «ritorsioni» ....

Si può arrivare a minacciare, dopo «*n*» tentativi infruttuosi, una eventuale estromissione dal parco fornitori ...



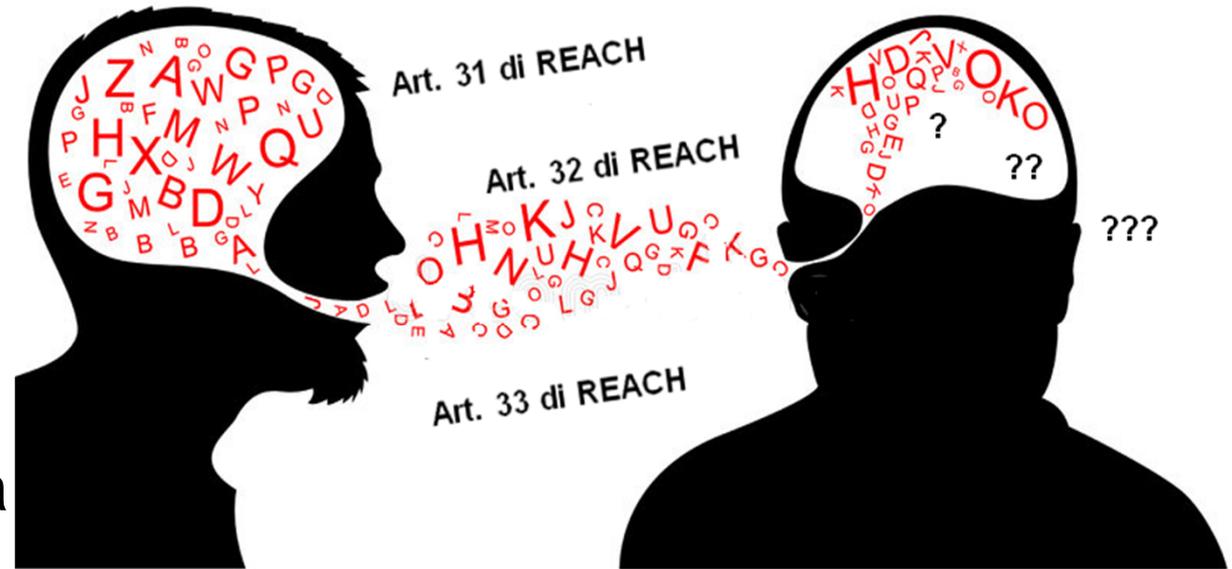
**... nelle realtà analizzate tale spauracchio resta solo teorico e NON praticato**

La strada della sostituzione del fornitore problematico **non è percorribile** in quanto l'omologazione di un altro fornitore è sempre una operazione **complessa** o, in alcuni casi, **addirittura impossibile** perché l'uso della sostanza/miscela in questione è concordato a priori col cliente finale



Di fronte a tali situazioni sarebbe opportuno che l'ispettore, rilevando tale casistica nell'ambito di una verifica ispettiva, dedicasse caso per caso una particolare attenzione e valutasse opportunamente i muri gomma contro i quali le aziende DU possono venirsi a trovare, strette nella tenaglia costituita da un lato da **fornitori scorretti** e dall'altro da **obblighi di mercato**

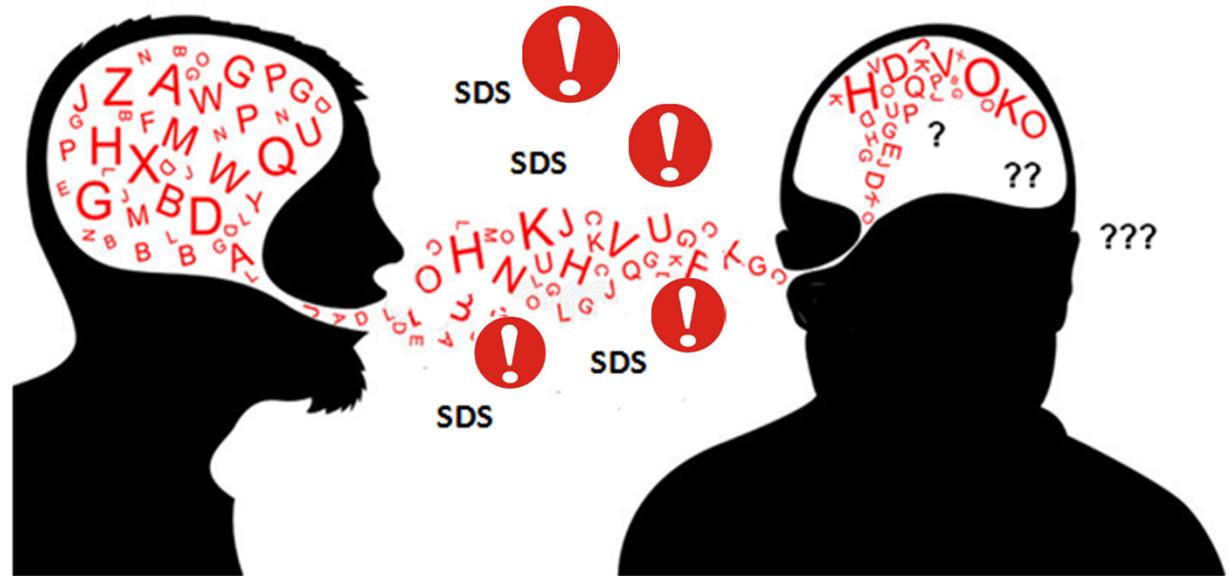
In merito alla **trasmissione delle informazioni** lungo la catena di fornitura, le aziende analizzate si dividono tra quelle che hanno predisposto una **modulistica ad hoc** per le diverse richieste da effettuare ai fornitori e la utilizzano all'occorrenza, e quelle che invece non hanno formalizzato tali documenti



**REACH METALMECCANICA**



Si nota che spesso non si opera alcuna distinzione tra i diversi strumenti previsti da REACH, definiti dall'art. 31 e 32 del Regolamento, e si tende a richiedere sempre e comunque una SDS ...



... si genera così una pletora di documentazione impropria, fatto questo che, sommato alla già citata modesta presenza di eSDS, è abbastanza preoccupante ad un anno dalla *dead line* definitiva di registrazione REACH ...

**REACH METALMECCANICA**

## 2\_L'organizzazione interna adottata



In genere, un soggetto referente REACH viene individuato, (o dovrebbe esserlo) senza nomine formali all'interno delle aziende; sempre in termini generali esso può far capo alle funzioni aziendali della Qualità, dell' Ufficio Ambiente e Sicurezza (HSE), anche se non mancano esempi che fanno capo agli uffici Acquisti



Nelle aziende dove non risulta individuato un referente REACH, la comunicazione interaziendale risulta molto meno efficace, e operazioni importanti in ottica REACH come l'accettazione delle SDS (**raccolta/verifica (?) /gestione**) spesso sono affidate all'RSPP, che in molti casi non ha approfondito i principi e l'ottica di REACH

**REACH METALMECCANICA**

## 2\_L'organizzazione interna adottata



Si sta facendo strada la consuetudine, per individuare formalmente i soggetti operativi responsabili dei diversi aspetti della *compliance* REACH, di adottare un sistema basato sulle **Procure**

### 3\_Gli Articoli e la valutazione della presenza di sostanze SVHC di CL $\geq 0,1$ % p/p ... dopo la sentenza



*Si è partiti dall'analisi effettuata nel 2015-16 all'interno del precedente Gruppo di lavoro di UI Torino dedicato agli effetti della sentenza del 10 settembre 2015, C106/14 della Corte di Giustizia europea*



Press and Information

Justice of the European Union  
**PRESS RELEASE No 100/15**  
Luxembourg, 10 September 2015

Judgment in Case C-106/14  
Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD) and  
Fédération des magasins de bricolage et de l'aménagement de la maison  
(FMB) v Ministre de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie

**Articles incorporated as components of a complex product must be notified to the European Chemicals Agency when they contain a substance of very high concern in a concentration above 0.1%**

Il tema è considerato di estrema importanza da parte delle aziende facenti parte del TdL, ma anche, alla luce della citata sentenza, di realizzazione estremamente difficile

**REACH METALMECCANICA**

### 3\_Gli Articoli e la valutazione della presenza di sostanze SVHC di CL $\geq 0,1$ % p/p ... dopo la sentenza

Nelle riunioni condotte nell'arco del corrente anno 2017 è **emersa con forza la difficoltà** che le imprese incontrano nel raccogliere dati dai propri fornitori di articoli **sulla eventuale presenza di sostanze SVHC di Candidate List al di sopra della soglia di legge ...**

... e questo prima che venisse prescritto il grado di dettaglio su cui si è espressa la sentenza

*(«Once an article, always an article»)... !*



CONFINDUSTRIA

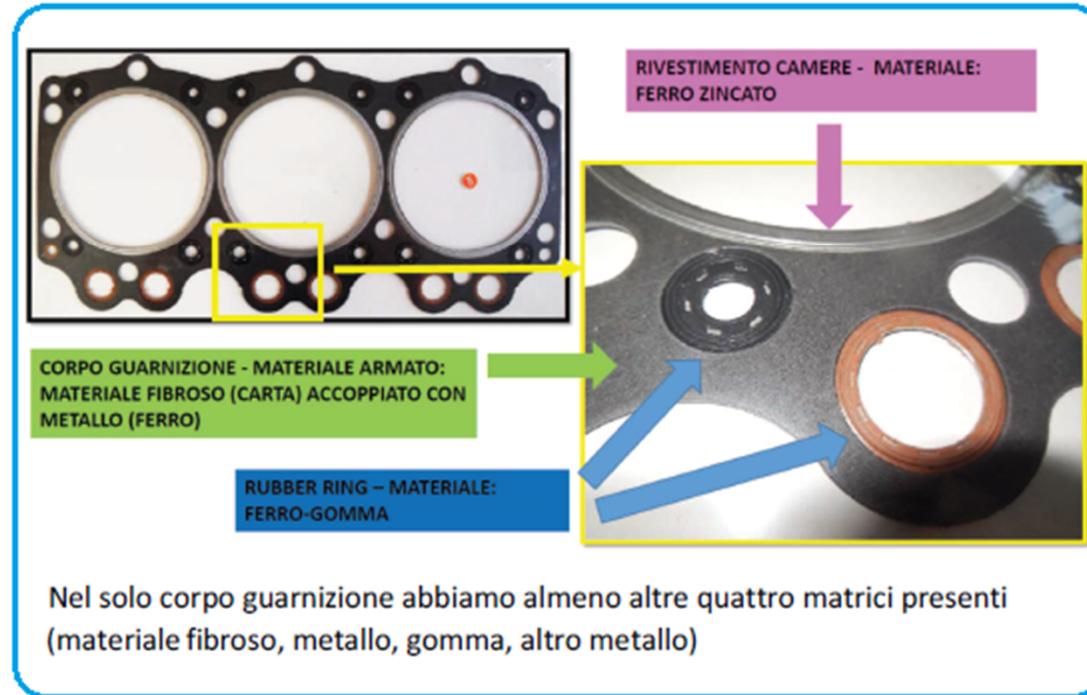
Position Paper

Commenti alla  
bozza di guida  
ECHA "Guidance  
on requirements  
for substances in  
articles" –

Draft July 2016  
Version 4.0

ottobre 2016

### 3\_Gli Articoli e la valutazione della presenza di sostanze SVHC di CL $\geq 0,1$ % p/p ... dopo la sentenza



Nel mondo della meccanica anche articoli apparentemente semplici vanno in realtà attentamente valutati ...

### 3\_Gli Articoli e la valutazione della presenza di sostanze SVHC di CL >= 0,1 % p/p ... dopo la sentenza



N. DISEGNO	LIVELLO BOM	DESCRIZIONE	POSIZIONE DISEGNO	N. PEZZI
XXX	1	MOLLA DI CONTATTO	1	2
XXX	1	LEGA SALDANTE SAC 305	2	
XXX	1	ALBERINO	3	1
XXX	1	RUOTA FRIZIONE	4	1
XXX	1	CAMMA PORTA CONTATTO	5	1
XXX	2	CAMMA PLASTICA		1
XXX	2	LAMINA ELETTRICA		1
XXX	1	CORPO SELETTORE	6	1
XXX	2	CORPO PLASTICA		1
XXX	2	GRASSO PER CONTATTI		
XXX	2	TASTATORI		2
XXX	1	COPERCHIO PLASTICA	7	1
XXX	1	ASSIEME MOTORINO	8	1
XXX	2	CORONA		1
XXX	2	TERMINALE STAGNATO		1
XXX	2	ASSIEME ROCCHETTO		1
XXX	3	ROCCHETTO PLASTICA		1
XXX	3	GRASSO LUBRIFICANTE		

Le problematiche connesse saranno oggetto del prossimo TdL in UI Torino su REACH e gli Utilizzatori, previsto per il 2018

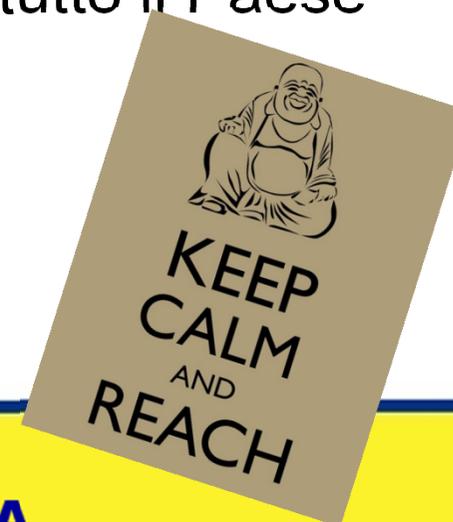
**REACH METALMECCANICA**

## 4\_Le ispezioni REACH

Sono state analizzate punto per punto le richieste presenti nei moduli preispettivi impiegati sul territorio italiano



Le aziende hanno così simulato la propria capacità di risposta (*stress-test*): i punti più critici ed i suggerimenti relativi sono sfociati in una proposta di Confindustria volta ad armonizzare in futuro le Ispezioni REACH in tutto il Paese



**REACH METALMECCANICA**