



A sinistra Giampiero Bellini, presidente Certiquality, a destra Giorgio Bonetti, presidente AssICC

## TRA PREOCCUPAZIONI E SPERANZE

Il punto di vista del commercio chimico italiano, che - come tutta la chimica in generale - opera ancora in un clima praticamente di demonizzazione, auspica un Responsible Care rivitalizzato e un Reach che, opportunamente modificato, possa costituire un male necessario, ma tuttavia sopportabile.

**N**el 2006, AssICC - Associazione Italiana Commercio Chimico - festeggerà i suoi primi sessant'anni: è stata infatti fondata nell'immediato dopoguerra, su iniziativa di operatori tedeschi, che introdussero in Italia, dove allora la produzione chimica era ancora limitata, i loro prodotti. Le ragioni della sua nascita sono prevalentemente dovute alla necessità di tenere rapporti con Roma (Ministero del Commercio Estero, n.d.r.), che allora rilasciava le licenze di importazione. Negli anni, l'Associazione ha naturalmente visto crescere il numero degli associati e ha accresciuto ed esteso i servizi offerti. Dalla ventina iniziale gli associati hanno poi toc-

cato una punta di 400. Attualmente sono nell'ordine di 300, a seguito di fusioni di aziende, di uscite dal mercato di alcune di esse o a causa della compartimentazione delle varie attività.

La tipologia delle società che aderiscono ad AssICC è decisamente diversificata e va dalle piccole ditte, alle medie ossia a quelle che hanno un certo organico e una continuità di presenza sul mercato, fino alle grandi imprese che sostanzialmente sono la propaggine italiana di multinazionali. Vi sono, inoltre, aziende che dispongono di deposito, operatori privi di una struttura immobiliare e quindi senza una presenza sul territorio se non attraverso un'azione di intermediazione, spesso di

importazione diretta, in ogni caso di distribuzione. L'attività di esportazione - precisa Giorgio Bonetti, presidente di AssICC - "è piuttosto limitata da parte delle nostre imprese associate, anzitutto perché in Italia l'industria chimica è molto ridotta e quindi non vi è molto da esportare; inoltre, la chimica ancora esistente nel nostro Paese tende a utilizzare i propri canali consolidati.

In Italia il mercato interno, che procura un giro d'affari superiore a 10 miliardi di euro/anno, è rappresentato in prevalenza dal ricavo della vendita di prodotti chimici importati sia dall'ex-Europa dell'Est (Polonia, Ungheria, Romania eccetera che a volte hanno una presenza diretta sul

nostro territorio) sia, in tempi recenti ma sempre maggiormente o progressivamente, dalla Cina e, in misura minore, dall'India, paesi dai quali – in questo momento soprattutto dal primo – non si può prescindere.

Chi opera nei prodotti chimici deve modificare il proprio modo di stabilire dei rapporti di liaison, in particolare con la Cina. Basti pensare alla fluttuazione dei prezzi che, nel nostro settore, in pratica deriva dallo stato di recessione che in genere stiamo attraversando (per cui l'ipotesi di aumentare i prezzi è ostacolata da un mercato che tende a non richiederli) e anche dal greggio, che trascina con sé l'intera petrolchimica. Ormai la materia

anche perché la diffusione dei suddetti mezzi di informazione si è allargata a un punto tale che un consumatore finale può disporre delle stesse fonti di operatori professionali sui mercati. Senza trascurare il fatto che è arduo stabilire quale sia, tra euro e dollaro, la parità da utilizzare”.

### Manca la certificazione

AssiCC, in qualità di massimo rappresentante della distribuzione chimica italiana, è molto impegnata nel contribuire allo sviluppo di “Responsible Care (RC)”, il programma internazionale finalizzato al miglioramento continuo dei livelli di qualità del settore. Si rendono tuttavia necessari determinati distinguo. Anzitutto – fa rileva-

Responsible Care quasi obbligatoriamente e i distributori di questi stati, ma anche quelli del Sud America, ne fanno una *conditio sine qua non* per l'appartenenza alle loro Associazioni di categoria. E ancora: non basta l'adesione al Programma, ma bisogna che questa sia certificata da un terzo ente, garante del fatto che quanto proclamato a parole venga poi praticato in azienda. L'Europa, per ciò che concerne questo tipo di certificazione, è notevolmente arretrata rispetto ai colleghi d'Oltreoceano e, per quello che riguarda i Produttori, non mi risulta che esista alcuna nazione in cui l'adesione al Responsible Care – se si escludono Olanda, Germania, UK, EIRE - sia tassati-

prima che offriamo, diventata commodity, reagisce quanto meno settimanalmente a ciò che fa il petrolio, il cui prezzo può aumentare, ma talvolta anche diminuire; ne consegue che abbiamo perso l'abitudine di basarci su prezzi validi per tutto il mese. Ciò ingenera un diverso rapporto con il cliente finale, il quale, grazie a Internet, alle pubblicazioni che forniscono i bollettini settimanali e informazioni varie, pretenderebbe che una modifica dei prezzi avvenuta a Rotterdam piuttosto che ad Anversa e pubblicata, poniamo un lunedì, avesse una ripercussione a Milano il giorno stesso. Naturalmente non è così semplice poiché ovviamente rifornimenti che giungono mediamente con una frequenza mensile non consentono di valutare i costi per fare le loro quotazioni. In verità le regole del gioco sono alquanto mutate,



Meeting AssiCC a Iseo, 8-9 aprile 2005

re Giorgio Bonetti – “tale Programma RC non è sufficientemente conosciuto da tutti; inoltre, in Italia, chi lo vive è in un certo qual modo deluso dai risultati in rapporto all'evoluzione in atto in altri paesi. In buona sostanza, nel mondo non c'è omogeneità di comportamento. Negli USA e in Canada, il produttore adotta

vamente obbligatoria per entrare nelle loro Associazioni. Sussistono, invece, alcune eccezioni per quanto riguarda i distributori: infatti, gli inglesi, gli olandesi, gli irlandesi e, in qualche misura, i tedeschi e gli scandinavi hanno reso obbligatoria l'adesione a RC. Ciò non vale assolutamente per i Paesi Latini dove il nostro associato,

## L'attenzione all'associato

**A**ssICC assiste i propri associati attraverso vari canali: last but not least con corsi di formazione ad alto livello e molto diversificati e i contatti e legami che si vanno sempre più intensificando con Autorità, Enti italiani ed europei, Associazioni varie, in particolare con funzionari dell'Unione del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni di Milano, a cui fa capo, con Confcommercio a cui aderisce, con ICCTA (International Council of Chemical Trade Associations) e FECC (Federazione Europea del Commercio Chimico). In Italia ormai vengono recepite normative che nascono in sede UE e FECC, di cui AssICC fa parte da numerosi anni e che è l'Organo che, in teoria, dovrebbe elaborare le problematiche con Bruxelles. A parte il fatto che purtroppo i nostri Governi non sempre hanno dimostrato nel tempo di essere in grado di recepire le normative con tempestività: capita sovente che queste vengano complicate e rese ancora più severe di quelle originarie, per dimostrare di essere fedeli esecutori senza tuttavia riuscire ad ottenere il necessario appoggio burocratico per svolgere tale ruolo. L'Associazione Italiana Commercio Chimico ha una frequenza di rapporti molto alta con la Federazione europea: questa è infatti organizzata per Gruppi di Lavoro ai quali AssICC deve partecipare con propri funzionari o associati che abbiano la competenza specifica nelle aree dove Bruxelles elabora. Particolare attenzione dell'Associazione è rivolta al miglioramento dei sistemi di gestione degli affiliati con particolare riguardo a Qualità, Sicurezza e Ambiente: è inoltre in questo spirito che l'Associazione è stata certificata ISO 9001:2000, unica associazione della distribuzione chimica in Europa ed è per la sua attività a favore della prevenzione ambientale che ha ricevuto da parte della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Milano una medaglia d'oro, la sola settoriale tra varie ambientaliste.

come del resto quello di Federchimica, aderisce su base volontaria. Detto questo e aggiungendo che in Italia manca di fatto una necessità di certificazione, è evidente che il Programma ha bisogno di una consistente rivitalizzazione per recuperare la valenza che gli dovrebbe essere propria. Naturalmente di tutto ciò c'è consapevolezza. Prova ne è che con Giorgio Squinzi, presidente di Federchimica, il 4 luglio è stato firmato un accordo di Product Stewardship, sulle linee guida per la condivisione delle responsabilità e il corretto rapporto tra fornitore e distributore nell'industria chimica. Il documento, che sta ora passando alla fase applicativa, chiarisce le regole di comportamento e prevede la complementarità dei due ruoli: quello del produttore che assicurerà le proprie conoscenze scientifiche e tecniche, nonché le

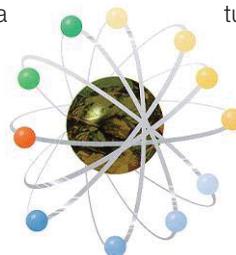
proprie esperienze pratiche sulle sostanze, sui formulati e sui prodotti chimici; il distributore fornirà, invece, dati e informazioni sulla struttura, la localizzazione e la dinamica dei mercati, ma anche sugli impieghi delle varie sostanze. L'accordo produrrà senz'altro effetti positivi – è infatti parte integrante del PRC e viene definito come RC applicato al prodotto – ma non penso che porrà fine alla demonizzazione alla quale il mondo chimico è sottoposto da sempre. Trarranno i maggiori benefici le aziende che riusciranno a fare di tale strumento un plus anziché un costo addizionale. D'altra parte, dire che Responsible Care ha un costo è una verità opinabile nel senso che il rispetto delle leggi non dovrebbe costituire

una medaglia, mentre è in fase di miglioramento continuo il Programma. In ogni caso la situazione a livello internazionale è molto fluida, tanto che un gruppo di importanti aziende dell'associazione dei produttori statunitensi ne è recentemente uscito contestando il modo con cui Responsible Care è stato finora gestito. Contestualmente a ciò è in atto il tentativo di allargare alla Cina – e l'India non potrà che seguire – il suddetto Programma, a livello sia di produttori che di distributori. Se anche la Cina entrerà nella ICCTA (International Council of Chemical Trade Associations) e quindi in questo processo virtuoso di Responsible Care, ne trarremo beneficio anche in chiave locale, dal momento che per riflesso anche noi non

potremo che adeguarci. È inoltre in programma per il prossimo febbraio una riunione a Dubai su "Global Charter" appoggiato dall'ONU. Si tratta di un rinnovato impegno internazionale dei massimi esponenti delle più importanti aziende chimiche ad aumentare il loro impegno nei confronti di RC".

### Un male inevitabile

Il Reach – Registration, evaluation and authorization of chemicals – è uno strumento normativo che dovrebbe portare a identificare ed eliminare gradatamente tutte le sostanze chimiche più dannose. Ma questa proposta di legge europea è ritenuta da numerosi addetti discutibile o quanto meno controversa. "Da cittadino e da operatore –



dichiara Bonetti – sarei tra i primi a porgere un caloroso benvenuto a un Reach mondiale. Viceversa, ritengo un classico autogoal un regolamento che riguardi solamente una parte del mondo – il Vecchio Continente – che oltretutto non è più in posizione di leader. Non si può, con la politica di Lisbona, autoinfliggere regole che tolgono competitività alle nostre aziende e quindi assimilo tale strumento a un male necessario e inarrestabile. Nessuno potrebbe non essere favorevole a migliorare le condizioni di salute attraverso una maggiore conoscenza, ma bisogna poi vedere se certe disposizioni hanno senso, se ciò che è nato in chiave scandinava, dove la produzione chimica non esiste, può essere applicato nei

ottenere i miglioramenti che si dovrebbero aspettare dal Reach. Se quest'ultimo giovasse o addirittura contribuisse a un cambiamento dell'immagine della chimica, ancora tanto vituperata, si potrebbe allora parlare di aspetti positivi. Diversamente si tratterebbe solamente di un enorme investimento o meglio di un "lusso" che non si capisce perché si debba essere noi europei a permetterci. Per i distributori, la suddetta proposta di legge è un male di non immediata verifica in quanto i suoi tempi di attuazione sono scaglionati in una decina d'anni: il momento in cui essa colpirà le nostre aziende è



Giorgio Bonetti e Giorgio Squinzi

paesi in cui tale industria esisteva o esiste ancora e quale prezzo dobbiamo pagare tutti; tra l'altro, senza alcuna certezza di

previsto tra 6-8 anni. Per i produttori invece l'impatto sarà immediato. Comunque, confidando sull'attuale presi-

denza inglese a Bruxelles, AsslCC conta di contribuire in qualche modo a far passare alcune importanti modifiche (per esempio, far sì che un preparato contenente numerose sostanze abbia una registrazione unica, nonché la possibilità di mettere insieme i cosiddetti Consorzi poiché la singola impresa non può non essere in grado di far fronte a determinati costi) alla proposta originale perché si trasformi in un male necessario, ma probabilmente sopportabile.”

## Capillarità al servizio del consumatore

Il distributore che fa capo all'AsslCC eccezionalmente vende a grandi consumatori: generalmente lo fa per quantitativi ridotti. La fornitura avviene mediante automezzi da 1.000 litri spesso ancora in fusti che portano all'end user la quantità di prodotto di cui necessita, un'unità che sta perdendo importanza a favore dei cosiddetti cubi e comunque di recipienti da 1.000 litri, i quali vengono lasciati in comodato, in deposito e teoricamente (in Italia non riesce ad attecchire) anche in cauzione. Questo rappresenta uno dei tanti servizi che le aziende associate offrono all'acquirente, tenendolo altresì fuori dalla problematica del fusto, sia esso a rendere, a perdere o diventato rifiuto. In buona sostanza, le società che fanno parte dell'AsslCC e il cui parco clienti comprende facilmente 4-5.000 utenti (ma solo un 10% singolarmente significativo) servono sia le lavanderie (detersivi e clorurati) sia il piccolo committente che sarebbe comunque nell'impossibilità di approvvigionarsi sul mercato, visto che non possiede la struttura idonea per dialogare con il produttore.

## Far valere i propri diritti

Quasi sempre il ricorso ai tribunali in caso di contestazioni ha ritmi e costi tali che non è attraverso questo approccio che un'azienda riesce a ottenere risposte al momento giusto o certezze. Per sopperire a tale tipo di problema, generale e non

### Giorgio Bonetti

**N**ato a Genova nel 1939 e laureato in Economia e Commercio, Giorgio Bonetti, al 2005, ha ricoperto le cariche seguenti: entrato nel 1962 nella Attilio Carmagnani "AC" S.p.A., azienda di distribuzione di prodotti petroliferi e petrolchimici con gestione di deposito costiero per infiammabili, diventa direttore commerciale nel 1970 e direttore generale nel 1974; ne è amministratore delegato dal 1990; amministratore delegato della Metachem S.p.A., società di importazione di prodotti chimici e petroliferi, in particolare dalla Libia; presidente dell'AssiCC (Associazione Italiana Commercio Chimico); past president FETSA (Federazione Europea Costieristi Indipendenti) con sede a Bruxelles; past president della FECC (Federazione Europea Commercio Chimico); membro di Giunta dell'Unione del Commercio, del Turismo e dei Servizi della Provincia di Milano; membro di Giunta dell'AICE (Associazione Italiana Commercio Estero): consigliere della Confcommercio con sede a Roma; vice presidente dell'Assocostieri (Associazione Costieristi Italiani).



specifico per il settore chimico, AssiCC ha costituito un collegio arbitrale che fa capo all'Associazione e quindi alle imprese che vi aderiscono. Precisa Giorgio Bonetti: "in base a questo Collegio, che è il nostro fiore all'occhiello in termini di servizio offerto ai soci, invitiamo le aziende a inserire una clausola arbitrale in tutti i loro rapporti, allo scopo di avere una certezza sia di tempi di risoluzione della controversia (l'attuale termine di 180 giorni può essere superato al massimo di 90 giorni), dei costi coinvolti, sia di essere giudicati da un giudice specificatamente esperto del settore e non da un giudice di tribunale che solitamente non è in grado di entrare nel merito delle nostre questioni. Confidiamo che la reintroduzione e la diffusione dell'arbitrato riduca il pesante handicap che abbiamo nei confronti dei colleghi stranieri per i quali avere una risposta dalla Giustizia in tempi

normali non è un'eccezione, ma la regola." Un ulteriore problema particolarmente avvertito dagli associati è quello legato a una certa difficoltà di ricorso al credito. In merito è forte l'impegno di AssiCC, anche perché l'entrata in vigore dell'accordo di Basilea 2, che fissa le regole in base alle quali le banche concederanno il fido e quindi l'accesso al credito necessario è ormai alle porte (dicembre).

"Cambieranno tante cose – afferma Giorgio Bonetti – e per numerose aziende tale accordo può rappresentare una sorta di salto nel buio. Fra i nostri compiti – assicura e conclude il presidente – vi è quello di aiutare gli associati a comprendere il fenomeno e possibilmente di indicare loro come questo vada affrontato e risolto. Del resto, non è l'esperienza in generale che ci manca, se è vero, come abbiamo verificato in più occasioni, che

siamo un termometro spaventosamente sensibile di quello che succede sul mercato. L'esperienza personale e di altri collaboratori, nonché la capillarità del servizio offerto ai consumatori che ci rende edotti sulla qualità e la consistenza della domanda, fa sì che anticipiamo abitualmente le sensazioni di recessione, di stasi o di ripresa sia rispetto alla Stampa che a qualsiasi Ufficio Studi. Attualmente, per esempio, dal punto di vista razionale, non vi sono elementi che possano decisamente affermare che stiamo uscendo dalla recessione. Tuttavia avvertiamo qualche sintomo di miglioramento." È con questa fiducia nella ripresa del nostro commercio che Giorgio Bonetti non si stanca di raccomandare agli associati di osare, di essere creativi e di estendere il proprio orizzonte d'azione, di ricordare l'intraprendenza italiana e la sua storia. Fiducia che nasce anche da una concreta esperienza e dalla consapevolezza della qualità degli associati - uniti e collaborativi - per superare ogni difficoltà.

[www.assicconline.it](http://www.assicconline.it) - [info@assicc.it](mailto:info@assicc.it)

