

PCN

PEST CONTROL NEWS®

LA REVISTA ESPECIALIZADA EN EL CONTROL DE PLAGAS



No. **51**



Entrevista a M^a Teresa Carrascosa

Hablamos sobre los 30 años de historia de Killgerm, S.A.

8

Buenas prácticas para el almacenamiento de productos químicos

Cómo gestionar la peligrosidad.

14

Insectos de la madera

¿Cómo reconocerlos y cómo combatirlos?

22

NUEVO

SUNBURST®
QBL LED



Control de moscas UVA LED con estilo, discreto y ecológico.

Una trampa de luz ultravioleta para insectos elegante y decorativa, diseñada para espacios de cara al público donde se requiere un control de moscas discreto pero eficaz. El Sunburst LED utiliza el tubo compacto QBL LED con 60 emisores, que distribuye la luz uniformemente en 360° para una cobertura óptima.

El Tubo Compacto PestWest QBL LED reduce el consumo de energía a solo 10 W - la mitad que el modelo fluorescente - mientras ofrece el doble de vida útil y un rendimiento mejorado.



Para más información, visita
nuestra web

www.pestwest.com

La confianza en el control
de insectos voladores



Carcoma común
Anobium punctatum

En esta edición...

Insectos de la madera

22

¿Cómo reconocerlos y cómo combatirlos?

La revista de la Industria del Control de Plagas en Sanidad Ambiental, Alimentaria y Conservación.

Tirada de 1.400 ejemplares de distribución gratuita.

EDITORIA

Cristina Martínez
informacion@pestcontrolnews.com

COLABORADORES

ANECPLA, Diego Velasco, María Teresa Carrascosa, Josep Parnau.

Con el objetivo de reflejar la opinión de toda la Industria del Control de Plagas, PCN agradece cualquier información que le sea facilitada.

Agradecemos nos envíen noticias, artículos, cartas, anécdotas y opiniones a:
informacion@pestcontrolnews.com

ANUNCIOS

Contacten con la dirección arriba indicada para más información.

Visítenos:

www.pestcontrolnews.es

Entrevista a Mª Teresa Carrascosa.

8 El aumento del número de ratas en las ciudades.

10 Buenas prácticas para el almacenamiento de productos químicos. 14

Hablamos sobre los 30 años de historia de Killgerm, S.A.

Causas.

Cómo gestionar la peligrosidad.

BugScents™ Sentry Pro.

18 Insectos de la madera.

22 Bacillus thuringiensis. 26

Una nueva era en la detección de chinches de la cama.

¿Cómo reconocerlos y cómo combatirlos?

Una superbacteria.

Activando el comportamiento natural de forrajeo de las chinches de la cama.

28 Más allá del presupuesto.

32 Productos nuevos. 36

Experimentos con el activador de chinches de la cama Exhale.

El arte de convertir propuestas en contratos de éxito.

Novedades para el control de plagas.

©Pest Control News Limited 2025. Todo el material publicado es propiedad de Pest Control News Limited. Ninguna parte de esta revista, ni total ni parcialmente, puede ser prestada, vendida, plagiada, reproducida, copiada, impresa o utilizada para cualquier uso no autorizado, o insertada como parte de una publicación o anuncio, así como artículos, fotos o gráficos aquí contenidos, sin el permiso explícito del Editor.

Pest Control News no se hace responsable del contenido de ninguno de los artículos y anuncios. Pest Control News no puede aceptar ninguna responsabilidad de las quejas que se puedan producir por las afirmaciones contenidas en los anuncios ni por cualquier resultado obtenido del uso de los productos aquí anunciados.



Killgerm refuerza su equipo comercial con la incorporación de Marta Saugar como Responsable de la Zona Norte

www.pestcontrolnews.com
[@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews)
facebook.com/pestcontrolnews

En su firme compromiso por ofrecer un servicio cada vez más cercano, especializado y eficiente, Killgerm, empresa líder en el sector del control de plagas, anuncia la incorporación de Marta Saugar como nueva Responsable Comercial para la Zona Norte.

Marta Saugar es una profesional ampliamente reconocida en el sector, con más de 20 años de experiencia en empresas de referencia como Anticimex, Cannon Higiene y, más recientemente, Elis. Su profundo conocimiento del mercado, junto con una gran capacidad para identificar y responder a las necesidades de los clientes, la convierten en un valioso refuerzo para el equipo de Killgerm.

Con esta incorporación, Killgerm reorganiza su estructura comercial dividiendo su cobertura en dos grandes zonas, con el objetivo de acercarse aún más a sus clientes: Diego Velasco, actual Director Comercial, continuará liderando el departamento para garantizar que todos los clientes reciban el servicio y la atención que merecen.

Este cambio estratégico forma parte del continuo esfuerzo de Killgerm por evolucionar y adaptarse a las exigencias del sector, poniendo siempre al cliente en el centro de su actividad.



Killgerm, S.A. sigue apostando por la formación

En el cambiante mundo del control de plagas y la sanidad ambiental, Killgerm S.A. refuerza su presencia no solo como proveedor de productos profesionales, sino como dinamizador del conocimiento aplicado. Killgerm se reafirma en que la formación continua es la base del éxito: sólo quienes dominan las técnicas, la biología y la normativa pueden ofrecer soluciones eficaces y seguras.

En el último trimestre de este año, Killgerm ha impulsado varias iniciativas formativas en colaboración con entidades y expertos del sector, en su apuesta decidida por elevar el nivel profesional de los técnicos y empresas:

Oportunidades de negocio: innovación en tratamientos de madera

En un contexto en el que los insectos xilófagos y el deterioro estructural de la madera cobran importancia creciente en edificios históricos, infraestructuras y mobiliario urbano, Killgerm organizó un webinar con la participación de José Miguel Arteche (Groupe Berkem). Este webinar analizó los retos y oportunidades en el tratamiento preventivo y curativo de la madera que ofrecen Xilix Gel, Xilix 500 RF, Termifilm y Novaterm: desde la selección de productos hasta las técnicas de aplicación más adecuadas y los aspectos normativos que afectan a la intervención en entornos patrimoniales. También se debatieron casos reales y buenas prácticas.

Formación teórico-práctica para procesionaria del pino mediante endoterapia Ynject GO

En el ámbito del arbolado urbano, la procesionaria del pino sigue siendo uno de los retos más complejos y una problemática sanitaria

derivada de los pelos urticantes de las larvas. Con la colaboración de Fertinyect, Killgerm organizó una jornada teórico-práctica en Barcelona y Madrid, centrada en el uso del sistema Ynject GO para el control de la procesionaria del pino. Los asistentes pudieron conocer desde los fundamentos del sistema (inyección a baja presión, rápida absorción y alto volumen) y el protocolo de inyección en la especie objetivo. La formación permitió que los técnicos comprendiesen no solo "cómo inyectar", sino cuándo, en qué fases del ciclo de la plaga, con qué dosis y con qué criterios de compatibilidad.

Jornada especializada sobre roedores

El control de roedores es uno de los pilares del sector, con exigencias crecientes en monitoreo, prevención y técnicas más sostenibles. Envv colaboró con Killgerm en una jornada técnica sobre roedores, con ponencias que abordaron desde la biología y comportamiento alimentario hasta el uso de rodenticidas, monitoreo y estrategias en un entorno de Manejo Integrado de Plagas. El equipo técnico que dirigió la formación presentó soluciones como Racumin Foam, Harmonix Pasta y Racumin Expert, se debatieron las últimas tendencias en resistencia, regulación y diseño de programas integrados. La jornada permitió a los asistentes actualizar sus conocimientos, contrastar metodologías y adoptar un enfoque más robusto frente a los retos reglamentarios y medioambientales actuales.

La apuesta de Killgerm por la formación sigue una estrategia firme: solo técnicos bien formados pueden aplicar soluciones eficaces, seguras y conformes a la normativa. Su catálogo no es solo un listado de productos, sino un centro de conocimiento, jornadas técnicas y recursos descargables.

A través de alianzas con proveedores y fabricantes punteros de la industria de la sanidad ambiental, Killgerm amplía su impacto hacia ámbitos complementarios con el objetivo de que los profesionales del sector puedan descubrir nuevas oportunidades de negocio.

CONOCE A TU NUEVO COLABORADOR

LE ENCANTA EL ADVION GEL CUCARACHAS, SE LO LLEVA A SU REFUGIO Y ERRADICA EFICAZMENTE LAS INFESTACIONES

ESCANEA EL CÓDIGO PARA DESCUBRIR MÁS



FOR LIFE UNINTERRUPTED™
Y la vida continúa™



WWW.SYNGENTAPPM.COM/ES/ADVIONGELS



Advion® Cucarachas
Gel

syngenta.

UTILICE LOS BIOCIDAS DE FORMA SEGURA. LEA SIEMPRE LA ETIQUETA Y LA INFORMACIÓN SOBRE EL BIOCIDA ANTES DE USARLO. ADVION® Gel Cucarachas contiene 0,6% de indoxacarb. N° de inscripción en el registro de biocidas: ES/RM-2011-18-00003. ADVION®, FOR LIFE UNINTERRUPTED™, el marco Alliance, el icono Purpose y el logo Syngenta son marcas registradas de una empresa de Syngenta Group. © Syngenta España, SA. Madrid, España. Todos derechos reservados. 2023. Teléfono: 91 387 64 10 Fax: 91 721 00 81 Contacto: ppm.eame@syngenta.com, Web: www.syngentappm.com/es

GRAN ÉXITO DE LA JORNADA SECTORIAL DE AESAM



El pasado 10 de octubre la Asociación de Empresas de Sanidad Ambiental de la Comunidad de Madrid (AESAM) organizó una Jornada Sectorial. La calidad de las ponencias y la implicación de los asistentes hicieron de este evento una experiencia enriquecedora y altamente productiva.

Inauguró la jornada la Sra. Emma Sánchez, subdirectora general de Seguridad Alimentaria y Sanidad Ambiental de la Comunidad de Madrid. A continuación, se llevaron a cabo diversas ponencias iniciando la rueda José María Cámara, jefe del Departamento de Control de Vectores del Ayuntamiento de Madrid.

Se puso a disposición de los asistentes un tiempo para el networking gracias al coffe break para poder afrontar el segundo bloque de presentaciones con Josep Parnau, bioquímico y director técnico de Killgerm, hablando sobre resistencias para no biólogos, de una forma muy cercana, y clara para llegar a todos los asistentes. Ángel Serrano, CEO de IGEO, sorprendió al foro con una exposición sobre la nueva era de la digitalización y la aplicación de la IA en las empresas de sanidad ambiental. Fue Silvia Pérez, licenciada en Farmacia y jefa de sección ROESB de la Comunidad de Madrid, la que nos instruyó sobre las diferencias entre una auditoría y una inspección realizadas por la Comunidad de Madrid. Para finalizar la jornada, Ana Pérez Fuentes, subdirectora general de Salud Pública del Ayuntamiento de Madrid, se encargó de la clausura y destacó en su discurso la importancia de la colaboración entre administraciones y empresas para garantizar la salud pública.

Finalizó la jornada en los jardines del Hotel Rafael Atocha donde todos los asistentes disfrutaron de un aperitivo.



ÉXITO ARROLLADOR DEL BPCIF 2025: BARCELONA, CAPITAL DE LA INNOVACIÓN EN CONTROL DE PLAGAS

El Barcelona Pest Control Innovation Forum (BPCIF) 2025, evento bianual organizado por ADEPAP (Associació Catalana d'Empreses de Salut Ambiental), ha finalizado con un éxito rotundo, consolidándose como un referente internacional para el sector. El foro congregó a 180 profesionales en el emblemático Recinto Modernista de Sant Pau durante los días 6 y 7 de noviembre, reafirmando el compromiso de la industria con la vanguardia científica y tecnológica en salud ambiental.

Tras la bienvenida de Josep Joan Domènech (Presidente de ADEPAP) y la apertura institucional a cargo de Irene Corbella Cordoní (ASPCAT), la jornada inaugural se centró en la lucha contra los vectores urbanos y la prevención de epidemias.

Tomàs Montalvo (ASPB) dio la conferencia inaugural, enfatizando la "Innovación en la vigilancia y control de vectores urbanos". Este tema se complementó con la Dra. Sonia Olmeda (UCM), quien abordó el desafío del control de garrapatas, y la presentación de João Encarnação (Iridon) sobre "VECTRAK-MOBVEC", un sistema de vigilancia inteligente crucial para la respuesta ante brotes de arbovirus.

Diana Urquiza, Inés Martín del Real y Claudia Huertas fueron las ponentes que presentaron desde Barcelona Supercomputing Center (BSC) - ID Alert el proyecto "EpiOutlook".

La tarde se dedicó a la gestión del Virus de la Fiebre del Nilo Occidental (FNO), un foco de interés nacional. Isaac Antonio García Masiá (Lokímica/

Rentokil) detalló las "Actuaciones de control vectorial" desde la perspectiva empresarial en Andalucía. La Dra. Carolina M^a Sánchez Peña (SESA / Junta de Andalucía) amplió esta visión compartiendo las "Experiencias en el abordaje de enfermedades transmitidas por vectores artrópodos en Andalucía".

La segunda jornada se inició con una alerta sobre la biodiversidad, a cargo de Mikel Alexander Gonzalez (Grupo SASTI), que presentó "De polizones a residentes: la avalancha de plagas invasoras en España".

El BPCIF cerró con una dinámica sesión de design thinking orientada al futuro. El experienter designer Javier Tejedor (Nacar Design) y Damián Mícnmacher (Nauxa) dinamizaron el taller "Construyendo juntos el futuro del sector. Innovación colectiva para transformar retos en oportunidades".

La clausura oficial, a cargo de Carme Chacón Villanueva (Subdirectora General de la ASPCAT), selló el compromiso del sector con la salud pública y la innovación constante. El éxito de asistencia y la calidad de los contenidos auguran un futuro prometedor para las próximas ediciones de este foro bienal.



Encuentro global en la ICUP en Suecia

Del 29 de junio al 2 de julio de 2025 se celebró en Lund, al sur de Suecia, la 11ª Conferencia Internacional sobre Plagas Urbanas (ICUP), con la participación de más de 220 asistentes entre investigadores, fabricantes, reguladores y profesionales del sector provenientes de 31 países, incluyendo Australia, Brasil, EE.UU., Japón, Tailandia y varios países europeos.

El evento tuvo lugar en la casa de la Sociedad Académica (AF-Borgen) y se centró especialmente en temas de sostenibilidad y conciencia ambiental, tanto en las investigaciones presentadas como en la organización del evento. Fue una oportunidad clave para el intercambio de datos, debates y creación de redes profesionales.

El Dr. Bill Robinson, presidente del Comité Ejecutivo de ICUP, destacó que el objetivo del evento es fomentar el intercambio de ideas y ofrecer inspiración a los asistentes para futuras acciones. Desde su inicio en Cambridge en 1993, la ICUP ha generado más de 1.300 documentos de investigación disponibles gratuitamente en su sitio web.

Durante los cuatro días, se realizaron más de 50 presentaciones orales, además de sesiones de pósteres y talleres interactivos sobre diversas plagas urbanas como ratas, chinches, cucarachas, hormigas, mosquitos y termitas, abordadas con métodos químicos y no químicos.

El evento también incluyó momentos para el debate informal y la socialización, con comidas vegetarianas por sostenibilidad, y cerró con la tradicional cena y concurso de aviones de papel.

Los resúmenes de todas las ponencias están disponibles para descarga y se integrarán al archivo digital de la ICUP en www.icup.org.uk. La próxima edición de la conferencia ICUP se celebrará en 2028, con detalles aún por anunciar.



Parasitec 2025: París confirma su liderazgo en la innovación del control de plagas.

El sector europeo del control de plagas ha fijado su mirada una vez más en la capital francesa. La feria **PARASITEC 2025**, celebrada en el **Parc Floral de París** los días **29 y 30 de octubre**, ha cerrado sus puertas con un rotundo éxito, consolidándose como el evento bienal imprescindible para los profesionales.

PARASITEC se ratifica como la principal exposición internacional de tecnologías de control de especies nocivas en Europa, atrayendo a **más de 30 nacionalidades** entre expositores, fabricantes, distribuidores y expertos en sanidad ambiental.

La edición de 2025 ha destacado por una clara orientación hacia la innovación tecnológica y las soluciones sostenibles en el control de plagas urbanas. Los stands se llenaron de presentaciones sobre:

- **Sistemas de Vigilancia Inteligente:** El control digital, a través de trampas conectadas y el uso de la Inteligencia Artificial (IA) para la detección temprana de roedores e insectos, ha sido uno de los grandes protagonistas.
- **Formulaciones de Bajo Impacto:** Fabricantes y formuladores presentaron la última generación de biocidas y productos ecológicos, reflejando el compromiso del sector con la reducción del impacto ambiental, especialmente en entornos urbanos sensibles.
- **Gestión Integrada de Plagas (GIP):** El evento reforzó la importancia del enfoque GIP, centrándose en soluciones que priorizan la exclusión, la inspección predictiva y el conocimiento biológico de las especies.

PARASITEC no solo es una plataforma comercial, sino un foro vital para el **intercambio de conocimiento** y el networking. Los profesionales tuvieron la oportunidad de debatir con los principales expertos, conocer las últimas normativas europeas y establecer contactos estratégicos que definirán los desarrollos de productos y servicios para los próximos años.

La feria reafirma su papel como punto de encuentro favorito para los especialistas, al ofrecer la visión más completa y actualizada del mercado, desde tecnologías para el control de roedores hasta soluciones especializadas contra chinches de la cama y mosquitos invasores. El éxito de convocatoria de PARASITEC 2025 confirma que el sector está invirtiendo decididamente en tecnología y profesionalización para hacer frente a los retos de la salud ambiental urbana.





Entrevista a María Teresa Carrascosa.

Killgerm S.A. se prepara para celebrar su 30º aniversario como referente en el sector del control de plagas y la sanidad ambiental en España y Portugal. Con una trayectoria consolidada como distribuidor de productos profesionales, la empresa ha sabido evolucionar al ritmo del mercado, apostando por la innovación y el servicio de calidad.

Con motivo del aniversario de la empresa, entrevistamos a M^a Teresa Carrascosa, Directora General de Killgerm S.A. Aunque ocupa este cargo desde 2016, su vínculo con la compañía se remonta a 1999, cuando se incorporó al equipo liderando el departamento financiero. Desde entonces, como ella misma afirma, forma parte de "la familia Killgerm", un concepto que refleja el fuerte compromiso personal y profesional que la une a la empresa.

¿Cómo percibes el crecimiento de Killgerm en estos últimos 10 años? Sin lugar a dudas, ha habido muchos cambios y muchas novedades.

El crecimiento de Killgerm en los últimos 10 años ha sido significativo y muy positivo. Nos hemos mantenido como un distribuidor especializado y aliado estratégico para las empresas de control de plagas en España y Portugal. Durante esta década, el sector ha evolucionado de forma rápida, con nuevas normativas, nuevas tecnologías y mayores exigencias profesionales. Nosotros hemos sabido acompañar este cambio reforzando nuestra oferta de biocidas, equipos y soluciones técnicas, y ampliando nuestro servicio de asesoramiento.

Además, el respaldo de Killgerm como grupo multinacional, nos ha permitido crecer de manera más sólida, incorporar buenas prácticas europeas y mantenernos siempre un paso por delante. En definitiva, hoy somos una empresa más fuerte, más moderna y aún más comprometida con nuestros clientes.

Killgerm se ha ganado una gran reputación en el sector. ¿Cuál crees que ha sido la clave para mantener relaciones sólidas y duraderas con los clientes y proveedores?

Nuestra reputación se ha construido sobre tres pilares: confianza, coherencia y cercanía. Siempre hemos apostado por relaciones estables, duraderas y transparentes. Nuestros clientes saben que estamos "siempre a su lado", que los acompañamos tanto en lo técnico como en lo logístico, y que cumplimos lo que prometemos. Y nuestros proveedores encuentran en nosotros un socio fiable, con visión de largo plazo y un profundo conocimiento del mercado.

También influye mucho nuestro equipo unido y comprometido, compuesto por profesionales que entienden las necesidades reales de las empresas de control de plagas y que trabajan bajo la idea de que nuestro cliente siempre sienta que está en buenas manos. Esa combinación de profesionalidad, especialización y trato humano ha fortalecido nuestras relaciones a lo largo del tiempo.

En los últimos años, todo el sector del control de plagas ha tenido que adaptarse a los cambios normativos ¿Cómo crees que ha cambiado la demanda y el perfil del cliente desde los inicios hasta hoy?

El cliente ha cambiado profundamente. Antes predominaba un perfil más operativo; hoy encontramos empresas mucho más formadas, especializadas y con un enfoque muy técnico. La normativa europea y nacional ha impulsado una mayor profesionalización, y esto se traduce en una demanda más exigente y orientada a la seguridad, la trazabilidad y la eficiencia.

Además, el cliente actual busca asesoramiento experto, soluciones avanzadas y un proveedor que no solo suministre productos, sino que entienda su día a día y pueda dar apoyo real. Esta evolución ha reforzado nuestro papel como distribuidor que está trabajando al lado del profesional, acompañándolo para que pueda ofrecer el mejor servicio posible.

¿Cuáles son los próximos objetivos estratégicos de Killgerm para los próximos años?

Nuestros objetivos estratégicos se orientan a tres ejes fundamentales:

1. Continuar ofreciendo innovación en biocidas, equipos y soluciones técnicas, incorporando tecnologías que permitan responder a los retos emergentes del sector.
2. Digitalización y mejora continua del servicio, para facilitar las operaciones de nuestros clientes y optimizar su experiencia con nosotros.
3. Sostenibilidad y eficiencia interna, impulsando una movilidad más limpia, procesos más responsables y colaboraciones con proveedores alineados con estos valores.

Queremos seguir siendo el distribuidor de referencia en España y Portugal, y hacerlo con un enfoque claro: aportar valor real y estar siempre cerca del profesional.

Ya hace 16 años que formas parte de Killgerm ¿Hay algún momento especialmente emotivo o memorable que quieras compartir con nosotros de tu trayectoria en Killgerm?

He vivido muchos momentos especiales, pero uno de los más emotivos fue, sin duda, cuando asumí la Dirección General en 2016. Aquel paso significó tomar el relevo de Ted Byrne, quien había sido el director general desde los inicios en 1996 y que, levantó la empresa prácticamente desde cero. Era una figura muy respetada en el sector, con unos conocimientos técnicos extraordinarios y quien dejaba un listón profesional y personal muy alto. Haber recibido su confianza y la del Grupo Killgerm, supuso un orgullo enorme y también una gran responsabilidad.

A ese momento, le unió la experiencia de trabajar con el equipo de Killgerm España ya que el éxito no se logra en solitario. La mayor fortaleza que tenemos es el equipo humano que, con profesionalidad, cercanía y compromiso, ha hecho posible un camino de crecimiento continuo. Juntos miramos al futuro con la misma ilusión del primer día y con la confianza de seguir construyendo relaciones duraderas con quienes nos acompañan. El compromiso que he observado en cada persona de las diferentes áreas, estoy segura de que ha sido clave para llevar a la empresa a la posición de liderazgo que ocupa hoy en España y Portugal.

¿Cómo se va a celebrar este 30º aniversario? ¿Nos puedes adelantar algo de la programación o iniciativas especiales que se están preparando?

Será una ocasión para reconocer y poner en valor el papel de nuestro equipo, de nuestros compañeros del Grupo Killgerm y de todas las personas y entidades que han formado parte de nuestro camino: clientes, proveedores, asociaciones y empresas del sector. A lo largo de este aniversario, queremos dedicar diferentes iniciativas a agradecer su confianza y destacar la importancia de cada colaboración en estos treinta años.

Deseamos que el próximo año sea un espacio para compartir, agradecer y poner en valor todo lo que hemos logrado juntos, reconociendo el recorrido realizado, apreciando el presente y mirando al futuro con entusiasmo. Nuestro propósito sigue siendo el mismo que nos ha guiado todos estos años: que cada cliente, proveedor y colaborador sienta que está en buenas manos.





Killgerm®
www.killgerm.com

Sabes que estás
en buenas manos

www.killgerm.es



*La verdadera fortaleza nace del trabajo conjunto,
de quienes creen en un futuro más limpio, sano y lleno de vida.*

Gracias por formar parte de este compromiso.
Que esta Navidad nos inspire a seguir creciendo, innovando y cuidando juntos.

Todo el quipo de Killgerm os enviamos
nuestros mejores deseos.

El aumento del número de ratas en las ciudades está relacionado con el cambio climático, la urbanización y el aumento de la población humana.

🔗 www.pestcontrolnews.com

📧 [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews)

👍 facebook.com/pestcontrolnews



El aumento de las poblaciones de *Rattus norvegicus* (rata parda) en las ciudades es cada vez más preocupante. Un reciente estudio publicado en enero de 2025 en *Science Advances*, en el que se examinan 16 ciudades de todo el mundo, identifica el cambio climático, la urbanización y el aumento de la población humana como factores clave que contribuyen a esta tendencia. Utilizando datos procedentes de denuncias e inspecciones públicas, la investigación arroja luz sobre la relación entre estos factores y el crecimiento de la población de ratas.

Principales conclusiones del estudio

Según el estudio, 11 de las 16 ciudades (69%) registraron un aumento significativo del número de ratas. Ciudades como Washington D.C., Nueva York y Ámsterdam mostraron las tendencias más al alza. Por el contrario, ciudades como Tokio, Louisville y Nueva Orleans registraron descensos en la población de ratas. Los resultados sugieren que el cambio climático y el crecimiento urbano son factores clave en la expansión de las poblaciones de ratas.

También apareció un patrón claro que vincula el aumento de las poblaciones de ratas con el aumento de las temperaturas, el aumento de la densidad de población humana y el incremento de la urbanización. Las ciudades con mayores aumentos de temperatura y mayor densidad humana registraron un crecimiento más significativo del número de ratas. La disponibilidad de residuos alimenticios y refugio debido a la urbanización hace que estas ciudades sean más propicias para la supervivencia de las ratas.

El papel del cambio climático

El estudio destaca el papel del cambio climático en el crecimiento de la población urbana de ratas. Las ratas, como muchos pequeños mamíferos, se ven constreñidas por las bajas temperaturas, que limitan su actividad reproductora y de búsqueda de comida. Sin embargo, a medida que aumentan las temperaturas, las ratas experimentan periodos de actividad más largos, lo que les ofrece más oportunidades de cría y búsqueda de comida. La investigación descubrió que las ciudades con mayores aumentos de temperatura a lo largo del tiempo presentaban un mayor crecimiento de la población de ratas, lo que sugiere que las temperaturas más cálidas permiten a las ratas prosperar durante periodos más largos cada año.

Las islas de calor urbanas, donde las temperaturas son más altas que en las zonas rurales circundantes, amplifican los efectos del calentamiento. Esto crea un entorno en el que las ratas pueden permanecer activas y reproducirse durante más tiempo, lo que contribuye aún más al crecimiento de su población.

El impacto de la urbanización y el crecimiento demográfico

La urbanización y el crecimiento de la población también contribuyen significativamente al aumento del número de ratas. A medida que crecen las ciudades, aumenta el volumen de residuos, lo que proporciona más alimento a las ratas. Además, la expansión de las infraestructuras urbanas, como zonas residenciales y restaurantes, ofrece más refugio y oportunidades de anidamiento para las ratas.

Además, el estudio halló una correlación positiva entre la densidad de población humana y el número de ratas. Las ciudades con mayor densidad de población experimentaron mayores aumentos de avistamientos de ratas. A medida que aumenta el número de habitantes de una ciudad, los residuos de alimentos se convierten en un recurso más abundante para las ratas, y más edificios ofrecen lugares para anidar.

Espacios verdes y población de ratas

El estudio también analizó el impacto de los espacios verdes en las poblaciones de ratas. Las ciudades con menos espacios verdes y más urbanizadas registraron un mayor aumento del número de ratas. Sin embargo, la relación entre la vegetación y el número de ratas es compleja.

Aunque parte de la vegetación sirve de refugio a las ratas, también puede reducir el desperdicio de alimentos, lo que puede limitar su número. Según el estudio, en las ciudades con más zonas verdes, el crecimiento de la población de ratas es más lento.

A menor escala, la vegetación densa proporciona más cobertura a las ratas, lo que contribuye a su supervivencia. Aunque este estudio analizó tendencias más amplias, sugiere que la conservación de los espacios verdes podría ayudar a frenar el aumento de ratas al limitar los hábitats adecuados y la disponibilidad de alimentos.

Implicaciones para el control de plagas

Los resultados subrayan la necesidad de que las ciudades se replanteen sus estrategias de control de plagas. Con el cambio climático y la urbanización creando condiciones más favorables para las ratas, los métodos de control de plagas deben adaptarse para hacer frente a estos factores. El estudio aboga por prácticas proactivas de gestión de roedores que se centren en evitar que las ratas prosperen en entornos urbanos.

Una de las recomendaciones es mejorar la gestión de residuos. Las ciudades deben implantar contenedores de basura a prueba de roedores, recogidas de residuos más frecuentes y programas de desvío de residuos alimentarios. Estas medidas pueden limitar la disponibilidad de alimentos para las ratas, dificultando su proliferación.

Las ciudades también deben centrarse en códigos de construcción y diseño urbano que limiten el acceso de las ratas a las estructuras. Hacer que las zonas urbanas sean menos propicias para las ratas, en lugar de recurrir únicamente al uso de rodenticidas y trampas mecánicas, puede ayudar a controlar las poblaciones con mayor eficacia.

Seguimiento de las poblaciones de ratas

Otro hallazgo clave es la necesidad de que las ciudades realicen un seguimiento constante de las poblaciones de ratas a lo largo del tiempo. Sin datos fiables, es difícil evaluar la eficacia de las medidas de control de plagas. Aunque el estudio se basó en las quejas de los ciudadanos y en los datos de las inspecciones, este método tiene sus limitaciones, como los posibles sesgos. Se necesitan mejores sistemas de seguimiento para comprender las tendencias de las ratas y el impacto de las estrategias de control de plagas.

Conclusión

El estudio subraya el creciente problema de las ratas en las zonas urbanas, vinculado al calentamiento climático, la urbanización y el aumento de la población humana. Estos factores están haciendo que las ciudades sean más propicias para la supervivencia y reproducción de las ratas. Para hacer frente a este problema, las ciudades deben adoptar medidas proactivas de control de plagas, mejorar la gestión de residuos y centrarse en hacer las zonas urbanas menos hospitalarias para las ratas. Mediante un mejor seguimiento del número de ratas y la adaptación de las estrategias, las ciudades pueden mitigar el crecimiento previsto de las poblaciones de ratas en el futuro.

Fuente:

Jonathan L. Richardson et al., **Increasing rat numbers in cities are linked to climate warming, urbanization, and human population.** *Sci. Adv.* 11, eads6782 (2025). DOI: 10.1126/sciadv.ads6782



www.pestcontrolnews.com
[@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews)
facebook.com/pestcontrolnews

Tanto si se trata de un contenedor doméstico como de uno urbano de cuatro ruedas, una falta de atención y mantenimiento de los mismos puede causar grandes problemas en la gestión de plagas. Muchos profesionales de la sanidad ambiental habrán tenido en algún momento de su carrera problemas con la gestión de residuos, sobre todo con el humilde contenedor con ruedas y, por supuesto, con otros recipientes relacionados y con los residuos en general.

Gestión de residuos

En conjunto, es evidente que basura y escombros atraen muchas plagas: insectos, roedores, aves... La gestión de residuos desempeña un papel fundamental en el manejo integrado de plagas y es esencial para minimizarlas en un emplazamiento; desde los cubos sin tapa que permiten el acceso desde arriba hasta los contenedores con tapones de drenaje en la base que están ausentes. Los roedores y los insectos están bien equipados para ganar acceso a los contenedores o las bolsas de residuos. En otros emplazamientos, como los de transferencia, procesamiento e incluso vertederos de residuos, las mayores restricciones sobre el uso de rodenticidas e insecticidas pueden añadir complejidad.

Ubicación de la papelería

Sea cual sea el tipo de papelería, es importante respetar unas distancias en el momento de instalarlas. Diez metros o más es una buena medida para separarse de un edificio y mantener los residuos a más distancia. Esto disminuye el riesgo de entrada de plagas en los edificios cercanos. Además, una superficie dura y estable (hormigón, losas, asfalto, etc.) es ideal para la escorrentía y la limpieza, con un lavado regular a chorro para eliminar los residuos en descomposición. Esto puede ser especialmente

importante para los compactadores más grandes, ya que pueden ser increíblemente pesados y el suelo bajo ellos puede degradarse, creando refugios propicios para la cría de moscas.

Cubos de basura

La frecuencia de recogida de los desechos es un aspecto muy importante. Una frecuencia de recogida baja puede agravar los problemas al estar los residuos disponibles durante más tiempo. Un incremento en la putrefacción puede aumentar la atracción de animales e insectos... Es por eso que el lavado a chorro de estos contenedores es primordial.



¿Podemos optimizar los residuos más atrayentes?

En resumen, sí, se puede. Existen papeleres con cajas portacebos integradas para un uso seguro e invisible del rodenticida. Una solución efectiva y discreta.



Contenedores internos

Con los residuos domésticos se aplica el mismo enfoque integrado: con las tapas bajadas o cerradas, embolsados adecuadamente y mantenidos lo más limpios posible. Algunos de los principales problemas pueden darse en bares o restaurantes, que suelen generar cantidades mayores de residuos alimentarios. Un buen ejemplo, es el contenedor de botellas detrás de la barra de un bar, que suele estar lleno de restos de bebidas azucaradas (refresco o cerveza) lo que da lugar a una plétora de lugares ideales para las moscas de la fruta. Aquí es donde la higiene de los contenedores puede ser de gran ayuda. Se trata de una zona que hay que revisar en cualquier bar o restaurante. *A posteriori*, se pueden aplicar las medidas correctoras necesarias.



Gestión de moscas

Incluso con las tapas bajadas, los residuos de los contenedores pueden resultar muy atractivos para las moscas. Existen soluciones viables para este problema sin tener que echar mano inmediatamente de los insecticidas. Los aparatos de luz ultravioleta para el control de insectos voladores son a menudo una solución, pero cuando se trata de la mosca doméstica menor (*Fannia canicularis*), las luminarias de luz ultravioleta no son siempre la solución. Esta especie muestra una respuesta a la luz UV, pero no se captura con facilidad, ya que tiene preferencia por triangular irregularmente alrededor del centro de un espacio. En consecuencia, debemos pensar de un modo más amplio y plantear la estrategia de tratamiento teniendo en consideración todas las especies de moscas que puedan estar presentes. Las bolsas de captura para moscas para exteriores, como por ejemplo la Redtop® o la AF® Fly Bag, actúan alrededor del perímetro exterior a modo de barrera. Con una gran capacidad, estas bolsas

para moscas utilizan atrayentes especializados para atraer a las moscas hacia la ineludible bolsa. Sencillo, pero muy eficaz. Para interiores, existen especialmente trampas para la mosca de la fruta (*Drosophila ssp.*). En esto se basa el manejo integrado de plagas, en adaptar las técnicas de gestión a los comportamientos de las especies.



En cuanto a las especies de moscas, como sabemos, es esencial identificar la especie para poder determinar su origen y formular un plan de acción dirigido. La siguiente tabla muestra algunos de los insectos voladores que más comúnmente nos podemos encontrar.



En conclusión

Piense fuera del contenedor, piense en el tipo de residuo y en lo que atrae a esa especie, ya sean roedores o insectos, y en las características particulares de los comportamientos de esas especies. Recuerde los demás aspectos de la gestión integrada de plagas y utilícelos junto con la utilización de los productos y las recomendaciones. La higiene es esencial, incluso la más mínima acumulación de residuos orgánicos puede crear problemas, por lo que la higiene es esencial: manténgalos lo más limpios posible, alejados de los edificios principales.

Insectos	Biología básica	Focos de cría potenciales
<i>Musca domestica</i> (Mosca doméstica) 	La mosca adulta puede viajar hasta 8 kilómetros atraídas por los olores. Son vectores potenciales de una amplia gama de enfermedades. Se mueven de puntos de suciedad a productos alimenticios indiscriminadamente y, por tanto, pueden dispersar fácilmente agentes patógenos.	Ponen los huevos en lugares húmedos, materia orgánica en fermentación o en putrefacción, como los excrementos, materia vegetal en descomposición; especialmente con un alto contenido en proteínas. Los focos de cría habituales suelen ser cubos de basura, animales muertos, estiércol; caballo, vaca, humano, cerdo, pollo entre otros.
<i>Fannia canicularis</i> (Mosca doméstica menor) 	Similar a <i>M. domestica</i> . Puede causar problemas generalizados en la edad adulta al dispersarse fácilmente y entrar en las edificaciones.	Las fuentes podrían ser vegetación en descomposición, estiércol de aves de corral. La vegetación en descomposición puede incluir semillas y grano. Los contenedores de basura pueden ser una fuente. Una variedad de estiércol animal; aves de corral, cerdo, caballo, ternera, humano.
<i>Calliphora ssp.</i> (Moscardas) 	Las moscardas pueden volar largas distancias y pueden aparecer en gran número de pequeñas cantidades de materia orgánica en descomposición, por ejemplo, una rata muerta proporcionará suficientes nutrientes para criar 4.000 moscas.	Estas moscas eligen material en descomposición de origen animal, roedores y pájaros muertos, como lugares típicos de puesta de huevos. En ausencia de estos sitios, los moscardones pondrán sus huevos en las heces de los animales y materia vegetal en descomposición.
<i>Drosophila spp.</i> (Mosca de la fruta) 	Se trata de una mosca pequeña, de unos 3 mm. Los prominentes ojos rojos brillantes son un rasgo identificativo característico (aunque hay algunas especies con un ojo rojo más oscuro). Poseen un color marrón amarillento con abdomen con rayas oscuras. Pueden criar en cantidades muy pequeñas de materia. No son grandes voladoras y tienden a encontrarse cerca de la fuente de cría.	Cualquier cosa que esté fermentando, fruta, líquidos azucarados, leche, productos lácteos, cerveza, incluyendo materia en descomposición en desagües o drenajes. Las trampas pegajosas pueden ser efectivas para capturar estas moscas.



Buenas prácticas para el almacenamiento de productos químicos

www.pestcontrolnews.com

[@pestcontrolnews](https://www.instagram.com/pestcontrolnews)

[facebook.com/pestcontrolnews](https://www.facebook.com/pestcontrolnews)

Los productos químicos representan un peligro por el mero hecho de permanecer almacenados. Así, las sustancias inflamables u oxidantes pueden originar o intensificar un incendio, mientras que las corrosivas son capaces de causar lesiones a las personas o dañar los materiales con los que se relacionen. De la misma manera, las sustancias tóxicas pueden intoxicar las personas expuestas, y los gases comprimidos pueden provocar asfixia o intoxicación en caso de fuga.

Por todo lo anterior, resulta fundamental reconocer todos los agentes químicos que se vayan a almacenar, en especial aquellos que presentan incompatibilidades entre sí, y asegurar condiciones adecuadas de resguardo. De esta manera se busca prevenir o reducir al mínimo la exposición de las personas trabajadoras, así como los posibles daños a las instalaciones o a las comunidades cercanas en caso de que ocurra un incidente.

Se entiende como producto químico peligroso las sustancias o mezclas consideradas peligrosas en el ámbito de aplicación del Reglamento CLP, tanto en estado sólido como líquido o gaseoso. Es decir, aquellas que cumplan con los criterios de clasificación de peligro físico, para la salud humana o para el medio ambiente.

La peligrosidad de un almacén depende, en gran medida, del nivel de riesgo que representen los agentes químicos que allí se guardan. Para su correcta identificación, resulta conveniente contar con un inventario de los productos químicos empleados, debidamente etiquetados y acompañados de sus fichas de datos de seguridad (FDS) actualizadas. La información necesaria para evaluar dicho riesgo puede consultarse directamente en la etiqueta del producto y en su FDS, la cual consta de un contenido mínimo distribuido en estas 16 secciones:

1. Identificación de la sustancia o la mezcla y de la sociedad o la empresa.
2. Identificación de los peligros.
3. Composición/ información sobre los componentes.
4. Primeros auxilios.
5. Medidas de lucha contra incendios.
6. Medidas en caso de vertido accidental.

7. Manipulación y almacenamiento.
8. Controles de exposición/ protección individual.
9. Propiedades físicas y químicas.
10. Estabilidad y reactividad.
11. Información toxicológica.
12. Información ecológica.
13. Consideraciones relativas a la eliminación.
14. Información relativa al transporte.
15. Información reglamentaria.
16. Otra información.

Para gestionar adecuadamente el riesgo en una zona de almacenamiento, es fundamental identificar de antemano las posibles reacciones peligrosas que puedan producirse entre los agentes químicos, con otros materiales o debido a su propia inestabilidad, así como los riesgos de incendio o explosión derivados de su almacenamiento conjunto.

En términos generales, solo deben almacenarse juntos los productos químicos pertenecientes a la misma categoría de peligro, siempre que no exista la posibilidad de que reaccionen de forma peligrosa. Para ello, es necesario recopilar toda la información disponible acerca de su peligrosidad y reactividad.

En consecuencia, resulta esencial elaborar un inventario detallado de todos los productos químicos presentes, identificar cuáles contienen agentes peligrosos y evaluar las posibles reacciones entre ellos, las condiciones ambientales que puedan comprometer su estabilidad y los riesgos de incendio o explosión. Para ello, la información debe obtenerse a partir de las FDS.

Lista no exhaustiva de reactividad química entre grupos:

Grupo	Posible reactividad química con	Evitar contacto o cercanía con
Combustibles	Oxidantes Comburentes Sustancias tóxicas Gases tóxicos Ácidos y bases minerales	Fuentes de ignición (calor, chispas, superficies calientes o llamas abiertas)
Ácidos inorgánicos	Bases minerales Cianuros, Nitruros Sulfuros, Hipocloritos Distintas concentraciones del mismo ácido Ácidos orgánicos Materiales inflamables y/o combustibles Sustancias tóxicas o venenosas	Agua Metales reactivos
Ácidos orgánicos	Ácidos inorgánicos Oxidantes Comburentes	Fuentes de ignición (calor, chispas, superficies calientes o llamas abiertas)
Álcalis	Ácidos Explosivos Peróxidos orgánicos y materiales de fácil ignición Sustancias tóxicas o venenosas	Agua Metales reactivos
Oxidantes	Materiales combustibles e inflamables Materiales orgánicos	Fuentes de calor Humedad
Solventes	Ácidos Materiales oxidantes	Fuentes de ignición (calor, chispas, superficies calientes o llamas abiertas)
Reductores	Ácidos Materiales oxidantes Alcoholes, Halógenos, Haluros	Agua, aire y oxígeno
Fluidos criogénicos	Ácidos inorgánicos Materiales oxidantes Comburentes	Agua Fuentes de ignición (calor, chispas, superficies calientes o llamas abiertas)



En caso de incompatibilidad será preciso recurrir a áreas de almacenamiento separadas o independientes, siguiendo el criterio de independencia a efectos de almacenamiento conjunto según indica el Reglamento de Almacenamiento de Productos Químicos (RAPQ).

Además de considerar las incompatibilidades que puedan existir entre los distintos agentes químicos peligrosos, es necesario analizar también su interacción con otros agentes, materiales almacenados, recipientes, equipos o incluso con los sistemas de protección contra incendios. También se deberá tener en cuenta la temperatura y la humedad relativa del almacén; la FDS incluye información importante a considerar a la hora de definir las condiciones ambientales en las que se encuentra la instalación de almacenamiento. En las secciones 7, 9 y 10 se puede encontrar información de utilidad, así como en los consejos de prudencia P 400, que incluyen medidas relacionadas con las condiciones de almacenamiento.

Teniendo en cuenta los aspectos indicados en el artículo 4 del Real Decreto 374/2001 de 6 de abril, sobre la protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo, y siguiendo por orden jerárquico los principios de acción preventiva incluidos en el artículo 15 de la Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL), se debe establecer un proceso de gestión del riesgo que siga las

siguientes fases:

- Identificación de peligros.
- Eliminación o reducción de los riesgos.
- Evaluación de los riesgos.
- Implantación de medidas de prevención y protección.
- Control periódico.
- Revisión continua.
- Documentación del proceso.

El almacenamiento de agentes químicos en los espacios de trabajo puede generar distintos riesgos o intensificar los ya presentes (como incendios o explosiones), además de originar posibles situaciones de emergencia. Por ello, resulta fundamental reconocer estos escenarios con el fin de establecer medidas apropiadas, asignar los recursos humanos y materiales necesarios, planificar la prevención de manera adecuada y comprobar después la efectividad de las acciones implementadas. Por ejemplo, deben tenerse previstos sistemas de contención de derrames (cubetos de retención, barreras, suelos de retención, drenaje a lugar seguro, etc.) y medios de recogida adecuados, así como asegurarse de disponer los EPI necesarios.

El almacenamiento de productos químicos exige una gestión rigurosa y preventiva, que debe basarse siempre en las distintas normativas correspondientes en lo referente a la naturaleza de estos productos y al almacén en sí. Identificar los peligros, controlar las incompatibilidades y asegurar condiciones

adecuadas de conservación son pasos esenciales para proteger la salud de las personas trabajadoras, la integridad de las instalaciones y la seguridad de las comunidades cercanas.

Fuente: INSST

CONOCE A TU NUEVO COLABORADOR

LE ENCANTA EL ADVION GEL HORMIGAS, SE LO LLEVA A SU COLONIA Y ERRADICA EFICAZMENTE LAS INFESTACIONES

ESCANEA EL CÓDIGO PARA DESCUBRIR MÁS



FOR LIFE UNINTERRUPTED™
Y la vida continúa™

WWW.SYNGENTAPPM.COM/ES/ADVIONGELS

 **Advion® Hormigas**
Gel

syngenta.

UTILICE LOS BIOCIDAS DE FORMA SEGURA. LEA SIEMPRE LA ETIQUETA Y LA INFORMACIÓN SOBRE EL BIOCIDA ANTES DE USARLO. ADVION® Gel Hormigas contiene 0,05% de indoxacarb. N° de inscripción en el registro de biocidas: ES/RM-2012-18-00060. ADVION®, FOR LIFE UNINTERRUPTED™, el marco Alliance, el icono Purpose y el logo Syngenta son marcas registradas de una empresa de Syngenta Group. © Syngenta España, SA. Madrid, España. Todos derechos reservados. 2023. Teléfono: 91 387 64 10 Fax: 91 721 00 81 Contacto: ppm.eame@syngenta.com, Web: www.syngentappm.com/es



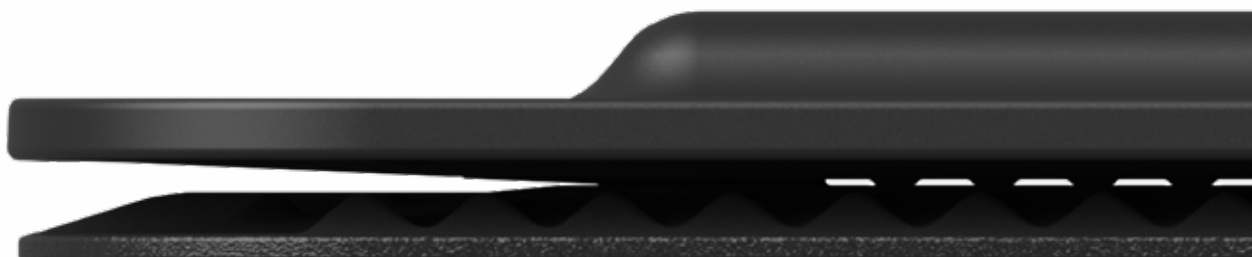
**bug
scents™**
Sentry Pro 

Arctech Innovation presenta **BugScents™** Sentry Pro: una nueva era en la detección de chinches de la cama

🔗 www.pestcontrolnews.com 📧 [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews) 👍 facebook.com/pestcontrolnews

El persistente problema de las infestaciones de chinche de la cama (*Cimex lectularius*) sigue afectando tanto a propietarios de viviendas como a los profesionales del control de plagas.

El persistente problema de las infestaciones de chinche de la cama (*Cimex lectularius*) sigue afectando tanto a propietarios de viviendas como a los profesionales del control de plagas.



La detección temprana y la monitorización eficaz son esenciales, pero la naturaleza críptica de esta plaga suele complicar la tarea. Sophie Wulff, Directora de Alianzas Estratégicas en Arctech Innovation, explica a Pest Control News los detalles de un nuevo producto revolucionario: **BugScents™ Sentry Pro**, diseñado para transformar la forma en que el sector aborda la detección de chinches.

De la investigación académica a soluciones prácticas

Arctech Innovation no es un fabricante más. Sus orígenes se encuentran en la investigación científica, ya que la empresa surgió de la prestigiosa London School of Hygiene & Tropical Medicine (LSHTM). "Nuestra compañía formaba parte de la Escuela de Higiene y Medicina Tropical de Londres", explica Sophie, subrayando sus bases fundacionales en la salud global y control de enfermedades. "Las plagas, como bien sabemos, son vectores importantes de enfermedades, por lo que el control eficaz es esencial para la salud pública".

Esa base científica sustenta la misión de Arctech: "Mejorar la vida mediante la innovación de lo imposible, aprovechando la fuerza de la naturaleza, la tecnología y las personas, para crear productos y soluciones sostenibles que permitan predecir, prevenir y controlar plagas y enfermedades".

El origen de BugScents™: comprender el comportamiento de la chinche

El desarrollo de BugScents™ Sentry Pro partió de un conocimiento profundo de la biología de la chinche de la cama. Aunque no son transmisores primarios de enfermedades en Europa, su impacto es considerable. "Pueden resultar enormemente angustiosas para quienes las sufren", destacó Sophie.

Los cofundadores de Arctech, los profesores James Logan y Mary Cameron, han trabajado durante años con chinches de la cama en su investigación académica. "Junto con sus estudiantes identificaron una combinación única de olores que las chinches liberan para atraer a otras. Esa es la feromona de agregación".

Este hallazgo fue decisivo. La detección precoz es crítica, ya que una sola hembra fecundada introducida en un apartamento puede ser el origen de una población de miles de ejemplares en pocos meses. La feromona de agregación, indica Sophie, "abre la clave para poder detectarlas rápidamente".

BugScents™ Sentry Pro: características principales e innovaciones

El reto consistió en convertir este conocimiento académico en un producto práctico, estable y eficaz. Arctech lo consiguió desarrollando una manera de formular esta feromona en un producto estable, almacenable y viable económicamente. "Nuestro cebo se puede almacenar durante más de 18 meses y 3 meses en uso, manteniéndose

estable a temperatura ambiente", señala Sophie, destacando su ventaja frente a otros productos en base a feromonas.

El monitor BugScents™ Sentry Pro, diseñado para profesionales, incorpora varias innovaciones:

- **Atracción activa:** A diferencia de las trampas pasivas, atrae activamente a las chinches liberando de forma controlada la feromona de agregación patentada. Esto permite detectar infestaciones incluso en fases iniciales.
- **Superar la aversión a las superficies pegajosas:** Las chinches suelen esquivar las superficies pegajosas. En este monitor, el adhesivo se coloca en el techo interior, de modo que quedan atrapadas al caminar dentro.
- **Diseño discreto y versátil:** Ultrafino, puede instalarse bajo camas o detrás de cabeceros, ideal para hoteles y otros entornos sensibles.
- **Rentabilidad:** El atrayente tiene una duración de 3 meses y el monitor es reutilizable y portátil, lo que reduce costes.
- **Captura en todos los estadios:** El adhesivo ha sido optimizado para retener desde ninfas recién nacidas hasta adultos alimentados o no alimentados.

Una "estrategia de tres frentes" para los profesionales

Sophie destacó tres formas clave en que el monitor BugScents™ Sentry Pro puede ayudar a las empresas de control de plagas:

- **Detección inicial y confirmación:** En casos con sospecha de picaduras sin evidencia visible, el monitor puede confirmar la infestación en pocos días, dando al técnico pruebas sólidas para decidir el tratamiento.
- **Verificación post-tratamiento:** Tras una intervención, el dispositivo permite comprobar la eficacia, detectando posibles supervivientes o ninfas emergidas de huevos no eliminados.
- **Monitorización proactiva:** En hoteles, comunidades de vecinos o viviendas preocupadas por la reinfestación, BugScents™ Sentry Pro facilita la detección temprana y la prevención de brotes graves.

Un avance significativo

El atrayente BugScents™ y el monitor Sentry Pro representan un avance científico real en la detección y control de chinches. Al aprovechar la propia biología del insecto, Arctech Innovation ofrece al sector de la sanidad ambiental una herramienta potente, discreta y eficaz. Como concluye Sophie: "Nuestro producto contribuirá significativamente a mejorar la gestión de las chinches de la cama".



AMIGO DE LOS ANTICUARIOS

Sclerodermus spp. | Familia: Bethyilidae

📍 www.pestcontrolnews.com

📧 [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews)

👍 facebook.com/pestcontrolnews

Aspecto y dimensiones similares a una pequeña hormiga de unos 2 a 4 mm.
Antenas filiformes.

Ectoparasitoides de larvas de carcomas. Entre la que encontramos a la carcoma común del mueble.

Las hembras pican con su aguijón a las pequeñas larvas de carcoma para paralizarlas y ponerles los huevos encima. De los huevos saldrán las larvas de *Sclerodermus* que se alimentarán de dicha larva.



El control ha de estar enfocado a controlar las carcomas. El control directo de *Sclerodermus* es muy complejo.

Se considera un insecto beneficioso ya que ejercen un control biológico en las carcomas, de aquí su nombre común "amigo de los anticuarios". Aunque pueden picar a las personas y ocasionar molestias.

El daño que puede ocasionar dicho insecto radica principalmente que, aunque encontrándose en un número muy reducido, pueden llegar a ocasionar dermatitis a personas sensibles.



Foto superior: Adulto de *Sclerodermus domesticus*. Elena Regina ©Flickr.

Foto inferior: Adultos y larvas de *Sclerodermus pupariae* desarrollándose en una larva de escarabajo cerámico. Yan-Long Tang ©. Instituto Forestal de China en Pequín.

CARCOMA COMÚN

Anobium punctatum | Familia: Ptinidae

📍 www.pestcontrolnews.com 📧 [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews) 👍 facebook.com/pestcontrolnews

Los adultos alcanzan una longitud de 3-5mm y son de color pardo oscuro. Son buenos voladores y viven de 3 a 4 semanas. Se aparean en el exterior.

Las hembras depositan los huevos en pequeños grupos (alrededor de 80 en total) en las superficies rugosas de la madera. Las larvas nacen pasadas 4-5 semanas y penetran dentro de la madera de la cual se alimentan.

Las larvas pasan todo su tiempo dentro de la madera. El ciclo puede durar 2, 3 o incluso más años. Es durante el estadio larvario donde realizan el mayor daño en la madera por las galerías que crean.

Los adultos aparecen habitualmente durante los meses de mayo a agosto. Éstos salen al exterior perforando en la madera orificios de salida de 1,5-2mm de diámetro.

La madera atacada por carcoma presenta característicamente múltiples orificios de salida. Las generaciones siguen atacando año tras año la misma madera hasta consumirla por completo.

Provocan daños en albura de frondosos y coníferes. También en el duramen de ciertas frondosas con humedad.



Foto superior: adulto *Anobium punctatum*. Udo Schmidt ©. Flickr.
Foto inferior: daños producidos en madera por *A. punctatum*. Kai-Martin Knaak ©. Wikipedia.

Insectos en la madera. ¿Cómo reconocerlos y cómo combatirlos?

➤ www.pestcontrolnews.com ✉ [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews) 👍 facebook.com/pestcontrolnews

En la madera viven y se alimentan diversos insectos. Algunos de ellos la dañan gravemente y deterioran su estructura. Entre ellos se encuentran las carcomas, de las cuales, destacamos tres especies principales como plagas:

- La carcoma grande de la madera (*Hylotrupes bajulus*).
- La carcoma común (*Anobium punctatum*).
- El escarabajo de la muerte (*Xestobium rufovillosum*).

Ciclo Biológico

Una característica distintiva de estos insectos es el cambio de forma de su cuerpo en las sucesivas fases de su ciclo biológico. Su desarrollo consta de cuatro etapas: huevo, larva, pupa y adulto. El aspecto de las fases inicial y final difiere considerablemente.



Larva y pupa

También común en las tres especies es que las hembras suelen poner sus diminutos huevos en grietas u orificios sobre la superficie de la madera. De ellos nacen las larvas, que perforan la madera para alimentarse, dejando túneles llenos de excrementos y serrín. Debido a esto, la madera pierde estructura y resistencia. Una

vez desarrolladas, se transforman justo bajo la superficie en escarabajos adultos que salen dejando un orificio visible de salida. Los adultos no se alimentan de madera; su única función es reproducirse y poner huevos, tras lo cual mueren.

CARCOMA GRANDE DE LA MADERA (*Hylotrupes bajulus*)

Es una de las plagas más peligrosas para la madera. Sus larvas pueden vivir varios años, atacando sobre todo la madera estructural de gran grosor, como vigas y techumbres en casas y graneros. Puede reducir drásticamente la capacidad de carga de los elementos infestados. Ataca maderas coníferas procesadas (como abeto y pino), especialmente la albura. El olor de la madera lo atrae fuertemente.

Aspecto:

Aparecen entre junio y septiembre. Miden entre 10 y 25mm (los machos son más pequeños). Son de color oscuro (gris, negro o marrón oscuro), cubiertos de vellosidad fina. En cada élitro hay una mancha gris y dos manchas oscuras en el protórax que parecen ojos. Las antenas son largas y curvadas. Las hembras poseen un ovopositor largo. Las larvas alcanzan hasta 30mm, son cilíndricas y de color blanco-amarillento, con mandíbulas fuertes y patas muy pequeñas.



Adulto de *Hylotrupes bajulus*.

Desarrollo:

El ciclo completo incluye huevo, larva, pupa y adulto. Los huevos se ponen de junio a septiembre; las larvas eclosionan en 1-2 semanas. La etapa larval puede durar de 3 a 5 años, a veces hasta 11. El desarrollo de las larvas se ve favorecido por una temperatura de aproximadamente 28°C y una alta humedad relativa del aire. Después de haberse alimentado adecuadamente, la larva pasa a la fase de pupa (metamorfosis). Esta etapa dura aproximadamente de 2 a 4 semanas. El escarabajo adulto permanece en la madera durante varios días, mientras la superficie de su cuerpo adquiere la dureza adecuada. Luego, se abre camino hacia la superficie, dejando un agujero de salida ovalado de 6 a 9mm, generalmente con bordes irregulares.

Vida:

La hembra pone unos 200 huevos en grietas o túneles cercanos a los orificios de salida. Las larvas recién nacidas se quedan cerca de la superficie y luego se adentran. En días cálidos pueden oírse sus ruidos al alimentarse; en invierno cesan por completo. Sus túneles están completamente llenos de polvo de madera. Cerca de las zonas infestadas puede encontrarse polvo en forma de pequeños montículos. La superficie de la madera a veces se arruga por los túneles justo debajo de ella. El escarabajo a menudo prepara el orificio de salida antes de convertirse en adulto. Tras la metamorfosis (primavera), el insecto emerge rompiendo una delgada capa final. Durante las 3 o 4 semanas de vida del escarabajo adulto, se dedican principalmente a la reproducción.

Daños:

Las larvas son muy voraces y pueden deteriorar gravemente estructuras como techos y vigas, incluso reducirlas a polvo tras años de infestación. Solo atacan coníferas,



especialmente albura en pino; en abeto también pueden dañar el duramen.

CARCOMA COMÚN (*Anobium punctatum*)

Es la plaga más común en construcciones. Sus larvas viven unos 3 años en la madera y causan daños notables. No son exigentes: atacan casi todos los tipos de madera.

Aspecto:

El adulto mide 2,5-5mm, es marrón oscuro y tiene un pronoto abombado que cubre la cabeza. Sus élitros tienen filas de pequeños puntos.

Las larvas alcanzan los 6mm de longitud, son amarillentas con tres pares de patas y un cuerpo curvado.



Adulto de carcoma común (*Anobium punctatum*).

Desarrollo:

Los huevos se ponen entre mayo y agosto, eclosionando en 2-3 semanas. Las larvas permanecen hasta 3 años dentro de la madera, dependiendo de la temperatura, humedad y especie de madera. La temperatura óptima es 22-23°C. Cuando la larva madura, forma un capullo donde se convierte en pupa (amarillenta, de 4,5-5mm). Esta fase dura 2-4 semanas, entre marzo y mayo. El adulto sale dejando un orificio redondo de 1-2mm.

Vida:

No es selectivo respecto al tipo de madera. Ataca tanto interiores como exteriores, incluso troncos de árboles. El daño suele limitarse a la albura. La hembra deposita de 20 a 40 huevos en grietas o túneles antiguos. Las larvas crean galerías sinuosas en varias direcciones, llenas de polvo granular (no serrín, sino excrementos). Estos restos pueden formar montículos. Los adultos viven solo 3-4 semanas, durante el verano, para reproducirse.



Daños:

Las larvas provocan daños graves, tanto en maderas blandas como duras utilizadas en construcción. También atacan muebles, esculturas, cofres y cestas, debilitándolos considerablemente.

ESCARABAJO DE LA MUERTE (*Xestobium rufovillosum*)

Pertenece a la familia Ptinidae. Sus larvas se desarrollan principalmente en madera de roble, pero también en otras frondosas, e incluso ocasionalmente en coníferas si están junto a madera infestada.

Aspecto:

Los huevos son blancos, de unos 0,6mm, y casi invisibles. Las larvas son blanco-amarillentas, curvadas, de hasta 11mm, con tres pares de patas y pelos finos. Las pupas tienen unas dimensiones de aproximadamente 8 por 3mm, blanquecina. El adulto mide 6-8mm, es marrón oscuro con manchas amarillas y cuerpo velludo.

Desarrollo:

El ciclo completo dura al menos 3 años. Las hembras ponen 40-60 huevos en madera áspera, grietas u orificios. Se cree que algunos de los escarabajos copulan dentro de la madera. Prefieren madera húmeda afectada por hongos. Los daños pueden ser profundos.

Los adultos viven unos 10 meses, de los cuales 2 meses fuera de la madera. Aparecen en abril y mayo (o desde enero en edificios climatizados). Los insectos abandonan la madera a través de los agujeros de salida, que a menudo se encuentran muy cerca unos de otros. Los agujeros son redondos y tienen un diámetro de 2,5 a 4mm.

Vida:

Emergen en primavera. Pueden madurar dentro o fuera de la madera. Copulan principalmente por la tarde en temperaturas adecuadas. Ambos sexos golpean la madera con la cabeza para atraerse (de ahí su nombre popular, el ruido se asemeja al tic-tac de un reloj). Se escuchan de 6 a 8 golpeteos rápidos. Según supersticiones, oír estos ruidos en casa presagiaba la muerte de un habitante; de ahí su nombre común.



Adulto de *Xestobium rufovillosum*.

Daños:

Ataca frondosas (roble, olmo, castaño) y a veces pino. Afecta tanto albura como duramen, especialmente en los extremos y uniones de vigas.



➤ www.pestcontrolnews.com ✕ [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews) 👍 facebook.com/pestcontrolnews

DETECCIÓN DE LA CARCOMA

Para detectar su actividad, debe inspeccionarse toda la estructura: orificios de salida, túneles, serrín dentro o junto a los elementos. Puede utilizarse un objeto punzante en zonas sospechosas. Si al punzar, la madera cede porque está hueca, puede determinarse la actividad de carcoma.

Para comprobar si hay actividad en el momento actual, debe retirarse el serrín o polvo y observar si reaparece. También pueden sellarse los agujeros con cera; si aparecen agujeros nuevos, entonces es que hay presencia activa.

Por último, es indispensable identificar correctamente la especie, ya que eso determinará el método de control, y asegurarse de que la estructura sigue siendo segura. La madera debilitada debe ser sustituida.

CONTROL DE LA CARCOMA

Antes de tratar la madera, se deben retirar capas de barniz, pintura, cera, polvo y suciedad. Esto puede hacerse con un cepillo metálico y/o con un decapador manual o neumático.

Hylotrupes bajulus

En este caso, se recomienda primero llegar a los orificios y eliminar a fondo el polvo existente. Las capas de madera dañadas deben eliminarse. Lo mejor es limpiar la madera con un cepillo de alambre. Aplicar insecticidas protectores de la madera. Las partes debilitadas deben sustituirse con madera tratada. Si no es posible un tratamiento integral y/o la eliminación mecánica de las partes de madera afectadas, estas deben tratarse con el método de la inyección.





Soluciones inteligentes para el control de xilófagos



Gestión mediante IA para la detección de termitas



Protección anti-termitas antes de la construcción



Protección fungicida, insecticida, anti-termitas

Anobium punctatum

Tras la limpieza, pueden aplicarse los mismos productos que para *Hylotrupes bajulus*. Si es necesario, puede emplearse el método de inyección.

Xestobium rufovillosum

Debe realizarse tratamiento local por inyección con protectores para la madera con acción insecticida y antifúngica. Es imperativo eliminar las causas de humedad, ya que la presencia de este escarabajo está asociada a la madera afectada por hongos. También es necesario tratar preventivamente la madera cercana. Tras el tratamiento, se deberá realizar un monitoreo durante al menos un año para detectar si aparece serrín o nuevos orificios.



Bacillus thuringiensis: una superbacteria

www.pestcontrolnews.com @pestcontrolnews facebook.com/pestcontrolnews

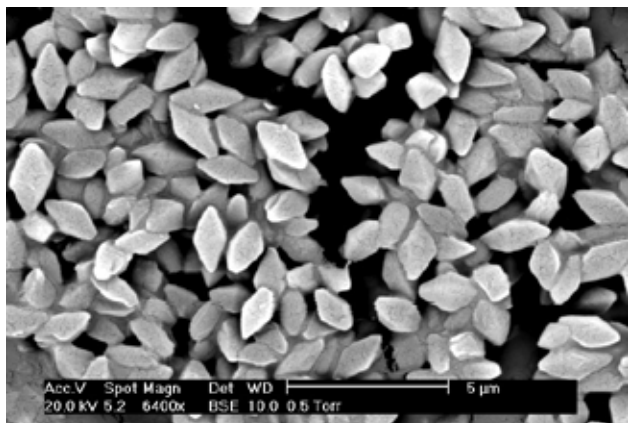


Bacillus thuringiensis: una superbacteria

Bacillus thuringiensis es una bacteria esporulante que, durante sus fases de multiplicación y esporulación, produce diversas proteínas con toxicidad para los insectos que las ingieren. Fue identificada por primera vez en 1901 por el biólogo japonés Shigetane Ishiwata, quien la denominó *Bacillus sotto*. Más adelante, el científico Ernst Berliner logró aislar la misma bacteria a partir de larvas enfermas de la polilla *Ephestia kuehniella*. Desconociendo el trabajo previo de Ishiwata, la nombró *Bacillus thuringiensis* (Bt), en honor a la región alemana de Turingia que fue donde realizó el descubrimiento, este nombre ha permanecido vigente hasta hoy y se ha convertido en sinónimo de insecticida biológico por excelencia.

Las proteínas insecticidas de Bacillus thuringiensis

Durante su ciclo biológico, Bt produce varias proteínas con acción insecticida con capacidad para un uso en el control biológico de insectos plaga y mosquitos. Se han descrito más de 700 proteínas con toxicidad contra un amplio espectro de insectos de diferentes órdenes y también frente a nemátodos. Estas proteínas son relativamente inocuas para plantas, peces, aves, mamíferos y seres humanos. El proceso de intoxicación comienza cuando el insecto ingiere los cristales proteicos presentes en las esporas de la bacteria. Estos cristales se disuelven en el medio alcalino del intestino del insecto, donde luego son procesados por enzimas digestivas que activan la protoxina, transformándola en toxina funcional. Una vez activada, la toxina se une a receptores específicos situados en las células del epitelio intestinal, insertándose mediante interacciones con dichos receptores. Esto provoca que se formen pequeños orificios en las células del intestino del insecto, lo que causa su ruptura y la destrucción del tejido intestinal. Como consecuencia, el insecto sufre una parálisis digestiva, deja de alimentarse y muere por inanición. En algunos casos, las esporas ingeridas encuentran condiciones propicias para germinar, iniciando la fase de crecimiento y provocando una septicemia generalizada que termina por matar al insecto.



Cristales de toxina Bt de *Bacillus thuringiensis* serovar morrisoni, cepa T08025. Microscopía electrónica. Jim Buckman.

Bacillus thuringiensis como insecticida

Los descubrimientos iniciales empujaron la exploración del uso de Bt como base para desarrollar productos insecticidas comerciales. Así, en 1938 se lanzó en Francia el primer insecticida a base de Bt, registrado con el nombre de "Sporeine". Este producto consistía en una mezcla de esporas y cristales paraesporales, y se utilizó inicialmente para combatir la polilla de la harina *Plodia interpunctella*.

A pesar del interés inicial por el potencial insecticida, las formulaciones en base a Bt no fueron especialmente exitosas en sus inicios. La explicación recae en gran medida por la aceptación que tuvieron los insecticidas de síntesis como el DDT. Aunque el uso masivo y amplio de estos insecticidas de síntesis conllevó la rápida aparición de resistencias en las poblaciones plaga. De hecho, el uso del DDT fue prohibido por la Agencia de Protección Medioambiental de los Estados Unidos en el año 1960 como consecuencia de la pérdida de eficacia del compuesto, sus efectos perjudiciales en el medioambiente y elevada toxicidad frente a organismos no diana.

Los problemas que conllevan los ingredientes insecticidas de síntesis han favorecido la necesidad de alternativas más sostenibles y respetuosas con el medioambiente. El abanico actual de soluciones insecticidas biológicas es amplio y cubre a un gran número de organismos, destacando la bacteria de *Bacillus thuringiensis* como unas de las principales alternativas biológicas.

Hasta el año 1976 se creía que Bt tenía una acción restringida a larvas de lepidópteros (mariposas). Su interés creciente empujó la investigación para encontrar nuevas cepas de Bt que tuvieran una acción insecticida diferente o más amplia. En pocos años se caracterizaron nuevas cepas con actividad tóxica frente a moscas, escarabajos, entre otros organismos. En los años 90 se habían descrito más de 40.000 cepas diferentes de Bt.

En el ámbito del control de plagas urbanas, encontramos productos larvicidas autorizados en España en base a *Bacillus thuringiensis* para combatir mosquitos (familia Culicidae) y simúlidos (Simuliidae, también conocidos como moscas negras) y para el control de la procesionaria del pino.

Como curiosidad, el éxito de esta bacteria como agente insecticida impulsó investigaciones para expresar los genes de estas proteínas en plantas, otorgándoles resistencia frente a determinadas plagas. Estas plantas transgénicas producían altos niveles de la toxina y conseguían una elevada protección frente a los insectos plaga. En 1995 se desarrolló comercialmente la primera planta transgénica de patata; fue comercializada por la empresa NatureMark (Monsanto) bajo el nombre de "NewLeaf". Vinieron después plantas transgénicas de maíz y algodón que utilizan la misma técnica. Esta primera generación de cultivos transgénicos producía una única proteína de Bt con propiedad insecticida.

5 formas de mejorar el control de roedores con los sistemas telemáticos inteligentes

En los últimos años, la tecnología de monitoreo de roedores se ha convertido en un pilar fundamental del control moderno de plagas. Diferentes dispositivos de control remoto ofrecen información detallada y valiosa, que permite comprender mejor el comportamiento de los roedores, optimizar las intervenciones y reforzar los protocolos de seguridad.

Esta tecnología proporciona a los controladores de plagas datos que les permiten anticiparse a los problemas y abordarlos antes de que se agraven. Sin embargo, existen al menos cinco formas adicionales, y quizás menos evidentes, en las que el monitoreo inteligente de roedores puede fortalecer los servicios de control:

1. Anticiparse al movimiento de los roedores

Los roedores suelen seguir rutinas y caminos repetitivos. Los dispositivos de monitoreo registran estos movimientos en tiempo real y permiten hacer anticipaciones del futuro. Esta información clave permite a los técnicos diseñar estrategias precisas y efectivas para cada caso.

2. Identificar la aversión al cebo

Uno de los retos más comunes en el control de roedores es cuando éstos evitan el cebo, incluso en zonas con alta actividad. Asociar "cebo intacto" con "ausencia de actividad" es un error común. El monitoreo remoto permite detectar (y registrar) la presencia, aunque no haya consumo de cebo. Confiar en los datos de los dispositivos ayuda a ajustar estrategias para lograr mejores resultados.

3. Disminuir falsos positivos y generar confianza en los datos

La tecnología ha avanzado hasta reducir significativamente las falsas alarmas. Esto, sumado a los registros guardados, sirven para

elaborar informes para el cliente y mostrar los avances del tratamiento.

4. Localizar puntos de entrada

Las infestaciones siempre llegan desde el exterior. Colocar dispositivos de control inteligentes en áreas externas permite detectar patrones, identificar puntos vulnerables y sellarlos antes de que se conviertan en vías de entrada.

5. Mejorar la seguridad y el acceso

Ubicar dispositivos en lugares de difícil acceso reduce la necesidad de acceder a o a través de zonas peligrosas, mejorando la seguridad y facilitando las tareas de inspección.



RATIMOR®

La mejor solución para su problema de plagas

2 DIFERENTES TIPOS DE CEBOS

- Cebo fresco
- Bloques parafinados
- También variante con un alambre añadido en forma de gancho.

2 SUSTANCIAS ACTIVAS

- Brodifacoum
- Bromadiolona

CEBO DE MONITOREO

- sin ingrediente activo



UNICHEM

Para obtener más información, visite nuestra página web www.Ratimor.com

uniche@uniche.si | en.uniche.si | [YouTube](#) | [LinkedIn](#) | RATIMOR & EFFECT PEST CONTROL

Utilice las biocebas de forma segura. Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

Activando el comportamiento natural de forrajeo de las chinches de la cama en un ensayo de laboratorio con el activador Exhale

Por el Dr. Richard Naylor

➤ www.pestcontrolnews.com ✉ @pestcontrolnews 👍 facebook.com/pestcontrolnews

Con el creciente desarrollo de resistencias en las poblaciones de chinches de la cama, Pest Control News se complace en poder reproducir un fascinante informe sobre un nuevo avance en la monitorización de esta difícil plaga.

Introducción

Las chinches de la cama (*Cimex lectularius*) son insectos hematófagos que se alimentan exclusivamente de la sangre de sus hospedadores a intervalos aproximados de una semana. Se agrupan en grietas y rendijas próximas a las zonas donde duermen las personas.

Cuando tienen hambre, detectan la presencia del hospedador desde sus refugios gracias al aumento de dióxido de carbono (y posiblemente también compuestos orgánicos volátiles) exhalado. Esto les permite permanecer ocultas hasta que confirman que el hospedador está presente.

En hoteles, suelen esconderse detrás de cabeceros fijos, dentro de somieres huecos y detrás de rodapiés. Estos lugares son especialmente difíciles de inspeccionar.

El activador de actividad de chinches Exhale, desarrollado por la empresa noruega SKATEK, ha sido diseñado para atraer a las chinches fuera de sus escondites imitando la respiración humana. Lo consigue liberando dióxido de carbono y una mezcla de compuestos característicos del aire exhalado, mediante un contenedor de aerosol comprimido controlado por un temporizador programable. Puede emplearse junto con trampas de monitoreo o tratamientos residuales, facilitando así la gestión de las chinches de la cama.

El objetivo de este estudio fue observar la activación de las chinches en respuesta al dispositivo Exhale en un dormitorio simulado con una población establecida de *Cimex lectularius*. El comportamiento de forrajeo se

monitorizó con dos cámaras de infrarrojos que tomaron capturas a intervalos regulares de tiempo.

Método

Dormitorio de pruebas

Todas las pruebas se realizaron en la misma sala experimental: un dormitorio de 2,8 x 2,5m, alfombrado, con rodapiés, una cama doble estándar de madera y dos mesillas. La habitación tenía una ventana a un lado de la cama, la cual estaba cubierta con una persiana opaca (Figura 1). La temperatura se mantuvo constante a 22°C mediante un calefactor eléctrico de pared, monitorizada con un registrador de datos.



Figura 1. Dormitorio donde se realizaron los ensayos

Cámaras digitales

Se utilizaron dos cámaras de infrarrojos que tomaron capturas cada 5 segundos durante ocho horas durante la noche, mediante iluminación con focos IR de 850nm. Las imágenes se procesaron con software de apilamiento para generar mapas de calor de la actividad (Zerene Stacker 1.04, Zerene Systems, USA).

Insectos de prueba

Se seleccionaron adultos de una colonia mantenida por el Dr. Naylor. La población fue originalmente recogida en Malmö, Suecia, en 2013 y se mantenían a 26°C y 70% de humedad relativa con ingestas semanales de sangre de personas voluntarias.

Para establecer la infestación inicial, se liberaron 100 chinches adultas sin alimentar bajo la cama durante la noche, mientras un voluntario (el propio investigador) dormía en ella para inducir el comportamiento natural de búsqueda de alimento.

Tras una noche, la mayoría de los insectos habían subido a la cama, se habían alimentado y ocultado en o alrededor de la cama. La sala se dejó sin alterar durante 4 semanas para permitir que se establecieran agregaciones naturales y estuvieran hambrientas.

Aproximadamente doce horas antes de la prueba, se recogieron 40 ejemplares y se colocaron en dos refugios artificiales de cartón corrugado. Los refugios artificiales, cada uno con 20 individuos, se situaron en el zócalo y en el suelo debajo de la cama (Figura 2), en posiciones visibles para las cámaras, con el fin de evaluar la capacidad del Exhale para activar chinches en diferentes ubicaciones.

Experimento 1

Para comprobar si la posición del Exhale influía en la activación, se realizaron ensayos a lo largo de tres días durante la noche, cambiando la ubicación del dispositivo cada vez (Figura 2). Como control, se registró una noche sin el activador.



Figura 2. Plano de la habitación que muestra la posición de Exhale y la dirección de pulverización para las noches 1, 2 y 3, y la ubicación de los dos refugios de cartón ondulado.

Las cámaras funcionaron de 22:30 a 06:00. El Exhale se programó de 23:00 a 04:00, con pulverizaciones cada 15 minutos.

Resultados de los experimentos

El Exhale resultó eficaz en la activación de chinches dentro de la infestación simulada. Se registró una notable actividad todas las noches en que funcionó, mientras que en la noche de control solo un ejemplar abandonó su refugio.

La mayor actividad se produjo la segunda noche, cuando el dispositivo se colocó sobre la cama orientado hacia el cabecero. Sin embargo, en general, la actividad parecía que iba en disminución a lo largo del ensayo. Hubo notablemente menos actividad en las noches en las que se instalaron las trampas, en comparación con las noches anteriores. Esto podría ser el resultado de una desensibilización al Exhale. Dado que las noches se sucedieron de forma secuencial en el mismo entorno de prueba, las mismas chinches fueron expuestas repetidamente al Exhale.

Es probable que activaciones repetidas de la actividad sin una oportunidad real de ingesta conlleve una eventual desensibilización, las

Apéndice 1 – Apilamiento de imágenes

Experimento 1. Primera noche.



Imagen apilada de la actividad de chinches registrada durante 8 horas con el Exhale en el suelo, cerca de la cama (ver Figura 2).

chinches tienden a adaptarse para conservar energía. Se dejó una semana de descanso entre los Experimentos 1 y 2 para permitir que los insectos "se recuperaran", pero aparentemente esto no fue suficiente para restaurar la sensibilidad total al activador. Es posible que los insectos necesiten alimentarse antes de volver a responder con intensidad al estímulo.

En cuanto a las trampas de pozo de caída, no fueron especialmente eficaces: se observaron chinches trepando sobre los monitores sin caer en ellos. Solo se capturaron 3 individuos en dos noches con el Exhale y ninguno en la noche de control. Aunque el dispositivo influyó positivamente, el porcentaje capturado fue demasiado bajo para ser útil por sí solo en una gestión profesional de control.

A pesar de la activación por parte del Exhale, al menos durante los ensayos, las trampas de pozo de caída no fueron especialmente exitosas en la captura de chinches. Varias de las imágenes mostraron chinches trepando por las trampas, pero sin caer dentro. En total, se capturaron 3 chinches a lo largo de dos noches con el Exhale, y no se capturó ninguna en la noche de control, por lo que es probable que el Exhale influyera positivamente en la captura, pero el porcentaje capturado fue probablemente demasiado bajo para ser de valor para los profesionales en control de plagas.

La eficacia del Exhale podría potenciarse en combinación con:

- Trampas con fuente de calor, dado que las chinches se orientan al calor al buscar al hospedador. Las chinches en busca de alimento se mueven de forma bastante aleatoria en respuesta al dióxido de carbono, pero se dirigen hacia a las fuentes de calor mientras buscan a sus hospedadores.

Experimento 1. Segunda noche.



Imagen apilada de la actividad de chinches con el Exhale posicionado encima de la cama, cerca del centro (ver Figura 2).

- Tratamientos residuales para inducir a los insectos a entrar en contacto con superficies tratadas.

Conclusión

El activador de chinches Exhale demuestra un gran potencial como herramienta para inducir la actividad de chinches en entornos infestados. Su aplicación junto a trampas con calor o tratamientos residuales podría mejorar notablemente las estrategias de detección y control profesional.

Experimento 1/2 Control - sin Exhale



Combinación digital de múltiples imágenes donde se muestra la actividad de las chinches de la cama, durante un periodo de 8 horas, en una noche de control sin el uso de Exhale.

Experimento 1. Tercera noche



Imagen apilada de la actividad de chinches con el Exhale colocado cerca de la puerta de entrada (ver Figura 2).



Mantenimiento general de pulverizadores



➤ www.pestcontrolnews.com ✕ @pestcontrolnews 👍 facebook.com/pestcontrolnews

El control de plagas en entornos urbanos requiere herramientas eficientes, seguras y en buen estado. Entre ellas, el pulverizador es uno de los equipos más utilizados para la aplicación de biocidas y otros productos. Ya sea en viviendas, comercios, espacios públicos o industrias, su uso frecuente implica un compromiso con su mantenimiento. Un pulverizador en mal estado puede causar aplicaciones ineficaces, poner en riesgo la salud del operario o dañar el entorno. Por ello, realizar un mantenimiento adecuado y periódico no es solo una buena práctica, sino una necesidad profesional.

Mantenimiento del depósito

El depósito es una parte crítica del pulverizador, ya que contiene el producto químico a aplicar. La composición de los químicos y sustancias que se pulverizan, junto con las condiciones de uso; radiación solar, temperatura, presión, etc. influyen en la resistencia del material de los depósitos. El paso del tiempo y el modo en que se almacena, también tienen una afectación directa.

El mantenimiento varía según el material con el que está fabricado:

- Depósitos de plástico: deben protegerse de los rayos UV. Por lo tanto, se debe asegurar que quedan almacenados en lugares donde no reciba la luz directa y que mantenga una temperatura suave. Este tipo de depósitos deben inspeccionarse de forma visual regularmente el busca de grietas, fisuras o cambios de color que puedan indicar desgaste estructural.
- Depósitos metálicos: se debe prestar especial atención en prevenir la corrosión, ya que algunos químicos pueden acelerar el proceso de oxidación de los metales.

Es imperativo consultar siempre las fichas técnicas del pulverizador y comprobar su compatibilidad con los productos químicos a utilizar.

Como norma general se debe limpiar el tanque y, consecuentemente, todo el circuito con abundante agua, o con agua y un detergente suave recomendado por el fabricante si se han utilizado productos en base a aceites. El líquido

resultante de la limpieza deberá tratarse como residuo y gestionarse según la normativa local aplicable.

Mantenimiento de la bomba y juntas

El sistema de bombeo garantiza la presión necesaria para una pulverización eficiente. Si no se mantiene en condiciones, el rendimiento del equipo se reduce notablemente.

Cualquier pérdida de líquido en uniones o partes móviles puede indicar una junta deteriorada. Por esta razón, es imperativo revisar su estado y reemplazarlas cuando empiezan a mostrar señales de desgaste, endurecimiento o deformación.

Si el equipo pierde presión rápidamente, puede ser señal de desgaste en la bomba o problemas en las válvulas internas. Para evitar al máximo el desgaste del sistema de la bomba y prolongar la vida útil de las juntas, se debe aplicar un lubricante adecuado en las partes móviles del pulverizador, según lo indique el fabricante.

Mantenimiento de la boquilla, la lanza y la manguera

Estas partes determinan el patrón, la precisión y el alcance de la pulverización. Su limpieza y conservación son esenciales.

Al realizar la limpieza del depósito mediante llenado con agua y el vaciado completo mediante el bombeo, el circuito formado por la manguera lanza y boquilla se limpiará también. No obstante, adicionalmente se debe desobstruir la boquilla de forma periódica, retirando los residuos con cepillos suaves o aire comprimido. Nunca utilizar objetos punzantes que puedan

deformar el orificio. Si hay chorro irregular, goteo o mala atomización, puede que se deba a un desgaste de la boquilla, que deberá ser reemplazada.

Asimismo, la lanza debe desmontarse para su limpieza y cambio de juntas si fuera necesario. Al igual que la bomba, se recomienda lubricar las partes móviles de la lanza para prolongar la vida útil de las juntas.

La manguera deberá ser reemplazada si presenta fisuras o rigidez.

Mantenimiento de equipos eléctricos

En el caso pulverizadores con batería, éstos deben almacenarse en un espacio libre de gases corrosivos que mantenga una temperatura entre los 10° y 25°C y una humedad relativa inferior al 65%. Si se va a almacenar para un largo periodo, se recomienda cargar la batería antes de guardarla o según indicaciones del fabricante.

En resumen

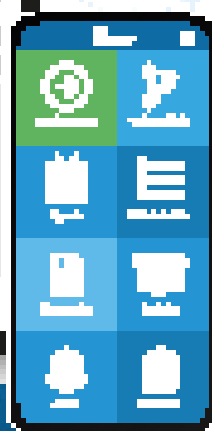
El mantenimiento general de pulverizadores es un aspecto fundamental en la gestión eficiente y segura del control de plagas urbanas. Prestar atención al estado del depósito, la boquilla, la manguera, la lanza, la bomba y sus juntas garantiza no solo un mejor rendimiento, sino también mayor seguridad para el operario y un menor impacto ambiental. Establecer rutinas de revisión, limpieza y reemplazo de piezas no debe ser una tarea ocasional, sino parte integral de cualquier programa de control de plagas profesional.



DIGITALIZA TODOS LOS PROCESOS DE CALIDAD DEL AGUA Y PREVENCIÓN DE LA LEGIONELLA

EL PRIMER SOFTWARE
INTEGRADO CON
LABORATORIOS

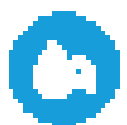
 **Integración
con PCN Lab**



AHORRA MÁS DE UN 50% DE TIEMPO CON LA GESTIÓN INTEGRAL DESDE UN ÚNICO SOFTWARE



**Tramite de datos
hasta el RD
44/2001**



**Protección de
datos y
autenticación**



**PDF
automático
en formato xml**

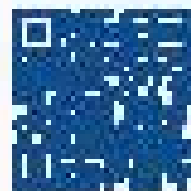


**Envío y recepción
de muestras de
forma automática**



**PDF y emisión
de reportes en el
portal cliente
automáticamente**

CADA VEZ MÁS **LABORATORIOS** CONFIAN EN IGEO



www.igeoerp.com

MÁS ALLÁ DEL PRESUPUESTO: EL ARTE DE CONVERTIR PROPUESTAS EN CONTRATOS DE ÉXITO EN EL CONTROL DE PLAGAS EN ESPAÑA



El verdadero cierre de la venta comienza con el primer contacto

En el dinámico y competitivo sector del control de plagas en España, la conversión de presupuestos en contratos no es un proceso fortuito, sino el resultado directo de una estrategia comercial bien definida y ejecutada. Tradicionalmente, este mercado ha sido percibido a menudo como un servicio de emergencia reactiva, lo que ha conducido a una competencia de precios desleal y a una erosión del valor profesional. Los clientes, influenciados por una terminología imprecisa, a menudo solicitan una “fumigación”, un término que en realidad se refiere a una técnica específica de aplicación de productos fumígenos, que no es común para las empresas de control de plagas y que implica riesgos considerables.

Esta confusión posiciona el servicio como un simple “gasto” a mitigar, en lugar de una inversión esencial.

La clave para el éxito en este entorno reside en un cambio de mentalidad radical. El profesional no debe competir por el precio más bajo, ya que esto establece un precedente perjudicial que el cliente, especialmente en el sector B2B, utilizará en negociaciones futuras.

El objetivo es, en cambio, vender una propuesta de valor única (PUV) que justifique el coste y construya una relación de confianza a largo plazo. Esta estrategia implica educar al cliente y posicionar el servicio como un componente vital de la seguridad, la salud y la integridad de sus instalaciones, desvinculándose de la simple operación de “exterminio”.

La venta, en este contexto, no es una transacción puntual, sino el comienzo de una asociación estratégica.

El diagnóstico como herramienta de cierre ineludible

La piedra angular de cualquier estrategia de conversión exitosa es el diagnóstico inicial. El verdadero proceso de venta no comienza cuando se emite un presupuesto, sino en el preciso momento en que el técnico pisa las instalaciones del cliente para realizar la inspección.

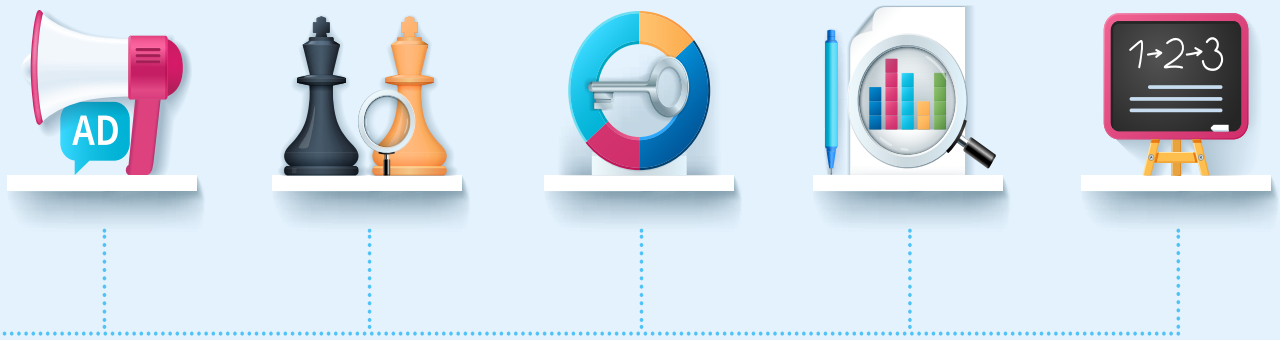
Un profesional cualificado, en posesión de la acreditación necesaria, como el Certificado de Profesionalidad SEAG0110, va mucho más allá de una simple observación. Su rol es el de un experto consultor, capaz de analizar en profundidad la situación y de documentar de manera exhaustiva sus hallazgos.

Este diagnóstico profesional se sustenta en una serie de pilares técnicos que deben ser reflejados en el informe y en la propuesta comercial.

En primer lugar, se debe identificar con precisión el organismo vector o el tipo de plaga y determinar el grado de infestación, lo cual puede variar desde una situación “ligera” con presencia ocasional hasta una “muy alta” que afecta a todas las áreas. Esta evaluación cuantificable es crucial para justificar la magnitud del plan de acción recomendado.

En segundo lugar, el profesional debe indagar en el origen y las causas de la infestación, examinando factores como deficiencias de higiene, problemas de humedad o la existencia de grietas y orificios que sirven como puntos de entrada y refugio para las plagas.

Finalmente, el diagnóstico culmina con una serie de medidas ambientales correctivas que el cliente puede y debe implementar. Esto incluye recomendaciones para mejorar la limpieza, sellar fisuras en paredes o suelos y eliminar fuentes de comida y agua estancada.



Al proporcionar esta hoja de ruta detallada, el técnico se posiciona no solo como un aplicador de productos, sino como un gestor de sanidad ambiental. El presupuesto, lejos de ser una simple cotización, se transforma en una herramienta educativa y de justificación, un mini-informe técnico que detalla los hallazgos y vincula cada coste a una acción específica del plan.

Este nivel de transparencia no solo cumple con requisitos legales, sino que también desarma las objeciones basadas únicamente en el precio y demuestra un valor superior al de la competencia de bajo coste.

Es un error común pensar que el precio es el único factor decisivo. Si bien es importante, hemos de tener en cuenta que para nuestro sector es muy importante transmitir al cliente final la necesidad que tiene de buscar soluciones, no solo servicios.

Debemos enfocarnos en beneficios, no en características; en lugar de enumerar los productos o métodos, destaquemos cómo nuestro servicio resuelve el problema que tiene el cliente. Por ejemplo, para un ayuntamiento que se muestre preocupado por la salud pública, resalta en tu oferta la reducción de riesgos de enfermedades y la mejora de la imagen ciudadana. En cambio, para una empresa alimentaria, nuestro enfoque ha de estar en la prevención de contaminaciones y el cumplimiento normativo.

Nuestros factores clave han de ser la diferenciación, la importancia del seguimiento proactivo y personalizado, tener un buen timing del seguimiento a realizar y la reafirmación del valor de nuestra propuesta.

Plantea de forma clara qué hace que tu empresa sea única y apuesta por hacerte fuerte en los planteamientos que expliquen y clarifiquen que estás ofreciendo un sistema de monitoreo innovador,

una garantía extendida, formación para el personal del cliente, o un soporte post-servicio excepcional. Hemos de comunicar claramente todos los factores diferenciadores. En este sentido, utilizaremos la reafirmación del valor para recordar todos los beneficios clave y el valor que nuestra empresa aporta.

Por último, si surgen objeciones sobre el precio, hemos de estar preparados para justificar la inversión que realizará nuestro cliente en términos de retorno (salud, seguridad, reputación, ahorro a largo plazo).

La comunicación efectiva: claridad y confianza

La forma en que comunicamos con el cliente puede ser tan importante como el contenido de la propuesta que presentamos.

Apostemos por mantener un **lenguaje claro y comprensible** evitando el uso de la jerga técnica excesiva; sobre todo, con aquellos clientes que no son expertos en el control de plagas.

Importante como en otros ámbitos de nuestra empresa es la **escucha activa** porque nos ayudará a prestar atención a las señales verbales y no verbales del cliente entendiendo sus necesidades, miedos y expectativas y nos permitirá adaptar nuestro mensaje y responder a sus inquietudes de una manera efectiva.

Respecto a la confianza, hemos de pensar que en esta **construcción de confianza** tenemos la base de cualquier relación comercial duradera. Vamos a ser transparentes, honestos y cumplamos todas nuestras promesas. La ética profesional es innegociable.

Manejo de objeciones: anticipación y solución

Las objeciones son una parte natural del proceso de venta. No las veas como un "NO", sino como una oportunidad para aclarar y reforzar tu propuesta.

Es muy importante manejar la **anticipación**; hagamos por conocer las objeciones más comunes en el sector (precio, tiempo de ejecución, dudas sobre la eficacia de los tratamientos, comparación con la competencia) y preparemos respuestas convincentes de antemano.

También hemos de dominar algunas técnicas de manejo de objeciones como la escucha y la empatía, la clarificación de las objeciones reales y el replanteamiento de éstas. Hemos de convertir la objeción en una ventaja.

Formación continua y adaptación al mercado

El sector del control de plagas evoluciona constantemente, y con él, las expectativas de los clientes y las técnicas de venta.

Por este motivo, hemos de apostar firmemente por la **capacitación del equipo comercial** invirtiendo en formación continua para que nuestro equipo avance, mejore y se actualice en ventas, en técnicas de comunicación, negociación y, como ya hemos comentado, en el manejo de objeciones.

Asimismo, hemos de realizar **análisis postventa**, revisan de forma regular nuestros procesos de venta para conocer en todo momento ¿Qué ha funcionado? ¿Qué no ha funcionado? Y, de esta forma, aprender de cada éxito y también de cada pérdida de contrato.

Como último punto a llevar a cabo para tener una buena adaptación a la evolución estaría la **adaptación a las nuevas tecnologías**, considerando el uso de herramientas CRM y plataformas ERP para gestionar prospecciones, automatizar seguimientos y analizar datos de ventas.

Construyendo el muro contra la competencia por precio

La venta del servicio de control de plagas se sella cuando la propuesta de valor de la empresa es inmune a la guerra de precios. La diferenciación no se consigue con promesas vagas, sino con argumentos sólidos que abordan las preocupaciones reales del cliente.

El Manejo Integrado de Plagas (MIP) es la columna vertebral de esta propuesta. Este enfoque, que prioriza métodos preventivos y no químicos, no solo representa la solución más avanzada y sostenible, sino que también ofrece beneficios económicos tangibles a largo plazo, mitigando riesgos de daños a la propiedad o la salud.

Además, la legalidad y el cumplimiento normativo se erigen como un argumento comercial insoslayable. Una empresa profesional y sus aplicadores deben estar inscritos en el Registro Oficial de Empresas y Servicios Biocidas (ROESB) de su Comunidad Autónoma. El cliente no está pagando por una “fumigación”, sino por la seguridad, el cumplimiento y la tranquilidad de saber que su negocio o institución está protegido contra riesgos sanitarios y legales. Este enfoque estratégico convierte el gasto en una inversión en mitigación de riesgos, un mensaje que resuena con fuerza entre los responsables de compras y los gerentes de operaciones.

La conversión: tecnología, cierre y fidelización. La digitalización como catalizador del cierre y la transparencia

En un mercado que exige rapidez y precisión, la dependencia de procesos manuales es una barrera significativa para la conversión de ventas. La digitalización del proceso comercial, a través del uso de software especializado (ERP) y sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM) como iGEO o Evisane, no es un lujo, sino una necesidad estratégica. Estas herramientas transforman el flujo de trabajo, desde la inspección inicial hasta la facturación.

Las aplicaciones móviles para técnicos permiten generar presupuestos en tiempo real durante la visita al cliente. El técnico puede ingresar las mediciones, la información de la plaga y los materiales requeridos, y la aplicación calcula automáticamente el coste, eliminando errores y acelerando el proceso. Además, estas plataformas facilitan la firma digital, lo que permite al cliente aprobar el presupuesto y convertirlo instantáneamente en un orden de trabajo, capitalizando el momento de mayor interés.

La tecnología también mejora la transparencia y la comunicación. Un portal o plataforma dedicada al cliente le permite acceder al historial de servicios, ver el estado de los trabajos en tiempo real, descargar reportes y consultar certificados, lo que genera una confianza inquebrantable. Para la gerencia los informes en tiempo real ofrecen una visión completa del rendimiento comercial, identificando qué presupuestos están pendientes y permitiendo una toma de decisiones informada para optimizar la tasa de conversión.

El momento clave: cierre y gestión de objeciones

El cierre de la venta es el clímax de una estrategia bien planteada. Es crucial que el vendedor evite mostrar “hambre” o desesperación, ya que la venta debe percibirse como el resultado natural de una propuesta de valor superior. La habilidad para gestionar objeciones es, por tanto, un factor decisivo.

La objeción del precio es la más común, pero no debe ser un obstáculo insalvable. La respuesta a “es muy caro” no es bajar el precio, sino reforzar el valor. El vendedor debe reconducir la conversación hacia los beneficios intangibles del servicio, como la seguridad, el cumplimiento normativo, la salud de los ocupantes de las instalaciones y el ahorro a largo plazo que representa una solución definitiva y profesional.

Frente a otra de las objeciones más socorridas que es la de la competencia (“ya tengo un proveedor”), la clave está en la preparación. Debemos conocer a nuestros rivales para destacar sobre sus propios puntos diferenciadores. En nuestra propuesta de valor única debe resaltar por qué el servicio que ofrecemos es superior en términos de calidad, tecnología, profesionalidad del equipo y seguridad, no solo en coste. Un argumento particularmente convincente es la garantía de servicio y la solidez del servicio post-venta. Hay casos de clientes satisfechos que demuestran que lo que realmente



fideliza al cliente no es un precio bajo, sino la seguridad de que la empresa se hará cargo del problema hasta que esté completamente resuelto, sin costes adicionales si es necesario. Este compromiso elimina la percepción de riesgo del cliente, convirtiéndose en un argumento de venta definitivo.

El contrato y el certificado: de obligación a herramienta de fidelización

El contrato y, especialmente, el certificado de servicio son documentos fundamentales que sellan el compromiso y la confianza. Lejos de ser un simple trámite administrativo, el certificado es la prueba tangible de la profesionalidad y el valor entregado. Es un documento legalmente establecido que debe incluir datos precisos de la empresa y del cliente, las áreas tratadas, las características de la plaga, el tipo de tratamiento, los productos biocidas utilizados y los plazos de seguridad.

Para maximizar vuestro potencial comercial, el certificado moderno debe ir un paso más allá. Debe incluir secciones para los "hallazgos" y las "recomendaciones de mejora" detectadas durante la inspección y la aplicación. Esto crea una hoja de ruta para la gestión de plagas del cliente, cimentando la necesidad de futuros servicios y visitas de seguimiento. Integrando estos elementos, el certificado no solo valida el trabajo realizado, sino que también se convierte en el punto de partida para una relación a largo plazo, reforzando la posición de la empresa como un socio estratégico en la sanidad y seguridad de las instalaciones.

Conclusiones y recomendaciones finales

El éxito comercial en el sector de control de plagas en España no se ha de basar en una guerra de precios, sino en una transformación estratégica y cultural. Las empresas que prosperan son aquellas que abandonan la mentalidad de "fumigador" y adoptan el rol de consultores de seguridad y sanidad ambiental.

La profesionalidad, el uso de un enfoque avanzado como el Manejo Integrado de Plagas (MIP) y el estricto cumplimiento legal se convierten en los argumentos de venta más poderosos, ya que posicionan a la empresa como un socio confiable en la mitigación de riesgos para el cliente. La tecnología, a través de software especializado y aplicaciones móviles, actúa como un catalizador para la transparencia, la eficiencia y la agilidad, permitiendo a los profesionales generar presupuestos al instante y gestionar el flujo de trabajo de manera impecable.

Cerrar ventas en el sector del control de plagas es una combinación de experiencia técnica, habilidad comunicativa y estrategia comercial. No se trata solo de tener el mejor precio, producto o servicio, sino de construir una relación de confianza. Implementando estas estrategias, las empresas de control de plagas en España podrán no solo presentar presupuestos, sino convertirlos sistemáticamente en contratos exitosos, asegurando su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

En un mercado donde la competencia es feroz, la capacidad de vender confianza, seguridad y profesionalismo es la verdadera clave para convertir presupuestos en contratos duraderos.

Productos Nuevos

www.pestcontrolnews.com

@pestcontrolnews

facebook.com/pestcontrolnews

Xilix® 500 RF

Tratamiento ignífugo para la madera en interiores.

- Retardante del fuego, reduce la inflamabilidad, la propagación de la llama, la liberación de calor y la formación de humo.
- Ideal para proyectos de renovación y/o mantenimiento.
- No afecta a la apariencia de la madera.

Xilix®
500 RF



Fix-A-Net

Para una instalación rápida y eficaz de redes para aves.

- Elimina la necesidad de alambre, anclajes, tensores y grapas.
- Se puede anclar con silicona para evitar agujerear las superficies.
- Ideal para redes de tamaño pequeño y mediano.

Scare-Rat Gránulos

Modificador de conducta de ratas y ratones.

- Combinación de extractos y esencias naturales.
- Deshabitúa a ratas y ratones de entrar en las zonas tratadas.
- Compatible con el uso de rodenticidas.



Productos Nuevos

📌 www.pestcontrolnews.com 🐦 [@pestcontrolnews](https://twitter.com/pestcontrolnews) 👍 facebook.com/pestcontrolnews



Luminarias decorativas de luz UV con la tecnología QBL LED.

- Discreto, ecológico y con estilo, el Sunburst® es el aparato ideal para hoteles, restaurantes, bares, tiendas, etc.
- Menor mantenimiento, mayor durabilidad de las luminarias.

**NUEVAS
UNIDADES
LED**



Aspirador Voyager 4

Aspirador dorsal compacto, ligero y extremadamente robusto.

- Se lleva cómodamente como una mochila para una mayor libertad de movimientos.
- Potente motor con un excelente rendimiento.
- Fabricado con elementos de calidad.





ANECPLA alerta del repunte de ataques de avispa asiática y pide reforzar la coordinación frente a esta especie invasora

📄 www.pestcontrolnews.com 📧 @pestcontrolnews 👍 facebook.com/pestcontrolnews

La muerte de tres personas en Galicia este mes de octubre evidencia la necesidad de una respuesta urgente, profesional y coordinada.

La Asociación Nacional de Empresas de Sanidad Ambiental (ANECPLA) vuelve a lanzar una seria advertencia ante el creciente riesgo que representa la avispa asiática (*Vespa velutina*), tras confirmarse tres fallecimientos en Galicia durante el mes de octubre a causa de sus picaduras.

Las temperaturas inusualmente cálidas registradas este otoño han mantenido una elevada actividad de estos insectos, especialmente en zonas rurales y forestales, donde los encuentros fortuitos con personas se están multiplicando.

"El otoño es una época crítica: las colonias alcanzan su máximo desarrollo y cualquier intento de manipular un nido puede tener consecuencias fatales", subraya Sergio Monge, presidente de ANECPLA. "Pedimos máxima precaución y que nadie intervenga por cuenta propia. Solo los profesionales cualificados y equipados pueden hacerlo con seguridad".

Una amenaza consolidada en España

Detectada por primera vez en el Norte de Navarra en 2010, la avispa asiática ha continuado su expansión por el territorio nacional, con especial incidencia en Galicia, Cantabria, Asturias, País Vasco, Navarra y Norte de Castilla y León, así como con una presencia cada vez más habitual en zonas del interior peninsular.

El impacto de esta especie invasora es triple: supone un riesgo para la Salud Pública, para el medio ambiente —debido a su depredación de abejas y otros polinizadores— y para el sector apícola y agrícola, que depende directamente del equilibrio ecológico que estas especies ayudan a mantener.

"Cada año asistimos a un incremento tanto del número de nidos como de la extensión del territorio afectado", añade Monge. "Esto exige una respuesta más coordinada entre administraciones, empresas

especializadas y ciudadanía. El control de la avispa asiática debe realizarse de forma científica y profesional, no improvisada".

Intrusismo y actuaciones inadecuadas

Desde ANECPLA advierten también sobre el aumento del intrusismo profesional y las intervenciones inadecuadas realizadas por personal no cualificado o por particulares, que además de ser ineficaces pueden resultar altamente peligrosas.

La manipulación de un nido de *Vespa velutina* sin los medios adecuados puede provocar ataques masivos y graves reacciones alérgicas, incluso en personas no alérgicas a las picaduras. En el caso del reciente fallecimiento en Galicia, las informaciones apuntan a que el afectado sufrió múltiples picaduras al intentar realizar tareas rutinarias en su propiedad.

"No se trata solo de eliminar un nido, sino de hacerlo con conocimiento técnico, medidas de protección y siguiendo protocolos de seguridad", subraya Monge. "Las empresas de Sanidad Ambiental están formadas y equipadas para hacerlo con garantías. Pedimos a la ciudadanía que, ante cualquier sospecha, contacte siempre con los servicios municipales o con profesionales acreditados".

Guía Estrategias de control frente a *Vespa velutina*

ANECPLA ha elaborado una guía de acuerdo con las directrices contenidas en la "Estrategia para el control, gestión y posible erradicación del Avispón asiático o Avispa negra (*Vespa velutina* ssp. *nigrithorax*) en España", elaborada por el MITECO y las administraciones autonómicas y aprobada por la Conferencia Sectorial de Medio Ambiente en 2015.

Está pensada para convertirse en una herramienta de referencia para empresas del sector, técnicos, responsables de calidad, administraciones públicas y todos aquellos profesionales implicados en la gestión ambiental y la salud pública.

La guía puede descargarse desde la página web de ANECPLA escaneando el código QR.



AGENDA



Acontecimientos	Fecha	Organizador	Lugar	Detalles
PestMed Expo	11-13 febrero 2026	ANID	Bolonia (Italia)	www.pestmed.it
Expocida 2026	26-27 febrero 2026	ANECPLA	Madrid	www.expocida.com
PestEx 2026	18-19 marzo 2026	BPCA	Londres (Reino Unido)	www.pestex.org
Benelux Pest	16 septiembre 2026	PCN	Veldhoven (Países Bajos)	www.beneluxpest.nl
PestWorld 2026	20-23 octubre 2026	NPMA	Grapevine (Estados Unidos)	www.npmapestworld.org
Pest-Protect	17-18 febrero 2027	DSV	Frankfurt (Alemania)	www.pest-protect.eu
Jornadas Técnicas Killgerm 2027	24-26 febrero 2027	Killgerm, S.A.	Sevilla, Madrid y Barcelona	www.killgerm.es

Las fechas y lugares de los eventos son correctos en el momento de la publicación. Podrían sufrir cambios o anulaciones debido a motivos imprevistos. Consultar periódicamente con los organizadores.

Centros donde se imparten cursos de formación:			
ADEPAP	C/ Viladomat, 174, 4º, 08015 Barcelona, Barcelona	Tel.: 93 496 45 07	www.adepap.com
AESAM	C/ Ortega y Gasset, 25, Bajo dcha., 28006 Madrid, Madrid	Tel.: 91 230 42 05	www.aesam.es
AMBIAT	Avenida de Béjar, 230, Local, 08225 Terrassa, Barcelona	Tel.: 93 788 96 43	www.ambicat.es
AMED	C/ Hermanos García Noblejas, 41, 5º D, 28037 Madrid, Madrid	Tel.: 91 539 11 75	www.amed-ddd.com
ÁREA FORMACIÓN & CONSULTORES	C/ del Poeta Alberola, 22, bajo 1, 46018 Valencia, Valencia	Tel.: 96 001 90 19	www.areaformacionyconsultores.com
ASTERTEC	C/ Lope de Rueda, 7, Bajo, 46001 Valencia, Valencia	Tel.: 96 008 92 43	www.astertec.es
CAMPOS SERRANO BIÓLOGOS	Av. De José Jiménez Ruano, 77, nave 9, 30880 Águilas, Murcia	Tel.: 96 844 74 63	www.csbiologos.com
CEDESAM	C/ Cruz del Sur, 40, Local, 28007 Madrid, Madrid	Tel.: 91 867 52 85	www.cedesamformacion.es
CENTRO DE PROMOCIÓN ECOLÓGICA CAN CALDERÓN	C/ Andorra, 64, 08840 Viladecans, Barcelona	Tel.: 93 635 18 04	www.viladecans.cat/es/can Calderon
DCERCA CONSULTORES	Paseo de la Palmera, 28, 41012 Sevilla, Sevilla	Tel.: 95 511 00 43	www.dcerca.es
DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE HUELVA	Servicio de Control de Mosquitos, Avda. Martín Alonso Pinzón, 9, 21003 Huelva, Huelva	Tel.: 95 949 46 00	www.diphuelva.es
EMSEMUL	C/ Pintor José María Párraga, 4, Bajo, 30820 Alcantarilla, Murcia	Tel.: 96 889 21 02	www.emsemul.es
FIMED	C/ Juan Ramón Jiménez, 74, Bajo, 46026 Valencia, Valencia	Tel.: 96 334 92 04	www.fimed.es
HIGIENE AMBIENTAL	C/ del Bosc, 8, 17300 Blanes, Girona	Tel.: 93 415 51 29	www.higieneambiental.com

TODO CAMBIA. ¿NO ES INCREÍBLE?



IMPULSADO POR



Bell

SENSING TECHNOLOGIES®



SUSCRIPCIÓN GRATUITA

SIN COSTES ADICIONALES

GAMA DE PRODUCTOS **iQ**



EXPRESS **iQ**



24/7 **iQ**



PULSE RAT **iQ**



PULSE MOUSE **iQ**



T-Rex **iQ**

Para obtener información sobre cómo los productos **iQ** pueden mejorar su servicio de control de roedores y resolver los problemas de sus clientes, comuníquese con su distribuidor de productos para el control de plagas o visite www.bellsensing.com.

