

Nota de Prensa

Fecha: 28 de Mayo de 2008

Contacto: Ana Forastier

Teléfono: 93 252 28 72 / 652 32 26 22

email: ana.forastier@es.pwc.com

El plazo de preregistro finaliza el 30 de noviembre de 2008

El sector químico no está preparado para el Reglamento REACH a tres días de su entrada en vigor

Barcelona, 28 de mayo de 2008. A pesar de que el próximo 1 de junio de 2008 se abre el plazo de preregistro de sustancias existentes (que finaliza el 30 de noviembre de 2008), la encuesta llevada a cabo por PricewaterhouseCoopers a nivel mundial revela que el reglamento REACH sigue siendo desconocido por gran parte de los sectores a los que afecta.

REACH (*Registro, la Evaluación, la Autorización y la Restricción de las sustancias y preparados químicos*) es un hecho irreversible, que afecta aproximadamente a 30.000 sustancias químicas que deberán ser registradas, de las cuales se prevé que queden excluidas entre un 10 y un 30%, con el impacto adverso que ello pueda tener en los negocios. El reglamento prevé lo que los técnicos denominan escenarios de exposición a una sustancia determinada, cuenta con unos valores límite, un escenario de exposición, mezcla, envasado y gestión de residuos, al objeto de garantizar la salud humana y la sostenibilidad medioambiental.

Ese desconocimiento es especialmente acusado en los países no europeos, lo cual puede poner en peligro sus exportaciones. La encuesta, llevada a cabo por PricewaterhouseCoopers sobre 241 entrevistas realizadas a los máximos ejecutivos de compañías afectadas, realizada en 29 países y 6 sectores distintos, muestra como 2 de cada 5 compañías tiene un conocimiento limitado del reglamento y como 1 de cada 4 ejecutivos piensa que la nueva regulación no tendrá impacto en sus operaciones actuales.

Las empresas europeas demuestran tener mayor conocimiento que las norteamericanas, y las grandes, más que las pequeñas. Dos tercios de las norteamericanas declaran tener únicamente un conocimiento limitado de REACH y del impacto operativo que dicha legislación europea puede tener en sus operaciones de negocio. Por sectores, el químico lidera el grado de conocimiento, seguido del farmacéutico, la industria manufacturera, papel, retail y automoción, por este orden.

Este bajo grado de conocimiento incrementa los riesgos de que las compañías norteamericanas incumplan algunos de los plazos de REACH y, en consecuencia, se produzcan importantes distorsiones de mercado. Por el contrario, aquellas empresas que están preparándose para alcanzar los plazos de REACH obtendrán ventajas competitivas significativas, dado que la ley les permitirá seguir operando como siempre.

REACH crea un único sistema y un set de procedimientos tanto para las sustancias químicas existentes como para las nuevas (data sharing, acceso a la información, bajo supervisión de la Agencia Europea de Sustancias Químicas), creando obligaciones individuales a nivel de “productor”, incrementando el número de sustancias que deben ser testadas a lo largo de toda la cadena de valor. Afecta a productores de sustancias químicas, importadores de materias primas y a todos los usuarios intermedios que comercializan productos elaborados a partir de sustancias químicas (plásticos, vidrios, pinturas, tintes, aleaciones, adhesivos, lubricantes, decolorantes, detergentes, síntesis farmacéutica, etc...). De igual modo, las empresas deberán también verificar que sus proveedores de materias primas de carácter químico están cumpliendo los trámites del REACH, con el objetivo de que en un futuro puedan seguir disponiendo de dicha materia prima.

Según la encuesta elaborada por PricewaterhouseCoopers, a menudo las empresas asocian REACH como una normativa medioambiental, y no como una normativa con implicaciones en sectores clave de la propia empresa como son el área comercial, informática y el reporting financiero y no financiero. REACH no es un asunto de compliance, sino empresarial. Así, todas las compañías que operen dentro de la Unión Europea pero importen materias de países extracomunitarios están también sujetas a REACH.

Va a ser necesario tener un acercamiento estratégico para el cumplimiento de REACH en muchas compañías y queda poco tiempo para ello. **Mar García Ramos, Directora de Consultoría de Negocio de PricewaterhouseCoopers** ha declarado que *“Cumplir REACH exige un esfuerzo de adaptación que puede conllevar incluso reorganizaciones internas en una empresa. Conlleva costes de adaptación a corto plazo, pero importantes oportunidades a medio plazo que pueden ayudar a posicionar de forma decidida a la empresa, en sectores extremadamente competitivos como éstos. Nuestra percepción es que se está infravalorando en algunos casos las ventajas diferenciales inherentes a la adaptación y, para algunas empresas, cuando quieran darse cuenta, ya será demasiado tarde”*.

*“Por otra parte, no cumplir con REACH conlleva un riesgo reputacional innecesario, en sectores donde la reputación es un tema cada vez más sensible por parte de los consumidores”, prosigue **Mar García Ramos**. “Hoy ya hay una “tolerancia cero” por parte de los consumidores en cuanto a riesgos para la salud o el medio ambiente derivada de productos químicos. Y la tendencia es creciente. REACH apunta en esa dirección de seguridad, es de cumplimiento obligado, refuerza la reputación de la compañía que lo cumple y por ello, será sin duda una importante herramienta de competitividad en los próximos meses”*.

Plazos de adaptación: antes del 1 de diciembre de 2008 las empresas deben realizar el prerregistro de todas las sustancias afectadas por REACH. Posteriormente y

dependiendo de las cantidades producidas/importadas, hay diferentes plazos para la formación de consorcios y registros.

Volviendo a la encuesta, el 69% de los encuestados afirman que se van a chequear que sus proveedores de materias las tengan debidamente registradas. Otro 46% se muestra dispuesto incluso a ayudar a sus proveedores a que las registren y un 45% considera que REACH provocará renegociaciones / resoluciones de contratos con proveedores. Sea como sea, las consecuencias de no cumplir con REACH pueden incluso poner en riesgo el negocio, especialmente como proveedores de materias químicas.

En cuanto al diagnóstico, primer paso para saber en qué puntos se ha de adaptar la compañía, tan sólo un 10% de las compañías encuestadas ha efectuado una completa evaluación de riesgos, un 30% ha hecho algún tipo de evaluación, un 26% lo ha iniciado y un 30% de las empresas no ha hecho nada.