

# VENDERE A PESO O VENDERE A LITRO ??

## LE RAGIONI ED I PERCHE'

Il poliuretano e le poliuree sono dei composti chimici le cui componenti principali sono isocianato e poliolo. Il poliolo è comunque un composto di resine e di componenti reattivi dosati in proporzione all'isocianato con il quale deve essere miscelato.

Al fine di ottenere performances particolari ed ottimali per un uso specifico possono essere aggiunti dei componenti sia all'isocianato che al poliolo.

Gli additivi quindi possono essere di varia natura, incluso fillers minerali.

Da quanto sopra si deduce che il peso specifico dei poliuretani può variare ed anche di molto.

Un sistema privo di cariche e componenti può avere un peso specifico di 1,05 – 1,1 ma questo sale rapidamente se nel sistema sono presenti componenti vari e cariche minarali.

Il peso specifico per alcuni prodotti con caratteristiche di resistenza alla fiamma può arrivare anche ad 1,6.

Bisogna inoltre tenere in debito conto che talora, tra i componenti aggiuntivi, vi sono dei solventi, i quali hanno un peso specifico alto. Tali prodotti non possono definirsi 100% solidi.

Che cosa comporta tuttociò ai fini del prezzo e della resa e quindi alla economia del sistema:

### SISTEMA IN LITRI

1. La vendita con unità di misura in volume garantisce sempre che il prezzo pagato corrisponde alla resa del prodotto (ovviamente parliamo di un sistema 100% solido) e cioè 1 litro di prodotto copre 1 m<sup>2</sup> con 1 mm. di spessore.
2. Siccome i fusti standard contengono 200 litri è anche facile controllare la quantità di prodotto acquistata. E' sufficiente infatti controllare il livello di riempimento del fusto per conoscere la quantità di prodotto.

### SISTEMA IN CHILOGRAMMI

1. Il peso del materiale acquistato viene dichiarato in fattura ma per conoscere la resa bisogna trovare il peso specifico il quale è indicato nella scheda tecnica del prodotto. Il peso specifico indicato non è sempre preciso e corrispondente al materiale. Facciamo quindi un esempio per calcolare la resa:  
-Prendiamo in considerazione un prodotto con peso specifico 1,20.  
1Kg. di questo prodotto coprirà 1 m<sup>2</sup> con uno spessore di mm. 0,8. Ovviamente, per raggiungere 1 mm di spessore occorrerà applicare Kg. 1,200 di prodotto
2. A seconda del peso specifico i fusti possono variare il loro peso, al fine di controllare se il materiale acquistato corrisponde a quanto indicato in fattura occorre pesare il fusto e conoscere anche il peso del fusto vuoto.

Quando si acquista un sistema poliuretano o poliurea, inoltre, bisogna fare attenzione alla presenza di solventi i quali, pur pesando ed avendo volume, sono soggetti ad evaporare e quindi non si tradurranno in parte solida.

## **ATTENZIONE A QUANDO SI ACQUISTA UN POLIURETANO.**

Le cose importanti alle quali bisogna prestare attenzione sono le seguenti:

- Considerare se il prodotto è 100% solido o se contiene percentuali di solvente.
- Il peso specifico del prodotto.
- Attenzione al peso complessivo del sistema. N° 2 fusti contengono 400 litri. Quanto è il peso dichiarato?

Facciamo un esempio:

-Acquistiamo un poliuretano con computo in litri al prezzo di Euro 6,00 il litro. Pertanto abbiamo: Litri 400 x €6,00 = €2.400,00.

-Acquistiamo un altro poliuretano con computo in Kg. Il prezzo è di €5,50 il Kg. In fattura troviamo il peso equivalente al materiale netto di Kg. 442. Pertanto l'importo in fattura sarà Kg. 442 x 5,50 = €2.431,00.

Come si può ben notare, anche se in un primo momento può sembrare che il materiale acquistato in peso sia meno caro in realtà non è vero, andiamo a pagare di più.

Vi sono poi altre considerazioni che potrebbero essere fatte. Ad esempio, mentre le cariche minerali in caso di vendita in litri non incidono sulla considerazione del prezzo le stesse hanno una incidenza notevole nel caso venga fatto l'acquisto in Kg.

Vogliamo completare dicendo molto chiaramente che le nostre considerazioni non sono tese ad insinuare che vi sia poca correttezza da parte di aziende che vendono il materiale in peso, anzi, teniamo a precisare che la quasi totalità dei nostri concorrenti sono da noi conosciuti e stimati per la estrema correttezza commerciale.

Desideriamo soltanto sottolineare che riteniamo la scelta di vendere il nostro materiale in volume e cioè in litri, risulta essere, alla fine, la più vantaggiosa per l'utilizzatore.

Ci rendiamo conto che è sempre difficile superare il primo impatto dato da un prezzo a litro che appare sempre più alto del Kg. ma ci auguriamo di aver sufficientemente chiarito che in realtà quando si paga di meno di sicuro si ha:

-minore qualità.

-minore resa.

-minore quantità di prodotto in quanto il peso non corrisponde mai al volume ma è sempre di meno.