



# BOLETIN



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

**NOVIEMBRE  
2025**

...s alumnos y aula  
de la **EMIPUA**  
Escuela Universitaria Argentina en  
Manejo de Plagas Urbanas  
**UCABA**

## 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

Segunda Vocal Titular: ANA MARIA LAUDANI

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

## INDICE

Beneficios al Socio	_____	P.2
Triple lavado de los envases de productos domisanitarios de uso profesional	_____	P.3
Herramientas del MIPUA	_____	P.4
Residuos Peligrosos	_____	P.5
Un adiós que no es final, porque su ejemplo sigue vivo	_____	P.6
Renovación de autoridades en UCABA: rumbo a nuevos desafíos	_____	P.7
ExpoPlagas 2025: una edición que consolidó el crecimiento del sector	_____	P.8
FECOBA realizó su Asamblea Anual con la participación de UCABA	_____	P.10
Claves para entender y controlar al ratón Mus musculus	_____	P.11
¿Es verdad que una cucaracha puede sobrevivir sin cabeza?	_____	P.12
El arte de crear un vínculo emocional con el cliente	_____	P.13



## LES RECORDAMOS NUESTRAS VIAS DE CONTACTO Y REDES SOCIALES



UCABA Plagas Urbanas



UCABAp plagasurbanas



UCABA



ucaba.org.ar



ucabaplagasurbanas



113604-7563



113966-7344



@UcabaInfo



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 la actual Gestión, pensando en el bien común y en el de cada asociado:

- 1) Participación en ferias y jornadas nacionales e internacionales de modo gratuito o con aranceles preferenciales
- 2) Actualización y difusión de primera mano sobre cambios en la legislación y/o reglamentaciones inherentes a la actividad de Control de Plagas Urbanas y Limpieza y Desinfección de Tanques de Agua Potable, cuya difusión se realiza a través de los boletines mensuales.
- 3) Uso de plataforma de certificados de servicios con código QR, una herramienta gratuita para los socios que mejora la trazabilidad y la transparencia ante los clientes.  
solicitados por los inspectores municipales.
- 4) Importante descuento en la cuota de la Escuela de Manejo Integrado de Plagas Urbanas y Ambiente (EMIPUA) que se dicta de manera virtual en convenio con la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA.
- 5) Descuento en el valor de las diplomaturas dictadas por la Universidad Nacional de San Martín, entre ellas destacamos, la Diplomatura sobre Manejo Integrado de Insectos Vectores de Enfermedades, formación imprescindible en tiempos de dengue y enfermedades transmitidas por mosquitos.
- 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, visitas protocolares y técnicas en Municipios del Gran Buenos Aires como Vicente López, Moreno, entre otros.
- 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](https://www.ucaba.org.ar/listado_asociados.php), Ud. 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 NOVIEMBREr información contáctenos a [gerencia@ucaba.org.ar](mailto:gerencia@ucaba.org.ar).

**Juntos lo hacemos posible**

SI AÚN NO SOS SOCIO  
TE ESPERAMOS

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.



**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. Recuerde utilizar los Elementos de Protección Personal (EPP) durante toda la operatoria. Consulte a su Director Técnico.



ACOMPAÑAN ESTA INICIATIVA



Entidad Adherida a



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

## 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.

INSPECCIÓN  
IDENTIFICACIÓN



VIGILANCIA Y  
MONITOREO



DIAGNÓSTICO



LIMPIEZA  
SANITIZACIÓN



TRAMPAS  
FÍSICAS



EQUIPOS DE  
APLICACIÓN

EXCLUSIÓN  
PREVENCIÓN



EDUCACIÓN  
DOCUMENTACIÓN



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.

ACOMPañAN ESTA INICIATIVA



Entidad Adherida a



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

¿Conviene registrarme como  
Generador de Residuos  
Peligrosos en CABA?  
**Parece un trámite más...**

**PERO PUEDE CAMBIAR  
TODO TU NEGOCIO**



**Residuos Peligrosos Contactá a UCABA  
para recibir asesoramiento especializado.**

## Un adiós que no es final, porque su ejemplo sigue vivo

A un mes de su partida, rendimos homenaje al Ing. Agr. Rodrigo González Llanos, un profesional de excelencia y un referente indiscutido de nuestro sector. Su destacada trayectoria se caracterizó por su permanente dedicación a la innovación, el desarrollo técnico y la promoción de buenas prácticas en el control de plagas urbanas, siempre guiado por principios éticos, responsabilidad y rigurosidad científica.

A lo largo de su valiosa carrera, el Ing. González Llanos realizó aportes fundamentales, entre los cuales destacan:



Su gestión como Gerente en Chemotécnica, desde donde impulsó procesos de modernización tecnológica y promovió estrategias y productos basados en evidencia científica y criterios de seguridad ambiental. Su activa participación en la Escuela Argentina de Manejo Integrado de Plagas Urbanas (EMIPUA), contribuyendo de manera decidida a la formación y capacitación continua de operarios, técnicos y profesionales en todo el país.

Su rol como asesor externo de UCABA, aportando su visión, conocimientos y experiencia para fortalecer la capacidad institucional, técnica y representativa de nuestro sector.

Su constante labor como disertante y consultor, compartiendo conocimientos y buenas prácticas en numerosas jornadas, congresos y programas de capacitación a nivel nacional.

### Un impulsor de la integración institucional

Rodrigo interactuó por décadas, en forma internacional, con Cámaras de Inglaterra, Francia, España, Brasil, Estados Unidos y latino América en General, conociendo a decenas de líderes de opinión, que vinieron a Argentina en innumerables oportunidades como participantes y disertantes. También fue un actor clave en la creación y consolidación de FEPLAGA (Federación de Cámaras de Empresas de Control de Plagas), desempeñando un papel decisivo en la articulación entre las cámaras provinciales y en la construcción de una representación federal sólida, cooperativa y orientada al crecimiento profesional colectivo.

### Un legado que perdura

Lo recordamos con profundo respeto y gratitud por su vocación formadora, su generosidad para compartir conocimientos y su firme convicción de que la mejora continua es el motor del desarrollo sectorial. Su ejemplo sigue inspirando a quienes trabajamos por un sector profesional, ético y sustentable, donde la ciencia, la colaboración y la responsabilidad social son pilares fundamentales.

Su legado permanecerá vivo en la comunidad técnica e institucional que ayudó a fortalecer y engrandecer.

## Renovación de autoridades en UCABA: rumbo a nuevos desafíos

UCABA informa a sus asociados, y al sector en general, que, conforme a lo establecido en sus estatutos, el pasado 27 de octubre se llevó a cabo la nueva Asamblea Anual Ordinaria, en la cual se aprobaron todos los puntos del orden del día, incluyendo la renovación de la Comisión Directiva para el período 2025–2027.

Tras un proceso transparente y participativo, se designaron las nuevas autoridades que tendrán la responsabilidad de conducir nuestra institución en esta nueva etapa.

La nueva Comisión quedó conformada de la siguiente manera:

Cargo	Nombre	Empresa
<b>Presidente</b>	Jesús A. Romero	Control S.I.S.A. de Jesús A. Romero
<b>Vicepresidente 1º</b>	Guillermo A. Beguy	Plagas Urbanas S.R.L.
<b>Vicepresidente 2º</b>	Ángel A. Pérsico	Fumiline S.A.
<b>Secretario</b>	Juan Patricio Marín	M&M Control de Plagas "Oscar Marín y Asociados S.R.L."
<b>Prosecretario</b>	Nilda Elías	Saneamiento Güemes de Nilda Elías
<b>Tesorero</b>	Leonel García	SANAM Saneamiento Ambiental de Leonel García
<b>Protesorero</b>	Gastón Exequiel Gamba	Pest Solutions S.R.L.
<b>1º Vocal Titular</b>	Javier Valenza	Compañía Americana S.A.
<b>2º Vocal Titular</b>	Ana María Laudani	San Andrés MIP de Ana María Laudani
<b>1º Vocal Suplente</b>	Fernando Horacio Ducret	Fumtexx de Fernando Horacio Ducret
<b>2º Vocal Suplente</b>	Carlos Ernesto Jaureguiberry	Impacto Higiene Ambiental de Carlos E. Jaureguiberry
<b>Revisores de cuentas</b>		
<b>Revisor de Cuentas Titular</b>	Augusto Lobo	SANITY de Augusto Lobo
<b>Revisor de Cuentas Suplente</b>	Marcelo H. Cortiña	Stop Plagas S.R.L.

Dentro de su plan de gestión, la nueva Comisión Directiva se propone consolidar el crecimiento institucional, fortalecer la profesionalización del sector MIPUA y del área de Limpieza y Desinfección de Tanques para Agua Potable, así como profundizar el trabajo conjunto con organismos públicos y cámaras de todo el país.

El objetivo es promover una gestión participativa, transparente y orientada al desarrollo sostenido de la institución y del sector que representa.

Con convicción, compromiso y trabajo en equipo, seguiremos construyendo un futuro de crecimiento, innovación y fortalecimiento para todos.

Ver plan de gestión de manera completa en el siguiente [link enlace](#)



## ExpoPlagas 2025: una edición que consolidó el crecimiento del sector

ExpoPlagas 2025 superó todas las expectativas: más de 500 inscriptos, más de 30 expositores y dos salas de conferencias simultáneas dedicadas a la gestión empresarial y la formación operativa. Durante los dos días del evento, UCABA fortaleció su presencia institucional, generó nuevos vínculos con empresas y distribuidores, y sumó más de 200 nuevos seguidores en su cuenta de Instagram.

En la apertura del evento contamos con la participación del Decano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA, Dr. Alejo Pérez Carrera; del Director de Fiscalización Vegetal del Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires, Ing. Agr. Adolfo Camaño; y del Presidente de la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (FECOBA) y Vicepresidente de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Sr. Fabián Xavier Castillo.

Dentro del temario destinado a empresarios la cámara realizó una presentación denominada charla “UCABA en acción: Desarrollo de mercado, plataforma de certificados de servicios y educación en línea”, donde se expuso el plan de acción que guiará a UCABA durante los próximos meses, a cargo de Jesús Romero (Presidente de UCABA), Christian Rodríguez (Gerente General) y Fernando Hiralde (Responsable de Comunicación Digital).

### UCABA en acción

El eje central de la presentación fue el compromiso de los socios con las herramientas que UCABA pone a disposición para mejorar la comunicación, la diferenciación y la captación de nuevos negocios.



- **Comunicación y plataforma web**

El sitio institucional [www.ucaba.org.ar](http://www.ucaba.org.ar) es el centro de todo lo que ocurre por la cámara y hacia los socios. Desde el botón de “Socios”, cada empresa puede descargar su Certificado de Membresía, gestionar sus cursos, y sobre todo, completar sus datos (logo, servicios, ubicación, contactos y habilitaciones).

Este paso es clave: la campaña digital de UCABA—que alcanza miles de personas por semana en Instagram y Facebook— deriva las consultas directamente al motor de búsqueda de empresas del sitio. Solo las empresas que tienen su información completa pueden recibir esas consultas y convertirlas en nuevos clientes.

- **Formación profesional y educación en línea**

UCABA anunció que su curso EMIPUA (dictado desde 2015 junto a la Facultad de Ciencias Veterinarias) evolucionará hacia una Diplomatura, accesible para toda persona con título secundario. Además, la plataforma de UCABA ofrece cursos y capacitaciones grabadas, que permiten cumplir con los requisitos de formación de los operarios y mantener actualizadas las credenciales de las empresas.

- **Certificación y desarrollo de mercado**

Otro de los avances destacados fue la plataforma de certificados de servicios con código QR, una herramienta gratuita para los socios que mejora la trazabilidad y la transparencia ante los clientes. El plan de desarrollo de mercado, por su parte, continúa fortaleciendo la unión entre laboratorios, distribuidores y empresas asociadas para educar al consumidor final y valorizar el trabajo profesional del sector.

ExpoPlagas 2025 reafirmó el crecimiento del rubro y el papel central de UCABA como punto de encuentro entre las empresas, la formación y la innovación.

El mensaje final fue claro: el futuro del sector depende del compromiso de cada socio.

Porque en UCABA, “elegir con quién caminar es tan importante como el camino”.



## FECOBA realizó su Asamblea Anual con la participación de UCABA

El pasado 8 de octubre, la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (FECOBA) llevó a cabo una nueva Asamblea General Anual, en la cual UCABA tuvo una destacada participación.

Durante el encuentro se abordaron diversos temas relacionados con la situación económica y comercial actual del país, entre ellos el aumento salarial, la reactivación de la economía y la aprobación de una moratoria tributaria en CABA, que permite regularizar deudas pendientes mediante planes de facilidades de pago y quitas de hasta el 100% en intereses y punitivos.

En representación de nuestros asociados, el presidente de UCABA, Sr. Jesús Romero, expuso la realidad actual del sector y compartió propuestas, ideas e iniciativas junto a representantes de distintos rubros presentes en la jornada.

Cabe destacar que este tipo de encuentros y el intercambio de experiencias entre instituciones resultan fundamentales para fortalecer el trabajo conjunto, optimizar recursos y generar acciones con mayor alcance e impacto, consolidando así una gestión más eficiente, participativa y sostenible.



# Claves para entender y controlar al ratón

## Mus musculus

El comportamiento alimentario difiere notablemente entre las ratas (*Rattus norvegicus* y *Rattus rattus*) y el ratón doméstico (*Mus musculus*).

Las ratas son, por naturaleza, neofóbicas: desconfían de todo aquello que les resulta nuevo, como los cebos utilizados para su control. Sin embargo, una vez superado ese temor inicial, pueden consumir grandes cantidades de alimento de una misma fuente.

En cambio, los ratones son curiosos innatos y muestran una marcada neofilia. Investigan de inmediato los cebos nuevos, aunque suelen ingerir pequeñas cantidades de cada fuente de alimento. Prefieren obtener su dieta diaria de múltiples lugares distintos, lo que hace ineficaz colocar solo uno o dos puntos de cebo. Es probable que no consuman una dosis letal en una sola ingesta.

Por ello, en el control de ratones domésticos es fundamental disponer numerosos puntos de cebo, cada uno con poca cantidad de rodenticida, de modo que el animal alcance la dosis letal a través de pequeñas ingestas en distintos sitios.

La ubicación de los cebos también es un factor clave. Los ratones son excelentes escaladores y, una vez dentro de un edificio, pueden desplazarse rápidamente por todos los niveles. La estrategia de control debe contemplar todos los espacios posibles: falsos techos, armarios, vigas, cavidades y otros rincones elevados.

El ratón doméstico muestra además preferencia por la variedad alimentaria, con especial atracción por grasas y azúcares. Su consumo diario ronda los 3 gramos de alimento, lo que permite definir su comportamiento como “esporádico e itinerante”: necesitan alimentarse en varios puntos para cubrir sus requerimientos nutricionales.

En términos de control, los ratones pueden considerarse opuestos a las ratas. Mientras estas son neofóbicas, los ratones son neofílicos: se sienten atraídos por lo nuevo y aceptan fácilmente alimentos desconocidos.

En su caso, el miedo al cebo no es innato, sino aprendido. Puede surgir si el animal asocia los efectos negativos de una dosis subletal de rodenticida con el alimento consumido, del mismo modo que ocurre en las ratas.

Por lo tanto, distribuir varios puntos de cebado con pequeñas cantidades de rodenticida, aprovechando su patrón de alimentación “esporádico e itinerante”, resulta suficiente para prevenir la aversión al cebo (bait shyness). Recordemos que en esta especie, dicha aversión surge principalmente por aprendizaje individual tras una experiencia subletal con un alimento tóxico.



## ¿Es verdad que una cucaracha puede sobrevivir sin cabeza?

¿Alguna vez ha pensado que podría ser posible vivir sin cabeza?

En el caso de los seres humanos, esto es completamente imposible. Nuestro cerebro necesita un flujo constante de sangre y oxígeno; si se interrumpe este suministro, la muerte ocurre de manera inmediata.

Sin embargo, cuando una cucaracha es decapitada, la muerte no se produce por la pérdida de la cabeza en sí, sino por inanición, infección o deshidratación a través de la superficie del corte.

Esto es posible gracias a las características de su fisiología. Las cucarachas poseen un sistema circulatorio abierto, con baja presión sanguínea y una rápida coagulación, lo que minimiza la pérdida de fluidos tras la decapitación.

Además, no respiran por la cabeza, sino mediante un sistema de tráqueas conectadas al exterior a través de pequeños orificios llamados espiráculos, ubicados a lo largo del cuerpo. Esto les permite seguir respirando incluso sin cabeza.

Otra particularidad es que gran parte de sus funciones nerviosas están descentralizadas. Los ganglios torácicos y abdominales controlan muchos movimientos y reflejos básicos, por lo que la cabeza no resulta indispensable para su funcionamiento corporal básico.

Mientras un ser humano muere de inmediato al perder la cabeza por la caída de la presión sanguínea y el cese de las funciones vitales, la cucaracha no sufre ese efecto, ya que carece de presión arterial significativa. Por este motivo, puede continuar viva entre 7 y 9 días, e incluso más, hasta morir por falta de alimento o agua.

En resumen, sí: una cucaracha puede sobrevivir sin cabeza durante varios días. Su fisiología única (sistema circulatorio abierto, respiración traqueal y control nervioso descentralizado) le otorgan una sorprendente capacidad de supervivencia que la convierte en uno de los insectos más resistentes del planeta.



## El arte de crear un vínculo emocional con el cliente

Busque maneras de hacer que su servicio sea verdaderamente distintivo y exclusivo, diferente a todo lo que ofrece su competencia. Tal vez pueda incorporar una nueva herramienta o metodología que otros aún no utilizan, o brindar una garantía adicional que inspire mayor confianza en sus clientes.

Los consumidores suelen sentirse decepcionados por muchas empresas de servicios y, por ello, tienden a ser cautelosos. En este contexto, la confianza se convierte en un activo de gran valor: la empresa que logre construirla descubrirá que esa confianza literalmente vale dinero.

Un cliente está dispuesto a pagar más por un servicio de excelencia, que ofrezca tiempos de respuesta rápidos, atención personalizada y técnicos que demuestren competencia, profesionalismo y cortesía.

Un buen servicio al cliente añade valor a su empresa. A ningún cliente le agrada ser atendido con desgano, recibir un trabajo mal hecho o tratar con empleados apurados y descorteses.

Por eso, marque la diferencia con pequeños grandes gestos: explicaciones claras, amabilidad, capacidad de escucha y paciencia.

Su meta debe ser que cada cliente piense:

“Me gustó esta gente. Los volveré a contratar y los recomendaré a mis conocidos.”

