

Perigo! Cães soltos

Antonio de Oliveira Lobão

Os cães vivem livres nas ruas porque foram soltos intencionalmente ou fugiram das casas de seus proprietários.

Vários são os motivos que levam algumas pessoas a soltarem seus cães. O mais comuns são: doença e decepção. Quando o animal está enfermo, o proprietário, por comodidade ou dificuldades financeiras, abandona seu animal. Da mesma forma, quando o cão não satisfaz os desejos de seu proprietário, este, por decepção ou tédio, expulsa-o de sua residência.

Cães errantes são vistos por toda a cidade, mas maior número está concentrado nos bairros da periferia, onde o poder aquisitivo da população é menor, dificultando assim a manutenção desses animais em casa e o controle da

reprodução por esterilização química ou cirúrgica.

O ato de abandonar os cães na rua, além de desumano, revela uma grande irresponsabilidade, do ponto de vista de saúde pública, pois os males que eles podem causar direta e indiretamente à população são incalculáveis, em nossas condições.

Os males que os cães, como errantes, podem causar à população são, acidentes automobilísticos, ferimentos por mordedura de pessoas e transmissão de doenças.

Não é raro presenciarmos acidentes de carro, principalmente nas estradas, quando os motoristas, numa tentativa, às vezes, até infrutífera, para evitar atropelar um cão que aparece repentinamente à sua frente, faz manobras bruscas na direção do veícu-

lo e este choca-se contra uma árvore, outro veículo, um poste ou mesmo capota. Uma pesquisa publicada, em 1986, na Revista Health and Hygiene, revela que na Inglaterra, em 1985, os cães soltos deram prejuízos estimados em 33 milhões de libras (4 bilhões de cruzeiros) somente com acidentes automobilísticos nas estradas.

Outro mal que o cão solto pode causar é o ferimento, por mordedura, principalmente de crianças. Os autores da pesquisa acima mencionada relatam que o Serviço Nacional de Saúde da Inglaterra gasta, anualmente, 7,4 milhões de libras (90 milhões de cruzeiros) no tratamento de pessoas que foram mordidas por cães.

Acreditamos que é na transmissão de doenças dos cães erran-

tes a outros animais e pessoas é que reside o grande perigo. Um elevado número de doenças pode, carregada por esses animais, surgir facilmente no nosso lar. Dentre outras citaremos: escabiose, micose, tuberculose, listeriose, raiva, salmonelose, toxoplasmose, leptospirose, brucelose, campilobacteriose, teníase, etc. No caso da tuberculose, basta que o cão errante coma resto da comida de uma pessoa tuberculosa ou lamba o seu escarro rico em bacilos para poder transmitir tal doença a outros cães ou pessoas.

A escabiose é o mal mais comum entre esses animais. Basta repararmos os cães que trafegam sozinhos pelas ruas para confirmarmos essa afirmação.

Outro problema trazido por esses animais é a destruição de sacos de lixo e a eliminação de fezes

nas calçadas, que além de ser contra as boas normas de higiene é também anti-estético.

Quando um cão, por motivo de fuga, permanece com errante, por algum período de tempo, é aconselhável que ele seja visto como um provável transmissor de doenças e por isso deve receber um cuidado especial. Nestas condições, um exame clínico é recomendável. O problema "cães soltos pelas ruas" é de difícil solução e exige um trabalho bem planejado e persistente da população, dos proprietários de cães e das autoridades municipais. Estas autoridades é quem, na realidade, podem criar mecanismos adequados para reduzir o número de cães nas ruas e, solucionando o problema, proteger a saúde da população. (Antonio de Oliveira Lobão é médico veterinário).

Cinto de segurança diminui número de acidentes fatais

O uso do cinto de segurança reduziu em 26,9% o número de acidentes com vítimas fatais nas estradas paulistas. A constatação é do Comando de Policiamento Rodoviário de São Paulo, que há dois anos esquametou um quadro estatístico sobre as ocorrências de trânsito e acidentados na malha viária estadual de 23.372 quilômetros.

Até dezembro de 1988, apenas entre 5% e 7% dos motoristas usavam o cinto de segurança, explica o major PM Valdetley Rodrigues Gonçalves, chefe da Seção Operacional do Comando de Policiamento Rodoviário de São Paulo. Naquele ano, entre os meses de janeiro e maio, a polícia paulista registrou 14.641 acidentes nas estradas, com o total de 11.897 vítimas, das quais 1.055 fatais. "Mas, no mesmo período de 1990, o cinto foi usado por 87,0% dos motoristas e, embora o volume de tráfego tenha aumentado em 9,0% em relação a 1988, houve 14.775 acidentes, com 10.529 vítimas, das quais 811 morreram", ressalta o major.

A obrigatoriedade do uso do cinto foi instituída em janeiro de 1989. Durante três meses, os policiais orientaram os motoristas sobre a nova lei e somente em abril passaram a multar os infratores. "Comparando-se as multas aplicadas entre os meses de abril e maio de 1989 com o mesmo período deste ano, constatamos que houve uma redução de 52,9% no total de infrações por falta de cinto de segurança nos veículos e pelo não uso deste equipamento", acentua o major Vanderley Gonçalves.

Você é um negociador? A resposta é sim, quer você queira ou não.

AGUARDEM!

LIQUIDAÇÃO DE ANIVERSÁRIO

COMEÇA QUARTA-FEIRA



portalarga

O Magazine da cidade

RUA GOVERNADOR ESQUINA COM MORAES BARROS - FONE: 22-2000

NEGOCIANDO PARA GANHAR

O MAIS AVANÇADO PROGRAMA SOBRE A ARTE DE NEGOCIAR

AS MELHORES TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO ESTÃO AGORA AO SEU ALCANCE

Contendo uma fita de vídeo com cerca de 2 horas de duração, um manual de 100 páginas e 2 fitas cassete, o curso *Negociando Para Ganhar*, em vídeo, é um resumo completo do seminário que mais sucesso está fazendo junto a dirigentes de empresas e profissionais liberais de todo país.

O que você precisa saber sobre negociação está tudo aqui nesta fita.

Você também é um negociador! Talvez você não perceba, mas você negocia 24 horas por dia, com os mais diferentes públicos:

- Gerentes de bancos
- Fornecedor em geral
- Clientes
- Funcionários
- E até na vida pessoal, quando você vai comprar ou vender um imóvel, carros, fazer aplicações financeiras, viagens, etc...

Se você não estiver bem preparado, dificilmente a sorte vai fazer bons negócios por você.

Este é o programa ideal para lhe trazer os melhores resultados

Em casa ou no escritório, você vai ter acesso às mais avançadas técnicas de negociação, que lhe permitirão atingir a lucratividade MÁXIMA em cada negócio, aprendendo a:

- Superar sérios impasses que possam prejudicar suas negociações
- Definir e melhor planejar os prazos e preços com os quais você negocia
- Solucionar conflitos através de negociações ganha-ganha
- Obter maiores lucros e atingir seus principais objetivos
- Lucrar muito mais em todas as áreas: vendas, compras, finanças, administração, propaganda, etc.

PREÇO PROMOCIONAL ATÉ 15/08: Cr\$ 23.000,00



INVISTA NO SEU SUCESSO FECHÉ ESTE NEGÓCIO

As vantagens do vídeo

Com *Negociando Para Ganhar*, em vídeo, você vai ver e rever quantas vezes quiser as melhores técnicas de negociação, em casa ou no trabalho. Pode treinar os principais membros da sua equipe e reciclá-los, desenvolvendo o potencial individual e de todo o grupo.

Em cerca de duas horas de imagens dinâmicas e repletas de ilustrações e depoimentos exclusivos, que analisam "cases" concretos do mundo dos negócios, você tem a essência da arte de negociar.

Conheça os segredos da famosa teoria da "gordura nos negócios"

Toda negociação tem sempre uma margem extra, gordura, de pelo menos 15%, que pode vir para o seu bolso ou ficarem com o seu oponente. Saiba como lidar com esta técnica e usufruir dos 15% que você conquistará para o seu faturamento mensal, além dos 15% que você pode obter de economia no seu setor de compras.

Este curso foi feito para você

Empresário ou dirigente empreendedor e criativo, que, independentemente, do porte do seu negócio esteja sempre em busca do crescimento através do aprimoramento das suas atividades. Empresas como GESSY LEVER, SID INFORMÁTICA, EDITORA ABRIL, ITAUTEC, PEPSICO, REDE GLOBO e centenas de outras, recomendam *Negociando Para Ganhar* como investimento seguro e de rápido retorno.

Um investimento com a garantia de um negociador de sucesso

Márcio Miranda, idealizador do *Negociando Para Ganhar* é um expert em negociação. Com mais de quinze anos de sucessos como negociador, no Brasil e no exterior, Márcio vai demonstrar como por em prática todas as estratégias que farão de você um negociador hábil e mais eficaz.



Ligue (011) 530-4578 e fale com a CARMEN. Faça seu pedido já e receba em 48 horas, via Sedex



WORKSHOP

Rua George Eastman, 52 - Morumbi - CEP 06690 - São Paulo - SP
 PABX (011) 240-0077 - DDD (011) 530-4578 - Telex (11) 54652 KOBRI - FAX 530-4907