



DIPARTIMENTO DI PREVENZIONE MEDICA  
Servizio Prevenzione Sicurezza Ambienti Lavoro  
Direzione Servizio via Novara, 3 – 20832 Desio (MB)  
Tel. 0362 304872-3-4-6-7 - fax 0362 304836

## Seminario sui regolamenti REACH/CLP

rivolto alle imprese che utilizzano sostanze chimiche  
per la formulazione prodotti chimici

**venerdì 24 ottobre 2014**

**dalle ore 08.45 alle ore 13.00**

presso l'Auditorium dell'ASL Monza e Brianza  
in viale Elvezia, 2 Monza



## **APPLICAZIONE REGOLAMENTI REACH/CLP: ESPERIENZE/CRITICITA' L'ESPERIENZA BOLTON MANITOBA S.p.A.**

**Graziano Salvago**  
**Regulatory Affairs Manager – Referente REACH**  
**Bolton Manitoba S.p.A.**  
**[gsalvago@boltonmanitoba.it](mailto:gsalvago@boltonmanitoba.it)**



# The Bolton Group

# Bolton Group today

The Bolton Group is a **fast-growing international company** manufacturing and marketing a wide range of **high quality branded consumer goods** available in **over 125 countries worldwide**.

© 2013 Bolton Group



Over **3,000** people  
work within  
our **26** companies

Over **50** brands  
in **5** product categories

Over  
**100** million families  
use a Bolton brand  
each day

# Our leading brands

food



household care



adhesives & glues



personal & health care



beauty care



© 2013 Bolton Group

\* only in Italy

# Mission & Values of the Group

The mission of the Bolton Group is to **develop, manufacture** and **market** quality branded products by building on the potential of its **talented people** with the goal of ensuring **profitable growth**.

Strong **core values** shape our successful corporate culture.

**Entrepreneurship**

**Committment to deliver**

**Passion to be the best**

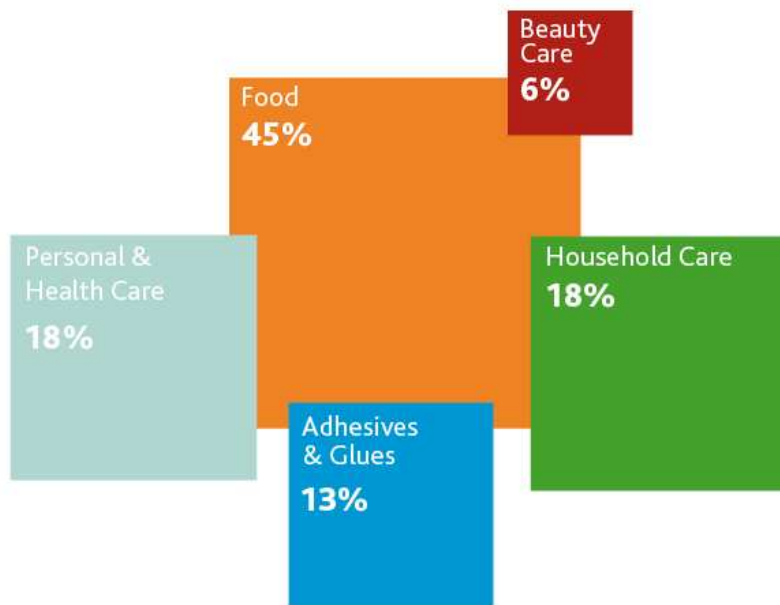
**Honesty and integrity**

**Sustainability**

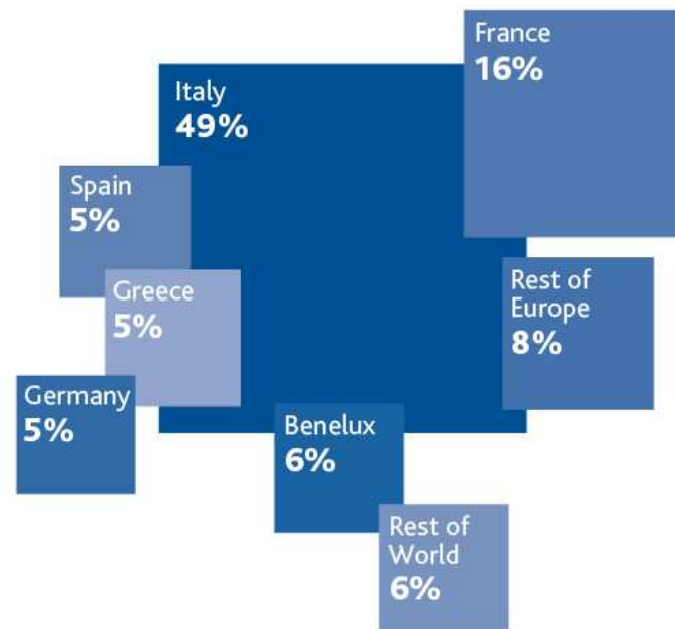


# Overview Bolton Group

### SALES BY PRODUCT CATEGORY



### SALES BY GEOGRAPHIC REGION





## **NOVA MILANESE PLANT**



**BM portfolio**  
**Più di 300 formule diverse**  
**Circa 1000 differenti materie prime/ fornitori: tutte da gestire puntualmente.**  
**Importanza interazione RA, Formulatori, Acquisti, Qualità.**

# BOLTON MANITOBA E IL REACH

- 1. L'analisi della normativa Reach aveva chiarito che il ruolo di BM era principalmente quello di Downstream User (DU) ma che per una specifica sostanza ricopriva anche il ruolo di produttore.**
- 2. Nell'ambito dei propri processi produttivi infatti BM realizza la neutralizzazione dell'acido solfonico con soda, e il suo successivo accantonamento in serbatoio prima dell'utilizzo.**
- 3. Questa fase produttiva quindi non rientra nelle condizioni previste per le esenzioni dall'All.V**





# BM COME PRODUTTORE DI SOSTANZE REACH E LA REGISTRAZIONE

- 1. BM ha quindi pre-registrato il sale sodico dell'acido solfonico, entrando a far parte del relativo SIEF.**
- 2. Ha successivamente ottenuto la registrazione del LASNa, entro i tempi previsti, pur senza giocare un ruolo attivo nel consorzio di registrazione, tramite il sistema IUCLID ECHA.**
- 3. Il raggiungimento dell'obiettivo è stato facilitato dal supporto associativo (Assocasa, Federchimica, Centro Reach) e dalle ottime relazioni instaurate con i fornitori di LAS che giocavano un ruolo attivo nel Consorzio.**

# IL RUOLO DI BOLTON MANITOBA COME DU PER IL REACH

**In tale ruolo BM si è attivata in due direzioni:**

- 1. Upstream, richiedendo ai fornitori che le materie prime venissero valutate tenendo conto degli usi e degli scenari espositivi propri del settore di interesse (produzione di detersivi per uso domestico e industriale)**
- 2. Downstream, verificando che le SDS, nei tempi dovuti, riportassero le informazioni prescritte.**

# LE INFORMAZIONI AI FORNITORI

- 1. Usi e scenari espositivi sono stati comunicati ai fornitori secondo la metodologia messa a punto da A.I.S.E. (associazione europea di settore), che aveva identificato SU, PROC, PC e ERC rilevanti.**
- 2. Non tutti i fornitori si sono dimostrati a recepire l'input dei singoli clienti (anche a seguito della complessità della catena distributiva) e in alcuni casi hanno preferito operare direttamente a livello associativo.**

# L'ESPERIENZA COME UTILIZZATORI DI SOSTANZE

- 1. BM non ha dovuto modificare il portfolio fornitori e/o MP per problemi Reach**
- 2. In linea generale, tutti i fornitori si sono adeguati ai requisiti Reach/CLP, fornendo assicurazione sullo stato di (pre) registrazione, fornendo il numero di registrazione quando disponibile, coprendo adeguatamente gli usi .**
- 3. Gli SE invece vengono ancora forniti con difficoltà e normalmente in lingua inglese.**

# L'ESPERIENZA BOLTON MANITOBA RELATIVA AL CLP

**Per quanto riguarda il rapporto con i fornitori si può osservare:**

- 1. Tempi di adeguamento della classificazione sostanze sostanzialmente rispettati**
- 2. Qualità SDS ancora carente in alcuni casi, ma complessivamente migliorata**
- 3. Nella fase di riclassificazione a CLP si sono avute alcune variazioni di classificazione inaspettate, probabilmente dovute anche alla concomitante valutazione della documentazione per la registrazione.**



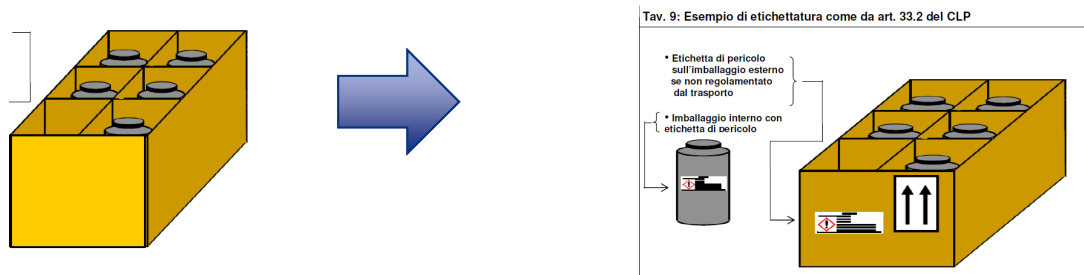
# L'ESPERIENZA BOLTON MANITOBA RELATIVA AL CLP

**Per l'adeguamento al CLP delle miscele di propria fabbricazione, ruolo per cui BM è fra le prime nel proprio settore, l'esperienza è la seguente:**

- ❖ **L'uso di software di classificazione è pressoché indispensabile, ma è comunque necessaria una approfondita conoscenza della normativa per applicare correttamente le regole**
- ❖ **Mentre la classificazione relativa agli effetti su pelle ed occhi tende ad essere più gravosa con CLP rispetto a DPD, per la tossicità ciò può non essere vero, soprattutto se ci si riferisce ai dati di tossicità reali degli ingredienti.**
- ❖ **Lo spazio richiesto per etichette multilingue è maggiore, con la conseguente necessità in alcuni casi di separare articoli**

# L'ESPERIENZA BOLTON MANITOBA RELATIVA AL CLP

## ❖ **Necessità di investimenti per adeguarsi ad art.33 (imballi secondari)**



## ❖ **Difficoltà ad applicare i requisiti in casi particolari (imballi solubili,...)**

## ❖ **In prospettiva, difficoltà a produrre adeguati Scenari Espositivi per le miscele di propria fabbricazione. E' quindi auspicabile in merito l'intervento delle associazioni di categoria europee**

# CONCLUSIONI

- 1. L'introduzione del REACH, almeno per BM che adottava già in precedenza una politica di selezione di fornitori qualificati, non ha apportato particolari necessità di adeguamento dei fornitori stessi.**
- 2. L'adeguamento al CLP per le miscele richiede investimenti e modifiche ai prodotti.**
- 3. In ogni caso ha richiesto modifiche organizzative con la necessità di seguire adeguatamente queste problematiche.**





**Grazie per l'attenzione!!**