

BOLETIN UCABA

Marzo 2024



AGENTE
NITARIO
r de la Salud)

12^{ma} JORNADAS TÉCNICAS
INTEGRALES PARA EMPRESAS
DE CONTROL DE PLAGAS

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

AÚN EN TIEMPOS
DIFÍCILES, JUNTOS
LO HACEMOS POSIBLE _____ P.2

UCABA

UCABA MODELA SUS ACTIVIDADES
DE CAPACITACIÓN CONSULTANDO
A SUS SOCIOS _____ P.3

UCABA, EN LA CONSIDERACIÓN
DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN _____ P.4

NOVEDADES

FUNDACIÓN PILARES NOS NECESITA _____ P.5

ACTUALIDAD

LAS EMPRESAS DE CONTROL DE
PLAGAS EN TIEMPOS DE INFLACIÓN _____ P.6

INSECTICIDAS: PRESTE ATENCIÓN
A LA FECHA DE VENCIMIENTO...
Y A MUCHO MÁS _____ P.7



LES RECORDAMOS NUESTRAS
VIAS DE CONTACTO Y REDES SOCIALES

 UCABA Plagas Urbanas

 UCABA - Plagas Urbanas

 UCABA

 ucaba.org.ar

 @UcabalInfo

 113604-7563

 113966-7344

 ucaba_plagas

 lunes a viernes de 9 a 17 hs.

 administracion@ucaba.org.ar

AÚN EN TIEMPOS DIFÍCILES, JUNTOS LO HACEMOS POSIBLE

A continuación compartimos las reflexiones

Puede ser que tu negocio de manejo integrado de plagas urbanas, sea tradicional o innovador, tenga clientes de años, y haya obtenido ingresos satisfactorios, de los cuales estás orgulloso.

Cuando en UCABA decidimos luchar contra las arbitrariedades, como el caso del Registro de Residuos Peligrosos, era común escuchar que estabas pensando en dejarlo todo y te preguntabas si no será hora de vender.

Siendo realistas, todos sabemos que gestionar un negocio requiere de extrema dedicación y esfuerzo..... En UCABA no nos resulta raro ver que los más emprendedores pierdan su fuerza y entusiasmo, aun cuando están en plena capacidad para hacer crecer aún más su negocio de Control de Plagas y o Desinfección de Tanques de Agua Potable.

Durante años estuviste tan concentrado en hacer crecer tu cartera de clientes, sin darte cuenta que no reconocías signos de agotamiento y desmoralización, y ahora te sentís cansado, abrumado por el proceso de gestión del negocio de control de plagas que vos mismo creaste. Y hoy lo expresás a través de tu mirada negativa sobre el futuro que, a su vez, hace que cada día vayas posponiendo las tareas, para evitar realizar cosas importantes, que antes te entusiasmaban. Tu actitud de derrota frente a los acontecimientos políticos y económicos que hacen que tu negocio se vea afectado es comprensible... si es que estás solo.

En UCABA siempre estamos ayudando a nuestros colegas a definir estrategias, para minimizar el efecto desmoralizador de normativas incongruentes; nos capacitamos, nos formamos, y propiciamos una mirada colectiva, para bien común, defendemos nuestros derechos, nos potenciamos para seguir contentos, permaneciendo en el tiempo con nuestro Control de Plagas, y de seguro será posible que a tu negocio también le vaya muy bien, y esto significará que te sientas satisfecho, por el solo hecho de compartir visiones con colegas, que desarrollan tu misma actividad, y para eso está nuestra Cámara: para que sientas nuevamente la emoción de perseguir un próximo desafío,. Por eso vale la pena asociarse a UCABA.

Es posible que haya nuevos desafíos que podrías abordar dentro de tu organización, sabiendo que tu Cámara brega por tus intereses, lucha por vos y tus derechos, y que juntos, mancomunadamente, hagamos que nuestra representatividad crezca aún más, en beneficio de todos, para que tu pasión por el negocio siga intacta, previniendo y evitando que sucedan acontecimientos que nos impidan seguir invirtiendo nuestro tiempo rentablemente.

Venite a UCABA, que juntos podemos más.



UCABA MODELA SUS ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN CONSULTANDO A SUS SOCIOS

Con el objetivo de identificar las acciones formativas y capacitaciones a realizar durante el año, la Comisión Directiva de UCABA convocó a un grupo de socios para trabajar en el programa anual.

Como primera acción, con el fin de establecer las necesidades de formación y aprendizaje, pero también de conocer el interés y la disposición para participar de nuestros socios, se decidió la confección y distribución de una breve encuesta en la que se busca recolectar propuestas y opiniones concretas para mejorar y adecuar los servicios que UCABA brinda a sus asociados.

Se espera que a partir de esta actividad sea posible identificar temas y contenidos prioritarios para nuestros miembros y planificar diferentes instancias de formación y capacitación, tanto en modalidades virtuales como presenciales.

En el espíritu de UCABA ocupa un lugar destacado la convicción de que solo la actualización de conocimientos y habilidades permite llevar a cabo sus tareas de manera más eficiente y efectiva, y adaptarse a los cambios en el entorno comercial y social.

El desarrollo profesional, en su carácter de camino obligado para todos nosotros, encuentra en la formación y capacitación a su principal combustible.



UCABA, EN LA CONSIDERACIÓN DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

La extraordinaria invasión de mosquitos *Aedes albifasciatus* que vivieron semanas atrás el área metropolitana Buenos Aires y otras zonas del país, sumada al aumento de los casos de dengue, generaron en la población una creciente inquietud.

En este marco, a través de Carlos Borghi, reconocido controlador de plagas, asociado a UCABA, la cámara fue contactada por el canal de noticias, A24, para obtener mayor información sobre este tema.

El marco del convenio que UCABA posee con los registrantes sobre el apoyo mutuo que se debe desarrollar para beneficio del sector, se decidió trasladar la presentación al Ing. Guillermo Tarelli, lo que resultó en una nota puesta en el aire el pasado 21 de febrero en el canal A24. A continuación, compartimos el link respectivo:

https://youtu.be/zBYDLO_i1gE?si=lpqra2diAUZ1wNlz



FUNDACIÓN PILARES NOS NECESITA

Fundación Pilares es una organización sin fines de lucro dedicada a promover los derechos de niños y niñas en situación de vulnerabilidad psicosocial. A través de sus programas y proyectos sociales acompaña a 500 familias que viven en situación de calle.

Desde el 2018, nuestra Cámara, a través de sus asociados, viene apoyando a esta ONG con la prestación de servicios de control de plagas y de limpieza y desinfección de tanques en los diferentes centros que posee la fundación, UCABA agradece muy especialmente a las empresas que a lo largo de todos estos años participaron desinteresadamente de esta iniciativa.

Con la intención de continuar con este compromiso social convocamos nuevamente a las empresas socias en el marco de nuestra responsabilidad social empresaria para asistir y mejorar las condiciones de salud e higiene básicas requeridas en los complejos.

En esta oportunidad los centros que requieren asistencia profesional sobre manejo de plagas son:

- 1) Floreciendo. Domicilio: Lautaro 971. Flores.
- 2) Pilarcitos. Domicilio: Río Cuarto 4584, Pompeya.
- 3) Barracas. Domicilio: Pedro de Luján 3606, Barracas.

Aquellas empresas que deseen sumarse a esta nueva propuesta deberán contactarse con UCABA a la casilla de gerencia@ucaba.org.ar

Esta iniciativa solidaria y voluntaria enaltece no solamente a nuestra Cámara sino a cada uno de los que colaboran con la elogiada labor de Fundación Pilares.



LAS EMPRESAS DE CONTROL DE PLAGAS EN TIEMPOS DE INFLACIÓN

La definición de la estrategia de negocios varía a lo largo del tiempo en la medida que la situación macroeconómica imprime un determinado ritmo a la actividad. En un contexto inflacionario, como el de la Argentina actual, los empresarios de control de plagas corren el riesgo de confundir el horizonte a la hora de enfocar sus estrategias para no perder competitividad ni rentabilidad.

En contextos inflacionarios, no es posible comparar la facturación; por eso es necesario recurrir a otra unidad de medida. Lo primero a tener en cuenta es cuántos servicios vendemos. Esto es así porque si se cae la cantidad de servicios hay un problema de ventas, pero no un problema de precios o de costos, con lo cual tenemos que atacar el primer factor y crecer en capacidad de ventas.

La inflación es engañosa pues una facturación creciente en términos nominales nos puede llevar a la falsa creencia de que nuestra empresa sigue su marcha sin inconvenientes. Cuando notamos que la facturación trepó al doble no tenemos que olvidar que probablemente los gastos también hayan sido doblados. Ahora, si crecen más rápido que la facturación significa que hay un problema de eficiencia.

Hablar de ajuste de precios obliga a tener en cuenta la variable "inflación". Los fenómenos, como la inflación, son ajenos a nosotros y tenemos que tomarlos como lo que son. No tenemos que hacer fuerza, no tenemos que enojarnos, sino que tenemos que pensar que en este contexto es en el que estamos trabajando y con el cual debemos seguir ganando. Sin embargo, sí tenemos que pensar qué estrategias seguir frente a este momento inflacionario. Para abordar la problemática, pueden considerarse cuatro puntos clave para superar el contexto y seguir creciendo.

En primer lugar, la gente ya está acostumbrada a que se modifiquen los precios, lo que es una ventaja a la hora de tener que ajustar costos. Hoy en día nadie tiene precios de referencia, entonces los compradores saben que puede haber variaciones.

En segunda instancia, es recomendable restringir al máximo la financiación a los clientes. Cuando se otorga crédito estamos exponiéndonos a una pérdida terrible, es una descapitalización muy importante, por eso es mejor que restrinjamos la financiación a lo necesario. Desde ya que el cliente necesita el plazo de pago y quizás tenemos que dárselo, pero tengamos cuidado cuanto estamos dando crédito para que no seamos nosotros los que financiamos a nuestros clientes en exceso: los valores del cambio del dinero son muy importantes. Es decir, cuando el cliente viene a pagar, el dinero ya vale mucho menos.

Como tercer punto clave, es importante que el empresario sepa avisar a tiempo de los cambios en los precios. En esa misma línea, es recomendable aumentar con frecuencia los precios y no relegarse y luego dar un salto en los costos importante. Muchas veces pensamos que es contraproducente, pero en realidad es bueno que se cambien más seguido los precios, porque lo malo es en realidad cambiar de manera abrupta.

El cuarto punto a considerar es la actualización permanente de los costos. En este sentido, los empresarios se preocupan por cómo trasladarle esa suba al cliente, porque lógicamente le acarrea un problema. Sin embargo, tenemos que tener mucho cuidado en no terminar bajando nuestro margen porque ahí será cuando encontremos la verdadera pérdida. No tenemos que engañarnos con la venta, porque la facturación no es una guía, la guía es la contribución marginal.



INSECTICIDAS: PRESTE ATENCIÓN A LA FECHA DE VENCIMIENTO... Y A MUCHO MÁS

Todas estas formulaciones de productos Domisanitarios se degradan con el tiempo.

A menos que se estipule lo contrario en la etiqueta, estos productos normalmente tienen una vida útil de dos años a partir de la fecha de fabricación.

Pero, más allá de su fecha de vencimiento, las condiciones en las que se almacena un insecticida son fundamentales para la conservación de sus propiedades; cualquier compuesto químico puede volverse inutilizable mucho antes de su fecha de caducidad si es expuesto a situaciones ambientales extremas.

La sobreexposición a la humedad, a la luz y, especialmente, a la temperatura, puede hacer que los insecticidas pierdan su eficacia mucho antes de lo esperado. Por eso, deben ser conservados en lugares frescos y secos.

Las áreas de almacenamiento deben estar ventiladas, con temperaturas de entre 5 y 20 grados centígrados. Jamás deben exponerse los productos a la luz solar directa; es particularmente importante que si el depósito posee ventanas, éstas sean acondicionadas para impedir el paso de los rayos solares.

Muchos formulados cambian sus propiedades a medida que se descomponen. Algunos se vuelven más tóxicos, inflamables o explosivos. Otros acumulan gases que pueden romper un recipiente o significar un riesgo al abrirlo. Al contrario de lo que se podría pensar, el olor característico de ciertos formulados se torna aún más fuerte a medida que se deterioran. Un olor inusualmente fuerte en el área de almacenamiento puede significar que hay una fuga o derrame de producto, pero también puede ser un indicio de químicos en deterioro.

Si un concentrado emulsionable forma un lodo o la mezcla se separa cuando se agrega agua, en lugar de formar la coloración lechosa normal, significa que el producto ha perdido su capacidad para formar una emulsión.

Si un polvo mojable está apelmazado y no se mezcla con el agua, el producto se ha deteriorado.

Si se acumula polvo o granulado y no se puede separar agitando, el producto puede estar demasiado húmedo para ser eficaz.

Si un líquido normalmente transparente ha desarrollado una apariencia lechosa, es probable que haya entrado agua en el recipiente. Si la humedad entra en un recipiente de insecticida a base de aceite, podrá verlo como una capa separada.

En otras ocasiones, esto es más difícil de identificar porque cambian sus propiedades químicas, pero no su apariencia. Los insecticidas en mal estado no solo no funcionan tan bien, sino que también pueden obstruir y dañar su equipo de aplicación.

Si tiene dudas acerca de algún producto, no lo utilice, pero sobre todo: procure que su depósito de productos posea condiciones adecuadas para el almacenamiento. No sólo pondrá a salvo su economía, sino también su salud.

FE DE ERRATAS



En el boletín UCABA emitido en marzo 2024, por un error de desconocimiento del diseñador gráfico, se incluyó en la nota referente a Insecticidas una fotografía ilustrativa correspondiente al rubro agrícola, que no representa el sector de Domisanitarios ni al MIPUA -Manejo Integrado de Plagas Urbanas y Ambiente-.

Pues no existen Domisanitarios que se comercialicen en tambores de 200 litros, y las oficinas en líneas generales no poseen habilitación en donde figuren depósitos. Nuestro sector maneja en general envases de 1 litro de capacidad.

La presentación de mayor volumen es de 5 litros y corresponde al producto Proteginal, y es un envase fácilmente lavable y enjuagable según IRAM 12.069 Dicha fotografía no representa en absoluto la realidad del sector, por ello se emite este Fe de Erratas para evitar cualquier mala interpretación al respecto.