

Lei europeia representa riscos e oportunidades para pequenas e médias empresas químicas

Fred du Plessis e Sérgio Rebêlo

O Reach (sigla formada pelas iniciais das palavras em inglês que significam registro, avaliação, autorização e restrição de substâncias químicas) é a nova legislação da União Europeia para substâncias químicas, implantada em 1º de junho de 2007. Sua primeira determinação – o pré-registro – deve ser cumprida entre 1º de junho e 30 de novembro de 2008. Todas as substâncias químicas que não forem registradas nesse período serão banidas e não poderão ser produzidas ou comercializadas na União Europeia (UE) a partir de 1º de dezembro de 2008, caso seu volume seja superior a uma tonelada por ano.

Para as pequenas e médias empresas europeias e também para as brasileiras que atuam ou pretendem atuar no ramo químico europeu, a adequação às novas regras será um desafio. O caminho escolhido por cada empresa para enfrentá-lo determinará se o período de pré-registro e os meses seguintes serão uma época de oportunidades ou o fim de uma era.

Obrigações – O Reach abrange todos os fabricantes, importadores, distribuidores e usuários a jusante (downstream users), cuja operação envolva produtos químicos. De acordo com os termos da lei, uma mesma empresa pode desempenhar vários papéis. Por exemplo, a Companhia X pode fabricar uma substância química e ser usuária de produtos pela Companhia Y.

Data	Toneladas por ano
Dezembro 2010	>1.000
Junho 2013	100–1.000
Junho 2018	1–100

Fonte: Kline & Company

Os requisitos do Reach são mais rígidos para fabricantes e importadores do que para usuários e distribuidores. Para registrar uma substância química, os fabricantes são obrigados a coletar dados sobre as propriedades físico-químicas, toxicológicas e ecotoxicológicas da mesma. A quantidade de dados a ser submetida dependerá do volume que se espera produzir ou importar dessa substância e das características da mesma. Usuários e distribuidores somente são obrigados a comunicar os riscos à saúde e ao meio ambiente que estiverem ligados à sua utilização, e a implantar medidas de redução de risco.

Registrar ou não – O que isso significa para as empresas que atuam ou pretendem atuar no mercado europeu? É de se esperar que as empresas de menor porte sejam mais afetadas pela legislação do que as grandes, por diversas razões. Visto que seus volumes de produção/comercialização são menores do que os das grandes empresas, o custo unitário de registro será maior. Em face desses custos, é possível que algumas delas decidam não registrar ou até mesmo não fazer o pré-registro de certas substâncias – uma péssima decisão!

Recomenda-se que as empresas façam o pré-registro de todas as substâncias químicas por elas fabricadas, mesmo que o volume anual das mesmas fique abaixo do limite mínimo de uma tonelada. O pré-registro é um processo fácil, principalmente para produtos já comercializados na UE. Permite que a empresa continue a produzir e/ou comercializar seus produtos químicos na região e não torna o registro obrigatório no futuro. Mas, o mais importante é que, com o pré-registro, a empresa passará a integrar um fórum SIEF (Substance Information Exchange Forum). Os SIEFs são grupos de empresas que registraram a mesma substância química e que compartilham dados e custos.

Além disso, a UE adotou inúmeras medidas para mitigar os efeitos negativos do Reach em empresas de pequeno e médio portes. Produtos com volumes inferiores a 100 toneladas/ano somente precisarão ser registrados onze anos

após a data em que o Reach passou a vigorar, exceto no caso de substâncias químicas de alto risco, como as enquadradas como PBTs (persistentes, bioacumulativas e tóxicas) e vPvBs (muito persistentes e muito bioacumulativas).

Outras medidas que favorecem as empresas de menor porte incluem a isenção de registro para produtos cujo volume anual de vendas ou de pesquisa seja inferior a uma tonelada. Além disso, volumes entre uma e dez toneladas não requerem a apresentação de análises de segurança química (CSA).

Apesar dessas medidas mitigadoras, muitas empresas locais de pequeno e médio porte, sem falar nas brasileiras, serão duramente atingidas pelo Reach. Muitas dessas companhias não possuem, em seus quadros, profissionais habilitados a lidar com o processo Reach e, com frequência, têm escassos recursos financeiros. Além disso, pode ser que o registro de alguns produtos não resulte em um retorno viável para o investimento. Portanto, é grande a possibilidade de algumas delas retirarem produtos de seu portfólio ao término do prazo para o registro dos mesmos.

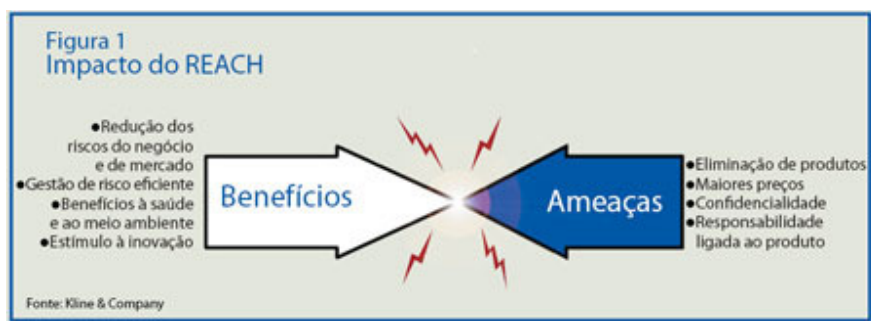
Muitas dessas pequenas e médias empresas européias são também usuárias de substâncias químicas e precisam verificar se seus fornecedores incluem esses usos no processo de registro. Portanto, especificar as aplicações das substâncias químicas é tão importante quanto descrever suas propriedades. Basicamente, o objetivo dessa prática é avaliar a necessidade de adoção de medidas de redução de risco para garantir o uso seguro das substâncias, no que se refere à saúde humana e ao meio ambiente.

Aspectos positivos – O lado bom do Reach é que ele também trará oportunidades para as companhias mais competitivas, até mesmo as de menor porte e as brasileiras. Com a formação dos SIEFs, em dezembro de 2008, essas empresas poderão saber quem fez ou deixou de fazer o pré-registro de determinadas substâncias. Essas informações indicarão oportunidades estratégicas para eliminar linhas de produto, comprar novas linhas e até, eventualmente, adquirir suas concorrentes, movimentos em linha com o processo de internacionalização almejado por importantes players nacionais. Além disso, espera-se que cedo ou tarde o Reach, ou similares, venha a ser exigido pelos demais blocos econômicos. Conseqüentemente, nossas expectativas apontam a lei como um catalisador para consolidações na indústria. Empresas bem preparadas para esse cenário conseguirão fortalecer sua posição no mercado.

Alguns exemplos de indústrias onde essas oportunidades são mais latentes são os segmentos de surfactantes e de lubrificantes. Em ambos, há grandes fabricantes que produzem grandes volumes de commodities, além de dezenas de empresas de nicho que oferecem especialidades químicas, fabricadas em pequena escala, em geral, soluções customizadas para aplicações específicas. As pequenas e médias empresas de especialidades focadas em nichos altamente lucrativos podem se beneficiar caso consigam suportar os custos de registro, que se tornará uma nova barreira para a entrada de novos competidores nesse mercado. Algumas dessas companhias sobreviverão, outras não. De qualquer forma, elas podem se tornar um importante veículo de investimento (aquisição ou aliança) para empresas brasileiras interessadas em fincar (ou consolidar) sua posição na Europa.

A maioria das empresas no segmento de lubrificantes é também usuária de substâncias químicas e, por isso, não precisa registrar suas misturas. Entretanto, o setor de lubrificantes industriais se baseia principalmente em especialidades químicas e tem volumes de produção muito menores do que os da linha automotiva. Conseqüentemente, os aditivos ou pacotes de aditivos também costumam ser produzidos em escala muito menor, em geral por empresas de pequeno porte. Estas, por sua vez, podem concluir pela inviabilidade econômica de registrar produtos com volumes tão pequenos. Assim, é possível que, em muitos casos, as substâncias usadas na mistura de lubrificantes industriais deixem de existir, exigindo reformulação ou retirada do mercado. Novamente, uma oportunidade para aqueles que pretendam entrar ou consolidar uma posição global.

Novos papéis – O maior impacto do Reach na indústria química é a inversão de responsabilidades que ele provoca. Serão as indústrias — não as autoridades públicas — as responsáveis por lidar com os riscos das substâncias químicas e por fornecer as informações de segurança. As autoridades determinaram estratégias específicas para testes e redução de riscos, cuja execução e custos são de responsabilidade da indústria. A Figura 1 apresenta alguns benefícios e ameaças do Reach.



A Agência Europeia de Substâncias Químicas (Echa), sediada em Helsínki, na Finlândia, atuará como uma entidade central, garantindo o bom andamento do processo. Gerenciará os aspectos técnicos, científicos e administrativos do sistema Reach e dará consistência ao processo decisório. O site da ECHA (<http://ec.europa.eu/echa>) é um recurso importante e traz orientações relativas às obrigações impostas, citando maneiras de cumpri-las. Esse site tem um recurso especial chamado “Navigator”, para guiar os fabricantes no processo.

Ferramentas como o Reach-IT (software administrativo utilizado pela Echa) e o banco de dados Iucid 5 (International Uniform Chemicals Information Database) dão mais informações sobre como uma empresa pode se adequar ao sistema, mas não eliminam a necessidade de uma orientação especializada. Essa orientação pode ficar a cargo de consultores que ofereçam serviços ligados aos aspectos técnicos, estratégicos e jurídicos do Reach. Além dos sistemas desenvolvidos pela Echa, outras fontes de suporte são as associações da indústria, governos nacionais, grandes fabricantes de produtos químicos e empresas de consultoria.

Na nossa visão, portanto, o Reach não será uma má notícia para pequenas e médias empresas e também para as companhias brasileiras que souberem se beneficiar dos sistemas e das oportunidades disponíveis. Antes, ao contrário, poderá ser a janela de oportunidade que algumas esperam para acelerar (ou consolidar) a sua internacionalização, além de representar uma nova capacitação que as diferenciará dos seus pares locais.

OS AUTORES

Fred du Plessis é vice-presidente sênior da Kline & Company, consultoria internacional com 45 anos de atuação, sediada nos EUA e com escritórios em todos os continentes, da qual é o responsável pelo gerenciamento dos negócios na Europa e no Oriente Médio. Também é presidente da Associação Europeia de Marketing e Estratégia para o Setor Químico, e tesoureiro da Plataforma de Promoção do Site Químico Europeu. Foi co-autor do estudo “Quebra de paradigma: competição e colaboração na cadeia de suprimentos dentro e entre os clusters europeus químicos”, da Associação Petroquímica Europeia.



Sérgio Rebêlo é diretor da Factor de Solução, afiliada do grupo Kline na América Latina, sendo responsável por todas as atividades de consultoria e relações com os clientes na região. Ele participou e gerenciou vários trabalhos em diversos segmentos industriais em mais de dez países. É especialista no desenvolvimento de estratégias de crescimento, planos de desenvolvimento de produtos, estratégias para ingresso em novos mercados (regionais e globais), análises de competitividade e avaliação de mercados, tendo também atuado em análises de aquisições e desmembramentos. Ele graduou-se em Administração de Empresas (FGV-SP), com MBA local pela Easp/FGV e global por OneMBA (UNC-Chapel Hill, Egade, Erasmus Scholl of Business e Universidade de Hong Kong).

