

Carlos trabaja en Imagine Ibérica, una de las más de 3.500 pymes del sector químico que hay en España. Cuando le nombraron Director de Medio Ambiente y Seguridad, nada hacía presagiar que pudiera recibir, cuatro años más tarde, una carta anunciando la suspensión de pagos de la empresa. Pero desde la aplicación del REACH, todo había cambiado.

Imagine se dedicaba a la producción de pintura para carrocerías de automóviles, y estaba considerada como una de las empresas más competitivas e innovadoras del sector. Pero llegó el REACH, y tuvieron que empezar a realizar decenas y decenas de ensayos, algunos de ellos exigidos sin el menor criterio, y soportar una larga y tortuosa espera antes de obtener el permiso para comercializar su amplia gama de productos.

Cuando la burocracia acabó su trabajo, constataron lo que ya habían previsto: los costes de producción se habían disparado, y en algunos casos el incremento superaba incluso el 40%. Al principio, para poder evitar la fuga de clientes, decidieron resistir en el mercado sin aumentar el precio. Pero no fue posible. Las pérdidas comenzaron a acumularse y hubo que subirlos para, al menos, soportar los costes de producción.

Y entonces comenzó el éxodo. Los clientes desaparecieron casi al unísono, y la suspensión de pagos se produjo en un abrir y cerrar de ojos. No eran los únicos. Su filial francesa, sometida también al REACH, como en el resto de Europa, también quebró. Y la competencia. Costaba pensar que nuestros propios representantes de la Unión Europea hubieran destrozado todo un sector amparándose en el lícito propósito de mejorar la seguridad de los productos químicos pero escogiendo un camino equivocado para ello. No eran los únicos, todo tipo de empresas químicas habían sufrido el mismo destino. Ahora los fabricantes eran chinos, indios, japoneses o americanos, pero no europeos.

Lo malo de todo ello es que su mujer, que trabajaba en una empresa de electrónica de consumo, había sido despedida un par de semanas antes. En su caso no fabricaban productos químicos, pero los necesitaban para producir. Su proveedor habitual, una empresa catalana, había incrementado los precios como consecuencia de la entrada en vigor del REACH, pero no tenían muchas opciones. Todos los proveedores europeos también se habían visto obligados a incrementar los precios. Buscaron en China, pero la situación no era mejor, ya que las sustancias importadas como tales también tenían que someterse al REACH.

“Bueno – pensaron – si todos los proveedores de sustancias químicas han incrementado los precios, todos los que fabricamos electrónica de consumo estaremos en las mismas condiciones”. Pero se equivocaron. Los fabricantes del sudeste asiático compraban las sustancias químicas en sus propios países a precios muy inferiores, y sus productos finales no

tenían que incorporar el sobrecoste que suponía el REACH. Entonces, la electrónica de consumo dejó de fabricarse en Europa y comenzó a llegar masivamente desde el sudeste asiático. Las Autoridades europeas controlaban las sustancias químicas importadas como tales, pero no las que ya venían incorporadas en los artículos. De hecho, hubiera sido imposible hacerlo. ¿Cómo iban a poder controlar cada teléfono, ordenador, radio o televisor? Todos a la calle.

CARTA DE DESPIDO

La situación afectaba a todos los sectores. Lo trágico o cómico, según se mire, era que además no se había producido ninguna mejora en las sustancias químicas, que seguían circulando por toda Europa, eso sí, incorporadas en los artículos y provenientes de otros países. Es más, ahora se producían con estándares de calidad, seguridad y fabricación muy inferiores a los europeos. También los automóviles, los ordenadores, los teléfonos móviles y prácticamente cualquier objeto (pues prácticamente todos ellos incorporan sustancias químicas), habían dejado de fabricarse en el viejo continente.

Afortunadamente, el REACH es todavía una propuesta. Ni Carlos ni su mujer han sido despedidos, e Imagine Química Ibérica sigue fabricando sus productos y generando riqueza y empleo. Pero lo cierto es que los términos de la actual propuesta REACH presentan graves defectos que auguran un futuro de características no muy alejadas del panorama narrado.

Actualmente se está debatiendo tanto en el Consejo como en el Parlamento Europeo, y urge modificarla si nuestro continente no quiere enfrentarse a la mayor amenaza de deslocalización y destrucción de empleo desde que hace 50 años se creara la entonces llamada Comunidad Europea.

Y los cambios que se precisan no significan que tengamos que renunciar a mejorar la seguridad de los productos por salvar la economía y el empleo. Los cambios que desde los sectores afectados reclamamos sólo pretenden que las sustancias deban ser sometidas al sistema REACH en función de sus riesgos reales, no de su volumen de producción, y que los ensayos que se requieran respondan a criterios científicos. También hay que reducir la burocracia en cada una de las fases del sistema. Si el sistema no es ágil, será inútil, ya que son muchos los sectores en los que la velocidad innovadora es clave para poder competir en los mercados.

Otro REACH todavía es posible. Ojalá las Autoridades sean conscientes de lo que está en juego, que en el caso de España son 280.000 empleos y la destrucción del 1,5% de nuestro PIB. ☞

Juan José Nava Cano
Vicepresidente y Director General de FEIQUE
jnc@feique.org