BOLETIN
UCABA
UNION DE CAMARAS Y ASOCIACIONES DE BUENOS AIRES
EN MANEJO DE PLAGAS URBANAS
AGOSTO
2024

BOLETIN UCABA
Agosto 2024

SUMARIO

Nuestro Equipo

COMISIÓN DIRECTIVA

Presidente: JESUS A. ROMERO

Vicepresidente 1ro: JAVIER VALENZA

Vicepresidente 2do: GUILLERMO A.BEGUY

Secretario: JUAN PATRICIO MARIN

Pro-Secretario: SERGIO G. ORSI

Tesorera: NILDA ELIAS

Pro-Tesorero: LEONEL GARCIA

Primer Vocal Titular: FERNADO ARENA

Segundo Vocal Titular: ANA MARIA LAUDINI

Primer Vocal Suplente: ARIEL BELTRAME

Segundo Vocal Suplente: AUGUSTO LOBO

Revisor de Cuentas Titular: NATALIA IANNELLI

Revisor de Cuentas Suplente: GERARDO GONZALEZ

Gerente General

Ing. Agr. Christian Rodríguez MN 18102*13*01 MP: 01159

Secretaria Administrativa: Sra. Sandra Ramaglia

SER PARTE

Beneficios al Socio ____ P.2

UCABA

Nunca olvides decir lo que el Cliente siempre quiere escuchar ____ P.3

¿Cómo aumentar los precios conservando a los clientes? ____ P.5

RECOMENDACIONES

Herramientas del MIPUA ____ P.7

Triple lavado de los envases de productos domisanitarios de uso profesional ____ P.8

ACTUALIDAD

Reunión con el Jefe de Gabinete del Gobierno de CABA, Sr. Néstor Grindetti ____ P.9

CAPACITACIÓN

Marketing y herramientas claves para tu negocio de control de plagas urbanas ____ P.11

Importante convocatoria al sector MIPUA y Limpieza y Desinfección de Tanques para Agua Potable ____ P.12

LES RECORDAMOS NUESTRAS VIAS DE CONTACTO Y REDES SOCIALES

UCABA Plagas Urbanas

UCABAplagasurbanas

UCABA

ucaba.org.ar

@UcabaInfo

WhatsApp 113604-7563

113966-7344

ucaba_plagas

lunes a viernes de 9 a 17 hs.

administracion@ucaba.org.ar

BENEFICIOS AL SOCIO

Mencionamos aquí algunos de los beneficios que se han sumado durante las actuales gestiones pensando en el bien común y el de los asociados.

1) Participación en ferias y jornadas nacionales e internacionales de modo gratuito o con aranceles preferenciales por ejemplo Seminario internacional del día del Controlador de Plagas organizado por ACHICPLA.

2)Actualización y difusión de primera mano sobre cambios en la legislación y/o reglamentaciones inherentes a la actividad de control de plagas urbanas, cuya difusión se realiza a través de los boletines mensuales.

3) Descuentos en el sistema de certificación digital, CDD y T, otorgado desde la plataforma virtual que genera la constancia de servicio con código QR, tan solicitados por los inspectores municipales.

4) Importante descuento en el valor del curso anual EMIPUA, Curso específico de control de plagas, que se dicta de manera Virtual a través de la Facultad de Ciencias Veterinaria de la UBA.

5) Descuento en el valor de los cursos cortos, dictados por la Universidad Nacional de San Martín, entre ellos destacamos, la diplomatura sobre manejo integrado de insectos vectores de enfermedades, tan necesario para diferenciar sus servicios.

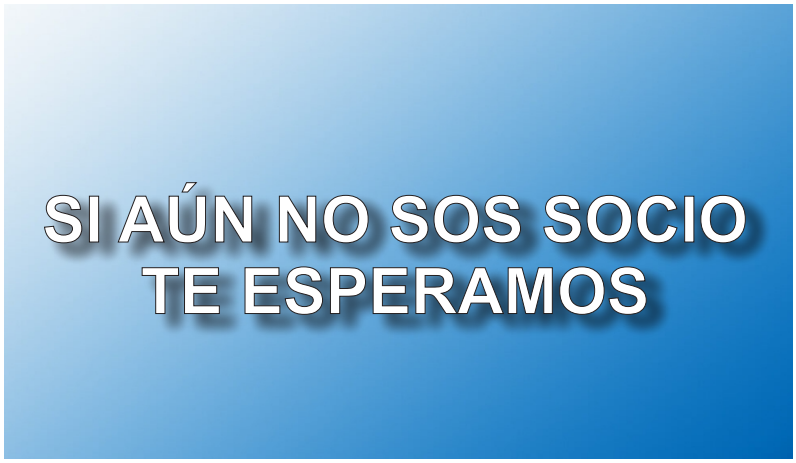
6) Defensa y representación frente autoridades nacionales, provinciales y municipales, Ministerio de Ambiente de Prov. de Buenos Aires, Ministerio de Desarrollo Agrario de la Prov. de Bs As, Instituto Pasteur de CABA, Disertaciones en comunas de la ciudad y visitas protocolares y técnicas en Municipios del Gran Buenos Aires, Vicente López, etc.

7) Asesoramiento técnico sobre la actividad del MIPUAy pre asesoramiento Jurídico como guía de gestión.

8) Posicionamiento empresarial en nuestra página web, a través del siguiente enlace https://www.ucaba.org.ar/listado_asociados.php, usted podrá relacionarlo como hipervínculo con su página empresarial para que sus clientes sepan que tiene una institución que lo respalda y lo representa públicamente.

Para mayor información contactenos a gerencia@ucaba.org.ar.

Juntos lo hacemos posible



NUNCA OLVIDES DECIR LO QUE EL CLIENTE SIEMPRE QUIERE ESCUCHAR

Si deseas lograr ventas de servicios en tu negocio y recomendaciones de boca en boca, convierte estas frases en tu diccionario y en el de tus empleados.

Conforme tu empresa va creciendo y adquieres más clientes, ofrecerles un buen servicio se dificulta. Por eso, es importante que diseñes una política de servicio al cliente que todos los miembros de la organización deben cumplir.

Sin embargo, contar con estos principios no es suficiente; necesitas llevarlos a la acción en todo lo que dices y haces. Existen algunas “palabras mágicas” que los clientes quieren escuchar de ti y de tu personal. Asegúrate de que todos los colaboradores las conozcan, entiendan y apliquen:

“¿En qué puedo ayudarlo?”

Los consumidores desean tener la oportunidad de explicar a detalle qué es lo que quieren o necesitan. Frecuentemente, los dueños de las empresas sienten la obligación de adivinar qué es lo que los clientes quieren, en lugar de escucharlos con atención. Al preguntar con qué lo puedes ayudar, inicias un diálogo positivo (estás “ayudando”, no “vendiendo”). Y al usar una pregunta abierta, invitas a un diálogo de intercambio que puede dirigir a una venta.

“Puedo resolver su problema”

La mayoría de los clientes, en especial los de business-to-business, están buscando comprar soluciones. Aprecian las respuestas directas en un lenguaje simple que puedan entender.

“No lo sé, pero lo averiguo”

Cuando te confrontas a una pregunta verdaderamente difícil que requiere investigación para responderla, admite que no conoces la respuesta. Pocas cosas arruinan tu reputación más rápidamente que tratar de responder algo cuando no conoces todos los hechos. Los compradores conocedores pueden probarte con alguna pregunta que saben que no puedes responder y luego sólo sentarse en silencio mientras tú batallas por responder inteligentemente. Una respuesta honesta fortalece tu integridad.

“Acepto la responsabilidad”

Dile a tu cliente que sabes que es tu responsabilidad asegurarte de que el servicio sea completamente satisfactorio. Afírmale que entiendes qué es lo que él o ella espera y que vas a cumplir con el servicio para resolver su problema.

“Lunes significa lunes”

Lunes es lunes, no importa que haya vacaciones, días libres o puentes. Tus clientes esperan el servicio comprometido. Aquel proveedor que no cumpla con esto, no será recordado y recibirá mala publicidad.

“Gracias por su confianza”

Más que simples palabras, para mostrar una genuina apreciación por el servicio contratado, debes hacer llamadas post-venta y asegurarte de que todo haya funcionado bien, así como tener la certeza de que cualquier duda o problema haya sido resuelto.

Olvidar cualquiera de estas frases puede hacerle sentirse al cliente ignorado. Esto le dejará un sentimiento de que es usado, generando publicidad negativa para tu empresa. En cambio, demostrar sinceramente que te importan tus consumidores lleva a recomendaciones de boca en boca y a repetir las ventas.

¿CÓMO AUMENTAR LOS PRECIOS CONSERVANDO A LOS CLIENTES?

Uno de los pasos más importantes para una empresa de control de plagas y que más incomoda es dar el paso de aumentar el precio de sus servicios. Con frecuencia, existen ideas limitantes que frenan la suba de precios. Por ejemplo, el miedo a perder clientes, la idea de que dado el contexto de crisis es un momento poco idóneo para hacerlo, temor a la competencia…

Algunos pequeños consejos para enfrentar esta situación.

1.- Diferenciate claramente de la competencia

Buscar algún aspecto diferencial con respecto a la competencia; por servicio, por calidad, por imagen, por atención al cliente. No es recomendable posicionarse únicamente por precio barato. Si lo hacés, necesitarás más clientes: Fórmula errónea. Basar tu propuesta única de ventas en un precio barato es peligroso ya que siempre habrá otro competidor que esté dispuesto a bajar sus precios más que vos (algo muy frecuente).

2.- Fortalecé tu fortaleza

Si sabés que el 80 por ciento de tus clientes están con vos principalmente por un aspecto de tu aporte de valor, es decir, porque sos el que da respuesta más rápida, el mejor en un cierto aspecto del servicio, el que posee operarios con mejor imagen y capacitación, tu objetivo para poder pedir más dinero por tus servicios es potenciar ese aspecto aportando más valor.

No te vuelvas loco. Tenés que dar mucho más de aquello en que te diferencia y de que el 80 por ciento de tus clientes valora. La clave está en optimizar los aspectos que impactan de manera exponencial en tus resultados. El resto es simplemente residual y no merece mucho tu atención.

3.- Educá a tus clientes

Otra de las formas de aumentar los precios de aquellos que ya tenés como clientes es educándolos y haciéndoles ver que lo que vos ofrecés es lo que necesitan y que vale el precio que les cobrás. Tendrás que establecer una estrategia de educación para que a esa persona no le parezcan caro tu precio ya que entenderá que una hora de tu tiempo le ahorran muchos dolores de cabeza. “¿Cuánto podría costarle al prestigio de su comercio que un cliente descubriera una cucaracha?·, podrías preguntarle. No hay mejor cliente que aquel que ya está educado.

4.- Mostráte como experto y una autoridad en tu especialidad

Está claro que un experto o empresa experta puede exigir más dinero por lo que ofrece. La especialización es una parte fundamental.

Si tu mensaje es que sos el mejor controlador de plagas y tengo un problema de plagas, por supuesto te consultaré. Miraré tus precios, serás más caro pero hay algo que destaca sobre tu oferta: tu especialización y la cantidad de problemas que me vas a ahorrar.

Existen innumerables formas de mostrarte como experto. Por ejemplo a través de tu blog, de tu canal en Youtube, de tu página web. Lo más importante es que te muestres visible a tu potencial cliente y crees una halo de autoridad a tu alrededor. Todo esto te eleva al nivel de experto y lógicamente podrás cobrar más por lo que ofreces. Tendrás menos clientes pero los que tengas serán de muy alta calidad.

5.- Ganáte su confianza, respeto y simpatía

Aquí el factor humano es fundamental. Cuando un cliente te consulta es importantísimo que lo atiendas de manera adecuada, seas simpático. Sé un buen oyente. Los clientes quieren expresarse y que los escuches. Abre tus oídos y deja que te lo cuente todo. Nada vende más que tener una gran capacidad de escuchar de manera activa. No solo porque podrás diagnosticar mucho mejor su problema sino que con ello harás sentir importante a tu cliente y un cliente que se sienta importante, compra.

Por último

Existe una última estrategia: Aprendé a vender tu servicio. La mayoría de los empresarios del control de plagas no saben vender su arte, su pasión, su conocimiento. Simplemente lo hacen como si estuvieran atendiendo un kiosco. Buscá la razón más primitiva que mueve a una persona a contratar un servicio: Enamorálo de lo que ofrecés.

HERRAMIENTAS DEL MIPUA

* MIPUA: Es la implementación de diferentes técnicas y recursos disponibles para prevenir y controlar la presencia de plagas, considerando el impacto de los mismos en el ambiente.

DOMISANITARIOS de uso profesional

Estos productos aprobados por el ANMAT, son los únicos que deben utilizarse en los servicios para el manejo integrado de plagas urbanas y ambiente.

JUNTOS LO HACEMOS POSIBLE

Coghlan 4724, Ciudad Autónoma de Buenos Aires +54 (911) 3604-7563
gerencia@ucaba.org.ar administracion@ucaba.org.ar www.ucaba.org.ar

UCABA - Plagas Urbanas | UCABA Plagas Urbanas | @UcabaInfo | UCABA | ucaba_plagas

TRIPLE LAVADO DE LOS ENVASES DE PRODUCTOS DOMISANITARIOS DE USO PROFESIONAL

FICHA TÉCNICA

TRIPLE LAVADO* DE ENVASES DE DOMISANITARIOS DE USO PROFESIONAL

*TÉCNICA SEGÚN NORMA IRAM 12.069

Una vez vaciado el envase, verter el remanente del producto dentro del tanque del equipo pulverizador ***durante 30 segundos.***

1 Agregar agua al envase **hasta completar 1/4 de su capacidad.**

2 Cerrar el envase y **agitar enérgicamente por 30 segundos.**

3 **Verter el agua del enjuague en el tanque del equipo pulverizador.**

Realizar tres veces los pasos 1, 2 y 3. *El agua que queda en el pulverizador será reutilizada para preparar la solución en próximas aplicaciones.*

1 2 3

4 **Perforar el envase** para evitar su reutilización. Dejarlo secar. **No quitar ni dañar la etiqueta (marbete).**

5 **Realice la gestión final de envases de acuerdo a lo que indique su jurisdicción. Consulte a su Director Técnico.**

Más información:

gerencia@ucaba.org.ar / WhatsApp 11-3604-7563

UCABA
UNION DE CAMARAS Y ASOCIACIONES DE BUENOS AIRES EN MANEJO DE PLAGAS URBANAS

Entidad Adherida a

REUNIÓN CON EL JEFE DE GABINETE DEL GOBIERNO DE CABA, SR. NÉSTOR GRINDETTI

El pasado Jueves 25 de julio, FECOBA organizó una reunión con el Jefe de Gabinete del Gobierno de CABA, Sr. Néstor Grindetti, e invitó a un grupo de cámaras asociadas para que puedan exponer y dialogar con el funcionario acerca de los temas que afectan a los diferentes sectores.

En este sentido, UCABA fue invitada a participar y lo hizo a través de su Presidente, Sr. Jesús Romero quien detalló los siguientes temas:

a) Equivocada clasificación del Control de Plagas Urbanas como actividad industrial

Consideramos que es incongruente la posición de la Ciudad al clasificar al Manejo Integrado de Plagas y Ambiente, como actividad INDUSTRIAL, en el Código Urbanístico, pertinente al "cuadro de suelos de uso industrial", lo cual liga tanto al Control Urbano de Plagas como a la Limpieza y Desinfección de Tanques, a un sistema de habilitación imposible, aún no implementado.

b) Cambios normativos / Residuos Peligrosos

Desde 2018, en CABA, con el objetivo de bajar el costo de las expensas de los edificios de consorcio, se derogó gran parte de la normativa inherente al control de plagas y desinfección de tanques de agua potable (reservorio de mosquitos entre otros perjuicios) y así destrozaron el cuerpo legal que regía la actividad donde intentaron imponer como filtro el tema residuos peligrosos involucrando a la APrA, donde no hubo interlocutores técnicos con quienes resolver el problema desde el marco exclusivamente técnico profesional.

La reducción de expensas, suspendiendo las fumigaciones y desapareciendo la frecuencia de tratamientos regulares, fue una premisa falsa, pues cada habitante de la ciudad reemplazó esa fumigación comprando propios aerosoles insecticidas de venta libre, que cuestan entre tres y cinco veces más que una fumigación profesional, por una unidad funcional, de un edificio de consorcio. Demandando 170 millones de aerosoles biocidas, en un año, aunque es cierto que a ese costo, no se vio reflejado en sus expensas.

Quienes desarrollan idóneamente las actividades de control de plagas y Limpieza y Desinfección de Tanques de Agua Potable emplean productos específicos predeterminados y registrados por ANMAT para este accionar, denominados Domisanitarios de uso profesional. Estos compuestos Domisanitarios, cumplen con importantes requisitos y exigencias de baja peligrosidad y leve o moderada toxicidad, dado que fueron diseñados para su empleo dentro de la vivienda, comercios gastronómicos, industria alimentaria, ámbitos hospitalarios, escolares, geriátricos e institucionales, plazas y espacios verdes, entre otros. Pero sus envases no califican como residuos peligrosos, y para ello está la seria y prestigiosa función del ANMAT- MinSal.

En contrario a lo expresado desde APrA, técnicamente, cabrá resaltar que los productos Domisanitarios de uso profesional pertenecen a las Clases III "Poco peligroso" o U "Poco probable que presente un peligro agudo", según la Clasificación de Pesticidas por su Peligrosidad, predeterminada por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Es razonable deducir que un envase vacío no puede ser más peligroso que el producto que contuvo, máxime si se emplea como adicional la técnica IRAM 12.069, de triple lavado previo al descarte, avalando ello por costosos ensayos del CIPEÍN, que demuestran que los envases de los productos domisanitarios más extremos dejan trazas entre 112 y 10.000 veces menos residuo que lo que la ley 2214 y 24051 establecen.

c) Combate del intrusismo y la clandestinidad en el Control de Plagas Urbanas/ Dirección Técnica

Hoy, en CABA, de 1000 empresas antes Registradas en la DGCONTA, para Desinfección de Tanques / Desinfestación / y Desratización, solo 200 cuentan con la obligatoria, necesaria e imprescindible Dirección Técnica, mientras que, una gran cantidad del resto de ellas actúan como intrusivos en el mercado, poniendo en riesgo el Ambiente, la Salud de terceros y la de ellos mismos, causando un marcado desprestigio de nuestra actividad.

Cabe destacar que la actividad de Desinfección / Desinfestación / Desratización, dedicada al Manejo Integrado de Plagas Urbanas y Ambiente (MIPUA) ha demostrado ser imprescindible durante la pasada pandemia de COVID-19, habiendo sido declarada por el Estado Nacional como actividad esencial por el decreto DECAD-2020-450-APN-JGM (Art. 5°), destacando el rol como Auxiliares de la Salud, y que esto fue ratificado en 2021 con el DECNU2021-334-APN-PTE en su Art. 5° Inc. 5° que incluyó nuevamente a los servicios esenciales de sanitización, mantenimiento, fumigaciones y manejo integrado de plagas y desinfección de tanques de agua potable.

Debemos acentuar que esta actividad es insustituible, previniendo graves enfermedades, contribuyendo además a que los alimentos y el agua sean seguros y que el ambiente urbano se encuentre libre de plagas que puedan afectar directa o indirectamente la salud de las personas o los bienes materiales de las mismas.

d) Dengue

Se expuso que, con el incremento de las temperaturas venideras, a partir de septiembre proliferará el mosquito del Dengue y, más adelante, esta generalización del Aedes aegypti será inexorable y el descacharrado preventivo será insuficiente. Habiendo ya centenares de miles de habitantes que cursaron la enfermedad en CABA, donde el repique se difundirá con más contagios, agravados por la interacción de diferentes cepas, que transforman a la enfermedad en hemorrágica, por lo que colapsarán las terapias intensivas, y mucha gente fallecerá en CABA.,

Debido a esta problemática situación, UCABA declaró que está a disposición para contribuir técnicamente con el Jefe de Gabinete y para dar una urgente solución práctica en el corto período de frío que resta

Concluido lo expuesto por Jesús Romero, el Jefe de Gabinete exclamo “esto es una barbaridad”, desde UCABA se le entrego una nota detallando todo lo relatado y mas tarde, se le solicito una audiencia privada.

UCABA Continúa con su "Ciclo anual de capacitaciones"

MARKETING Y HERRAMIENTAS CLAVES PARA TU NEGOCIO DE CONTROL DE PLAGAS URBANAS

En el marco del "Ciclo anual de capacitaciones de UCABA" que venimos llevando adelante desde comienzo de año, el pasado 23 julio, a través del Laboratorio GLEBA brindamos a nuestros socios una capacitación específica sobre "Marketing y Herramientas claves para tu negocio".

La presentación se realizó de manera presencial y virtual desde las Oficinas & Coworking de GLEBA y estuvo a cargo del Lic. Fernando Affif.

Antes de comenzar el evento las empresas que asistieron de manera presencial (ganadoras del sorteo) fueron agasajadas con un desayuno y participaron de una mesa donde se compartieron diferentes ideas sobre el mercado de control de plagas urbanas.

Desde UCABA agradecemos la excelente predisposición del Lic. Affif y a todo el equipo que integra el prestigioso Laboratorio.

Se puede acceder a esta charla completa, a través de la página Web de UCABA WWW.UCABA.ORG.AR en el sector de cursos o a través de nuestro canal de YOUTUBE

Importante Convocatoria al sector MIPUA y Limpieza y Desinfección de Tanques para Agua Potable

Con la intención de dar respuestas a muchas de las preguntas que recibimos a diario en la cámara, desde UCABA se generó un ámbito donde se pudieran exponer, debatir e interactuar sobre estas situaciones. UCABA hizo extensiva la invitación a empresas socias y no socias, alumnos de la EMIPUA, laboratorios, distribuidores y Directores Técnicos.

El encuentro tuvo lugar en el auditorio mayor de la Facultad de Ciencias Veterinaria (UBA), el pasado 31 de julio, fue coordinado y moderado por el gerente de la Cámara Ing. Agr. Christian Rodríguez.

Luego de las palabras de bienvenida del presidente Jesús Romero, se expusieron los siguientes temas:

1) Cambios normativos y legislativos que afectan a nuestro Sector y también las Habilitaciones Comerciales en CABA, luego de la derogación de los históricos Registros de Actividades y de Directores Técnicos (2018-2019). Siendo que actualmente es imposible habilitar comercialmente, dado que los registros de ambas actividades de Desinfección / Desinfestación y Limpieza y Desinfección de tanques de agua potable, hoy no se encuentran activos, el Gobierno de la Ciudad pretende categorizar a la actividad del MIPUA dentro del código urbanístico según el cuadro de uso de suelos industriales.

2) Rol del DT, como obligatorio para toda empresa de Manejo Integrado de Plagas.

3) Residuos Peligrosos - Envases Post Uso en Caba y Pcia de Bs As.

4) Situación de la Acción Declarativa de Certeza, con gran esfuerzo económico llevado a cabo desde UCABA.

5) Actualización del estado y progreso de las acciones judiciales, políticas y reuniones con autoridades, a fin de que se tenga en cuenta, que un envase que no contuvo productos muy peligrosos, sea solo un Residuo, pero NO PELIGROSO.

6) Desmitificar la respuesta de APrA donde un producto por ser biocida, genera que su envase sea un residuo peligroso, olvidando que la Lavandina es un poderoso biocida, en cuyo caso su uso doméstico, y hogareño, deja en claro, que APrA pretende calificar a la Generación de Residuos Peligrosos, por la Actividad y no por los Productos Domisanitarios empleados.

7) Como participantes de una actividad regulada, debemos generar una valoración de las empresas de MIPUA mediante la capacitación de las mismas a través de cursos regulares, y que esta valoración sea categorizada para evaluar a las mismas, en lugar de hacer dicha valorización a través de la estructura física de las empresas (número de vehículos, de oficinas, de depósitos, de personal, etc.)

Asistieron más de 70 personas, las mismos participaron activamente, con consultas y/o preguntas, respondidas alternativamente, por el Ing. Guillermo Tarelli, gerente de Chemotécnica S. A, el Lic. Fernando Affif, Gerente de Gleba S.A, los Ings. Agronomos y Directores Técnicos de empresas Alejandro Barón y Javier Turró , Pablo Saliva, la Ing. Lucila Valera (Representante del CPIA y dueña de empresa de control de plagas) y el Lic. Juan P. Marín (Comisión Directiva de UCABA). Además, el Ing. Nahuel Ruiz de ENVU, quien dio a conocer su línea de productos, iniciando la reunión, con un mensaje técnico comercial, de interés general.

CAPACITACIÓN

Asistidos y organizados por la Lic. Nilda Elías (Comisión Directiva UCABA), con el apoyo de la Ing.Agr. Ana María Laudani (Comisión Directiva de UCABA) y Sandra Ramaglia (Sec. Adm. de UCABA), al finalizar el encuentro, se participó de un refrigerio, fomentando la camaradería, el cual fue auspiciado por ENVU (Ing. Nahuel Ruiz).

Hubo un caluroso aplauso para los profesionales, Lic. Fernando Affif y el Ing. Guillermo Tarelli , dado que tanto GLEBA como CHEMOTECNICA contribuyeron monetariamente, posibilitando costosos y valiosos ensayos cromatográficos de envases "Triplemente Lavados", bajo la Norma Iram 12.069, que realizó oficialmente el CIPEÍN, demostrando que de acuerdo a la Ley 2214 de Ciudad y Ley Nacional 24.051 de Residuos Peligrosos, las trazas de los Domisanitarios más extremos, en los envases, reflejan entre 112 y 10.000 veces menos residuo que lo que establecen ambas leyes, para calificarlos como peligrosos, echando por tierra, los argumentos esgrimidos por el GCABA, en CABA, que desde 2019 se intenta oficialmente clasificar a los envases domisanitarios como Residuos Peligrosos, y de allí las intimaciones recibidas desde fines de 2018, por el 25% de quienes figuraran en los registros de actividades de Desinfestación, Desinfección, y Limpieza de Tanques.

Consideramos que la convocatoria y el intercambio de ideas fueron muy satisfactorios, aunque sin duda UCABA debe contar con más asociados, para dar mayor fortaleza y representatividad, a las acciones colectivas de defensa del sector.

Si te perdiste la presentación contáctate con la cámara, a través de su gerente (gerencia@ucaba.org.ar).