

IRS

Términos utilizados durante el Curso de
Extensión APF.

Glosario Agente de Propaganda Farmacéutica

Primera Edición 2016

Joaquín Barisson, Cinthia Cisternas, Silvina V.
Coste, Federico Dannunzio, Fabián E Gendana,
Julieta Lértora, Mariana Maldonado, Manuel
Mocchi, Romina Pezzella, Romina; Teodori,
Diego; Terrizzi, Luciano

Profesora: Esp. Lic. Ana Clara Zanconi

Introducción

En esta Primera Edición del Curso de Extensión Agente de Propaganda Farmacéutica 2016, ofrecido por el Instituto Regional del Sur, se trabajó en la elaboración de un Glosario que incluyera los términos surgidos durante los 13 encuentros mantenidos.

El Glosario engloba conceptos del Área de Salud, Marketing Farmacéutico, Venta y Negociación en Farmacia, Habilidades Sociales y de Comunicación, Merchandising, Promoción, Biografías, entre otros. También contiene Instituciones que regulan la salud y términos de Dermocosmética, Nutracéutica y Wellness. Acompañan las definiciones algunos sitios web recomendados que serán de utilidad para quien quiera ampliar los contenidos.

Los autores de este compendio son los reciente Agentes de Propaganda Médica: Joaquín Barisson, Cinthia Cisternas, Silvina V. Coste, Federico Dannunzio, Fabián E Gendana, Julieta Lértora, Mariana Maldonado, Manuel Mocchi, RominaPezzella, Diego Teodori y Luciano Terrizzi.

La edición del material fue realizada por la profesora Esp. Lic. Ana Clara Zanconi, coordinadora del Curso de Capacitación.

ACCIÓN FARMACOLÓGICA: Cuando un fármaco es administrado, este va a actuar sobre una función determinada modificándola, para ello interactúa con receptores celulares; a eso se le denomina acción de un fármaco. La acción que un fármaco puede realizar sobre el organismo puede ser acción estimulante, depresora, sustitutiva, antiinfecciosa.

ÁCIDO DIOICO: Ácido Octadecenedioico (Ácido Dioico), derivado natural del ácido oleico que inhibe a la tirosinasa por estimulación del receptor de proliferación-activación de peroxisomas (PPAR). La unión a este receptor inhibe la síntesis del ARNm de la tirosinasa. Usado en dermocosmética como despigmentante.

ÁCIDO HIALURÓNICO: En 1934 el farmacéutico alemán Karl Meyer y su colega John Palmer, doctores de la Universidad de Columbia (Nueva York) lograron aislar en el laboratorio de oftalmología de la universidad una sustancia hasta entonces desconocida a partir del cuerpo vítreo de los ojos de las vacas. Descubrieron que esta sustancia contenía dos macromoléculas de azúcar, y que una de ellas era glucurónico. A raíz de esto tomaron la decisión de darle el nombre de ácido hialurónico a partir de las palabras hialoide" (vítreo) y ácido urónico. La sustancia, que ayudaba al ojo a conservar su forma, era sumamente viscosa, lo que hizo sospechar a Meyer que podría tener algún empleo terapéutico. Sin embargo, su extracción a partir de los ojos de las vacas no era factible comercialmente. El ácido hialurónico fue utilizado por primera vez con fines comerciales en 1942, cuando el científico húngaro Endre Balazs utilizó las técnicas de Meyer para extraer el ácido de las crestas de los gallos, que hoy día continúa siendo una de las fuentes de ácido hialurónico más provechosas. Interesado por el compuesto patentó el primer uso de este ácido: sucedáneo de la clara de huevo en los productos de pastelería. Balazs llevó a cabo la mayor parte de los descubrimientos sobre hialurónico durante los últimos cincuenta años, habiendo sido premiado por su carrera en numerosas ocasiones e incluso le han puesto su nombre a los premios de la Sociedad Internacional de Investigación Ocular (International Society for Eye Research).
Uso cosmético y estético: su uso en cosmética, el sector de mayor demanda, se conoce desde 1996, aunque cubre múltiples necesidades. El ácido hialurónico posee la capacidad de retener el agua en un porcentaje equivalente a miles de veces su peso. Es por ello que se emplea para hidratación de la epidermis ya que reconstituye las fibras que sostienen los tejidos de la piel. Dando una mejor forma a la piel. El ácido hialurónico se utiliza ahora comúnmente como un ingrediente en productos cosméticos debido a sus propiedades hidratantes, especialmente en el tratamiento de arrugas faciales. También se ha potenciado su uso en tratamientos Imestéticos no invasivos, en especial en tratamientos de relleno y aumento de volumen mediante infiltraciones.

ADAMS STEWART: Creador del Ibuprofeno. Adams nació en Byfield, Northamptonshire (Reino Unido). Su padre era ferroviario, y creció en una zona agrícola rural en Northamptonshire. Adams tenía dos hermanos mayores, una hermana mayor y un hermano menor. Todo empezó cuando a sus 16 años, Adams, del condado de Northamptonshire, no tenía muy claro qué hacer con su vida al terminar el colegio. Así que empezó una pasantía en la cadena de farmacias Boots, una experiencia que encendió su apetito por hacer algo más desafiante. Esta búsqueda por retos llevó a Adams a graduarse de farmaceuta en la Universidad de Nottingham, seguido de un doctorado en farmacología en la Universidad de Leeds, antes de regresar al departamento de investigación de Boots Pure Drug Company Ltd en 1952. En ese entonces su misión era encontrar un nuevo tratamiento para la artritis reumatoide que fuera tan efectivo como los esteroides, pero sin efectos secundarios. Puso su atención en los antiinflamatorios que había y la aspirina en particular, algo que nadie más parecía estar haciendo. La aspirina fue el primer fármaco antiinflamatorio sin esteroides que se desarrolló en 1897. Y en esa época era comúnmente usada como analgésico, pero para tratar la artritis reumatoide habría que administrar altas dosis, lo que significaría más efectos secundarios como reacción alérgica, sangramiento e indigestión. En la búsqueda de una alternativa, Adams reclutó al químico John Nicholson y al técnico Colin Burrows para que lo ayudaran a poner a prueba el potencial de más de 600 compuestos químicos. La clave estaba en encontrar un fármaco que pudiera ser tolerable. Desde la habitación principal de una pequeña casa en los suburbios de Nottingham, el pequeño equipo se dispuso pacientemente a examinar una y otra vez las distintas sustancias hasta que encontraron algo lo suficientemente bueno como para probarlo en pruebas clínicas. Adams sabía que las posibilidades de éxito eran mínimas, pero tanto él como su equipo perseveraron durante diez años. "Pensaba que con el tiempo tendríamos éxito, siempre sentí que lo lograríamos", dice Adams, quien siempre estaba listo para servir de conejillo de indias, probando dos o tres mezclas en carne propia. Adams admite que lo que hizo nunca sería admitido en la actualidad, pero aclara que tenían mucho cuidado de realizar pruebas de toxicidad antes de ingerir los compuestos. "Era importante probarlas y yo estaba emocionado por ser la primera persona en tomar una dosis de ibuprofeno", recuerda. En ese tiempo, cuatro fármacos que habían ido a pruebas clínicas fallaron. En 1961, decidieron probar uno que llamaron ácido propanoico (4-isobutylphenyl), que más tarde sería el ibuprofeno. Hoy en día se producen unas 20.000 toneladas de ibuprofeno al año. Según Dave McMillan, ex jefe del departamento de desarrollo de cuidados para la salud de Boots, el ibuprofeno fue extremadamente importante para la empresa, que hoy en día es la cadena de farmacia y productos de belleza más grande de Reino Unido. "Salvó a Boots, lo ayudó a expandirse a Estados Unidos y el resto del mundo. Era el medicamento número uno de la empresa", recuerda. Vienen en distintas

formas y tamaño, incluyendo como jarabes diseñados específicamente para niños. Adams ha recibido innumerables reconocimientos por su trabajo y continuó trabajando para la empresa por el resto de su carrera. Pero lo que dice satisfacerle más es que cientos de millones de personas en todo el mundo toman el medicamento que descubrió. Ha sido un largo camino que empezó con un dolor de cabeza. Es un fármaco antiinflamatorio sin esteroides. Debido a que su estructura química es diferente al de los esteroides, no es tan tóxico. Reduce el dolor al actuar en las prostaglandinas, responsables de causar la inflamación en el cuerpo. La inflamación puede producir hinchazón, calor, rojez, pérdida de funcionamiento, fiebre y dolor. Los efectos del analgésico empiezan poco después de tomar la dosis, pero puede llevar más tiempo para reducir la inflamación. Expertos recomiendan tomar la dosis más pequeña durante el menor tiempo posible puesto que como efecto secundario puede generar náuseas y vómitos. Se retiró como jefe de Ciencias Farmacológicas e en 1983.

http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/11/151116_salud_origen_ibuprofeno_cabeza_gtg

ADEF o ASOCIACIÓN DE EMPLEADOS DE FARMACIA: En la ciudad de Buenos Aires a los trece días del mes de abril de mil novecientos treinta, quedó constituida la Asociación de Empleados de Farmacia que agrupa a todos los trabajadores no jerarquizados que desempeñan sus tareas en las Farmacias, ya sean de carácter privado o no, Mutuales Sindicales o Estatales. Tendrán su domicilio legal en la calle Rincón 1044 de la Capital Federal. Goza de la Personería Gremial N° 265 otorgada por resolución N° 142 de fecha Septiembre 20 de mil novecientos cincuenta y cuatro como zona de actuación, según Expediente N° 80712 -F- 46 del M.T. y P. Capital Federal, San Martín, Morón, Merlo, San Justo, E. Echeverría, Lanús, Avellaneda, San Isidro, San Fernando, Vicente López, Lomas de Zamora y Moreno del Gran Buenos Aires, constituyendo una Asociación Gremial con carácter permanente para la defensa de los intereses gremiales de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

<http://www.edef.org.ar>

<http://www.edef.tv>

AGENTE DE PROPAGANDA FARMACÉUTICA: El Agente de Propaganda Farmacéutica (APF) es la conexión entre la Industria Farmacéutica y los farmacéuticos para la distribución y la venta de los productos de los laboratorios que representa. Es decir, mediante las habilidades adquiridas en las relaciones interpersonales, trata con farmacéuticos, encargados de farmacia y personal administrativo con el objetivo de transmitir información sobre una amplia variedad

terapéutica de venta libre, productos cosméticos y de bienestar, convenciendo con fuertes conocimientos acerca de los beneficios y efectos positivos de estos. La incorporación al Mercado de la Salud significa el ingreso en un atractivo campo de actuación, marcado por el dinamismo, los continuos desafíos y posibilidades de crecimiento tanto profesional como personal. Sus tareas principales son la apertura y mantenimiento de cuentas, exhibición del producto en el punto de venta (PDV), colocación y gestión de material de merchandising (POP), venta de transfers, relevamiento de información propia y de la competencia.

AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA: El visitador médico es un profesional encargado de visitar los consultorios de los médicos de cada especialidad y entregarles información sobre los nuevos productos o medicamentos que se han desarrollado en la industria farmacéutica recientemente o reforzar la permanencia de los que ya se comercializan. Es la única figura legal reconocida y permitida para transmitir información de medicamentos y otros productos de prescripción médica, que no pueden ser publicitados en otros medios abiertos al público, esto se da especialmente en aquellos países en que por ley el visitador médico es el único que puede difundir información científica de medicamentos. El padre de la salud pública en Argentina, el Dr. Ramón Carrillo consideraba públicamente que los agentes de propaganda médica tenían una función esencial como auxiliares de la salud. Así nace el día del visitador médico, celebrándose el 26 de mayo el Día del Visitador Médico en Argentina.

AGUSTÍN PICA: Se lo considera como el primer boticario laico que solicitó del Cabildo autorización para ejercer su profesión en Buenos Aires.

ww.facaf.org.ar/informacion-util/historia-de-la-farmacia/

AINES: Los fármacos antiinflamatorios no esteroideos (AINES) tienen propiedades antiinflamatorias, pero también analgésicas y antipiréticas. Los más conocidos son la aspirina y el ibuprofeno. Ellos actúan mediante la inhibición de la formación de prostaglandinas responsables de la inflamación. A bajas dosis son eficaces contra el dolor y la fiebre. Su acción antiinflamatoria sólo es eficaz en dosis fuertes. Se administran por vía oral, inyectable, rectal o local en muchas enfermedades y, sobretodo, en reumatología.

ALABASTRO: Palabra que proviene del latín alabastrum, es una variedad de sulfato de calcio o del aljez, o de piedra de yeso (sulfato cálcico hidratado), que se presenta bajo forma compacta, contrariamente a la selenita, que es una variedad fibrosa. Su nombre proviene del griego antiguo ἀλάβαστρος («alabastros»), que designaba una vasija sin asas, pues el alabastro era utilizado para elaborar vasijas de perfume sin asas.

ALCMEON DE CROTONA: (siglo VI a. C.) Fue un filósofo pitagórico dedicado a la medicina. Se centró en el origen y proceso de las sensaciones siendo de su creación la tabla pitagórica de las oposiciones (dulce/amargo, blanco/negro, grande/pequeño) que ponía en relación sensaciones, colores y magnitudes. Otra de sus contribuciones fue la elaboración de una teoría que suponía el alma inmortal y en continuo movimiento circular. Alcmeón atribuyó la tenencia de alma tanto a los hombres como a los astros, e identificó la armonía con una ley universal. Alcmeón es el primer médico que dictamina que las funciones psíquicas residen en el cerebro basándose en la observación clínica y en pruebas experimentales que le permitieron comprender que los órganos de los sentidos están unidos al cerebro a través de vías de comunicación, los nervios, por los cuales corren o circulan las sensaciones respectivas. Esta idea es trascendental. “El gran descubrimiento del genial Alcmeón de Crotona de que el cerebro era el sitio de la conciencia, de las sensaciones y del entendimiento, en otras palabras, del conjunto de la vida psíquica, llevaba implícita la idea que toda enfermedad mental y también la epilepsia, dependía de una enfermedad del cerebro” (...) “el cerebro regía todo el cuerpo, era el órgano central de toda la actividad humana tanto psíquica como corporal; en él terminaban los nervios y en él estaba el centro de toda la vida psíquica. A él debíamos nuestras sensaciones y pensamientos (...) El cerebro llevaba a la conciencia las sensaciones que los nervios traían desde los órganos sensoriales”. Se piensa que los textos que nos hablan sobre la concepción del alma de Alcmeón, a pesar de ser contradictorios, nos estarían describiendo la misma doctrina. La oposición presente en los textos sería la siguiente: por un lado, se afirma que el alma es inmortal y que posee la cualidad, del mismo modo que los cuerpos celestes, de estar siempre en movimiento circular. Por otro lado, se afirma que los hombres son mortales porque son incapaces de juntar el principio con el fin. Es decir, en ellos existiría un alma que permite realizar el movimiento del cuerpo, pero no llevar a cabo un movimiento circular continuo. En definitiva, mientras que los cuerpos celestes son inmortales y eternos ya que tienen la propiedad de realizar un movimiento circular continuo; en el caso del hombre, éste sería mortal ya que no tendría la capacidad de unir el principio con el fin, es decir, realizar un movimiento de tipo circular continuo. Esta curiosa doctrina nos recuerda a Heráclito cuando afirma que en un círculo el comienzo y el fin son el mismo. También Platón, en el Timeo, habla acerca de los círculos giratorios del alma dando la impresión de tener cierta relación con esta teoría.

http://www.mercaba.org/DicFI/A/alcmeon_de_crotona.htm

ALIMENTOS ENRIQUECIDOS: Es el alimento al que se le han añadido uno o más nutrientes esenciales para prevenir o corregir deficiencias nutricionales comprobadas de dichos nutrientes en la población, o en grupos de población

específica. La fortificación de los alimentos tiene como fin preservar la salud pública, al comprobar la deficiencia frecuente de un nutriente esencial en la población y/o en los alimentos consumidos habitualmente.

ALIMENTOS FORTIFICADOS: Son productos suplementados en forma significativa en su contenido natural de nutrientes esenciales (proteínas, aminoácidos, vitaminas, minerales, ácidos grasos esenciales). Estos alimentos deben aportar entre el 20% y el 100% de los requerimientos diarios recomendados para adultos y niños mayores de 4 años y deben estar indicados en el rótulo del envase. Los alimentos fortificados y enriquecidos están dentro del grupo de los que se denomina “Alimentos dietéticos” o “Alimentos para regímenes especiales”. No se pueden vender en farmacias.

ALIMENTOS FUNCIONALES: Son aquellos alimentos que son elaborados no solo por sus características nutricionales sino también para cumplir una función específica como puede ser el mejorar la salud y reducir el riesgo de contraer enfermedades. Para ello se les agregan componentes biológicamente activos, como minerales, vitaminas, ácidos grasos, fibra alimenticia o antioxidantes, etc. A esta operación de añadir nutrientes exógenos se le denomina también fortificación. Hay una diferencia entre los alimentos funcionales y un nutracéutico. Los funcionales son los alimentos que aportan al organismo unas cantidades determinadas de vitaminas, ácidos grasos, proteínas, hidratos de carbono y demás elementos necesarios para el organismo. Cuando un alimento funcional mejora la calidad de vida de una persona y ayuda a mantener la salud o a prevenir enfermedades, entonces es cuando podemos llamarlo nutracéutico. Por eso hay tanta confusión. Los alimentos funcionales son parte de la nutracéutica.

ALOPATÍA: La medicina alopática, medicina alópata o alopátia es la expresión mayoritariamente usada por los homeópatas y los defensores de otras formas de medicina integrativa para referirse al uso médico de ingredientes activos o intervenciones físicas para tratar o suprimir los síntomas o los procesos fisiopatológicos de las enfermedades. La expresión fue acuñada en 1841 por el fundador de la homeopatía, Samuel Hahnemann, en referencia a la medicina galénica imperante en su época que según él empleaba medicamentos sin relación patológica con la enfermedad, ni semejante ni opuesta. Actualmente, en los círculos homeopáticos, la expresión medicina alopática o medicina alópata se usa incluso para referirse a "la categoría amplia de la práctica médica que a veces es llamada medicina occidental, biomedicina, medicina basada en la evidencia o medicina moderna". En inglés moderno, allopath y allopathic fueron acuñados en el siglo XIX por los homeópatas para referirse a aquéllos que practican la medicina sin respetar los principios hahnemannianos. El Oxford English Dictionary recoge este uso

cuando define allopathy como el “término aplicado por los homeópatas a la práctica médica ordinaria o tradicional, y por el uso común, hasta cierto punto, para distinguir a ésta de la homeopatía”. Algunos diccionarios actuales de la lengua inglesa designan al sistema médico convencional u ordinario como medicina alopática (allopathic medicine), contraponiéndola no ya a la homeopatía, sino a cualquiera de las terapias llamadas alternativas.

<http://www.doctissimo.com/ar/salud/consulta-medica/medicos/medicina-alopatica>

AMABILIDAD: Es el acto o el estado de comportamiento caritativo a otras personas y seres.

AMISTAD: (del latín amicītas, por amicitīa, de amicus, amigo, que deriva de amare, amar) es una relación afectiva entre dos o más personas. La amistad es una de las relaciones interpersonales más comunes que la mayoría de las personas tienen en la vida. La amistad se da en distintas etapas de la vida y en diferentes grados de importancia y trascendencia.

ANALGÉSICO: Es un medicamento para calmar o eliminar el dolor, ya sea de cabeza, muscular, de artritis, etc. Existen diferentes tipos de analgésicos y cada uno tiene sus ventajas y riesgos. Etimológicamente procede del prefijo griego an- ('carencia, negación') y ἄλγος (/álgos/, 'dolor').

<http://www.bayaspirina.com.ar/baya.php>

<https://www.tafirol.com/>

ANÁLISIS DE ESTABILIDAD: Son aquellos estudios o serie de ensayos cuyos resultados permiten establecer el período de validez de un medicamento en su envase original y en las condiciones de almacenamiento rotuladas de un producto.

ANÁLISIS QUÍMICO: Un análisis químico es el conjunto de técnicas y procedimientos empleados en muchos campos de la ciencia para identificar y cuantificar la composición química de una sustancia mediante diferentes métodos

ANALIZAR EL MERCADO: Se entiende por análisis de mercados como la distinción y separación de las partes del mercado para llegar a conocer los principios o elementos de este. Para realizar un análisis de mercados adecuado necesitamos distinguir entre los diferentes tipos de mercado que existen.

ANIMACIÓN EN PUNTO DE VENTA: La animación del punto de venta es una de las técnicas de merchandising habitualmente utilizadas por supermercados y grandes superficies. La atención del consumidor tiene que ser provocada constantemente con nuevos estímulos lo que lleva a los distribuidores a organizar

campañas promocionales en el establecimiento por tiempo limitado. Generalmente, la campaña publicitaria tiene un tema y un eslogan específico y se publicita ampliamente a través de diversos soportes: carteles, displays, muebles expositores, etc.

ANMAT: La Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT) es un organismo descentralizado de la Administración Pública Nacional creado en agosto de 1992, mediante decreto 1490/92. Colabora en la protección de la salud humana, garantizando que los medicamentos, alimentos y dispositivos médicos a disposición de los ciudadanos posean eficacia (que cumplan su objetivo terapéutico, nutricional o diagnóstico) seguridad (alto coeficiente beneficio/riesgo) y calidad (que respondan a las necesidades y expectativas de la población). Para ello, se encarga de llevar adelante los procesos de autorización, registro, normatización, vigilancia y fiscalización de los productos de su competencia en todo el territorio nacional.

<http://www.anmat.gov.ar/>

ANTIAGREGANTE PLAQUETARIO: Es una sustancia o fármaco cuyo principal efecto es inhibir la agregación de las plaquetas y por lo tanto la formación de trombos o coágulos en el interior de las arterias y venas.

ANTIARRUGAS: Que previene la aparición de arrugas en la piel

ANTIBIÓTICO: Son sustancias utilizadas para impedir el desarrollo de bacterias en el cuerpo humano. El antibiótico actúa por mecanismos diferentes en función de su naturaleza y su objetivo es bloquear la proliferación de las bacterias inhibiendo alguno de los pasos de su desarrollo. Los antibióticos se prescriben en caso de infecciones bacterianas únicamente, y pueden utilizarse más de uno para tratar algunas infecciones severas.

ANTIESPASMÓDICO: Son medicamentos que ayudan a tratar los espasmos musculares. Intentan calmar o neutralizar las contracciones involuntarias de los músculos.

ANTIGRIPIAL: Son medicamentos de libre venta que combinan varias sustancias para aliviar síntomas del resfriado, catarro o gripe común, entre ellos: estornudos, congestión y/o flujo nasal, cuerpo cortado, lagrimeo, tos y fiebre leves, molestias musculares moderadas, dolor de cabeza e irritación de garganta.

ANTIHIPERTENSIVOS: Son un grupo de medicamentos utilizados para normalizar una tensión arterial anormalmente alta. Tienen unos mecanismos de acción muy variados. Entre los antihipertensivos encontramos los diuréticos, los inhibidores de

la enzima de conversión, los antagonistas de la angiotensina II, los inhibidores cálcicos, los vasodilatadores arteriales centrales o periféricos y los betabloqueantes.

ANTIPIRÉTICO: Es un fármaco utilizado en el tratamiento de la fiebre. Muchas moléculas tienen efectos antipiréticos como el paracetamol, los antiinflamatorios no esteroideos que también tienen propiedades analgésicas. El paracetamol, el más utilizado, tiene la ventaja de ser rápidamente activo (en unos treinta minutos) y tiene pocos efectos secundarios. En dosis altas, sin embargo, es tóxico para el hígado. Algunas plantas medicinales también pueden tratar la fiebre: son febrífugas. Las plantas conocidas por su acción sobre la fiebre son el ajeno, el eucalipto, la corteza de abedul o la achicoria.

ARGUMENTACIÓN: Argumento es un término que procede del vocablo latino argumentum. Se trata del razonamiento que se utiliza para demostrar o probar una proposición o para convencer a otra persona de aquello que se afirma o se niega.

ARMONIOSA: Adjetivo. Agradable al oído: voz armoniosa.

ASERTIVIDAD: es un modelo de relación interpersonal que consiste en conocer los propios derechos y defenderlos, respetando a los demás; tiene como premisa fundamental que toda persona posee derechos básicos o derechos asertivos. Como estrategia y estilo de comunicación, la asertividad se sitúa en un punto intermedio entre otras dos conductas polares, la pasividad, que consiste en permitir que terceros decidan por nosotros, o pasen por alto nuestras ideas; y por otro lado tenemos la agresividad, que se presenta cuando no somos capaces de ser objetivos y respetar las ideas de los demás. El concepto de asertividad suele definirse como un comportamiento comunicacional en el cual la persona no agrede ni se somete a la voluntad de otras personas, sino que manifiesta sus convicciones y defiende sus derechos. Es también una forma de expresión consciente, congruente, directa y equilibrada, cuya finalidad es comunicar nuestras ideas y sentimientos o defender nuestros legítimos derechos sin la intención de herir o perjudicar, actuando desde un estado interior de autoconfianza, en lugar de la emocionalidad limitante típica de la ansiedad, la culpa o la rabia. Contar con un criterio propio dentro de la sociedad es indispensable para comunicarnos de una mejor manera. En la década de 1940 Andrew Salter definió a la asertividad como un rasgo de personalidad y pensó que algunas personas la poseían y otras no. La definieron como “la expresión de los derechos y sentimientos personales”, y hallaron que casi todo el mundo podía ser asertivo en algunas situaciones y absolutamente ineficaz en otras. También se descubrió que la Asertividad tiene que ver con el grado de madurez de cada individuo; así como de los factores emocionales e intrínsecos de la personalidad, las personas cuya autoestima es elevada tienden a desarrollar un mayor grado de asertividad. Las diferencias entre las personas asertivas y las que no desarrollan

esta habilidad radica en la falta de carácter, así como de ideologías, falta de confianza en sus habilidades o bien, que carezca de objetivos claros al comunicarse. Por lo tanto, la conducta asertiva se puede entrenar y de esta manera aumentar el número de situaciones en las que vamos a tener una respuesta asertiva.

ASPIRINA/ASPIRINETA: El ácido acetilsalicílico o AAS (C₉H₈O₄), conocido popularmente como aspirina, que era una marca que pasó al uso común, es un fármaco de la familia de los salicilatos. Se utiliza frecuentemente como: antiinflamatorio analgésico (para el alivio del dolor leve y moderado), antipirético (para reducir la fiebre) antiagregante plaquetario (indicado para personas con riesgo de formación de trombos sanguíneos, principalmente individuos que han tenido un infarto agudo de miocardio).

ASTUCIA: Sutileza, habilidad para engañar o evitar el engaño y lograr un objetivo.

ATENCIÓN FARMACÉUTICA: Es un proceso cooperativo para la provisión responsable de terapia farmacológica a un paciente considerado individualmente. La atención farmacéutica es un concepto innovador en la práctica de farmacia, que surgió a mediados de los años setenta. Establece que todos los profesionales sanitarios deben asumir la responsabilidad de los resultados de la farmacoterapia en sus pacientes. Abarca una variedad de servicios y de funciones, algunos nuevos para la farmacia, otros tradicionales, que son determinados y proporcionados por los farmacéuticos atendiendo a los pacientes individuales. El concepto de atención farmacéutica también incluye el compromiso expreso con el bienestar de los pacientes como individuos que requieren y merecen la consideración, preocupación y confianza de los farmacéuticos. Sin embargo, los farmacéuticos a menudo no pueden aceptar la responsabilidad de esta ampliación de la atención al paciente. Consecuentemente, pueden no documentar, monitorizar y revisar adecuadamente la asistencia proporcionada. Para la práctica de la atención farmacéutica es esencial aceptar tal responsabilidad. Las características profesionales que debe cumplir el farmacéutico son:

- Cuidador: los farmacéuticos proporcionan servicios de atención. Deben ver su práctica como integrada y continua con las del sistema de asistencia sanitaria y las de otros profesionales de la salud. Los servicios deben ser de la más alta calidad.
- Tomador de decisiones: el fundamento del trabajo del farmacéutico debe ser el uso apropiado, eficaz, seguro y coste-efectivo de los recursos (Ej., personal, medicamentos, productos químicos, equipamiento, procedimientos, prácticas). En los niveles local y nacional, los farmacéuticos desempeñan un papel en el establecimiento de la política de los medicamentos. Para alcanzar esta meta se

requiere la capacidad de evaluar, resumir datos e información y decidir sobre la línea de acción más apropiada.

- **Comunicador:** el farmacéutico está en una posición ideal para proporcionar una unión entre el prescriptor y el paciente, y para comunicar información sobre salud y medicamentos al público. Él o ella deben estar bien informados y seguros mientras interactúan con otros profesionales de salud y el público. La comunicación implica habilidades verbales, no verbales, de escucha y de escritura.
- **Gestor:** los farmacéuticos deben poder gestionar con eficacia los recursos (humanos, físicos y financieros) y la información; también deben sentirse cómodos dirigidos por otros, ya sea por un patrón o el director/líder del equipo de salud. Además, la información y su tecnología relacionada proporcionarán desafíos según los farmacéuticos vayan asumiendo una mayor responsabilidad en compartir información sobre medicamentos y productos relacionados y asegurar su calidad.
- **Estudiante permanente:** es imposible adquirir en los estudios de farmacia todo el conocimiento y la experiencia necesaria para continuar la carrera farmacéutico durante toda la vida. Los conceptos, principios y obligaciones de la formación continuada deben comenzar mientras que se está estudiando farmacia y se deben mantener a lo largo de la carrera del farmacéutico. Los farmacéuticos deben aprender cómo mantener actualizados sus conocimientos y habilidades.
- **Profesor:** el farmacéutico tiene la responsabilidad de ayudar en la formación y entrenamiento de las generaciones futuras de farmacéuticos y del público. Participando como profesor no sólo imparte conocimiento a otros, sino que ofrece una oportunidad para que los profesionales sanitarios adquieran nuevos conocimientos y mejoren sus habilidades actuales.
- **Líder:** en situaciones de atención multidisciplinaria (e.j., equipo de salud) o en áreas donde otros proveedores de asistencia sanitaria escasean o no existen, obligan al farmacéutico a asumir una posición de liderazgo en el bienestar total del paciente y de la comunidad. El liderazgo implica la preocupación y la empatía, así como la visión y la capacidad de tomar decisiones, comunicarlas, y manejarlas con eficacia. Un farmacéutico cuyo papel de liderazgo sea reconocido debe tener la visión y la capacidad de orientar.
- **Investigador:** el farmacéutico debe poder utilizar la base de la evidencia (Por ejemplo: científica, práctica farmacéutica, sistema de la salud) con eficacia para aconsejar sobre el uso racional de medicamentos en el equipo de salud. Compartiendo y documentando experiencias, el farmacéutico puede también contribuir a la base de la evidencia con el objetivo de optimizar el cuidado de los

pacientes y los resultados. Como investigador, el farmacéutico puede aumentar la accesibilidad a una salud ecuánime y a la información sobre medicamentos, tanto al público como a otros profesionales de la asistencia sanitaria.

La atención farmacéutica engloba las tareas del farmacéutico orientadas hacia el paciente:

- Dispensación
- Consejo / consulta
- Seguimiento Farmacoterapéutico

ATRIBUTOS: El concepto de atributo procede del vocablo latino attribūtum. La primera acepción que menciona el diccionario de la Real Academia Española (RAE) alude a las propiedades, las características o las cualidades de algo.

AUTODIAGNÓSTICO: Diagnóstico de los propios problemas de salud, habitualmente sin la dirección ni la ayuda de un médico.

AUTOESTIMA: La autoestima es la valoración, generalmente positiva, de uno mismo. Para la psicología, se trata de la opinión emocional que los individuos tienen de sí mismos y que supera en sus causas la racionalización y la lógica.

AUTOLIQUIDABLE: Término utilizado en finanzas, bancos, títulos y valores financieros. En inglés self liquidating. Dícese de una transacción financiera de bajo riesgo que proporciona una operación para liquidar y saldar la deuda en forma simultánea. Tipo de promoción. Autoliquidable: es un tipo especial de sorteo en que el consumidor se entera en el momento mismo en que adquirió el producto si se hizo acreedor a un premio (ejemplo: Raspadita). Autoliquidable por canje: mediante la entrega de una cantidad de envases vacíos, de tapitas, y cierta cantidad de dinero estipulada, el consumidor se hace acreedor a un elemento promocional, tal como un vaso o una colección de tazas, etc.

<https://youtu.be/GqHc6gUxgLo>

AUTOMEDICACIÓN RESPONSABLE: La automedicación responsable es la que es capaz de tratarse a sí misma con aquellos medicamentos aprobados por sanidad.

AVERROES: Médico y filósofo español de la época musulmana. Nació en Córdoba (1126-1198). Es el filósofo árabe más famoso de la Europa no cristiana. Autor de sagaces comentarios en torno de la obra de Aristóteles, de los que citaremos algunos títulos: Últimos analíticos; Física; Del alma y Metafísica. Entre las obras originales merece mención especial la titulada "Tehafot attehafot. Espíritu

equilibradísimo y disciplinado”. Trató de armonizar la ciencia con la religión, y sus doctrinas pasaron durante mucho tiempo en Europa por antirreligiosas.

AVICENA: Por su nombre latinizado, es el nombre por el que se conoce en la tradición occidental a Abū ‘Alī al-Husayn ibn ‘Abd Allāh ibn Sīnā. Fue médico, filósofo, científico, polímata (que conoce, comprende o sabe de muchos campos, sería un individuo que se destaca en diversas ramas del saber) musulmán, de nacionalidad persa por nacimiento. Escribió cerca de trescientos libros sobre diferentes temas, predominantemente de filosofía y medicina. Sus trabajos abarcaron todos los campos del saber científico y artístico de su tiempo, e influyeron en el pensamiento escolástico de la Europa medieval, especialmente en los franciscanos. Educado por su padre en Bujara (pasó toda su vida en las regiones del centro y el este de Irán), a los diez años ya había memorizado el Corán y numerosos poemas árabes. Estudió medicina durante su adolescencia, hasta recibir, con sólo dieciocho años, la protección del príncipe Nuh ibn Mansur, lo cual le permitió entrar en contacto con la biblioteca de la corte samánida. Su vida sufrió un brusco cambio con la muerte de su padre y la caída de la casa samánida por obra del caudillo turco Mahmud de Ghazna. Necesitó echar mano de su gran capacidad de concentración y de su enorme fuerza intelectual para continuar su extensa labor con una meritoria consistencia y continuidad. Durante el siguiente período de su vida ejerció la medicina en diversas ciudades de la región de Jorasan, hasta recalar en la corte de los príncipes Buyid, en Qazvin. En estos lugares no encontró el soporte social y económico necesario para desarrollar su trabajo, por lo que se trasladó a Hamadan, ciudad gobernada por otro príncipe Buyid, Shams ad-Dawlah, bajo cuya protección llegó a ocupar el cargo de visir, lo que le valió no pocas enemistades que le obligaron a abandonar la ciudad tras la muerte del príncipe. Fue en esta época cuando escribió sus dos obras más conocidas. El Kitab ash-shifa' es una extensa obra que versa sobre lógica, ciencias naturales (incluso psicología), el quadrivium (geometría, astronomía, aritmética y música) y sobre metafísica, en la que se reflejan profundas influencias aristotélicas y neoplatónicas. El Al-Qanun fi at-tibb (canon de medicina), el libro de medicina más conocido de su tiempo, es una compilación sistematizada de los conocimientos sobre fisiología adquiridos por médicos de Grecia y Roma, a los que se añadieron los aportados por antiguos eruditos árabes y, en menor medida, por sus propias innovaciones. Por último, se trasladó a la corte del príncipe 'Ala ad-Dawlah, bajo cuya tutela trabajó el resto de sus días.

<http://www.biografiasyvidas.com/biografia/a/avicena.htm>

AXELROD JULIUS: (Nueva York, Estados Unidos, 30 de mayo de 1912 - Rockville, 29 de diciembre de 2004) fue un bioquímico estadounidense galardonado con el

Premio Nobel en Fisiología o Medicina el año 1970. Nació en Nueva York, en una familia judía de inmigrantes polacos. Estudió un bachillerato en Biología en el City College de la Universidad de la Ciudad de Nueva York, donde se graduó con honores en 1933. Tras haber sido rechazadas sus postulaciones para estudiar medicina en varias universidades, trabajó un breve período como técnico de laboratorio en la Universidad de Nueva York. En 1935 trabajó en pruebas de suplementación vitamínica alimentaria para el Departamento de Salud de Nueva York, donde sufrió una lesión en su ojo izquierdo producto de la explosión de una botella de amoníaco, tras lo cual debió usar un parche ocular por el resto de su vida. Cursó una maestría en Química en la Universidad de Nueva York, graduándose en 1941. En 1946 inició su carrera como investigador, trabajando en el Goldwater Memorial Hospital, bajo la supervisión de Bernard Brodie. En 1949, comienza a trabajar en el Instituto Nacional del Corazón, de los National Institutes of Health (NIH). En 1955 realizó su doctorado en Bioquímica en la Escuela de Medicina de la Universidad George Washington. Durante su trabajo en el Goldwater Memorial Hospital se enfocó en el estudio de los mecanismos de acción de los analgésicos. Observaciones mostraban que pacientes usuarios de fármacos alternativos a la aspirina desarrollaban una alteración sanguínea denominada metahemoglobinemia. Descubrió junto a Bernard Brodie que la acetanilida, el principal compuesto activo de estos medicamentos era responsable de tal efecto, encontrando posteriormente que el paracetamol, un derivado de esa sustancia, presentaba acción analgésica sin mostrar dicha consecuencia adversa, por lo que recomendaron su uso en su reemplazo. Durante su estancia NIH, estudió y describió los mecanismos y efectos de la cafeína, sustancia que le condujo a un interés del sistema nervioso simpático y sus neurotransmisores principales. Simultáneamente realizó diversas investigaciones sobre la codeína, morfina, metanfetamina, efedrina y fue uno de los pioneros en la experimentación con LSD. Murió mientras dormía a los 92 años de edad. Sufría problemas de corazón.

http://www.biografiasyvidas.com/biografia/a/axelrod_julius.htm

http://elpais.com/diario/2005/01/10/agenda/1105311608_850215.html

AXIOLOGÍA: Es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza de los valores y juicios valorativos.

BANDED PACKS: Es una oferta de productos. Ejemplo: cuando se agrupan 3 productos iguales y se cobran al precio de 2. Es una de las acciones promocionales más frecuentes en donde la apelación "uno gratis" tiene una atracción probada.

BENEFICIOS: El beneficio es un concepto positivo pues significa dar o recibir algún bien, o sea aquello que satisface alguna necesidad. El beneficio aporta, adiciona,

suma, y de él que se obtiene utilidad o provecho. Este beneficio puede ser económico o moral.

BEYOND THE PILL: Ya no es sólo el fármaco en sí mismo. La tendencia a ofrecer servicios con el producto aumenta cada día más. El concepto "Beyond the Pill" empieza a instaurarse y seguramente crezca todavía más. La propuesta de valor del producto será la gestión de la enfermedad, o la mejora de resultados clínicos. ¿Y cómo conseguir cumplir esta promesa? No sólo con el fármaco. Seguramente con un binomio fármaco + servicio: posiblemente con una pastilla + una app para la adherencia, o pastilla + terapias coadyuvantes, pastilla + educación del paciente....

BIENESTAR: Estado de la persona cuyas condiciones físicas y mentales le proporcionan un sentimiento de satisfacción y tranquilidad.

BIOACTIVAS: Tipo de sustancia química que se encuentra en pequeñas cantidades en las plantas y ciertos alimentos (como frutas, verduras, nueces, aceites y granos integrales). Los compuestos bioactivos cumplen funciones en el cuerpo que pueden promover la buena salud. Están en estudio para la prevención del cáncer, las enfermedades del corazón y otras enfermedades.

BIODISPONIBILIDAD: Se define como la cantidad y la velocidad a la que el principio activo se absorbe a partir de una forma farmacéutica y llega al lugar de acción

BIOEQUIVALENCIA: Es un término utilizado en farmacocinética para evaluar comparativamente la equivalencia terapéutica in vivo entre dos formulaciones de un medicamento que contiene el mismo principio activo o fármaco.

BIOFARMACIA: Es la rama de la farmacología que se encarga del estudio de la influencia de la forma y la formulación química y física de un medicamento sobre los acontecimientos farmacocinéticos y farmacodinámicos consecutivos a su administración. En los últimos años la biofarmacia ha cobrado mucha importancia debido a la necesidad de hacer pruebas de bioequivalencia a los medicamentos genéricos intercambiables. Una prueba de bioequivalencia no es otra cosa que compara que dos productos farmacéuticos tengan una biodisponibilidad que sea estadísticamente igual, estas pruebas pueden ser de dos tipos: In vitro, disolución; In vivo, usando pacientes. La biofarmacia, para realizar éstos y otros estudios, está íntimamente relacionada con muchos de los principios de la farmacocinética tanto clásica como la poblacional o la clínica. También requiere del uso de modelos que expliquen estos fenómenos. La biodisponibilidad se define como la velocidad y cantidad por tiempo de un fármaco.

BIOFÁRMACOS: Son medicamentos biológicos de primera generación, hechos a partir de microorganismos vivos, de los cuales se obtienen sustancias idénticas o muy parecidas a las proteínas humanas, las cuales actúan con más eficacia y menos efectos secundarios que los químicos que hasta el momento se han usado para luchar contra el Alzheimer, tumores cerebrales, artritis reumatoide, infartos cerebrales, insuficiencia cardíaca, lepra, leucemia o lupus.

<http://www.biosidus.com.ar/>

BIOLOGÍA MOLECULAR: Es la disciplina científica que tiene como objetivo el estudio de los procesos que se desarrollan en los seres vivos desde un punto de vista molecular.

BIOQUÍMICA: Parte de la química que estudia los elementos que forman parte de la naturaleza de los seres vivos.

BIOSINTÉTICOS: La definición de esta palabra es lo relativo o lo que pertenece a la biosíntesis. Definiendo a biosíntesis como la formación de biomoléculas a través del anabolismo que es un proceso que se encarga de la síntesis o bioformación de biomoléculas o llamadas también moléculas orgánicas más complejas partiendo de los nutrientes o de otras moléculas más simples, requiriendo energía o sea reacciones endergónicas, contrariamente, a lo que ocurre en el catabolismo.

BIOTECNOLOGÍA: Tecnología aplicada a los procesos biológicos. La biotecnología es la utilización científica y tecnológica de organismos vivos o partes de ellos para producir bienes, servicios y conocimiento. La moderna biotecnología es producto de la aparición de la biología molecular y el descubrimiento de la estructura del Ácido Desoxirribonucleico (ADN). El nacimiento de la moderna biotecnología en el ámbito de la salud humana en Argentina se da con la creación de la empresa BioSidus en 1983, dedicada fundamentalmente a la investigación, desarrollo y producción de biofármacos. Incluyendo a BioSidus, en el país existen 18 empresas de capital nacional que elaboran y/o comercializan especialidades medicinales biotecnológicas. Son de menor tamaño y potencial innovativo respecto de parámetros internacionales. De los 51 principios activos biotecnológicos utilizados en el mercado argentino de medicamentos sólo el 25% son fabricados localmente.

BLÍSTER: Envase unitario para varios manufacturados pequeños que consiste en un soporte de cartón o cartulina sobre la que va pegada una lámina de plástico transparente con cavidades en las que se alojan los distintos artículos.

BONIFICACIÓN: Cantidad de dinero añadida a lo que una persona debe cobrar.

BOTANICA: La botánica (del griego βοτάνη = hierba) o fitología (del griego φυτόν = planta y λόγος = tratado) es una rama de la biología. Es la ciencia que se ocupa del estudio de las plantas, bajo todos sus aspectos, lo cual incluye: descripción, clasificación, distribución, identificación, el estudio de su reproducción, fisiología, morfología, relaciones recíprocas, relaciones con los otros seres vivos y efectos provocados sobre el medio en el que se encuentran. El objeto de estudio de la botánica es, entonces, un grupo de organismos lejanamente emparentados entre sí, las cianobacterias, los hongos, las algas y las plantas terrestres, los que casi no poseen ningún carácter en común salvo la presencia de cloroplastos (a excepción de los hongos y cianobacterias) o el no poseer movilidad. En el campo de la botánica hay que distinguir entre la botánica pura, cuyo objeto es ampliar el conocimiento de la naturaleza, y la botánica aplicada, cuyas investigaciones están al servicio de la tecnología agraria, forestal y farmacéutica. Su conocimiento afecta a muchos aspectos de nuestra vida y por tanto es una disciplina estudiada por biólogos, pero también por farmacéuticos, ingenieros agrónomos, ingenieros forestales, ambientólogos, entre otros. La botánica cubre un amplio rango de contenidos, que incluyen aspectos específicos propios de los vegetales, así como de las disciplinas biológicas que se ocupan de la composición química (fitoquímica), de la organización celular (citología vegetal) y tisular (histología vegetal), del metabolismo y el funcionamiento orgánico (fisiología vegetal), del crecimiento y el desarrollo, de la morfología (fitografía), de la reproducción, de la herencia (genética vegetal), de las enfermedades (fitopatología), de las adaptaciones al ambiente (ecología), de la distribución geográfica (fitogeografía o geobotánica), de los fósiles (paleobotánica) y de la evolución. El interés del hombre por el mundo vegetal ha sido constante a lo largo de su historia. Desde las épocas más remotas, las poblaciones humanas utilizaron las plantas como alimento, medicina y material de construcción. Científicos como Hooke, Engler, Prantl, Darwin, Mendel, entre otros han dedicado parte de su vida a estudios sobre la botánica. La botánica nos permite conocer las propiedades salutíferas o mortíferas de que gozan las plantas; y hoy en día presenta aplicaciones importantes en la economía doméstica, en la agricultura, en farmacología, en las artes, y en la terapéutica.

<http://conceptodefinicion.de/botanica>

BOTICARIO: Es aquella persona que está en una oficina de farmacia o botica. Los boticarios de Valencia fueron los primeros del mundo que elaboraron sus medicamentos, con los mismos criterios que actualmente se exigen en las Farmacopeas Oficiales.

BOTIQUINES: Es el diminutivo de botica, una farmacia o un lugar donde se producen y entregan medicamentos. Un botiquín, por lo tanto, es un maletín o un mueble que permite almacenar y/o trasladar productos farmacéuticos.

BUENOS MODALES: Los buenos modales refieren a las costumbres de cortesía que se mantienen en una sociedad determinada. Las mismas tienen un fuerte componente cultural, es decir, dependen de circunstancias históricas, antes que nada. Los buenos modales pueden entenderse como formas más o menos mecánicas de demostrar valoración a terceros.

CACHET: Una cápsula u oblea en forma de sello hecha de harina para envolver polvos de sabor desagradable. La forma de dosificación sellada es humedecida y tragada.

CADENA DE FARMACIA: El cierre de farmacias independientes viene desde hace años con la aparición de las grandes cadenas. Son muchos los factores que han incidido en que las farmacias independientes vayan desapareciendo, pero, en particular, la fuerza de negociación de las cadenas de farmacias y también de las farmacias pertenecientes a supermercados de autoservicio. Controversias: desde la Confederación Farmacéutica Argentina (COFA)² buscan evitar la formación de monopolios y diferenciar entre paciente y consumidor sostiene la advertencia de la Organización Mundial de la Salud (OMS) que "no hay medicina eficiente sin una gestión eficaz de los medicamentos". La declaración apunta a la competencia desleal y a la violación de la ley de medicamentos (Ley 26.567) que prohíbe la venta en góndolas. Por dicha situación Farmacity también ha sido denunciada por la ONG Proconsumer y la Cámara en lo Contencioso Administrativo Federal determinó que la venta de medicamentos debe hacerse en mostrador. Cabe agregar que desde que la firma llegó en 1997 se cerraron 1.400 farmacias sólo en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Y en suelo porteño la ley federal de farmacias 17.565 afirma que sólo se podrá vender productos del tipo farmacéutico y en la cadena incluso se venden golosinas y gaseosas, violando una normativa legal. En la provincia de Mendoza se suscitó un debate ante la inminente llegada de la cadena Farmacity ya que cuenta con legislación que desalienta a los grupos económicos limitando el número de locales a manos de una misma persona. 23 sucursales de farmacias fueron transferidas a Farmacity. Primero, el entonces Ministro de Salud Juan Carlos Belher lo prohibió por Resolución 1.756, seguido a ello, fue permitida por decreto del ex gobernador de la provincia Celso Jaque antes de terminar su mandato. Por ello se inició una disputa liderada por el Colegio de Farmacéuticos, la Cámara de Farmacias, la Cooperativa Farmacéutica, el Centro de Empresarios Farmacéuticos y Farmasur pasando el conflicto a manos de la Corte Suprema de Justicia donde se falló a favor de los reclamantes.

<http://eleconomista.com.mx/columnas/salud-negocios/2016/06/28/consultorios-marcas-propias-cadenas-farmacias>

<http://www.farmacity.com/>

<http://farmaciasdrahorro.com.ar/>

CAEME: Empresas farmacéuticas y de biotecnología que investigan, desarrollan y comercializan medicamentos innovadores en la Argentina. La Cámara Argentina de Especialidades Medicinales (CAEMe), es una asociación civil sin fines de lucro, constituida el 27 de julio de 1925, con domicilio legal en la ciudad de Buenos Aires, Capital Federal de la República Argentina. Tiene además personería jurídica otorgada por decreto del 12 de julio de 1926 del Poder Ejecutivo Nacional.

<http://www.caeme.org.ar>

CAFABO o CÁMARA DE FARMACIAS BONAERENSE: Cafabo es una Institución sin fines de lucro creada en 1985. Su principal objetivo es la defensa de los intereses de las farmacias de la provincia de Buenos Aires, frente a entes públicos y privados. La Cámara se encuentra integrada por propietarios de farmacias y un grupo de asesores, quienes brindan todo tipo de herramientas para el óptimo desarrollo del negocio farmacéutico.

<http://www.cafabo.org.ar>

CAPA o CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE COSMÉTICA Y PERFUMERÍA: Es una asociación civil sin fines de lucro fundada el 7 de marzo de 1932. En la actualidad, cuenta entre sus asociados con las principales empresas representativas del sector (Grandes, Medianas y PyMES). La Cámara representa alrededor del 90% de la actividad del sector. Representa a fabricantes, importadores y titulares de marcas de productos cosméticos, de higiene, cuidado personal y perfumes, así como productos higiénicos absorbentes descartables y elementos de afeitar descartables. El sector de tocador, cosméticos y perfumería se caracteriza por producir y/o comercializar bienes de consumo final que, pese a presentar una demanda sensible al ingreso de los individuos, han ido ocupando un espacio cada vez mayor en la vida cotidiana, al punto tal que muchos de ellos son considerados hoy como imprescindibles. El universo de productos que integran esta industria puede ser dividido en 9 grandes grupos.

- Productos capilares: champúes; enjuagues y acondicionadores; tratamientos intensivos; tinturas y oxidantes; permanentes; fijadores.
- Artículos de tocador: desodorantes; cremas y espuma de afeitar; talcos; jabones de tocador; depilatorios (en cera, crema y otros).

- Artículos de higiene descartable: pañales descartables; protección femenina y toallitas humedecidas.
- Cremas: cremas para manos y cuerpo; productos para el sol.
- Fragancias: perfumes; extractos; aguas de perfumes; lociones; colonias; aguas de colonia.
- Artículos de higiene oral: cremas dentales; cepillos dentales; enjuagues bucales; hilos o cintas dentales.
- Maquillajes: bases, maquillajes fluídos o semi sólidos, sombras, máscaras para pestañas, delineadores, lápices, esmaltes, quitaesmaltes, endurecedores.
- Productos para niños y bebés: colonias, aceites, talcos, champúes y cremas de enjuague, cremas, pastas dentales, jabones.
- Hojas y sistemas de afeitar: máquinas de afeitar, hojas, cartuchos.

<http://capa.org.ar/>

<http://capa.org.ar/socios/empresas/>

<http://capa.org.ar/socios/terceristas/>

<http://capa.org.ar/socios/proveedores/>

CAPEMVeL o CÁMARA ARGENTINA DE MEDICAMENTOS DE VENTA LIBRE: está integrada por empresas nacionales e internacionales que participan del mercado argentino de medicamentos de venta libre.

<http://www.capemvel.org.ar/>

CAPGEN o CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS Y DE USO HOSPITALARIO: Dos años antes de la sanción de la Ley de Prescripción de Medicamentos por su Nombre Genérico, hito divisorio en la historia de la salud de los argentinos, transcurriendo el año 1999, se funda la Cámara Argentina de Productores de Medicamentos Genéricos y de Uso Hospitalario (CAPGEN). Los primeros planteos generales entre las empresas farmacéuticas fundadoras comenzaron en 1999 y el común denominador entre todas ellas era que abastecían al sector institucional. Es más, la afinidad se extendía a su política comercial, ya que todas eran proveedoras del Estado en sus diversos niveles: nacional, provincial y municipal. Estas similitudes las vinculaban más entre sí que con otras cámaras farmacéuticas. En la actualidad, tanto los países en desarrollo como los ya desarrollados, tienen dentro de las políticas de medicamentos, el objetivo de alcanzar eficacias y seguridad de los mismos, ya que estos alcanzan a toda la población. En tal sentido las diferencias económicas y

sociales de cada país han producido diferentes escenarios y éstos distintas problemáticas que se han ido resolviendo con propuestas cada una de ellas atendiendo distintas realidades. En Argentina existen medicamentos innovadores los cuales ofrecen una nueva molécula o asociación o nueva forma farmacéutica, pero también existen medicamentos no innovadores que no presentan novedades e incluyen a los conocidos como genéricos y los similares.

www.capgen.org.ar/

CÁPSULA: Una cápsula es una forma farmacéutica sólida en la cual el principio activo ya sea sólido o líquido, se encuentra contenido en un micro recipiente comestible, de forma cilíndrica y redondeada en los extremos o bien en forma esférica. El material con el cual se fabrican generalmente las cápsulas es gelatina y otros excipientes que la hacen más o menos rígida. Existen cápsulas rígidas y cápsulas blandas, las primeras constan de tapa y cuerpo y las segundas se encuentran constituidas por una sola pieza sellada. En la Industria Farmacéutica las cápsulas son manejadas con números que van desde 000 hasta 5, de acuerdo a su tamaño.

http://www.geocities.ws/tecno_farma/capsulas.htm#1.a. Definición.

Números y tamaños de cápsula

NÚMERO	TAMAÑO
000	28.0 mm
00	23.5 mm
0	21.2 mm
1	19.2 mm
2	18.0 mm
3	16.0 mm
4	14.0 mm
5	10.5 mm

CÁPSULAS BLANDAS: Son pequeños contenedores o envases solubles generalmente fabricados a base de gelatina en cuyo interior se halla la dosis del fármaco que se administrará por vía oral. Es la segunda forma farmacéutica más utilizada, después de los comprimidos.

CARTELES PROMOCIONALES: Un cartel es un soporte de la publicidad. Consiste en una lámina de papel, cartón u otro material que se imprime con algún tipo de mensaje visual (texto, imágenes y todo tipo de recursos gráficos) que sirve de anuncio para difundir una información, un evento, un bien económico (ya sea producto o servicio), una reivindicación o cualquier otra causa. Suelen formar parte

de una campaña publicitaria más amplia. Si son de gran tamaño, se denominan valla publicitaria.

CATEGORÍAS: En las estrategias de Merchandising se habla de Gestionar por Categorías. Una categoría es un grupo de productos o servicios que están interrelacionados (estos a su vez pueden ser divididos en diferentes familias y subfamilias) y que sirven para satisfacer una misma necesidad. Se determinan según parámetros de espacio, clientela, competencia y sobre todo factores socio-sanitarios. Por ejemplo: en la categoría Infantil, podríamos encontrar las familias Alimentación infantil, Cosmética infantil y Accesorios infantil, dentro de la familia Alimentación infantil podríamos encontrar las subfamilias Leches de inicio, Leches crecimiento, Cereales, etc., también como sugerencia se podría crear una categoría de servicios de salud y así medir los servicios profesionales que realizamos en la farmacia. En la farmacia las secciones podrían ser: Dermofarmacia, Cosmética, Ortopedia, Óptica, Herboristería, Fórmulas Magistrales, Higiene corporal, Higiene Íntima, Sexualidad, Dietética o Nutrición de adultos, Nutracéutica, Gerontología, Podología, Infantil, Dietética, Fitoterapia, Puericultura, Veterinaria, Instrumental, médico, Higiene Dental, Homeopatía, Bienestar o Wellness.

<https://admyra.wordpress.com/2015/09/28/como-empezar-a-gestionar-por-categorias-mi-oficina-de-farmacia/>

<https://admyra.wordpress.com/2014/02/11/senalizacion-de-la-farmacia/>

CFA: componentes físicos activos

CILFA o CÁMARA INDUSTRIAL DE LABORATORIOS FARMACÉUTICOS ARGENTINOS: El 12 de junio de 1964, con el objeto de “defender, fomentar y prestigiar la industria y demás actividades afines a la elaboración de productos medicinales de fabricación nacional, conforme a los principios de libertad económica”, 31 laboratorios de capitales netamente nacionales fundaron CILFA, Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos. En la actualidad, CILFA nuclea a 44 laboratorios farmacéuticos que, mediante una eficiente integración productiva, tecnológica e idoneidad empresaria, se encuentran altamente capacitados para garantizar el abastecimiento de productos farmacéuticos a la población. Esta idoneidad queda demostrada en el hecho de que la Argentina cuenta con una eficiente y adecuada provisión de medicamentos de inmejorable calidad, producidos según normas de buenas prácticas de manufactura recomendadas por la Organización Mundial de la Salud –2003- lo cual es el resultado del compromiso y la acción competitiva de la industria de capital nacional en el país. Conjuntamente con el desarrollo tecnológico y humano se construyeron plantas farmoquímicas, lo que representa un avance en el área de investigación y

desarrollo de productos a nivel nacional. Actividades de los laboratorios nacionales difundidas desde CILFA:

- Desarrollo de productos de investigación en el país.
- Utilización de liderazgo en el mercado nacional y constante aumento de la presencia en mercados internacionales.
- Optimo control de calidad de sus productos.
- Seguro y adecuado abastecimiento farmacéutico.
- Garantía para la salud de la población.
- Desarrollo y presentación del Plan Estratégico para el Desarrollo del Sector Farmacéutico y Farmoquímico Nacional 2007/2011.
- Desarrollo y presentación del Programa de Fortalecimiento del Comercio Exterior de medicamentos 2008/2012.

<http://www.cilfa.org.ar/>

CLIENTE POTENCIAL: Persona física o jurídica que aún no ha adquirido productos o servicios de una empresa, pero bien podría estar dentro de su mercado.

COADYUDANTES: Productos que ayudan a mejorar la efectividad o eficiencia de aplicación de herbicidas, insecticidas, funguicidas, fertilizantes foliares, hormonas, etc.

CODEX MEDICAMENTARIUS: Aquel que reglamenta la actividad de los farmacéuticos en todos los aspectos que hacen a la policía sanitaria y en especial en cuanto a la expedición de rectas magistrales. Dicho reglamento está constituido por normas administrativas, que por lo general emanan de la administración central del estado, que prescriben la forma de expedición y preparación de los medicamentos y reglamentos de la actividad farmacéutica.

CÓDIGO ALIMENTARIO ARGENTINO: Se trata de un reglamento técnico en permanente actualización que establece disposiciones higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial que deben cumplir las personas físicas o jurídicas, los establecimientos y los productos que se enmarcan en su órbita.

COFA o CONFEDERACIÓN FARMACÉUTICA ARGENTINA: unió a todos hasta 2003. La Confederación Farmacéutica Argentina es, desde 1935, la organización farmacéutica de 2do grado, que agrupa a 20 Colegios, Círculos, Federaciones y Asociaciones de Farmacéuticos provinciales, brindando atención a través de más de 10.000 farmacias distribuidas en todo el país. Se encuentran matriculados 16.000 profesionales que ejercen en el hospital, la industria, la docencia y el 80% de ellos en oficinas de farmacias privadas, con la clara consigna que hoy más que nunca la farmacia debe insertarse en un proyecto de salud nacional que tenga sus

fundamentos en la ATP (Atención Primaria) apoyada en los pilares de la prevención y la promoción de la salud. Servicios:

- Dispensación de medicamentos ambulatorios, oncológicos y de tratamientos especiales por intermedio de su Red Nacional conformada por más de 10.000 farmacias distribuidas en todo el país, facilitando el acceso del medicamento al afiliado, sea cual fuere su lugar de residencia.
- Administración y gerenciamiento de distintas Obras Sociales, Prepagas y ART, en materia de prestaciones farmacéuticas, bajo distintas modalidades como ser sistema prestacional y/o capitado
- Control, procesamiento y auditoría de Sistemas de Atención Farmacéutica Ambulatoria y Oncológica, generando los datos estadísticos que permiten conocer en tiempo y forma el nivel de prestación; tomado como base de referencia los valores promedios a nivel país.

<http://www.cofa.org.ar/>

COHERENTE: Que tiene coherencia (relación lógica con otra cosa o entre sus partes).

COMPARAR: Examinar, una o más cosas, con otra u otras para establecer sus relaciones, diferencias o semejanzas.

COMPLEJOS VITAMÍNICOS: Es un preparado que contiene vitaminas. Se suele utilizar cuando se prevé una carencia de vitaminas, bien porque se siga una alimentación inadecuada o bien por cualquier motivo (estrés, hacer deporte) que aumente las necesidades del organismo.

COMPLEMENTOS ALIMENTICIOS O SUPLEMENTOS DIETÉTICOS: Se trata de productos utilizados para complementar la dieta que llevan o contienen ingredientes beneficiosos para la salud como vitaminas, minerales, especies vegetales o botánicas, aminoácidos, extractos y concentrados, metabolitos etc., que se usan para suplementar la dieta incrementando la ingesta diaria de esas sustancias. Estos productos se presentan generalmente en forma de píldora, cápsula, comprimido o líquido. No en forma de alimento convencional ni como el producto exclusivo a ingerir como comida o alimento. Se trata de complementos añadidos en formatos no alimentarios. Se etiquetan como "Complementos Alimenticios". Pueden ser de origen natural o químico sintéticos y pueden incluir sustancias medicamentosas aprobadas legalmente para tal fin. Por lo tanto, también muchos Complementos Alimenticios pueden ser considerados Nutracéuticos, en tanto que las sustancias que aporten sean de origen natural y cumplan los requisitos anteriores para ser considerados Nutracéuticos. Por último, es importante resaltar que los

Nutracéuticos no sólo pueden constituir un suplemento dietético, sino que también pueden utilizarse para la prevención y/o el tratamiento de enfermedades. Los Nutraceuticos ocupan ese gran espacio que existe entre el alimento y el medicamento y reclaman con fuerza un espacio legal propio que tenga en cuenta sus características e idiosincrasia y que permita desarrollar todo su potencial terapéutico.

Sociedad Española de Nutracéutica Médica: <http://www.nutraceuticamedica.org/>

COMPRIMIDOS: Es una forma farmacéutica sólida que contiene uno o varios principios activos con actividad terapéutica y excipientes, formulado en tamaño y forma para un adecuado uso. Se obtienen aglomerando, por compresión, un volumen constante de partículas.

COMPRIMIDOS RECUBIERTOS: El recubrimiento sirven para proteger al fármaco de la humedad y del aire, así como para enmascarar sabores y olores desagradables. Químicamente, el recubrimiento puede ser de azúcar o de un polímero que se rompe al llegar al estómago.

COMUNICACIÓN NO VERBAL: La comunicación no verbal es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios, gestos y signos. En él no hay una estructura sintáctica, por lo que no pueden analizarse secuencias de constituyentes jerárquicos. Estos mensajes pueden ser comunicados a través de gestos, lenguaje corporal o postura, expresión facial y el contacto visual, la comunicación de objetos tales como ropa, peinados o incluso la arquitectura o símbolos y la infografía, así como por medio de la conducta pues hay un monitoreo continuo de lo que hacemos y lo que el otro percibe. La comunicación no verbal (CNV) surge con los inicios de la especie humana antes de la evolución del lenguaje propiamente dicho. Los animales también muestran ciertos tipos de comunicación no verbal. Es importante no confundir la comunicación no verbal con la comunicación no oral, ya que existen formas de comunicación verbal (es decir, con estructura lingüística o sintáctica) que no son orales, como por ejemplo la comunicación escrita y las lenguas de señas. Asimismo, existe comunicación no verbal que puede ser producida oralmente, como los gruñidos o sonidos de desaprobación. En los seres humanos, la CNV es frecuentemente paralingüística, es decir, acompaña a la información verbal matizándola, ampliándola o mandando señales contradictorias. Es por ello que la CNV es importante en la medida que: Cuando hablamos (o escuchamos), nuestra atención se centra en las palabras más que en el lenguaje corporal. Aunque nuestro juicio incluye ambas cosas. Una audiencia está procesando simultáneamente el aspecto verbal y el no verbal. Los movimientos del cuerpo no son generalmente

positivos o negativos en sí mismos, más bien, la situación y el mensaje determinarán su evaluación.

<http://www.comunicacionnoverbal.com/>

CONCENTRACIÓN PLASMÁTICA: Cantidad de fármaco presente en el torrente sanguíneo después de haber sido administrado. La concentración plasmática máxima se refiere a la cantidad mayor de fármaco presente en la sangre durante su proceso farmacocinético (a través de su paso por el cuerpo).

CONCILIAR: Del concilio o relacionado con él.

CONDESCENDIENTE: Que actúa con condescendencia.

CONFIDENCIA: Acción de confiar reservada o secretamente algo a una persona de confianza.

CONFORT: Condiciones materiales que proporcionan bienestar o comodidad.

CONFRONTACIÓN: Acción de confrontar o confrontarse. Enfrentamiento.

CONSECUENTE: Que es el resultado de lo que se ha expresado previamente o se deduce de ello.

CONSENSO: Acuerdo o conformidad en algo de todas las personas que pertenecen a una colectividad.

CONSULTAR: Pedir información, opinión o consejo sobre una determinada materia.

CONSUMIDORES: Es una persona u organización que demanda bienes o servicios a cambio de dinero proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios. Es decir, es un agente económico con una serie de necesidades. También se define como aquél que consume o compra productos para el consumo.

CONVERSACIÓN: Sucesión de turnos de habla que se produce al conversar dos o más personas.

COOPERACIÓN: Acción o efecto de cooperar.

COOPERALA: Es la cámara industrial-empresaria de laboratorios farmacéuticos de especialidades medicinales, de capitales argentinos, fundada en 1959. Objetivos:

- Llevar adelante la representación de sus asociados ante organismos gubernamentales, universitarios, científicos nacionales e internacionales, teniendo participación efectiva en numerosas mesas de trabajo.

- Analizar la situación del sector Salud, especialmente el farmacéutico a través de la actividad de sus distintas comisiones, contribuyendo con propuestas y proyectos ante organismos nacionales.
- Cursos abiertos sobre temas de interés farmacológico y biotecnológico.
- Brindar constantemente apoyo a sus asociados con información actualizada, del orden económico, científico y tecnológico, necesaria para el desenvolvimiento de los negocios y el desarrollo de productos farmacéuticos.

<http://www.cooperala.com.ar/>

COPEMVEL o CÁMARA ARGENTINA DE MEDICAMENTOS DE VENTA LIBRE: La Cámara Argentina de Medicamentos de Venta Libre (CAPEMVeL) está integrada por empresas nacionales e internacionales que participan del mercado argentino de medicamentos de venta libre y comparten un fuerte sentido ético de servicio a la comunidad. CAPEMVeL es miembro de la WSMI (World Self-Medication Industry), organismo no gubernamental en relación oficial con la Organización Mundial de la Salud.

<http://capemvel.org.ar/>

COPIAS o “SIMILARES”: En esta categoría se agrupan aquellas especialidades que salen al mercado después del innovador, conteniendo el mismo principio activo, pero sin la licencia del medicamento original. Esta última situación ha llevado a confundirlos con los genéricos. La mayoría de las copias se denominan con una marca de fantasía que les permite competir con el innovador y las licencias “como uno más”. También existen copias cuyo nombre es el del principio activo bajo Denominación Común Internacional (DCI) seguido del nombre del titular o fabricante de la especialidad. Los medicamentos copia no son lo mismo que los medicamentos genéricos. Por ejemplo: “Copia con marca de fantasía”, el medicamento Lotrial producido por el laboratorio Roemmers cuyo principio activo es el enalapril, es una copia del medicamento Renitec (original) producido por el laboratorio Merck & Co.; “Copia con nombre DCI”, el medicamento Enalapril Richet producido por el laboratorio Richet es una copia del medicamento Renitec (original) producido por el laboratorio Merck & co. y aún, conteniendo el nombre del principio activo no es un medicamento genérico.

CORTESÍA: Amabilidad, consideración y buena educación de la persona cortés.

COSMÉTICA: Es actualmente una disciplina de las ciencias de la salud. Entre sus objetivos está el de aplicar preparados para preservar o embellecer el cutis, las uñas, y el cabello. El mundo de la cosmética comprende 5 categorías: fragancias, cuidado capilar, tratamiento de la piel, maquillaje, coloración.

COSMÉTICO: Son productos que se utilizan para la higiene corporal o para mejorar la apariencia, especialmente del rostro. Por lo general son mezclas de compuestos químicos, algunos se derivan de fuentes naturales, muchos otros son sintéticos.

<http://www.loreal.com.ar/>

<http://es.lancome-usa.com/>

<http://www.pg.com>

<https://www.unilever.com.ar/>

CREÍBLE: Que parece verdadero o seguro y puede ser creído

CRETENSES: De Creta, isla del Mediterráneo.

CUPONING: Es un novedoso y original concepto publicitario que consiste en insertar publicidad y/o cupones de descuento en la parte posterior de los tickets de venta de Centros Emisores Partners, de gran prestigio comercial (supermercados, gasolineras, etc.) y en cualquier formato, medida, monocromático o a todo color.

CURANDEROS: Sanador tradicional que utiliza para curar medios tanto físicos como espirituales. Por ello, su posición antropológica puede incorporar también los roles tradicionales del hombre que cura y del chamán.

CHIA: La chía (*Salvia hispanica* L.) es una planta herbácea de la familia de las lamiáceas; es nativa del centro y sur de México, Guatemala y Nicaragua y, junto con el lino (*Linum usitatissimum*), es una de las especies vegetales con la mayor concentración de ácido graso alfa-linolénico omega 3. Se cultiva por ello para aprovechar sus semillas, que se utilizan molidas como alimento. La semilla de chía contiene alrededor de 40% de carbohidratos; de estos, 30% es fibra insoluble, 3% es fibra soluble y el resto son almidones esenciales. En un medio acuoso, la semilla queda envuelta en un copioso polisacárido mucilaginoso. Cuando una cucharada de chía es mezclada con agua y puesta a reposar durante algunos minutos, se formará un gel sólido; tal reacción se debe a la fibra soluble de la semilla. Algunos investigadores suponen que tal fenómeno sucede también en el estómago cuando se ingieren alimentos que contienen este tipo de gomas. El gel formado en el estómago se convierte en una barrera física para la digestión enzimática rápida de algunos carbohidratos, impidiendo su transformación en azúcares sencillos y modulando el metabolismo de estos compuestos en beneficio, por ejemplo, de los diabéticos. Por otro lado, la fibra dietética de la chía tiene un efecto favorable durante el transporte del bolo fecal, previniendo así la obesidad y diversas enfermedades del tracto digestivo. Estas propiedades hidrofílicas de la fibra soluble de la semilla de chía, que posibilitan que la semilla absorba agua hasta doce veces

su propio peso, permiten que, una vez consumida, el organismo prolongue su estado de hidratación, retenga humedad y se regulen más eficientemente los fluidos corporales, la absorción de nutrientes y, consecuentemente, el balance electrolítico. No existe una definición académica de lo que es un superalimento, puesto que en realidad es un término de marketing, pero podemos decir que los alimentos mencionados en esta categoría contienen mayores cantidades de nutrientes que otros alimentos comunes, incluyendo vitaminas, minerales, antioxidantes y fitonutrientes. En base a esta definición, las semillas de chía merecen ser denominadas un superalimento ya que son una excelente fuente de fibra y antioxidantes, calcio, proteínas y ácidos grasos omega 3 (ácido alfa-linolénico) a la de origen vegetal.

<http://www.chiasemillas.es/>

http://www.botanical-online.com/semillas_de_chia_propiedades_medicinales.htm

DADAÍSMO: Movimiento artístico y literario, iniciado por Tristan Tzara (1896-1963) en 1916, que propugna la liberación de la fantasía y la puesta en tela de juicio de todos los modos de expresión tradicionales.

DADAÍSTA: Del dadaísmo o relacionado con este movimiento artístico.

DEFECTOS: Es la carencia o imperfección en lo que respecta a las cualidades propias de algo, una cosa o bien de un individuo. Como consecuencia de los años que tiene, la vajilla cuenta con varios defectos; el peor de mis defectos es la soberbia.

DE FELICE STEPHEN: Es fundador y presidente de FIM, la Fundación para la Innovación en Medicina, una organización sin fines de lucro establecida en 1976 cuyo propósito es acelerar el descubrimiento médico al establecer una comunidad de investigación clínica más productiva. Graduado de la Universidad de Temple, el Dr. De Felice recibió su doctorado de Jefferson Medical College en Filadelfia. Fue un becario del NIH en endocrinología, diabetes y enfermedad metabólica en Jefferson y un compañero en farmacología clínica en el Hospital y Centro Médico St. Vincent en la ciudad de Nueva York. El Dr. De Felice fue el ex Jefe de Farmacología Clínica del Instituto Walter Reed de Investigación del Ejército (WRAIR). Fue miembro de la Facultad Internacional de Gestión de Investigación Biomédica de la Escuela de Salud Pública de Harvard y la Facultad de Tufts sobre los Principios de Investigación Clínica. También fue miembro del equipo que trajo litio a los Estados Unidos y fue el médico responsable de su lanzamiento. Su experiencia de 40 años con carnitina, una sustancia natural con múltiples beneficios médicos, despertó su interés y determinación para alentar el descubrimiento

médico. En gran medida a través de sus esfuerzos ahora es aprobado por la FDA como droga para varios tipos de deficiencias de carnitina, así como para los pacientes de diálisis renal. Actualmente, está involucrado en la investigación clínica sobre carnitina en pacientes con cáncer de ovario. El nombre “nutracéutico” fue acuñado en Cranfor, Nueva Jersey (Estados Unidos) por el Dr. Stephen De Felice, Presidente de la Fundación para la Innovación en Medicina (Foundation for Innovation in medicine, FIM) en el año 1989. El Dr. De Felice definió la nutracéutica como “un alimento o parte de un alimento que proporciona beneficios médicos o para la salud, incluyendo la prevención y/o tratamiento de enfermedades”.

<http://www.fimdefelice.org>

DEMOSTRACIONES: En merchandising, la demostración es una manera de promocionar un producto (objeto) probando su funcionamiento ante los visitantes de un supermercado, hipermercado o feria comercial. Se considera que las demostraciones constituyen una efectiva técnica de ventas pues se representan de una manera rápida los beneficios del producto y despejan las dudas que alberga el consumidor respecto a su funcionamiento. Es muy habitual realizar demostraciones de utensilios de cocina tales como cuchillos, peladores de patatas, exprimidores, etc. así como de aparatos eléctricos como electrodomésticos. En las ferias comerciales tanto sectoriales como generalistas, se pueden realizar demostraciones de productos más grandes y complejos dado que se dispone del espacio y del tiempo para ello. Así se hace para maquinaria, vehículos, componentes electrónicos, etc. Las demostraciones tienen una larga tradición pues los vendedores ambulantes y los feriantes las han utilizado durante siglos para vender los productos que llevaban de ciudad en ciudad.

<http://principiosdeventas.blogspot.com.ar/2011/12/3-demostracion.html>

DENOMINACIÓN COMÚN INTERNACIONAL: También llamada DCI (o INN, del inglés International Non proprietary Name), es el nombre oficial no comercial o genérico de una sustancia farmacológica (medicamento o droga).

DERMATOLOGÍA: La dermatología es la especialidad médica encargada del estudio de la estructura y función de la piel, así como de las enfermedades que la afectan, su diagnóstico, prevención y tratamiento. Dermatología cosmética. Es un campo importante dentro de la especialidad. Desde hace varias décadas se emplea la dermoabrasión para paliar las cicatrices dejadas por el acné y la microtransferencia de grasa para rellenar defectos cutáneos, también se emplea el láser, nuevos agentes de relleno dermatológico como el colágeno y el ácido hialurónico, la toxina botulínica, sistemas de luz pulsátil intensa, terapia fotodinámica y peeling químico.

DERMATÓLOGO: Médico especialista en dermatología.

DERMOCOSMÉTICA: Es un término acuñado por el farmacéutico francés Pierre Fabre (1926-2013). Es la asociación de dos ramas de la ciencia que incluye la investigación y avances tecnológicos de la Dermatología y la Cosmética. Cubre necesidades de una piel que presenta cambios y brinda la tolerancia de un producto que se puede aplicar en forma diaria. La cosmética simplemente tiene como finalidad la de tapar imperfecciones o mejorar rasgos, sin preocuparse por todo lo que hay bajo la superficie, como lo hace la dermocosmética.

<http://www.pierre-fabre.com.ar/a-derma>

<http://www.eau-thermale-avene.com.ar/>

<http://www.vichyargentina.com.ar>

<http://www.vichyusa.com/>

DESTREZA SOCIAL: Son las conductas específicas que usa una persona al interactuar con otros permitiéndole ser efectivo en alcanzar sus metas personales.

DEVALUACIÓN: Disminución del valor de una moneda o de otra cosa.

DIETÉTICO: De la dieta (control o regulación de la cantidad y tipo de alimentos) o relacionado con ella. "Productos dietéticos"

DIOSCORIDES: (Pedanio o Pedacio Dioscórides Anazarbeo - Anazarbus, Cilicia, actual Turquía, en Asia Menor, c. 40 - c. 90). Médico y farmacólogo. Sus viajes en compañía de las legiones romanas en calidad de médico militar le permitieron recopilar información sobre las propiedades curativas de más de un millar de plantas. Dioscórides discutió, entre muchas otras, cuestiones sobre el valor medicinal y dietético de derivados animales como la leche y la miel, así como la preparación, las aplicaciones y la posología de productos químicos como el mercurio, el arsénico, el acetato de plomo o el óxido de cobre. También trató el valor anestésico de pociones elaboradas a partir del opio o la mandrágora. Las obras de Dioscórides, recogidas originalmente en cinco volúmenes, conocieron no menos de siete traducciones y constituyeron el manual básico de uso de la farmacología hasta finales del siglo XV. Su obra "De Materia Médica" alcanzó una amplia difusión y se convirtió en el principal manual de farmacopea durante toda la Edad Media y el Renacimiento. Practicó la medicina en Roma en la época del emperador Nerón.

<http://www.biografiasyvidas.com/biografia/d/dioscorides.htm>

DISCRECIONALIDAD: Cualidad de lo que es discrecional.

DISPENSACIÓN: Acción de dispensar o dispensarse. Es la venta en mostrador de farmacia. Con receta: la gran mayoría de los medicamentos necesitan ser recetados por un profesional sanitario (médicos, veterinarios, odontólogos, entre otros) y el farmacéutico no puede dispensar el fármaco si el paciente no entrega la receta correctamente cumplimentada. Sin receta: otros medicamentos denominados publicitarios (EFP y OTC) no necesitan receta y, por tanto, todo el mundo puede comprarlos sin que un médico se los haya indicado.

DISPLAYS PERMANENTES Y TEMPORALES: Se trata de soportes de cartón, tela, plástico, madera con un mensaje publicitario, promocional o de marca. Pueden contener uno o más productos y, a diferencia de los exhibidores o expositores, estos productos no se destinan a la venta, sino que tienen una función meramente decorativa. Su lugar de ubicación es el escaparate, el mostrador, alguna estantería o el suelo.

- **Permanente.**

Es aquella publicidad en el lugar de venta diseñada para mantenerse durante un largo periodo de tiempo o de manera indefinida como parte integrante del mobiliario o decoración del punto de venta. Generalmente, se construye con materiales resistentes como el metal, la madera o el plástico.

- **Temporal.**

Esta publicidad en el lugar de venta se diseña para campañas concretas y su utilización no dura más de seis meses. Se realiza en materiales menos resistentes como el cartón.

DISTRIBUCIÓN: Acción de distribuir o distribuirse.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA: Describe la manera en que los componentes naturales, sociales y económicos están repartidos sobre la superficie terrestre, colocados o dispuestos.

DISTRIBUIDORAS: Son compañías que compran bienes o servicios y los comercializan a otras compañías para obtener ganancias. Dichas compañías a veces son llamadas mayoristas. Algunos distribuidores además venden a individuales una cantidad mínima de productos por cada pedido.

<https://www.disprofarma.com.ar/>

<http://www.globalfarm.com.ar>

DOSIS: Cantidad de algo, especialmente la de un medicamento o una droga que se ingiere en una toma.

DOSSIER: Informe, expediente o historial sobre una materia concreta. En la sesión inaugural de los cursos repartieron un dossier a cada asistente.

DERMOFARMACIA: Disciplina Farmacéutica que estudia la formulación, elaboración y uso correcto de los productos cosméticos, de higiene o aseo y terapéuticos tópicos; destinados al cuidado y mantenimiento de la piel.

DROGUERÍA: El término droguería presenta dos usos bien extendidos, por un lado, se designa de esa manera a la empresa, organización, en la cual se pueden adquirir medicamentos o drogas que se emplearán en algún tratamiento de salud prescrito por el médico. Por ejemplo, en el caso de los pacientes oncológicos, es más común que se los envíe a las droguerías para que allí adquieran las drogas que necesitan para realizar sus tratamientos, ya que la misma se especializa solamente en drogas o medicamentos, es decir, no comercializa otro producto que no sean medicamentos o drogas prescritas. No pude comprar el medicamento porque la droga se encontraba discontinuada en la droguería que me sugirió el médico. Y el otro uso del término droguería se emplea para referirse al establecimiento en el cual se comercializan medicamentos y otros productos tales como de cosmética, aseo y limpieza, lo que también se conoce popularmente como farmacia. En este caso no solamente la droguería produce los medicamentos, sino que además los vende al público junto a otros tantos productos relacionados. En tanto, la droguería se ocupa de generar, producir las drogas que son las materias primas de procedencia biológica que se emplearán de manera directa o indirecta para la elaboración de medicamentos. La composición química de las drogas será la encargada de generar una acción farmacológica que resultará útil en la terapia prescrita para recuperarse de alguna enfermedad o trastorno. Actualmente, como consecuencia de la motivación de simplificarle las cuestiones a los consumidores a la hora de salir a hacer sus compras, es que es recurrente encontrarnos con droguerías que además de vender medicamentos y drogas de todo tipo, también ofrezcan una amplia y variada gama de productos de cosmética, entre ellos, champús, cremas, jabones, maquillaje femenino, productos de cuidado bucal, entre otros. Dos tipos de droguerías: las droguerías integrales compran en cantidad; tienen productos de alta, media y baja rotación. Trabajan entre 12.500 y 13.000 ítems de especialidades medicinales, además de accesorios y perfumería. Las droguerías de nicho o clase B, compran y venden productos puntuales. Comercializan productos exclusivos por margen de rentabilidad y conveniencia.

<http://www.definicionabc.com/salud/drogueria.php>

<https://www.delsud.com.ar/>

<https://www.monroeamericana.com.ar/>

<http://www.suizoargentina.com/>

DRUIDAS: Los druidas fueron miembros de la clase sacerdotal en Gran Bretaña, Irlanda, Galicia, la Galia (Francia), y posiblemente otras partes de la Europa Céltica durante la Edad de Hierro, e incluso antes.

DUNN HALBERT L.: (1896-1975) fue la figura principal en el establecimiento de un sistema nacional de estadísticas vitales en los Estados Unidos y es conocido como el "padre del movimiento de bienestar". Nacido en New Paris, Ohio, asistió a la Universidad de Minnesota donde obtuvo su doctorado. Se desempeñó como asistente en medicina en el Hospital Presbiteriano de la ciudad de Nueva York (1923-1924) y en la Clínica Mayo en Rochester, Minnesota (1924-1925). En 1929, fue el primer bioestadista contratado por la Clínica Mayo y estableció su sistema de codificación informática para obtener estadísticas médicas. Fue jefe de la Oficina Nacional de Estadísticas Vitales de 1935 a 1960, primero como parte de la Oficina del Censo y más tarde en el Departamento de Salud, Educación y Bienestar, que finalmente se convirtió en el Centro Nacional de Estadísticas de Salud. En 1960. En su último año con el Servicio de Salud Pública de los Estados Unidos fue Cirujano General Auxiliar para el envejecimiento. Fue uno de los fundadores de la Asociación Nacional de Estadísticas de Salud Pública y Sistemas de Información (NAPHSIS) y del Instituto Interamericano de Estadística (IASI). Fue Secretario General de la IASI de 1941 a 1952. El Premio Halbert L. Dunn, nombrado en su honor, ha sido presentado desde 1981 por el NAPHSIS en reconocimiento a las contribuciones destacadas y duraderas en el campo de las estadísticas vitales y de salud. Dunn es conocido como el "padre" del movimiento wellness. Distinguía entre la buena salud -no estar enfermo- y lo que él denominó bienestar de alto nivel, que definió como "una condición de cambio en la cual el individuo avanza, subiendo hacia un potencial más alto de funcionamiento". Él introdujo el concepto en una serie de veintinueve conferencias en la iglesia unitaria en el condado de Arlington, Virginia a finales de los años 50, que proporcionó la base para su libro, bienestar de alto nivel, publicado en 1961. El Libro fue reeditado en una serie de ediciones, pero no tuvo un gran impacto hasta que llegó a manos de los líderes del movimiento de bienestar y salud holística, que florecieron más de una década después, como Don B. Ardell, Robert Russell, John Travis y Elizabeth Neilson. Cuatro eventos a mediados de la década de 1970 ampliaron el impacto de las ideas de Dunn. Primero, John Travis abrió el primer centro de bienestar de los Estados Unidos (Mill Valley, CA, 1975). Este centro y otras organizaciones fueron descritas en el libro de Don Ardell en 1976, usando el título de Dunn (dando a Dunn el debido crédito). Luego, Elizabeth Neilson fundó la

revista Health Values: Achieving High Level Wellness, que dedicó a Dunn, reimprimiendo uno de sus artículos en la primera edición. Por último, el editor de Health Values, Charles B. Slack, Inc., publicó una edición de reimpresión de Dunn's High Level Wellness logrando una mayor distribución e impacto.

<http://www.nationalwellness.org>

DUCRAY ALBERT: El camino se inició por Albert Ducray, hijo de dermatólogo, cuando constata que la oferta de los champús en los salones de peluquería es mediocre. En aquella época, los champús estaban fabricados a partir de polvo de jabón que había que disolver en el agua en el momento del lavado. Eran alcalinos, hacían perder el brillo al cabello y lo estropeaban. Albert Ducray creó los primeros champús dermo-cosméticos, y lanzó su comercialización bajo la marca los Lik' Savons. Pensando en términos de indicaciones, imagina champús a base de extracto de camomila de Alsacia para los cabellos rubios, de extracto de panamá (cabellos grasos), al huevo (cabellos normales), o de alquitrán de hulla. A la calidad de estos nuevos productos especializados se añade la originalidad del modo de empleo. Los champús listos para su uso acaban de nacer y la dermo-cosmética puede empezar a desarrollarse. Tanto que la oferta se desarrolla muy rápidamente, desde el cabello hasta la piel, para responder a las expectativas y a las necesidades de cada uno, profesionales de salud y consumidores. Pero Ducray no se detiene allí y desde 1985, explora un nuevo mercado, el de los cuidados de la piel, y lanza la 1ª Crema hidratante compensadora de los efectos secantes de los tratamientos anti-acné, Ictyane crema. Esta crema asocia, desde hace más de 25 años, una fórmula altamente hidratante, una textura agradable y un perfume inimitable. Hoy, Los Laboratorios Dermatológicos Ducray proponen más de 60 referencias para el cuidado de la piel, del cuero cabelludo y del cabello.

www.ducray.com

EDICTO DE SALERNO: Edad Media. En el año 1240, Federico II Hohenstaufen emperador del Sacro Imperio Romano Germánico promulgó un Edicto (Edicto de Salerno) por el cual se decreta la separación entre los oficios de médico y farmacéutico y también se publica el "Medici Speciali" (Venecia, 1252), primer estatuto dedicado a regular el mercado farmacéutico. Los médicos practicaban una terapéutica que se basaba en el Galenismo y observaciones simples hechas por Dioscórides. Los estudios comparativos realizados entre Dioscórides y los textos árabes de materia médica, indican que solo una cuarta parte provienen de Grecia, la mayoría son de origen persa, hindú, árabe y egipcio con el mayor número de medicamentos procedentes de las tradiciones persa e hindú, en segundo lugar, la medicación mesopotámica y en tercer término aparecen los medicamentos griegos. El Edicto de Salerno, además de regular la profesión médica, prohíbe a los médicos

bajo la amenaza de duras sanciones, fabricar o vender drogas. Se produce la separación de la profesión médica y la farmacéutica, tanto en la división de trabajo, la ética profesional y en el aspecto comercial. Se reconoce el ejercicio de la farmacia y se exige para practicarlo un arte especial que pudiera garantizar a los pacientes una cierta calidad de los medicamentos. Así se evita la confusión en cuanto a la potencia de los medicamentos y la calidad de las drogas. En las antiguas boticas medievales sólo se manipulan los productos minerales, animales y vegetales para elaborar los medicamentos. Surge la necesidad de recopilar las normas de composición y preparación de los medicamentos, y que va dar origen a las Farmacopeas. Salerno hoy (Salierno en salernitano) es una ciudad de 140.580 habitantes ubicada en el sur de Italia, capital de la provincia homónima. Es la segunda ciudad más poblada de la Campania. La ciudad es conocida por la Escuela Médica Salernitana, que fue la primera y la más importante institución médica de la Europa medieval, y que es considerada "la madre de las universidades modernas".

<http://benderapotheker.blogspot.com.ar/2015/03/edicto-de-salerno-y-primera-farmacia-en.html>

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4128580.pdf>

EDUCACIÓN: Formación destinada a desarrollar la capacidad intelectual, moral y afectiva de las personas de acuerdo con la cultura y las normas de convivencia de la sociedad a la que pertenecen.

EFP o ESPECIALIDAD FARMACEUTICA PUBLICITARIA: Se refiere a los medicamentos destinados al alivio, tratamiento y curación de dolencias leves, que no requieren de prescripción médica para su dispensación, que no están reembolsados y que pueden ser publicitados al público en general. Si bien la definición de estos medicamentos sigue estando vigente, no lo están sus siglas y su denominación (EFP – Especialidad Farmacéutica Publicitaria). El Real Decreto 109/2010 suprimió las siglas EFP, dado que ya había desaparecido la denominación especialidad farmacéutica publicitaria (España). Los EFP forman parte del concepto OTC (venta libre), al que pertenecen, en su denominación más general, junto con otros productos de autocuidado como cosmética y dermofarmacia, complementos alimenticios, herboristería, productos sanitarios de autocuidado y de higiene y salud.

EJERCICIO ILEGAL: El ejercicio ilegal de la profesión implica asumir en la práctica los efectos de la misma, sin cumplir con los requisitos profesionales y legales para desempeñarla.

ELECTUARIOS: Un electuario es un preparado magistral que se utilizaba en tiempos antiguos, sobre todo en Roma. Generalmente es un preparado inmerso en una solución muy azucarada.

EMA O AGENCIA EUROPEA DE MEDICAMENTOS: Es una agencia descentralizada de la Unión Europea (UE), ubicada en Londres. Comenzó a funcionar en 1995. La Agencia es responsable de la evaluación científica, la supervisión y la vigilancia de la seguridad de los medicamentos desarrollados por las empresas farmacéuticas para su uso en la UE. EMA protege la salud pública y la sanidad animal en 28 Estados miembros de la UE, así como en los países del Espacio Económico Europeo, asegurando que todos los medicamentos disponibles en el mercado de la UE sean seguros, eficaces y de alta calidad. EMA sirve a un mercado de más de 500 millones de personas que viven en la UE.

<http://www.ema.europa.eu/ema/>

EMPATÍA: Participación afectiva de una persona en una realidad ajena a ella, generalmente en los sentimientos de otra persona. Una persona empática se pone en el lugar del otro y comprende su estado emocional.

EMPIRISMO: Doctrina psicológica y epistemológica que, frente al racionalismo, afirma que cualquier tipo de conocimiento procede únicamente de la experiencia, ya sea experiencia interna (reflexión) o externa (sensación), y que esta es su única base.

EMPLASTOS: Un emplasto es una preparación consistente en aplicar una o varias hierbas sobre la parte externa del cuerpo con fines medicinales.

EMPRESARIO: Propietario o directivo de una empresa.

ENCICLOPEDISMO: El enciclopedismo fue el movimiento filosófico y pedagógico expresado a través de la L'Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers, una enciclopedia francesa editada entre los años 1751 y 1772 en Francia bajo la dirección de Denis Diderot y Jean d'Alembert. En la Enciclopedia se incluían tanto textos científicos como dibujos de las nuevas máquinas. Es un libro escrito con los pensamientos de los ilustrados de Inglaterra y Francia, que más adelante provocarían tres revoluciones.

ENFERMEDADES: El término enfermedad proviene del latín infirmitas, que significa literalmente falta de firmeza. La definición de enfermedad según la Organización Mundial de la Salud (OMS), es la de "Alteración o desviación del estado fisiológico en una o varias partes del cuerpo, por causas en general conocidas, manifestada

por síntomas y unos signos característicos, y cuya evolución es más o menos previsible”.

ENTORNO DEMOGRÁFICO: Es el estudio estadístico de la población humana y su distribución. Involucra a todas las personas que constituyen los mercados.

ENTORNO ECONÓMICO: El entorno económico es el ambiente en el que se mueven las personas, las familias, las empresas, el gobierno; y donde interactúan cada una de estas unidades generando agregados macroeconómicos. Se puede afirmar que Entorno Económico es una introducción a la macroeconomía o Teoría del Ingreso.

ENTORNO SOCIO-CULTURAL: Se compone de actitudes, formas de ser, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas de un grupo o sociedad determinados.

ENTORNO TECNOLÓGICO: Tecnología se refiere a la suma total del conocimiento que se tiene de las formas de hacer las cosas. Sin embargo, su principal influencia es sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen y venden los bienes y los servicios. La repercusión de la tecnología se manifiesta en nuevos productos, nuevas máquinas, nuevas herramientas, nuevos materiales y nuevos servicios. Algunos beneficios de la tecnología son: mayor productividad, estándares más altos de vida, más tiempo de descanso y una mayor variedad de productos.

ENTREGA DE MUESTRAS GRATIS: Una muestra gratis o freebie es una porción de comida u otro producto (por ejemplo, productos de belleza) que se ofrece a los consumidores en supermercados u otros centros de ventas. Las muestras gratis se utilizan como una técnica para lanzar un producto o incrementar las ventas de uno existente. La justificación reside en que una persona es más proclive a comprar un producto que ha probado que uno que no. La entrega de muestras suele ser gratuita y se realiza de diferentes modos:

- En el punto de venta.
- Junto a una página publicitaria en una publicación. Es muy común en el sector de la perfumería pegar a la página un sobre de colonia, crema, after shave, etc.
- Como regalo junto a una publicación.
- Por correo a vuelta del envío de un cupón o un mensaje SMS.
- Como regalo junto a la compra de otro modelo similar o complementario.

EROGACIÓN: Erogación es una palabra que tiene diferentes significados, basados en el contexto en el que se esté hablando. Uno de sus significados es cuando se

habla de realizar una donación, en este caso puntual nos podríamos referir al acto que se realiza en las iglesias al momento de entregar el diezmo, que se puede realizar haciendo una donación económica o pagando una ofrenda. Otro significado es cuando se refiere al reparto de algo, como es el caso de una indemnización, misma que será repartida a todos los involucrados de forma equitativa, en este caso se relaciona directamente con bienes materiales. Finalmente, y siendo este su significado más global y sobre todo más utilizado, se refiere a entregar dinero en efectivo desde una persona o una empresa. Las erogaciones en este campo se refieren a los gastos e inversiones que se realizan durante el año calendario de un individuo o una institución.

ESCAPARATE: Medio o cosa que sirve para promocionar algo.

ESCUCHA EMPÁTICA: La escucha empática es aquella escucha por la cual captamos el mensaje de nuestro interlocutor sin prejuicios, poniéndonos en su papel, apoyándole y aprendiendo de su experiencia. Oímos con la intención de comprender sus sentimientos. Apreciamos su punto de vista.

ESTILO: Conjunto de rasgos peculiares que caracterizan una cosa, una persona, un grupo o un modo de actuación.

ESTRATEGIAS DE MARKETING: Cuando hablamos de estrategias dentro de un Plan de Marketing, nos referimos a un conjunto de decisiones sobre acciones y recursos a utilizar que nos permitirán alcanzar los objetivos finales de la empresa u organización.

ESTUDIO DE MERCADO: El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta de dos grandes análisis importantes:

Análisis de consumidores: Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

Estrategia: Concepto breve pero imprescindible que marca el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos, estudios del mercado y de la competencia, debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles:

- Liderazgo en costo: Consiste en mantenerse en los primeros lugares de la lista a nivel competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.
- Diferenciación: Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único: diseño, imagen, atención a clientes, entrega a domicilio.

Realmente existen tres opciones genéricas según Michael Porter:

1) Liderazgo en costes: que se basa en reducir los costes al máximo con el objetivo de poder ofrecer un producto al menor precio posible. Esto ocurre con productos estandarizados, como pueden ser recipientes de plástico o bolsas.

2) Diferenciación: que se basa en crear un elemento diferenciador del producto, que sea percibido y apreciado por el consumidor final, por el cual estará dispuesto a pagar un precio mayor. Estos productos se basan en generar un mayor Valor Añadido del producto o servicio.

3) Estrategia Mixta: que debe reunir tres características "precio, calidad y amplitud de gama". Por ejemplo, muchos productos de los conocidos como "Low-cost" se basan en esta estrategia.

ESTUDIOS CLÍNICOS: Son el primer paso para examinar los experimentos realizados para valorar la eficacia y seguridad de los fármacos. Los estudios clínicos bien concebidos y desarrollados proporcionan la evidencia científica que constituye la base de la mayor parte de las decisiones terapéuticas. Esta evidencia se complementa con los estudios de observación, en particular para evaluar los efectos adversos que escapan a la detección en los estudios clínicos creados para determinar la eficacia y que no ocurren con suficiente frecuencia o rapidez.

ESTUDIOS FARMACOLÓGICOS: Es un estudio sistemático científico realizado con un ingrediente farmacéutico activo (IFA) aplicados sobre seres humanos voluntarios, sanos o enfermos, con el fin de descubrir o verificar sus efectos terapéuticos y/o identificar reacciones adversas y/o estudiar la absorción, distribución, metabolismo (biotransformación) y excreción de los IFA con el objeto de establecer su eficacia y seguridad.

EXCIPIENTES: En farmacéutica, un excipiente es una sustancia inactiva usada para incorporar el principio activo. Además, pueden ser usados para ayudar al proceso mediante el cual un producto es manufacturado.

EXPOFARMACIA: Expofarmacia es la exposición del sector farmacéutico que se realiza anualmente en Costa Salguero, Buenos Aires, Argentina. Está especialmente orientada a generar un espacio de encuentro, negocio y capacitación en el que participarán dueños, encargados, dependientes, empresarios farmacéuticos, y ejecutivos de laboratorios y droguerías. Desde 1990, Expofarmacia reúne a los sectores de laboratorio, cosmética, accesorios y equipamiento para el negocio farmacéutico. Desde 1999 se ha sumado a ExpoFarmacia el Congreso Internacional de Actualización y Gerenciamiento Farmacéutico. ExpoFarmacia implementa un sistema de invitación especial para asegurar la presencia de las farmacias de todo el país. Las empresas participantes invitarán a las farmacias mediante: invitación personalizada, llamados telefónicos, envíos de voucher VIP para acceder a sectores y actividades ¿Quiénes participan?

- Laboratorios: Porque su farmacia es un aliado en la recomendación al paciente.
- Perfumería y Cosmética: Los principales proveedores de un segmento que crece con productos masivos y selectivos.
- Accesorios: Un sector clave para la rentabilidad de su farmacia, con la más amplia gama de empresas.
- Equipamientos y servicios: Todas las opciones de calidad, precios y atención para renovar su farmacia y vender más.

¿Por qué Participar? El universo de visitantes se compone de dueños de farmacia, gerentes, decisores de compra, directores técnicos, farmacéuticos empleados y auxiliares. Más de 400 visitantes de droguerías y distribuidores. Más de 5300 farmacias representadas de todo el país. Expofarmacia publica la Revista Dosis con información del rubro farmacéutico.

<http://www.nferias.com>

<http://www.expofarmacia.com.ar/>

<http://www.revistadosis.com.ar/>

EXTENSIONES DE LINEAL: En el ámbito de la distribución comercial, se llama lineal a la medida longitudinal del espacio donde se presentan o exponen los productos para su venta en régimen de autoservicio. Este espacio está compuesto por todos los muebles en los que se expone el surtido a la venta: góndolas, expositores, mostradores, vitrinas y cámaras frigoríficas de productos refrigerados y congelados. Se pueden distinguir dos conceptos de lineal:

- Lineal al ras de suelo: la longitud de los muebles expositores de que dispone el establecimiento medida a ras del suelo.

- **Lineal desarrollado:** la longitud total de exposición de los artículos dentro del establecimiento, resultado de multiplicar el valor anterior por el número de alturas de exposición.

EXTRACTOS FLUIDOS: Los extractos fluidos son preparaciones líquidas tal que una parte por masa o volumen es equivalente a una parte por masa o droga vegetal o tejido animal seco. Estas preparaciones son ajustadas, si fuera necesario, de manera tal que satisfagan los requerimientos para el contenido de solvente y donde sea aplicable, de constituyentes.

FABRE PIERRE JACQUES LOUIS: Pierre Jacques Louis Fabre (Castres, 16 de abril de 1926 - Lavaur, 20 de julio de 2013) fue un farmacéutico francés, fundador de los Laboratorios Pierre Fabre, uno de los tres grupos farmacéuticos de mayor tamaño en Francia. En 2010, recibió la Gran Cruz de Honor de la Legión de Honor de su país. Después de investigar sobre las acciones beneficiosas para la piel del *Ruscus Aculeatus* (una planta muy común en la región castrense), Pierre Fabre fundó su propio laboratorio en 1961 al lanzar al mercado el primer venotónico de origen natural, el Cyclo3. En 1963 compró los laboratorios INAVA reforzando su posición en productos de salud. Dos años más tarde, adquiere los laboratorios Klorane, entrando de esta forma en el mercado de la dermocosmética. Esta estrategia continúa con la adquisición de marcas prestigiosas del mundo de la farmacia y la parafarmacia, como Ducray en 1969, Galénic en 1977 y René Furterer en 1978. Pierre comenzó su internacionalización con la implantación de filiales en diferentes países, siendo las primeras España, Italia y Alemania. También adquirió a nivel internacional los laboratorios americanos Génesis en 2002 y la empresa brasileña Laboratorios Darrow, especializada en productos de oncología y dermoscosmética. Pierre Fabre fue uno de los personajes más destacados del sector farmacéutico francés, llegando a ser la persona más poderosa de los Midi-Pyrénées, teniendo bajo su cargo más de 10.000 empleados, 4.000 de los cuales residen en Francia. La mayor parte de los centros de producción y centros de decisión están situadas en las regiones de Tarn y Midi-Pyrénées. Era dueño de un manantial en Avène-les-bains desde los años 70, el cual en estos momentos es una de las estaciones termales más prestigiosa del mundo en el ámbito de la dermatología. En 2008 cedió el 71% del Grupo Laboratorios Pierre Fabre a la Fundación Pierre Fabre, la cual fue reconocida de "Utilidad Pública" por el estado francés, quedando bajo su propiedad el 29% restante del grupo. Siguió siendo el presidente de los Laboratorios Pierre Fabre y de la Fundación Pierre Fabre hasta su fallecimiento.

<http://www.pierre-fabre.com.ar/>

FACAF o FEDERACIÓN ARGENTINA DE CÁMARA DE FARMACIAS: El 26 de Agosto de 1986, en la ciudad de Mendoza Provincia del mismo nombre, una nómina de Dirigentes representantes de Cámaras de Farmacias Provinciales se reunió con la prioridad de dejar constituida una institución federativa que tuviera por objeto convocar en su seno a las entidades civiles sin fines de lucro, que en toda la extensión del país, de manera específica agrupan a los propietarios de farmacias, este propósito era coincidente en un todo con el Acta Intención firmada el 26 de abril del año 1986 en la provincia de San Luis, en oportunidad de efectuarse el primer encuentro nacional de propietarios de farmacias que convocó a todas las Cámaras, Centros y/o Asociaciones del país, patrocinado por la Asociación de Propietarios de Farmacias de San Juan, en razón de la misión que en tal sentido le confirieran oportunamente la Cámara Argentina de Farmacias, Cámara de Farmacias de Mendoza y Cámara de Propietarios de Farmacias de San Luis. Edita la revista "Nuestra Farmacia". La Federación tiene como objetivos principales:

- **COORDINAR:** Coordinar la acción gremial y la defensa de los intereses de las entidades existentes representativas del sector, y donde no existan propiciar la formación de nuevas entidades que agrupen a propietarios de farmacias.
- **FOMENTAR:** Fomentar el desarrollo y perfeccionamiento de las entidades asociadas, propiciando acciones e iniciativas convenientes para el progreso comercial e institucional de sus integrantes. Asimismo, podrá asumir su representación ante entidades públicas y privadas cuando expresamente se le encomiende.
- **PROPENDER:** Propender al perfeccionamiento de la legislación vigente relacionada con la actividad de las farmacias como entidades expendedoras de medicamentos, perfumería, cosméticos, artículos de tocador e higiene y demás permitidos por las normas vigentes; analizando las leyes, decretos, ordenanzas, resoluciones, disposiciones y sus proyectos emanados o a ser aprobados por los poderes públicos.
- **PROPICIAR Y SOSTENER:** Propiciar y sostener toda iniciativa pública o privada que tienda al mejoramiento de las farmacias como servicio público impropio integrante de la seguridad social y factor de circulación de bienes de la economía del País.
- **REPRESENTAR:** Asumir la representación de las entidades asociadas en todos aquellos asuntos que les afecten ante los Poderes Públicos y cooperar con éstos en todo lo atinente a la finalidad de la Federación, prestando su asesoramiento cuando le sea requerido; las entidades asociadas atenderán directamente sus intereses específicos o locales.

- **PROMOVER:** Promover el espíritu de unión, cooperación, solidaridad, como así también de normas de lealtad comercial, procurando en todos los casos posibles intervenir en las desinteligencias que se produzcan entre las entidades asociadas.

www.facaf.org.ar

FARMACÉUTICO: El farmacéutico o químico farmacéutico es el profesional con habilidades integrales en salud, fabricación de medicamentos, control de calidad, desarrollo e investigación de los mismos, es aquel experto en medicamentos, y en la utilización de los medicamentos con fines terapéuticos en el ser humano. Dentro de las actividades a realizar propias de un químico farmacéutico se encuentran fabricación de productos farmacéuticos: fitoterapéuticos, alopáticos, homeopáticos, cosméticos, suplementos dietéticos, vacunas y demás dentro de la descripción. El 12 de octubre los farmacéuticos celebran su día en conmemoración a la fundación de la Confederación Farmacéutica Argentina en 1935.

FARMACIA CERCANA A UN BARRIO: Dentro de este grupo encontramos dos subgrupos definidos de oficinas de farmacia, las farmacias de barrio consolidados y las farmacias de barrio de nueva creación. Las farmacias en barrios consolidados generalmente se encuentran en zona con alta densidad de población, con poder adquisitivo no alto, por lo que la venta con receta prima con respecto a productos de venta libre, sobre todo de aquellas cercanas al centro de salud de la zona, farmacias en las que, aprovechando la inercia de la localización, son ventajosas para implantar servicios de valor añadido, que aportan ventajas competitivas y fidelización.

FARMACIA CERCANA A UN CENTRO COMERCIAL Y ZONA DE PASO: con una localización estratégica en todas las ciudades muchas de ellas fueron las pioneras en ampliar horario. Son farmacias con alto porcentaje de venta libre, y mayor rentabilidad.

FARMACIA GRANDE: Tipos de farmacia de gran tamaño, emplazada en un lugar que supera los 100 metros cuadrados. En estas el número de empleados es superior, abarcando entre 6 y 10 personas.

FARMACIA HOSPITALARIA: La farmacia hospitalaria es una especialización profesional farmacéutica que surge con el desarrollo de los grandes hospitales en la segunda mitad del siglo XX. Las necesidades de atención farmacéutica y de Gestión de medicamentos en los modernos hospitales precisan claramente de una formación específica. La farmacia hospitalaria es una especialidad farmacéutica que se ocupa de servir a la población en sus necesidades farmacéuticas, a través de la

selección, preparación, adquisición, control, dispensación, información de medicamentos y otras actividades orientadas a conseguir una utilización apropiada, segura y económica de los medicamentos y productos sanitarios, en beneficio de los pacientes atendidos en el hospital y en su ámbito de influencia.

Revista Farmacia Hospitalaria

<http://www.sefh.es/revista-farmacia-hospitalaria.php>

FARMACIA MEDIA: Son las farmacias situadas en locales que abarcan desde los 90 a los 100 metros cuadrados. Por lo general están situadas en zonas donde no hay competencia, lo cual le permite crear un pequeño monopolio en el lugar.

FARMACIA NUEVA: Como indica su nombre, son las farmacias que son instaladas en un nuevo local a través de una concesión o licencia, o por medio de un traspaso o compra-venta. Estas farmacias no arrancan rápidamente, teniendo las mismas un lapso entre 1 y 2 años.

FARMACIA PEQUEÑA: Se trata de un local de escaso espacio, que no supera los 80 metros cuadrados. No posee una superficie para la venta y su número de empleados es muy limitado, que abarcara desde 1 a 3 empleados.

FARMACIA RESTRINGIDA: Son las farmacias emplazadas en locales de pocos metros, no superando los 75 metros cuadrados. La cantidad de empleado es reducido, no superando de tres. En esta solo se venden los productos a través de recetas médicas.

FARMACIA RURAL: La farmacia rural, sobre todo si sólo existe una en el municipio, permite al farmacéutico un nivel de conocimiento de sus clientes, sus convecinos, que redundan en un trato personalizado, estableciéndose un grado de complicidad que de forma indirecta supone una atención sanitaria de calidad. La intercomunicación es fluida, el farmacéutico conoce los nombres de cada persona que entra en su oficina y sus problemas de salud.

FARMACIA SALUD: Refiere a las farmacias que se encuentran ubicadas próximas a centros de salud, donde se suelen vender las mercancías con recetas médicas. Las mismas en ocasiones suelen brindar otros servicios, como son: ortopedia, óptica, etc.

FÁRMACO: Sustancia que sirve para curar o prevenir una enfermedad, para reducir sus efectos sobre el organismo o para aliviar un dolor físico.

FARMACOCINÉTICA: La farmacocinética, que a veces se define como los efectos del organismo sobre el fármaco, se refiere al movimiento de los medicamentos hacia

el interior, a través del organismo y hacia el exterior de éste, es decir, el curso temporal de su absorción, biodisponibilidad, distribución, metabolismo y excreción.

FARMACODINAMIA: Rama de la farmacología que estudia la acción de los medicamentos y sus efectos en el organismo vivo.

FARMACOLOGÍA: Ciencia que estudia la composición, las propiedades y la acción terapéutica de los medicamentos.

FARMACOLOGÍA EXPERIMENTAL: Investiga la acción de las drogas sobre los diferentes órganos, se realiza especialmente en los animales

FARMACOPEAS: La farmacopea se refiere a libros recopilatorios de recetas de productos con propiedades medicinales reales o supuestas, en los que se incluyen elementos de su composición y modo de preparación editados desde el Renacimiento, y que más tarde serían de obligada tenencia en los despachos de farmacia.

FDA o FOOD & DRUGS ADMINISTRATION: La FDA es responsable de:

- Proteger la salud pública mediante la regulación de los medicamentos de uso humano y veterinario, vacunas y otros productos biológicos, dispositivos médicos, el abastecimiento de alimentos en nuestro país, los cosméticos, los suplementos dietéticos y los productos que emiten radiaciones.
- Favorecer la salud pública mediante el fomento de las innovaciones de productos.
- Proveer al público la información necesaria, exacta, con base científica, que le permita utilizar medicamentos y alimentos para mejorar su salud.

Las responsabilidades de la FDA se extienden a los 50 estados de Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, Guama, las Islas Vírgenes, Samoa Americana y otros territorios y posesiones de Estados Unidos

<https://www.fda.gov/>

FENAEMFA o FEDERACIÓN NACIONAL DE EMPLEADOS DE FARMACIA: que representa al 80% de los trabajadores del país.

<http://www.fenaemfa.org.ar>

FEFARA o FEDERACIÓN DE FARMACIAS REPUBLICA ARGENTINA: En FEFARA impulsan un plan de salud nacional que incluye a los farmacéuticos como los profesionales con mayor aptitud para el manejo de los medicamentos con un contacto permanente e intenso con la población. Promueven “una red de farmacias”,

acordada y regulada por el Estado, que de ninguna manera colisione con los intereses de los distintos actores integrantes de la cadena de producción, importación, distribución y comercialización del medicamento, pero a su vez que garantice la accesibilidad, seguridad, calidad y eficacia que todos los argentinos merecen. Publica "E-boletines de Medicamentos y Drogas".

www.fefara.org.ar/

FISHER ROGER: Roger Fisher (28 de mayo de 1922 - 25 de agosto de 2012) fue profesor de derecho emérito en la Facultad de Derecho de Harvard y director del Harvard Negotiation Project. En los años 70, la Negociación pasó a ser una disciplina de estudio en las universidades y escuelas de negocio, surgiendo diferentes metodologías. Así, en 1978, un grupo liderado por el profesor de la facultad de Derecho de Harvard, Roger Fisher, trató de establecer una teoría general analizando y estructurando experiencias reales de negociación en toda clase de sectores y países. Fisher especialista en negociación y gestión de conflictos. Fue el co-autor (con William Ury) de "Llegar al sí" , un libro clásico sobre negociación "basada en intereses", así como otras numerosas publicaciones. Fisher y sus alumnos de la Harvard Negotiation Project comenzaron entrevistando a personas que eran conocidos como hábiles negociadores con el fin de entender lo que los hizo efectivos. Y comenzó su estudio del conflicto con la pregunta, "¿Qué consejo podría dar a ambas partes en una disputa que sería útil y conducir a mejores resultados?" Este trabajo condujo al proyecto, "Mediación Internacional: Una Guía de trabajo" (abril de 1978), y, finalmente, al best-seller internacional, "Llegar al Sí". El objetivo no era exactamente crear un texto académico o tácticas ganadoras, sino desarrollar un sistema práctico que pudiese ser empleado por cualquier persona en toda clase de negociaciones y condujese al mayor beneficio para todas las partes. Su trabajo tomó forma en 1979 con la creación por parte del propio Fischer junto a William Ury del Harvard Negotiation Project (HNP), origen del actual Program on.

FISICOQUÍMICAS: La fisicoquímica es teóricamente una rama de la química, pues, representa toda aquella aplicación de la química a fenómenos naturales de la tierra. La fisicoquímica estudia termodinámica, electroquímica y la mecánica cuántica desde un punto de vista muy atómico

FISIOLOGÍA: Parte de la biología que estudia los órganos de los seres vivos y su funcionamiento.

FITNESS: Conjunto de ejercicios gimnásticos especialmente indicados para conseguir y mantener un buen estado físico. "Wellness" vs "Fitness": el concepto "Fitness" hace referencia a sentirse bien físicamente. Con el fitness seremos capaces de mejorar, entre otras cosas, nuestra postura corporal, flexibilidad,

amplitud articular, e incluso la respuesta de nuestro sistema cardiovascular al ejercicio. El wellness incorpora un estado de equilibrio físico y mental.

FITOTERAPIA: La fitoterapia es un término acuñado por el médico francés Henri Leclerc a principios de siglo XX, un neologismo formado a partir de dos vocablos griegos: phytón (planta) y therapeía (tratamiento). La fitoterapia es el uso de productos de origen vegetal para la prevención, la curación o el alivio de una amplia variedad de síntomas y enfermedades. La fitoterapia es una rama de la medicina natural que utiliza los extractos de plantas medicinales para mantener la salud, así como para prevenir y curar enfermedades. El gran laboratorio natural nos ofrece una gran variedad de plantas medicinales que se utilizan desde tiempos remotos para mejorar el estado de la salud y para curar todo tipo de enfermedades. De hecho, se cree que alrededor de todo el mundo se utilizan hasta 25.000 plantas medicinales con fines terapéuticos. Por supuesto, los diferentes principios activos actúan de manera específica sobre el organismo, pero no debemos olvidar que los extractos vegetales son sustancias muy concentradas con infinidad de elementos químicos naturales cuya sinergia, en general, proporciona al organismo herramientas para que él solo restablezca su equilibrio interno. Dependiendo de la aplicación, la extracción y el tipo de planta, se utilizan distintas partes como las hojas, el tallo, los frutos, flores, raíces, etc. Una buena parte de su extenso uso se hace en forma de autoconsumo. El consumo de plantas medicinales ha ido en aumento en los últimos años en todo el mundo y es frecuente su empleo en combinación con medicamentos prescritos por los médicos. Está extendida la falsa creencia de que los productos a base de plantas son inocuos e incluso ventajosos por su supuesto carácter "natural", un razonamiento poco compatible con el hecho de que su efecto terapéutico se achaque a su contenido en principios activos con actividad farmacológica. Esta falsa percepción se basa en la tradición de su uso en lugar de en estudios sistemáticos que evalúen su seguridad, que por lo general no existen. Sin estos estudios, únicamente pueden ser detectados aquellos riesgos evidentes, muy frecuentes y de ocurrencia inmediata. Tóxicos y venenos, como pueden ser la cicuta, el cianuro, las toxinas de las setas venenosas y el veneno de escorpión, son productos tan naturales como la miel de abeja. Como cualquier medicamento, las plantas pueden provocar reacciones adversas, intoxicación por sobredosis o interacciones perniciosas con otras sustancias. Se han descrito interacciones de relevancia clínica entre plantas y medicamentos, por lo que resulta imprescindible comunicar al médico el consumo de preparados naturales. Asimismo, se han notificado en los productos a base de plantas medicinales problemas de confusión entre unas plantas y otras, además de contaminación con pesticidas, metales pesados y medicamentos. Muchos preparados naturales utilizados en la fitoterapia contienen el mismo principio activo que los usados en la medicina convencional, que constituyen muchas veces los ingredientes primarios

utilizados por laboratorios farmacéuticos como punto de partida en el desarrollo de formas comerciales que serán patentadas para su uso terapéutico. Por ejemplo, la mayor parte de los medicamentos que se han venido empleando en el campo de la oncología han sido obtenidos de la naturaleza, a partir de bacterias, hongos, plantas, minerales o, incluso, animales. Los fitofármacos, por su parte, incluyen aquellos extractos estandarizados producidos a partir de la totalidad de una planta o de sus partes u órganos. Además de plantas, se utilizan ciertas algas. Queda aún por definir si los principios activos extraídos de hongos y levaduras deben incluirse como fitofármacos o como se ha propuesto, como fungifármacos. No obstante, el contenido en principio activo de los productos a base de plantas medicinales es necesariamente variable, debido a la variabilidad inherente en el crecimiento de las plantas, su recolección, procesamiento y demás manipulaciones. Pese a ello, con la dificultad e incertidumbre que este hecho implica en su correcta dosificación, muchas personas prefieren el uso de estos productos "naturales" en lugar de la especialidad farmacéutica con el principio activo. La farmacéutica tiene su aproximación a la fitoterapia en la farmacognosia, que da cuenta de los constituyentes químicos de las plantas o de sus órganos o partes y de las propiedades farmacológicas de estos.

<http://www.fitoterapia.net>

<http://www.vidanaturalia.com/que-es-la-fitoterapia-y-como-usar-las-plantas-medicinales>

FODA o FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS: Es el estudio de la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.

FORÁNEOS: Es un adjetivo que se emplea para definir que un ser humano o que una cosa es extraña, o bien, que es extranjero.

FÓRMULAS MAGISTRALES: Es un medicamento destinado a un paciente en específico, preparado por el farmacéutico o bajo su dirección, para complementar expresamente una prescripción médica detallada de las sustancias medicinales que incluye, según las normas técnicas y científicas del arte farmacéutico, dispensado en su farmacia o servicio farmacéutico y con la debida información al usuario.

FRAILES DOMINICOS: La orden de predicadores (del latín: ordo praedicatorum u O.P.) conocida también como orden dominicana y sus miembros como dominicos, es una orden mendicante de la Iglesia católica fundada por Domingo de Guzmán en Toulouse durante la Cruzada albigense y confirmada por el papa Honorio III e I22

de diciembre de 1216. El término fraile (del latín frater, 'hermano') es el nombre usado en la Iglesia católica para referirse a los miembros de las órdenes religiosas mendicantes nacidas en el siglo XIII que predicán la renuncia a las riquezas materiales y la acción apostólica y evangelizadora.

GALENO: Galeno nació en Pérgamo (actual Bergama, en Turquía), en el año 129 d.C, en el seno de una familia adinerada. Su padre, Aeulius Nicon, que además de arquitecto era terrateniente, lo educó cuidadosamente en el pensamiento estoico, pensando, quizás, en hacer de su hijo un filósofo. Galeno, desde muy joven, se interesó por una gran variedad de temas, agricultura, arquitectura, astronomía, astrología, filosofía, hasta el momento en el que se concentró en la medicina. Se dice que su padre le inclinó hacia los estudios de médico tras soñar una noche con Asclepio, dios de la medicina, que le predijo el destino de su hijo. Así, a los veinte años Galeno se convierte en therapeutes (discípulo o socio) del dios Asclepio en el Asclepeion de Pérgamo durante cuatro años, donde iniciaría sus estudios de medicina. Después abandonaría el templo para ir a estudiar a Esmirna y a Corinto. En estos primeros años toma contacto con la obra del célebre médico Hipócrates de Cos, que sería su principal referente a lo largo de su carrera. Galeno completaría sus estudios en Alejandría, Egipto, la antigua capital de los Tolomeos y principal centro cultural del Mediterráneo. Galeno aprendería aquí la importancia de los estudios anatómicos y fisiológicos para la medicina, diseccionaría cadáveres y entraría en contacto con la obra de importantes anatomistas como Herófilo y Erasístrato. Regresó a Pérgamo, en 157, al enterarse de la muerte de su padre, que le legó una gran fortuna. Allí trabajó como médico en la escuela de gladiadores durante tres o cuatro años. En este período adquiere experiencia en el tratamiento de los golpes y heridas. Años más tarde hablaría de las heridas como las "ventanas en el cuerpo". A partir de 162 vivió en Roma, la capital imperial, en donde escribió numerosas obras, demostrando de ese modo públicamente su conocimiento de la anatomía. Consigue una gran reputación como médico experto y cuenta con una nutrida clientela. Uno de sus pacientes fue el cónsul Flavio Boecio, quien lo introdujo en el tribunal y acabó siendo médico en la corte del emperador Marco Aurelio y su corregente Lucio Vero. Durante un breve período regresó a Pérgamo 166-169, hasta ser llamado por Cómodo (hijo de Marco Aurelio). Durante su estancia en la corte Galeno fue testigo de importantes acontecimientos, como la llegada de la llamada peste antonina (que describió y relató en sus obras), las Guerras Marcomanas, el asesinato de Cómodo, la guerra civil y la llegada al trono de Séptimo Severo. Debido a que en la antigua Roma la disección de cadáveres estaba prohibida por la ley, Galeno realizó estudios diseccionando animales como cerdos o monos. Esto condujo a que tuviera ciertas ideas equivocadas sobre el cuerpo humano. Galeno pasó el resto de su vida en la corte imperial, escribiendo y llevando

a cabo experimentos. Hizo vivisecciones de muchos animales con el fin de estudiar la función de los riñones y de la médula espinal. Escribió fundamentalmente en griego, ya que en la medicina de la época tenía mucha más reputación que el latín. Según sus propios testimonios, utilizó a veinte escribientes para anotar sus palabras. En 191, un incendio destruyó algunas de sus obras. Su principal obra, *Methodo medendi* (sobre el arte de la curación), ejerció una enorme importancia en la medicina durante quince siglos. La fecha de su muerte se ha estimado tradicionalmente en torno al año 201, basando esta conjetura en referencias del siglo X, del léxico de Suda. Sin embargo, otros expertos retrasan la fecha de su muerte hasta 216. El gran prestigio del que gozó, no solo en Roma, se debió en parte a su gran actividad literaria, con más de cuatrocientos textos, de los que nos han llegado unos cientos cincuenta, principalmente a través de traducciones de gran mérito en la época, pero limitada fiabilidad. En 2015 se descubrió un palimpsesto de su obra *De los preparados y los poderes de los remedios simples*, que se espera arroje luz sobre algunas características del autor. La obra de Galeno se basa en la tradición hipocrática, a la que une elementos del pensamiento de Platón y Aristóteles, que recibe a través del estoicismo de Posidonio. Además, tuvo una excelente formación que le permitió conocer en profundidad las distintas escuelas médicas del momento y añadir a todo ello sus contribuciones originales. Su fisiología, por ejemplo, se basa en las ideas aristotélicas de naturaleza, movimiento, causa y finalidad, con el alma como principio vital según las ideas de Platón, que distinguía entre alma concupiscible (con sede en el hígado), alma irascible (en el corazón) y alma racional (en el cerebro). Aportes de Galeno a la medicina:

- Demostró cómo diversos músculos son controlados por la médula espinal.
- Identificó siete pares de nervios craneales.
- Demostró que es el cerebro el órgano encargado de controlar la voz.
- Demostró las funciones del riñón y de la vejiga.
- Demostró que por las arterias circula sangre, y no aire (como pensaban Erasístrato y Herófilo).
- Descubrió diferencias estructurales entre venas y arterias.
- Describió las válvulas del corazón.
- Describió diversas enfermedades infecciosas (como la peste de los años 165-170) y su propagación.
- Dio gran importancia a los métodos de conservación y preparación de fármacos, base de la actual farmacia galénica.
- Su tratado *Sobre el diagnóstico de los sueños* (*De Dignotione ex Insomnis Libellis*, en latín) describe los sueños (es decir, las ensoñaciones) y afirma que éstos pueden ser un reflejo de los padecimientos del cuerpo.

GARDNER HOWARD: (Scranton, Pensilvania, 1943) Psicólogo y pedagogo estadounidense que formuló y desarrolló la teoría de las inteligencias múltiples. Hijo de una familia alemana que emigró a Estados Unidos para escapar del régimen nazi, estudió en la Universidad de Harvard, por la que se doctoró en psicología social en 1971, iniciando luego una carrera docente que lo llevaría a formar parte del plantel de dicha institución como titular de la cátedra de cognición y educación y profesor adjunto de psicología. En 1970, un año antes de doctorarse, se convirtió en codirector del Proyecto Zero, un grupo de investigación creado en 1967 por la Escuela Superior de Educación de Harvard, cuyo objeto de estudio eran los procesos de aprendizaje de niños y adultos. Los trabajos de investigación de Howard Gardner, que acabarían propiciando cambios significativos en los modelos educativos, lo llevaron a la conclusión de que la inteligencia no se reduce sólo a la capacidad de solucionar las cuestiones abstractas, como habitualmente tiende a creerse, sino que se compone de varias facetas que interactúan entre sí, aunque cada una de ellas se adapte específicamente a las diversas situaciones que el individuo aborda a lo largo de su vida. En una primera etapa, Gardner y su equipo de Harvard distinguieron siete tipos de inteligencia, desarrolladas en distintas áreas del cerebro. Así, la primera de ellas, la inteligencia lingüística-verbal, es la capacidad de usar correctamente el lenguaje; se aprecia en los niños a los que les gusta leer y contar cuentos, y que aprenden con facilidad otros idiomas. La segunda, llamada inteligencia lógico-matemática, corresponde a la capacidad de manejar números y establecer relaciones lógicas; la poseen de modo innato los niños que resuelven con fluidez cálculos aritméticos y se aprecia en los adultos que manejan fácilmente conceptos abstractos. Le siguen la inteligencia corporal-cinética, que atañe a la facultad de expresar sentimientos e ideas con el propio cuerpo y facilita el uso de herramientas; se aprecia en las personas hábiles con sus manos y en aquellas que tienen aptitudes para el deporte o la danza. La inteligencia espacial supone la capacidad de orientarse en el espacio, de interpretar planos y croquis o de visualizar volúmenes representados en dos dimensiones. La inteligencia musical la tienen los individuos capaces de percibir y expresar el ritmo, el timbre y el tono de los sonidos musicales. La inteligencia interpersonal la desarrollan las personas que se comunican fácilmente con los demás y manifiestan empatía hacia ellos, mientras que la inteligencia intrapersonal, por último, facilita la introspección y la capacidad de aprovechar el autoconocimiento, y permite expresar los sentimientos. A este listado se añadió más adelante una octava faceta, la naturalista, que consiste en la capacidad para conectar con la naturaleza. Según Gardner, esta potencialidad ya fue característica de los primeros seres humanos, cuya supervivencia dependía de la observación del clima y el uso de plantas aptas para el consumo. En fechas más recientes, Gardner y su equipo barajaron la posibilidad de añadir nuevas vertientes a la nómina anterior, como la espiritual o la digital. En el marco teórico de la

psicología y la pedagogía contemporáneas, las propuestas de Gardner contenían un elemento novedoso: la tesis de que la inteligencia natural, medida tradicionalmente mediante el coeficiente intelectual (CI), no es un sustrato idéntico en todos los individuos. Según este planteamiento, conocido en los ámbitos académicos como teoría de las inteligencias múltiples, la inteligencia constituye una base biopsicológica singular, en cuya formación se aglutinan diversas aptitudes y capacidades que no siempre se desarrollan en todo su potencial a causa de la uniformidad del sistema educativo, que no presta suficiente atención a los rasgos diferenciales del alumno. Así lo expuso Howard Gardner en su principal obra, Estructuras de la mente: la teoría de las inteligencias múltiples (1983). Entre los ensayos del investigador estadounidense que han sido traducidos al español, destacan Educación artística y desarrollo humano (1994), Inteligencias múltiples. La teoría en la práctica (1995), Historia de la revolución cognitiva (2002), Mentes creativas. Una anatomía de la creatividad (2002) y Las cinco mentes del futuro (2005). En mayo de 2011 Howard Gardner fue distinguido con el premio Príncipe de Asturias de las Ciencias Sociales por haber "revelado las diversas manifestaciones del intelecto humano" y por la valía de sus investigaciones, "decisivas para la evolución del modelo educativo".

http://www.biografiasyvidas.com/biografia/g/gardner_howard.htm

GENERACIÓN: Generación es un término con origen en el latín generatio que tiene diversos significados y usos. Puede utilizarse para nombrar a la acción y efecto de engendrar (entendido como procrear) o de generar (como sinónimo de producir o de causar algo).

GENTILEZA: Amabilidad y cortesía de la persona gentil.

GERMEN DE TRIGO: El germen de trigo se obtiene como producto natural inalterado, mediante la molienda del trigo puro. Además de utilizarse como un complemento idóneo para mantener el equilibrio nutricional, y ser considerado un gran aliado en la belleza de la piel, el cabello y las uñas, previene la acumulación de colesterol en las arterias, ayuda a disminuir la presión arterial alta y eleva el estado de ánimo, siendo útil en casos de angustia. Propiedades del germen de trigo:

- es un antioxidante natural.
- gran aporte en vitamina E.
- gran contenido en fosfolípidos.
- aporte en zinc y vitaminas B.
- aporte en magnesio y vitamina F.
- alto contenido en ácidos grasos esenciales (ácido linoleico u omega 3).
- alto porcentaje en proteínas e hidratos de carbono.

Beneficios del germen de trigo: El germen de trigo, por ser la parte del grano de trigo que dará vida a una nueva planta, contiene una concentración alta en nutrientes, entre ellos vitaminas B, calcio, magnesio, manganeso, ácidos grasos Omega-3, fósforo, potasio, selenio, vitamina E y zinc. Los beneficios del germen de trigo empiezan por su capacidad antioxidante que profiere a la piel de armas eficientes contra los radicales libres; debido a su contenido alto en ácidos grasos esenciales disminuye el colesterol y protege todo el sistema cardiovascular (reduce la tensión arterial, ayuda al buen funcionamiento del sistema nervioso, etc.); por su cantidad de fibras regula la digestión y alivia el estreñimiento; además previene la diabetes y ayuda con la pérdida de peso.

<http://www.botanical-online.com/germendetrigo.htm>

<http://misremedios.com/sustancias/germen-de-trigo/>

<https://www.vitonica.com/alimentos-funcionales/germen-de-trigo-infinidad-de-beneficios-para-el-organismo>

GERONTOLOGÍA: Estudio de la salud, la psicología y la integración social y económica de las personas que se encuentran en la vejez.

GIACOMO RIZZOLATTI: (28 de abril de 1937) Es un neurobiólogo italiano, descubridor de las neuronas especular o neuronas espejo, aquellas responsables de la empatía humana. Nace en Kiev (Unión Soviética, actualmente Ucrania) y estudia medicina en la Universidad de Padua. Investiga fundamentalmente en Italia, aunque ha realizado numerosas estancias de investigación en universidades americanas. En 1996 dio a conocer las neuronas espejo, aquellas responsables de la empatía humana.

GIFT PACKS: Es una clásica promoción para obtener mayores niveles de ventas. Aquí, el producto que se da en oferta no es más de lo mismo, sino, realmente, un regalo. Es necesario que el objeto adjunto, que va gratis, sea conceptualmente coherente con el producto cuya venta estamos promocionando con esta oferta.

GMO (ORGANISMO DE GENÉTICAMENTE MODIFICADOS): Un organismo genéticamente modificado (OGM) es aquella planta, animal, hongo o bacteria a la que se le ha agregado por ingeniería genética uno o unos pocos genes con el fin de producir proteínas de interés industrial o bien mejorar ciertos rasgos, como la resistencia a plagas, la calidad nutricional, la tolerancia a heladas, entre otras características.

GÓNDOLAS: La góndola de supermercado es un tipo de mueble dispuesto a modo de pared para exhibir productos al consumidor en los puntos de venta. Debido a sus

dimensiones, se utilizan especialmente en las grandes superficies de autoservicio y su longitud es el principal componente del lineal.

HAHNEMANN CHRISTIAN FEDERICO SAMUEL: Fue el padre de la Homeopatía. Nació en Dressen, pequeña ciudad perteneciente al norte de Sajonia, Alemania, en 1755. A pesar de pertenecer a una familia pobre, recibió una buena educación y estudió química y medicina en las universidades de Leipzig, Erlangen y Viena. Después de obtener el título de médico en 1779, instaló un consultorio. Hahnemann trabajó como médico y además escribía artículos y libros sobre medicina. En esos textos protestaba contra las prácticas médicas aberrantes de su época, sobre todo contra las sangrías, las purgas y las dosis drásticas de medicamentos que perjudicaban e intoxicaban a los pacientes, con efectos secundarios espantosos. Hahnemann se sintió cada vez más decepcionado por ello y entonces abandonó la profesión de médico para trabajar como traductor. El descubrimiento: en 1790, mientras traducía un Tratado de Materia Médica del Dr. William Cullen, Hahnemann leyó un fragmento acerca de la quina, o cinchona, que le llamó poderosamente la atención. En su libro, Cullen afirmaba que la Quina o Cinchona era un excelente tratamiento para la malaria debido a sus propiedades astringentes. Hahnemann pensó que esto no tenía sentido puesto que, como químico, era consciente de que existían otros astringentes mucho más poderosos que no producían absolutamente ningún efecto en la malaria. Decidió seguir investigando. Durante varios días tomó dracmas de buena cinchona y tomó nota detallada de todo lo ocurrido en su organismo. Para su sorpresa, presentó uno a uno los síntomas de la malaria, a pesar del hecho de que no padecía realmente la enfermedad. Los síntomas se repetían cada vez que tomaba una dosis de quinina, y se prolongaban durante varias horas. Si no la ingería, no presentaba síntomas. Se preguntó si sería ese el motivo por el cual la malaria también se curaba con quinina. Para comprobar su teoría, repitió las dosis de quinina (que llamó pruebas) en personas a las que conocía bien, y volvió a anotar las reacciones detalladamente. Luego repitió el proceso utilizando otras sustancias que se utilizaban como medicamentos, como el arsénico y la belladona. Las pruebas se llevaron a cabo en condiciones estrictas y a quienes se sometían a ellas no se les permitía comer ni beber nada que pudiera confundir los resultados, como el alcohol, el té, el café y alimentos salados o condimentados. Hahnemann descubrió que las respuestas de estas personas variaban; algunas mostraban algunos síntomas suaves en respuesta a la sustancia, mientras otras experimentaban reacciones enérgicas con una variedad de síntomas. Denominó síntomas de primera línea o síntomas clave a aquellos que aparecían con más frecuencia ante cada sustancia. Los síntomas de segunda línea eran menos comunes y los de tercera línea eran poco frecuentes o idiosincrásicos. La combinación de síntomas conformó un 'cuadro de medicamentos' para cada sustancia probada. Hahnemann siguió llevando a cabo sus experimentos y pruebas

y analizando una amplia gama de fuentes naturales. Había redescubierto el principio según el cual "lo similar puede curar lo similar", "similia similibus curentur" y de sus investigaciones derivaría el establecimiento de una nueva medicina: la homeopatía. En 1805, publicó Medicina de la Experiencia. En 1810 publicó El Organón del Arte de Curar donde expuso los fundamentos de la doctrina homeopática. Entre 1811 y 1816 publicó la Materia Médica Pura, donde hace una minuciosa descripción de los síntomas provocados por la experimentación en el hombre sano de 103 sustancias medicinales. En 1812 en Leipzig dio una conferencia inaugural en Latín sobre el tema Disertación Histórica y Médica sobre el Heleborismo. Permaneció 7 años en Torgan y luego 10 en Leipzig donde formó una escuela. En 1821, a los 66 años, lo nombran Médico Privado de la Corte Ducal y Consejero Aúlico. Allí vivió 15 años en el transcurso de los cuales escribió su tratado de las Enfermedades Crónicas y su tratado sobre el Cólera. Cuando tenía 75 años murió su esposa quedando solo con 2 hijas. Durante 4 años vivió en Koethen. A los 80 años de edad contrajo matrimonio con su segunda esposa, la francesa Melanie d'Hervilly que se trasladó a Koethen para que la curara de una afección pulmonar. Ambos se radicaron en París, donde el trabajo fue cada vez más intenso pues era requerido constantemente por enfermos atraídos por su fama en virtud de las curaciones que obtenía. En junio de 1843 Hahnemann estaba enfermo, muy enfermo. El día 1 de julio llamó a su esposa y le dijo: "Ha llegado mi fin. Mi alma subirá hasta Dios. Os dejo la doctrina homeopática. Debes defenderla contra todos los ataques, hacer que fructifique después de mi muerte, teniendo cuidado de que los amigos no le hagan más perjuicio que sus enemigos. Tengo confianza en el futuro. Si sabes mantener el principio de esta verdad, ella misma te ayudará al triunfo. Tengo confianza, repito, porque yo no he sido en la Tierra más que un vil instrumento. La doctrina homeopática no es mía. La verdad no ha nacido en mí. No me pertenece el hallazgo. Si ella viniera de mí, desaparecería conmigo. Ahora bien, me sobrevivirá porque es la quinta esencia de la naturaleza y procede de la reacción natural y viene de Dios. ¡La pequeña dosis! Su empleo es de sentido común. Ella también viene de la naturaleza. Nada es suficiente para abatirnos, nada es bastante para curarnos. Yo sólo he recogido una pizca del oro de la verdad que Dios ha extendido por la Tierra. Es Él quien me ha llevado de la mano, pues yo estaba ciego, ciego por mi orgullo. Me he limitado su voluntad de obedecerle." A las cinco de la madrugada, pronunció dos veces "Confianza y paz... confianza y paz".

<http://www.unicista.com/cfshahnemann.htm>

<http://www.biografiasyvidas.com>

HECHICEROS: El hechicero es un individuo al que se le atribuye la capacidad de modificar la realidad o la percepción colectiva de ésta de maneras que no responden

a una lógica causal, lo que se puede expresar finalmente, por ejemplo, en la facultad de curar, de comunicarse con los espíritus y/o dioses y de presentar habilidades visionarias y adivinatorias.

HERBORISTERÍA: Establecimiento en el que se venden hierbas y plantas medicinales o productos manipulados derivados de ellas.

<http://www.facaf.org.ar/informacion-util/herboristeria/>

HOMEOPATÍA: La homeopatía (del griego ὅμοιος (hómoios), “igua”, y πάθος (páthos), “dolencia”) es un sistema de medicina alternativa creado en 1796 por el doctor alemán Samuel Hahnemann basado en su doctrina de “lo similar cura lo similar” (similia similibus curentur), que sostiene que una sustancia que cause los síntomas de una enfermedad en personas sanas curará lo similar en personas enfermas. La homeopatía es una pseudociencia: una creencia que es presentada falsamente como ciencia. Las preparaciones homeopáticas no son efectivas para tratar ninguna enfermedad; estudios a gran escala han demostrado que los remedios homeopáticos no son más efectivos que los placebos, lo que sugiere que cualquier sensación positiva posterior al tratamiento solo se debe al efecto placebo y la recuperación normal de la enfermedad. Hahnemann creía que las causas subyacentes de las enfermedades eran fenómenos que llamó miasmas y que los remedios homeopáticos actuaban sobre ellos. Estos son preparados por diluciones sucesivas de la sustancia elegida en alcohol o agua destilada, seguidas de un enérgico golpe a un cuerpo elástico (usualmente un libro encuadernado en cuero). Usualmente la dilución continúa mucho más allá del punto donde ya no permanecen moléculas de la sustancia original. Los homeópatas seleccionan las preparaciones consultando libros de referencia conocidos como repertorios y considerando la totalidad de los síntomas de los pacientes, rasgos de personalidad, estado físico y psicológico e historia de vida. La homeopatía no es un sistema de tratamiento verosímil, puesto que sus dogmas sobre como los medicamentos, enfermedad, el cuerpo humano, los líquidos y soluciones operan son contradichos, por una amplia variedad de descubrimientos, desde los ámbitos de la biología, psicología, física y química realizados en los dos siglos posteriores a su invención. Aunque algunos ensayos clínicos producen resultados positivos, múltiples revisiones sistemáticas revelan que se debe al azar, métodos de investigación defectuosos y sesgo de información. La persistencia de la práctica homeopática, a pesar de la evidencia de que no funciona, se ha criticado como no ética debido a que desalienta el uso de tratamientos efectivos y la Organización Mundial de la Salud alertó contra su uso para tratar enfermedades graves como el sida o la malaria. La insistencia de su uso, a pesar de la ausencia de evidencia sobre su eficacia, ha llevado a caracterizarla dentro de las comunidades científica y médica como tontería, o farsa. Evaluaciones

por el National Health and Medical Research Council (NHMRC) australiano, la Comisión de Ciencia y Tecnología de la Cámara de los Comunes del Reino Unido y la Oficina Federal de Salud Pública de Suiza han concluido todos que la homeopatía es ineficaz y desaconsejaron continuar su financiación

HOMEOPATÍA SEGÚN LA ASOCIACIÓN HOMEOPÁTICA ARGENTINA: ¿Qué es la Homeopatía? Es un método terapéutico, mezcla de ciencia y arte, nacido hace 200 años aproximadamente, de la mano de un alemán, el Dr. Christian Federico Samuel Hahnemann, quien supo extraer de la naturaleza (vegetales, animales, minerales) todo su poder curativo. Unicista: porque desde una visión holística, totalitaria o sistémica, se intenta la curación con la utilización de "un solo medicamento por vez". Hahnemanniana: en honor a su creador. La Homeopatía comprende al ser humano como una totalidad, inseparable en sus componentes. El ser humano es uno solo en cuerpo y en mente; en materia y energía que anima la materia. La salud es concebida como el estado de armonía entre ambos componentes y con el universo que nos rodea. La enfermedad, en contrapartida se concibe como la presencia de un disturbio, que altera dicha armonía. La estructura (orden de partes) y el buen funcionamiento (orden de sucesos) es mantenido convenientemente mientras el individuo se encuentra en salud. Una de ellas o ambas, son alteradas durante la enfermedad, que se concibe como una sola: la enfermedad del individuo o lo que es lo mismo: el enfermo. Acción terapéutica, el tratamiento homeopático, utiliza para curar cuatro principios fundamentales dentro de los cuales destacamos La Ley de la Similitud o Semejanza, que significa curar con la administración de medicamentos, que han sabido producir los mismos síntomas en una persona sana. Todos los medicamentos, desde hace 200 años atrás, libres de toxicidad, han sido probados en seres humanos sanos voluntarios. Ante su administración, el individuo sufre una desarmonía que expresa por síntomas (dolor, miedo, insomnio, ardor etc). Luego, al suspender la toma del medicamento, el experimentador retorna hacia la salud, hecho verificado en el 100% de los casos. Hecho destacable: los medicamentos enferman al experimentador en forma reversible, es decir, saben cómo enfermar, pero el disturbio producido sabe cómo volver a su punto de inicio. Generan un camino de ida y vuelta: de la salud a la enfermedad y de la enfermedad hacia la salud. La enfermedad adquirida en forma natural (por una intoxicación, o por exposición al frío o por un gran susto, o una gran tristeza) conoce el camino que lleva a la aparición de síntomas patológicos que con el tiempo se exacerbarán o cambiarán pero que siempre persistirán, sostenidos por el disturbio inicial que no ha sido resuelto; el individuo así afectado "no sabe cómo volver hacia la salud" (salvo contadas excepciones como es el caso de la gripe, la varicela, el sarampión, un traumatismo menor o una indigestión leve; en estos casos, sólo debemos esperar y el tiempo nos demostrará la capacidad de recuperación de nuestro organismo ad integrum. Los disturbios que las originan,

conocen el camino de vuelta hacia la salud como los medicamentos homeopáticos). La administración del medicamento homeopático que haya sabido producir un disturbio similar (disturbio que llevó a la aparición de los mismos síntomas en el hombre sano) metafóricamente destrabará este bloqueo y llevará al paciente al camino de retorno hacia la salud (proceso que llamamos curación). El medicamento puede realizar este trabajo, porque así lo ha demostrado durante la experimentación: todos los experimentadores han retornado hacia la salud, luego de haber presentado los mismos síntomas que nuestro paciente. Casos lesionales: en casos lesionales (cirrosis hepática, artritis destructiva, artrosis deformante, DBT insulino dependientes etc.) la curación se verificará con limitaciones, ya que, al igual que la medicina ortodoxa, la Homeopatía no puede restituir lo que la naturaleza ha quitado a dicho paciente. La mejoría del estado general expresada por la recuperación del ritmo del sueño, disminución de sus dolores, aumento de la motricidad, y la disminución general de aquellas limitaciones que le impedían realizar sus tareas habituales, amén de la disminución en la cantidad de drogas paliativas de ingestión diaria, constituyen el objetivo a alcanzar en casos de pacientes con lesiones graves. De esta forma el individuo, amplía su horizonte, limitado por su sufrir y ya no sobrevive como una carga para sí mismo y para sus familiares. Calidad de vida, es lo que en resumen podríamos decir que otorga el tratamiento a dichos pacientes. Paciente terminal: en pacientes desahuciados, la Homeopatía se comporta como la forma de tratamiento más suave y eficaz, que intenta permitir al mismo llegar a la muerte en paz sin sufrimiento corporal y/o mental. Comparación con la medicina ortodoxa: la medicina ortodoxa utiliza principalmente el principio del "anti": sus medicamentos producen y provocan la reacción contraria a la que está presente. Si hay inflamación: antiinflamatorios. Si hay dolor de cabeza: antijaquecosos. De esta manera, consiguen paliar síntomas, y a veces hasta enmudecerlos por completo, dando bienestar al ser humano. Pero este cambio es momentáneo y solo perdurará, mientras la dosis del medicamento sea óptima. El disturbio que ha dado origen a los síntomas no ha sido resuelto y esa es la clave a resolver, que la homeopatía consigue. Visita médica: el médico homeópata trabaja en su consultorio al igual que cualquier otro médico, realizando una historia clínica exhaustiva, revisando al paciente, pidiendo estudios complementarios, y si es necesario, derivando al especialista. Luego prescribirá por la Ley de la similitud, medicamentos extraídos de la naturaleza, totalmente libres de toxicidad y dirigidos al ser humano que sufre como una unidad en mente y cuerpo. Es en este punto donde mostrará la diferencia con la medicina tradicional. Práctica argentina e internacional. A diferencia de otros países, en Argentina, todos los homeópatas son médicos. La Homeopatía es una práctica médica difundida, aprobada y legislada en países como E.E.U.U., Canadá, Francia, Italia, Alemania, México, Italia, España, Brasil etc.

Asociación Homeopática Argentina

<http://www.amha.org.ar/files/modules/web/index.php>

Sociedad Española de Medicina Homeopática

<http://semh.org/>

HOMEOSTASIS: Es una propiedad de los organismos que consiste en su capacidad de mantener una condición interna estable compensando los cambios en su entorno mediante el intercambio regulado de materia y energía con el exterior (metabolismo). Se trata de una forma de equilibrio dinámico que se hace posible gracias a una red de sistemas de control realimentados que constituyen los mecanismos de autorregulación de los seres vivos. Ejemplos de homeostasis son la regulación de la temperatura y el balance entre acidez y alcalinidad (pH).

HOMO SAPIENS: Es una especie del orden de los primates perteneciente a la familia de los homínidos. También son conocidos bajo la denominación genérica de «hombres», aunque ese término es ambiguo y se usa también para referirse a los individuos de sexo masculino y, en particular, a los varones adultos.

HONESTIDAD: La honestidad, del término latino honestitas, es la cualidad de honesto. Por lo tanto, la palabra hace referencia a aquel que es decente, decoroso, recatado, pudoroso, razonable, justo, probo, recto u honrado, según detalla el diccionario de la Real Academia Española (RAE). En otras palabras, la honestidad constituye una cualidad humana que consiste en comportarse y expresarse con sinceridad y coherencia, respetando los valores de la justicia y la verdad.

HUMILDAD: La humildad es la virtud que consiste en conocer las propias limitaciones y debilidades y actuar de acuerdo a tal conocimiento. El término proviene del vocablo latino humilitas. Es una característica propia de los sujetos modestos, que no se sienten más importantes o mejores que los demás, independientemente de cuán lejos hayan llegado en la vida.

IBUPROFENO: El Ibuprofeno es una droga perteneciente al grupo de los antiinflamatorios no esteroides (AINEs), derivado del ácido propiónico, que posee propiedades analgésicas (calma el dolor), antiinflamatorias (disminuye la inflamación) y antifebril (baja la fiebre). Se utiliza para el alivio sintomático de la fiebre, dolor de cabeza (cefalea), dolor dental (odontalgia), dolor muscular o mialgia, molestias de la menstruación (dismenorrea), dolor neurológico de carácter leve o moderado y dolor postquirúrgico. También se usa para tratar cuadros inflamatorios, como los que se presentan en artritis, artritis reumatoide (AR) y artritis gotosa. Es usado en ocasiones para tratar acné debido a sus propiedades antiinflamatorias y

ha sido expandido en Japón en forma tópica para acné de adultos. El ibuprofeno fue desarrollado por la división de investigación de Boots Group durante los 60. Fue descubierto por Stewart Adams junto con John Nicholson, Jeff Bruce Wilson, Andrew RM Dunlop y Colin Burrows y fue patentado en 1961. El fármaco fue lanzado como un tratamiento para la artritis reumatoidea en el Reino Unido en 1969, y en los Estados Unidos en 1974. Es famoso el hecho de que el Dr. Adams inicialmente probó este medicamento durante una resaca. Desde entonces el ibuprofeno ha ido destacándose como un remedio eficaz para multitud de afecciones. Hoy en día hay más de 50 formas de ibuprofeno, incluyendo gel, spray, pastillas, supositorios, crema y el afamado sobre granulado (el milagroso Espidifen). El salto a la fama de este medicamento se realizó a partir de 1983 cuando empezó a venderse sin receta en las farmacias del Reino Unido, convirtiéndose junto con la aspirina y el paracetamol en la trilogía de la automedicación. Forma parte del listado de la Organización Mundial de la Salud de medicamentos indispensables.

IMHOTEP: Fue un erudito egipcio que merece ser considerado un arquetipo histórico de polimatía; sabio, médico, astrónomo, y el primer ingeniero y arquitecto conocido en la historia (aprox. 2690-2610 a. C.)

IMPERICIA: Falta de conocimientos o de la práctica que cabe exigir a uno en su profesión, arte u oficio. Torpeza. Inexperiencia. La impericia integra una de las formas de la culpa, junto con la imprudencia y negligencia.

INAME o INSTITUTO NACIONAL DE MEDICAMENTOS: Define y planifica las acciones dirigidas a la prevención, resguardo y atención de la salud de la población que se desarrollen a través del control, la fiscalización y la vigilancia de la calidad de medicamentos, ingredientes farmacéuticos activos, productos biológicos y materiales de partida, mediante la evaluación clínica, terapéutica y de calidad farmacéutica de los medicamentos, los estudios farmacotécnicos, biológicos, farmacológicos y toxicológicos, como así también de las actividades, procesos y tecnologías que se realicen en función de la elaboración, fraccionamiento, importación y/o exportación, depósito y comercialización de dichos productos.

<http://www.anmat.gov.ar/>

INDUSTRIA FARMACEUTICA: Es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades.

INFARMA: El Congreso farmacéutico de referencia en Europa. Se realiza en Barcelona. El Congreso Europeo de Oficina de Farmacia es un punto de encuentro para tratar temas de actualidad. En un entorno globalizado, la farmacia es noticia al

afrontar nuevos retos. Es preciso encontrar el equilibrio entre un modelo que ofrece un excelente servicio a los ciudadanos porque es ciertamente eficaz y las exigencias basadas en valores de economía y competencia. Infarma es el marco ideal para intercambiar experiencias profesionales, compartir conocimientos e ideas sobre la labor del día a día, debatir los nuevos roles de la profesión y, sobre todo, conocer las novedades que afectan directamente al ejercicio profesional. El Salón de Medicamentos y Parafarmacia se constituye en el espacio ideal para conocer proveedores, productos, servicios y tecnologías y encontrar todas las novedades que se pueden incorporar a la Oficina de Farmacia.

<http://www.infarma.interalia.es/>

<http://www.infarma.interalia.es/comunicacion.php>

INFECCION: Invasión y multiplicación de agentes patógenos en los tejidos de un organismo.

INFLUENCIA: Poder de una persona o cosa para determinar o alterar la forma de pensar o de actuar de alguien.

INFRAVALORAR: Dar a una persona o una cosa menor valor del que verdaderamente tiene o le corresponde.

INFUSIONES: Es una bebida obtenida a partir de ciertos frutos o hierbas aromáticas, que se introducen en agua hirviendo. De esta manera, podemos mencionar que el té y el café son infusiones.

INOCUO: Que no hace daño físico o moral.

INMUNIZAR: Hacer inmune a una persona, un animal o una planta contra una enfermedad o un daño.

INMUNOMODULADOR: es una sustancia que modifica (puede aumentar o disminuir) la capacidad del sistema inmune de ejercer una o más de sus funciones, como la producción de anticuerpos, el reconocimiento antigénico, o la secreción de mediadores inflamatorios.

INNOVACION: Cambiar las cosas introduciendo novedades.

INSTITUTO PASTEUR: El Instituto Pasteur de París es una fundación francesa sin fines de lucro cuya misión es contribuir a la prevención y el tratamiento de las enfermedades, especialmente las infecciosas, a través de la investigación, la enseñanza y acciones de salud pública. Fue fundado el 4 de junio de 1887, gracias a una suscripción nacional e inaugurado el 14 de noviembre de 1888. Su nombre

alude a Louis Pasteur, fundador y primer director que desarrolló el suero antirrábico. Durante más de un siglo, el Instituto Pasteur ha desarrollado investigación puntera en enfermedades infecciosas. A lo largo de su existencia, ha contribuido con descubrimientos que han permitido a la medicina controlar enfermedades virulentas como la difteria, el tétanos, la tuberculosis, la poliomielitis, la gripe y la fiebre amarilla, y fue el primer laboratorio que logró aislar el HIV, que provoca el sida. Ocho científicos de este Instituto han obtenido el Premio Nobel de Fisiología o Medicina: en 1907 le fue concedido a Alphonse Laveran; en 1908 a Elie Metchnikoff (compartido con Paul Ehrlich); en 1919 a Jules Bordet; en 1928 a Charles Nicolle; en 1957 a Daniel Bovet; en 1965 a André Lwoff, François Jacob y Jacques Monod; y en 2008 a Luc Montagnier y Françoise Barré-Sinoussi. (París) es una fundación francesa sin fines de lucro cuya misión es contribuir a la prevención y el tratamiento de las enfermedades, especialmente las infecciosas, a través de la investigación, la enseñanza y acciones de salud pública.

<https://www.pasteur.fr/fr/international>

INTEGRACIÓN VERTICAL: El ejemplo clásico es el de las empresas petroleras. Una misma empresa puede reunir bajo su control tareas tan disímiles como la exploración, la perforación, producción, que procesa. Ejemplo: Farmandat forma parte de un grupo de empresas (laboratorio farmacéutico, droguería y redes farmacéuticas) que permiten la mejor integración vertical de un sistema de comercialización puesto al servicio del cliente.

INTELIGENCIA SOCIAL: La inteligencia social es la capacidad que tiene una persona de entender, tratar y llevarse bien con la gente que le rodea. Es lo que hace que una persona sea capaz de tener mil amigos dispuestos a dar la cara por él, o que no tenga nadie con quien contar. En la década del 20, Edward L. Thorndike, psicólogo de la Universidad de Columbia creó la formulación original de la inteligencia social. La definió como “la habilidad de comprender y manejar a mujeres y hombres”. Luego la complementó considerando un segundo principio “actuar sabiamente en las relaciones humanas”.

Resumen del libro Inteligencia Social de Daniel Goleman:
<https://www.leadersummaries.com>

INTERESES: El término interés proviene del latín interesse (“importar”) y tiene tres grandes acepciones. Por un lado, hace referencia a la afinidad o tendencia de una persona hacia otro sujeto, cosa o situación.

INYECTABLES: sustancia o medicamento que puede ser administrado por inyección.

JENNER EDUARD: (17 de mayo de 1749 - 26 de enero de 1823) fue un físico y científico inglés que fue el pionero de la vacuna contra la viruela, la primera vacuna del mundo.

JERINGA: Una jeringa es un instrumento médico formado por un tubo cilíndrico adaptado a una bomba que se termina en una aguja. La jeringa se utiliza para inyectar un líquido en el cuerpo (tejido, sangre, órgano...), para puncionar un líquido (sangre, líquido cefalorraquídeo...) o para evacuar un derrame pleural, por ejemplo.

KNOW HOW: Conocimiento práctico, habilidad. Conjunto de conocimientos técnicos y administrativos que son imprescindibles para llevar a cabo un proceso comercial y que no están protegidos por una patente.

KOCH ROBERT: (Clausthal, Reino de Hannover, 11 de diciembre de 1843-Baden-Baden, Gran Ducado de Baden, Imperio alemán, 27 de mayo de 1910) fue un médico y microbiólogo alemán.

KOCH: Bacilo de Koch. Nombre del microorganismo "Mycobacterium tuberculosis", causante de la enfermedad de la tuberculosis. Fue descubierto por el bacteriólogo alemán Robert Koch.

KOTLER PHILIP: (Chicago Illinois, 27 de mayo de 1931), es un estadounidense, economista y especialista en mercadeo, titular distinguido, desde 1988, de la cátedra de Marketing Internacional S.C. Johnson & Son en la J.L. Kellogg Graduate School of Management, en la Universidad Northwestern, Illinois, seis veces considerada por Business Week la mejor facultad en temas empresariales de los Estados Unidos. Obtuvo su Maestría en la Universidad de Chicago y PhD en el MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts), ambos en Economía. Realizó trabajos posdoctorales en matemáticas en la Universidad de Harvard y en ciencias del comportamiento en la Universidad de Chicago. Es conocida su definición de Marketing: "La mercadotecnia es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus iguales". El profesor Kotler ha sido el más distinguido por innumerables premios y galardones en los últimos 40 años, fue elegido Líder en Pensamiento de Marketing por JLPG en 1975 (American Marketing Association) volviendo a ser galardonado en 1978 con el Paul Converse Award y el Distinguished Marketing Educator Award en 1995 de la misma asociación. Doctor Honoris Causa por las universidades de Estocolmo, Zurich, Viena, Atenas, DePaul, entre otras. Dedicado principalmente a las actividades académicas, también ha trabajado en el ámbito privado. Fundó Kotler Marketing Group (KMG) una consultora que asesora a las compañías en las áreas de estrategia, planeamiento y organización del marketing internacional. Kotler ha viajado por Europa, Asia y

América latina como consultor de varias firmas internacionales. AT&T, IBM, General Electric, Honeywell, Bank of America, Merck, SAS Airlines, Michelin, McDonald's, Motorola, Ford Motor, JP Morgan y Novartis son algunas de las empresas para las que ha trabajado.

LABORATORIO: Local provisto de aparatos y utensilios adecuados para realizar experimentos científicos y análisis químicos, farmacéuticos, etc.

LABORATORIOS DE ESPECIALIDADES MEDICINALES(LEM): El LEM inicia sus actividades a mediados de 1992 en la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, con el objetivo de producir medicamentos destinados a ser entregados sin cargo en los efectores municipales, orientados fundamentalmente a la atención primaria de la salud. Constituido como Sociedad del Estado según Ordenanza Municipal N° 6310 de 1996, el laboratorio ha podido mejorar su gestión logrando un funcionamiento ágil y autónomo propio de la actividad privada, pero sin olvidar su razón social.

<http://www.lemrosario.com.ar/>

LABORATORIO INDUSTRIAL FARMACEUTICO (LIF): Es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades.

LABORATORIOS PUNTANOS: De la Provincia de San Luis, en 1997 se creó Laboratorios Puntanos, con el claro objetivo de optimizar los recursos económicos destinados a la compra de medicamentos de atención primaria, los procedimientos administrativos, y en vista a una nueva administración del sector, orientado al abastecimiento sostenido y organizado de medicamentos a todos los centros de salud de la provincia. en noviembre del 2011, se inaugura un Laboratorio de Genética Forense – Análisis de ADN de última generación, para la determinación de vínculos biológicos e identificación de personas, mediante estudios de ADN, celebrando inmediatamente un convenio con el Poder Judicial de la provincia de San Luis para actuar como peritos de oficio en todas sus causas judiciales.

<http://www.labpuntanos.com.ar/>

LANGLEY JOHN NEWPORT: Fisiólogo y farmacólogo británico. Nació en Newbury el 10 de noviembre de 1852 y murió el 5 de noviembre de 1925. El principal tema de trabajo de Langley fue la influencia de los venenos y fármacos sobre las funciones nerviosas. Se inicia la farmacodinámica. Investigó la acción de la pilocarpina y la acción bloqueadora de la nicotina sobre las sinapsis, y la inervación de las glándulas salivales. Además, se le atribuye el concepto de “sistema nervioso autónomo” y la designación del parasimpático.

<http://www.historiadelamedicina.org/langley.html>

LAUDER ESTÉE: Josephine Esther Mentzer (1 de julio de 1908 – 24 de abril de 2004), más conocida como Estée Lauder, fue la fundadora, junto a su marido Joseph Lauder, de la empresa de cosméticos Estée Lauder Companies. Hija de madre húngara y padre checoslovaco, nació en Corona, en el condado de Queens en Nueva York. En 1998, fue la única mujer en la lista de “Los 20 genios comerciales más influyentes del siglo XX”, publicada por la revista Times. Además, el 23 de junio de 2004 recibió la Medalla Presidencial de la Libertad. En 1930 se casó con Joseph Lauder, con quien tuvo dos hijos. Se divorciaron nueve años más tarde, volviéndose a casar en 1942. A partir de entonces, la pareja permaneció junta hasta que Joseph falleció en 1982. La familia Lauder cambió su apellido a "Lauder" a fines de los años 1930. La empresa Estée Lauder fue creada en 1946. Su hijo mayor, Leonard Lauder, fue jefe de la compañía. En la actualidad es el presidente de la junta directiva. Su hijo menor, Ronald Steven Lauder, es un prominente filántropo, un político republicano asignado a la administración de Ronald Reagan y un promotor inmobiliario en Berlín, entre otras actividades. Estée Lauder murió a los 95 años de edad a causa de una falla cardiopulmonar en su residencia de Manhattan. El 16 de enero de 1978 se convirtió en la primera mujer en ser condecorada con la Legión de Honor, fue en grado de caballero

<http://www.esteelauder.com.ar/>

LAVATIVAS: Enema, líquido medicinal que se introduce en el cuerpo por el ano con un instrumento adecuado y sirve para limpiar y descargar el vientre. med. Jeringa o cualquier instrumento manual que sirve para administrarlo.

LAVOISIER ANTOINE: (1743- 1794) Químico, biólogo y economista francés, considerado el creador de la química moderna, por sus estudios, junto a su esposa, la científica Marie-Anne Pierrette Paulze,.

LEGION DE HONOR: Es la más conocida e importante de las distinciones francesas. Fue establecida por el emperador Napoleón I de Francia en 1804.

LICENCIAS O “SEGUNDAS MARCAS”: Se trata de los mismos productos que el innovador, comercializados por otras (o las mismas) compañías farmacéuticas, con autorización expresa del investigador, respetando el proceso de fabricación del original y con otro nombre comercial. Por ejemplo: el Laboratorio Merck & Co. en nuestro país comercializa el principio activo enalapril® con la marca comercial Renitec®; el Laboratorio Pfizer en nuestro país comercializa el principio activo sildenafil® con la marca comercial Sildenafil®.

LICOCHALCONA: Es el componente principal del extracto de la raíz del glycyrrhiza inflata (Regaliz Chino). El licocalcón, un ingrediente calmante extraído de la raíz del regaliz, reduce además las rojeces. La piel es desafiada constantemente y dañada muy a menudo, por los factores de ansiedad, ambientales tales como radiación y sustancias químicas ultravioletas. Para hacer frente a la radiación ultravioleta, las diversas células epiteliales han desarrollado un sistema de defensa antioxidante protector complejo. La Dermatología Experimental introduce un nuevo agente instalación-derivado que proteja la piel contra los efectos dañinos de la Radiación ultravioleta. Así los extractos de la instalación pueden proporcionar un blindaje protector a la exposición del sol yendo más allá de la acción de protecciones solares comunes.

<http://www.news-medical.net>

LIGADURA: Hilo utilizado en cirugía para ligar o suturar vasos, tejidos u órganos. Puede estar realizado de diversos materiales reabsorbibles o no, como el lino, nylon, catgut, seda, acero, etc.

LILLE UNIVERSIDAD: Universidad pública fundada en el año 1562 por los españoles. Se hizo francesa en el 1667. Louis PASTEUR fue el primer decano de la Facultad de Ciencias en el 1854. En aquella época, la Universidad de Lille se hallaba en el centro. La Facultad de Ciencias y las demás facultades de Lille se mudaron a la nueva ciudad de Villeneuve d'Ascq.

LIMOUSIN: Es una región metropolitana francesa conformada por los departamentos de Creuse, Corrèze y Haute-Vienne. Ocupa la parte occidental del Macizo Central. La capital regional es Limoges, de la que deriva el nombre de esta antigua provincia y ahora región administrativa de Francia.

LIOLIFICACION: Es una técnica de deshidratación por frío, un proceso común en la industria alimentaria conocido como deshidrocongelación (secado por congelación suena más sencillo...) el cual tiene la virtud de mantener al máximo las propiedades organolépticas de los alimentos. Este método se realiza al vacío.

LUXACION: Dislocación completa que se produce cuando un hueso se sale de su articulación.

MACERACIONES: Es un proceso de extracción sólido-líquido. El producto sólido (materia prima) posee una serie de compuestos solubles en el líquido extractante que son los que se pretende extraer

MANDATARIAS O GERENCIADORAS: Son entidades que tienen a su cargo la negociación contractual con las OOSS (obras sociales), empresas de medicina

privada, hospitales y otros organismos relacionados con la salud. Celebran acuerdos con las prepagas para la provisión de medicamentos, negocian descuentos con la industria, proveen red de farmacias, y algunas auditan las prescripciones. Las 2 más importantes son:

- Farmalink: nació para atender a PAMI ('96 y '97)
<https://www.farmalink.com.ar/>
- Preserfar
<https://www.preserfar.com/>

MANTENIMIENTO PROACTIVO: La longevidad de los componentes del sistema depende de que los parámetros de causas de falla sean mantenidos dentro de límites aceptables, utilizando una práctica de "detección y corrección" de las desviaciones según el programa de Mantenimiento Proactivo.

MAPAN o MAAN: El MAAN o MAAN es un nemotécnico de Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado. En español es identificar claramente que es lo que se tiene antes de iniciar la negociación.

MARKETING: Conjunto de técnicas y estudios que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto.

MARKETING FARMACEUTICO: Es un sistema total de actividades que incluye un conjunto de procesos mediante los cuales se identifican las necesidades o deseos de los profesionales facultados para prescribir, farmacias, entidades de salud y pacientes, para luego, satisfacerlos de la mejor manera posible.

MARKET SHARE: La participación de mercado (market share, en inglés), es el porcentaje que tenemos del mercado (expresado en unidades del mismo tipo o en volumen de ventas explicado en valores monetarios) de un producto o servicio específico.

MEDICINA: Ciencia que estudia las enfermedades que afectan al ser humano, los modos de prevenirlas y las formas de tratamiento para curarlas.

MEDICINA EXPERIMENTAL: Rama de la práctica médica en la que se evalúan nuevos fármacos o tratamientos, en cuanto a seguridad y eficacia, en un laboratorio clínico, utilizando animales o, en ocasiones, seres humanos

MEDICAMENTO: Sustancia que sirve para curar o prevenir una enfermedad, para reducir sus efectos sobre el organismo o para aliviar un dolor físico.

MEDICAMENTO CON PATENTE: Son aquellos medicamentos de investigación propia del laboratorio que los comercializa, sujetos a la protección comercial que

brindan las agencias internacionales de patentes. La patente no se limita a la molécula, sino también a la formulación, mecanismo de producción, o asociación con otras moléculas. Mediante sucesión de patentes las casas farmacéuticas consiguen prolongar el período de exclusividad de sus presentaciones comerciales aún, cuando presentaciones anteriores de la misma molécula hayan quedado libres.

MEDICAMENTO GENÉRICO: Aquellas presentaciones de moléculas que ya no están protegidas por la patente de su investigador pueden ser libremente producidas por otros laboratorios y suelen conllevar un menor precio. Las distintas Agencias del medicamento y organizaciones reguladores nacionales aseguran la similar bioequivalencia y biodisponibilidad de los medicamentos genéricos frente a aquellos que les son referencia. Los medicamentos genéricos ocupan una fracción importante del mercado en todo el mundo. Han logrado disminuir el precio promedio de los medicamentos en muchos países. La OMS respalda abiertamente el uso de medicamentos genéricos, pero cabe destacar que estas iniciativas han de estar acompañadas por definiciones y acciones que los países más desarrollados toman y que, a su vez, son recomendadas por la OMS, y que en Argentina no se llevan a cabo adecuadamente. Es importante señalar que en Argentina no existen los medicamentos genéricos. El mercado argentino es un mercado casi en su totalidad compuesto por "copias". Lo que el común de la población denomina "genéricos" son en realidad medicamentos copias que emplean como nombre comercial el nombre del principio activo seguido del laboratorio que lo produce. Pero los productos "similares" en nuestro país no tienen demostrado estudios. ANMAT exige como base lo que se conoce como "test de disolución in vitro", es decir, que los medicamentos "similares" contengan la misma cantidad de droga o principio activo. Pero en pocos casos se controla si esa cantidad de principio activo se absorbe en forma y tiempo idénticos y adecuados de acuerdo a cómo fue aprobado en el medicamento original. Los medicamentos genéricos, en los países en los cuales existen, tienen controles de bioequivalencia y biodisponibilidad que garantizan la intercambiabilidad, puesto que un medicamento genérico requiere ser un equivalente terapéutico, una copia de un original certificada mediante estudios de bioequivalencia farmacológica (según estándares internacionales). Estos estudios son ensayos que se realizan en humanos para certificar que cierto medicamento logra las mismas concentraciones sanguíneas que un original. Una variada concurrencia de factores técnicos inherentes al proceso de fabricación, pueden desembocar en que un supuesto mismo principio activo no se comporte, una vez manufacturado, de la misma manera que en sus condiciones óptimas originales de manufactura. Es posible que la confusión respecto a si en Argentina hay o no un amplio mercado de medicamentos genéricos, se haya generado en el imaginario colectivo frente a la mala denominación "Ley de Genéricos" que, a lo que obliga, es tan solo a prescribir por Denominación Común Internacional (CDI) y no es una ley

que proteja y dé marco jurídico a una real política nacional de medicamentos, ni especifique los controles y requisitos para un mercado interno y de exportación de medicamentos genéricos.

MEDICAMENTO ILEGITIMO: El concepto comprende a

- los medicamentos robados
- los que son objeto de operaciones de contrabando
- los no registrados ante la autoridad sanitaria
- los medicamentos y muestras de medicamentos vencidos
- los medicamentos adulterados
- los medicamentos falsificados

MEDICAMENTO ORIGINAL O INNOVADOR: Es aquel que contiene un principio activo nuevo y con el que se ha realizado una investigación y desarrollo completo. Es por lo tanto el primero, y a veces el único, que aporta datos propios de seguridad y eficacia terapéutica. El laboratorio productor, propietario de los derechos, lo comercializa bajo un nombre de marca registrada. Una vez caducados los derechos de patente, los principios activos incluidos en los medicamentos innovadores pueden ser comercializados libremente por diferentes laboratorios. Por ejemplo: El Laboratorio Merck & Co. es el descubridor del principio activo enalapril® y la marca comercial registrada para ese principio activo es Vasotec®; el Laboratorio Roche es el descubridor del principio activo bromazepam® y la marca comercial registrada para ese principio activo es Lexotanil®; el Laboratorio Pfizer es el descubridor del principio activo sildenafil® y la marca comercial registrada para ese principio activo es Viagra®.

MEISTER JOSEPH: Fue la primera persona en ser vacunada contra la rabia por Louis Pasteur, y la primera persona en resistir con éxito a la infección.

MELE GIUSEPPE: Es el actual director general de los Laboratorios Pierre Fabre Dermocósmetica (PFDC). Giuseppe Mele, ha sido nombrado director internacional de Europa, Oriente Medio y África (EMOA), funciones de las que se hará cargo a partir del 1 de enero de 2015. Mele inició su actividad en Pierre Fabre en 1995 como Adjunto a la Dirección General de Pierre Fabre Dermocosmética en Francia. Posteriormente ocupó cargos como jefe de Zona Europa Oriental en 1999, director de Avène en Italia en 2002, director Comercial de Avène en Francia en 2005 y como director de Exportación de la zona EMOA en Francia en 2009. En marzo de 2013, ocupó el puesto de director general de Pierre Fabre Dermocosmética en España, cargo que desempeñará hasta abril de 2015.

<http://www.revistabeautyprof.com>

<http://www.imfarmacias.es>

MENDELEYEV DMITRI: Nació el 8 de febrero de 1834 en Tobolsk (Siberia Occidental) y falleció el 2 de febrero de 1907, a los 72 años, en San Petersburgo (Imperio ruso). Fue un químico ruso, célebre por haber descubierto el patrón subyacente en lo que ahora se conoce como la tabla periódica de los elementos. Fue además viajero, fotógrafo y coleccionista.

MENDEL GREGOR: Nació el 20 de julio de 1822 en Heinzendorf, Imperio Austríaco; falleció el 6 de enero de 1884 a los 61 años en Brno, Austria-Hungría. Fue un monje agustino católico y naturalista nacido en Heinzendorf, Austria, quien descubrió, por medio de los trabajos que llevó a cabo con diferentes variedades del guisante o arveja (*Pisum sativum*), las hoy llamadas leyes de Mendel que dieron origen a la herencia genética.

MERCHANDISING: Técnica comercial para mejorar la rotación de los productos a través de la exhibición. El merchandising (término anglosajón compuesto por la palabra merchandise, cuyo significado es mercancía y la terminación -ing, que significa acción), o micro-mercadotecnia, es la parte de la mercadotecnia que tiene por objeto aumentar la rentabilidad en el punto de venta. Son actividades que estimulan la compra en el punto de venta. Es el conjunto de estudios y técnicas comerciales que permiten ofrecer el producto o servicio en las mejores condiciones, tanto físicas como psicológicas, al consumidor final. En contraposición a la presentación pasiva, se realiza una presentación activa del producto o servicio utilizando una amplia variedad de mecanismos que lo hacen más atractivo: colocación, presentación, etc. El merchandising incluye toda actividad desarrollada en un punto de venta, que pretende reafirmar o cambiar la conducta de compra, a favor de los artículos más rentables para el establecimiento. Los objetivos básicos del merchandising son: llamar la atención, dirigir al cliente hacia el producto, facilitar la acción de compra. Merchandising es el conjunto de técnicas basadas principalmente en la presentación, la rotación y la rentabilidad, comprendiendo un conjunto de acciones llevadas a cabo en el punto de venta destinadas a aumentar la rentabilidad, colocando el producto en el lugar, durante el tiempo, en forma, al precio y en la cantidad más conveniente.

MERCHANDISING VISUAL: Su objetivo es dirigir el flujo de clientes a las secciones o productos concretos. Provocar las ventas por impulso y poner los productos al alcance del consumidor, a través de, un diseño cómodo, lógico y ordenado del establecimiento, una presentación atractiva de los productos y aplicando técnicas que mejoren la presentación visual el producto.

MERCHANDISING DE GESTION: Sus objetivos son satisfacer al cliente y obtener la mayor rentabilidad en el punto de venta. Para alcanzarlos se debe realizar un estudio de mercado con el fin de conocer el cliente potencial, sus necesidades a cubrir y la situación de la competencia. Así como, llevar a cabo una gestión adecuada del espacio, el surtido y la comunicación, en el punto de venta.

METEMPSICOSIS: En algunas religiones, reencarnación del alma después de la muerte a otro ser vivo o a otro cuerpo inanimado en función de los méritos alcanzados en la existencia anterior.

METODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN: Es negociar desde los Principios. El Método Harvard de Negociación se ha llegado a definir como un modo de obtener lo que buscamos en un proceso de negociación y a la vez seguir siendo honestos y/o decentes. El Método Harvard de la Negociación es una metodología diseñada por sus profesores Roger Fisher, Bruce Patton y William Ury en 1980, le enseñará los 7 aspectos básicos que usted debe tener en cuenta para enfrentar situaciones en las cuales se necesite llegar a acuerdos sin perdedores. Los 7 elementos del Método Harvard: Fisher, Ury y Patto, establecieron 7 elementos del proceso que intervienen y se relacionan entre sí, que proporcionan un marco analítico y conceptual importante para la obtención de acuerdos gana – gana, objetivo principal de éste método: Intereses, Alternativas, Opciones, Criterios Legítimos, Compromiso, Comunicación y Relación. El negociador tendrá la disposición de llevar la negociación sin presiones hacia las partes y de una manera que permita aclarar las posturas y aceptar un punto de equilibrio conveniente.

MINIMALISMO: Tendencia artística que reduce al mínimo sus medios de expresión.

MICROBIOLOGIA: Parte de la biología que estudia los microorganismos u organismos microscópicos.

MICROBIANO: De los microbios o relacionado con ellos.

MICROORGANISMO: Son aquellos seres vivos más diminutos que únicamente pueden ser apreciados a través de un microscopio. En este extenso grupo podemos incluir a los virus, las bacterias, levaduras y mohos que pululan por el planeta tierra.

MINEROLOGIA: Ciencia que estudia las propiedades físicas de los minerales, sus componentes químicos y sus características simétricas.

MITIGAR: Atenuar o suavizar una cosa negativa, especialmente una enfermedad.

MIX DE MARKETING: Es un análisis de estrategia de aspectos internos, desarrollada comúnmente por las empresas. Se analizan cuatro variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción.

MOLECULA: Agrupación definida y ordenada de átomos que constituye la porción más pequeña de una sustancia pura y conserva todas sus propiedades.

MONEY MARKET: Es el mercado financiero en el que se emiten y negocian los títulos de deuda de corto plazo.

MONOPOLIZAR: Adquirir o poseer en exclusiva el derecho al aprovechamiento de un producto o servicio.

MORTERO: Utensilio de cocina o laboratorio que sirve para moler o machacar especias, semillas, sustancias químicas, etc.; consiste en un recipiente de piedra, cerámica, madera u otro material con forma de vaso ancho de cavidad semiesférica y un pequeño mazo (mano de mortero) con el que se machaca.

MORTUORIA: De la persona muerta o relacionado con la muerte o las ceremonias dedicadas a los muertos.

MORFINA: Sustancia que se extrae del opio y se emplea como analgésico en medicina y también como droga.

MUÑONES: Parte de un miembro cortado que permanece adherido al cuerpo: le ha quedado un muñón a la altura del codo después del accidente. Parte del cuerpo que nace atrofiada y no se desarrolla: nació con muñones en vez de pies.

NARCOTIZAR: Producir narcotismo. Administrar una sustancia narcótica.

NEGOCIACION: Es un proceso de influencia para satisfacer necesidades, deseos y/o intereses propios y/o ajenos, donde se establecen tratos o interacciones, con el fin de lograr la satisfacción de las respectivas expectativas.

NEGOCIACION EFECTIVA: El objetivo es acordar un beneficio mutuo cuidando el mantenimiento de la relación a largo plazo.

NEURONA: Célula del sistema nervioso formada por un núcleo y una serie de prolongaciones, una de las cuales es más larga que las demás.

NEURONAS ESPEJO: Se denominan neuronas espejo, a una cierta clase de neuronas que se activan cuando un animal ejecuta una acción y cuando observa esa misma acción al ser ejecutada por otro individuo, especialmente un congénere. Las neuronas del individuo imitan como "reflejando" la acción de otro: así, el observador está él mismo realizando la acción del observado, de allí su nombre de "espejo". Tales neuronas habían sido observadas en primer lugar en primates, y luego se encontraron en humanos y algunas aves. En el ser humano se las encuentra en el área de Broca y en la corteza parietal. En las neurociencias se supone que estas neuronas desempeñan una función importante dentro de las capacidades cognitivas ligadas a la vida social, tales como la empatía (capacidad de ponerse en el lugar de otro) y la imitación. De aquí que algunos científicos consideran que la neurona espejo es uno de los descubrimientos más importantes de las neurociencias en la última década.

NEUROCIENCIA: Cada una de las ciencias que, desde diversos puntos de vista, estudian el sistema nervioso del ser humano. Conjunto de estas ciencias "la neurociencia moderna".

NIVELES PLASMATICOS: El nivel o mejor conocido como concentración plasmática de un xenobiótico tóxico es muy importante debido a que refleja y es afectado por la absorción, distribución, metabolismo y excreción.

NIVELES Y ZONAS DEL LINEAL DE LA GONDOLA: La góndola de supermercado es un tipo de mueble dispuesto a modo de pared para exhibir productos al consumidor en los puntos de venta. Debido a sus dimensiones, se utilizan especialmente en las grandes superficies de autoservicio y su longitud es el principal componente del lineal. Normalmente, una góndola está formada por dos postes, sobre los que se colocan paneles verticales. Estos paneles cuentan con unos orificios llamados gotas, de unos 15-30 mm de diámetro. De las gotas se enganchan tijas (ganchos para colgar productos) o bien bandejas (repisas o estantes). Además, cada gancho o bandeja de la góndola cuenta con una flejera para colocar los precios del producto correspondiente. El uso de gotas permite modificar la disposición de los productos de acuerdo con un planograma. Cada uno de los dos extremos del mueble se denomina cabecera de góndola y es uno de los lugares en los que se colocan los productos destacados o en promoción en el punto de venta. Los estantes suelen llamarse anaqueles. El lineal es el espacio destinado por el establecimiento para la presentación de los productos que se ofrecen a la clientela. Estos incluyen los estantes, las góndolas, los mostradores e incluso el suelo, si se utiliza como expositor. El lineal mide la longitud de presentación de los productos. Puede medirse en unidades de longitud (metro o centímetros) o en unidades de

venta o facings. El facing, que se podría traducir por “cara” o “frontal”, es la superficie que ocupa una unidad de producto en la fachada de la estantería o mueble expositor. Aunque los productos se presenten superpuestos en un mismo estante, en pilas de dos o más paquetes, se cuentan como un solo facing si están colocados formando una fila vertical u horizontal. El conjunto total de unidades situadas en las variadas filas de un estante (en profundidad) es lo que llamamos “stock de presentación”. El lineal cumple las siguientes funciones:

- Atraer la atención del cliente sobre el producto.
- Ofrecer el producto
- Provocar el acto de compra.
- Fomentar la fidelidad de la clientela hacia el establecimiento.

Zonas y niveles del lineal:

- Nivel superior o nivel de los ojos: también se le denomina “nivel de percepción” porque es el que el comprador percibe primero cuando pasea su mirada por una estantería. Su objetivo principal es atraer la atención del cliente sobre la góndola, a fin de que pueda realizar un examen más detenido de los productos allí expuestos.
- Nivel medio o nivel de las manos: ofrece el producto de una forma cómoda, puesto que el cliente solo tiene que tender la mano para tomarlo.
- Nivel inferior o nivel del suelo: como de percepción nula, supone un esfuerzo para el comprador ver y tomar los productos situados allí, puesto que debe agacharse.

<https://prezi.com/tobahlqs7ldi/niveles-y-zonas-del-lineal-de-la-gondola-y-sobre-la-estructu/>

<https://fatiahmygod.wikispaces.com/NIVELES+DE+EXPOSICI%C3%93N+Y+DISPOSICI%C3%93N+DE+LOS+PRODUCTOS+EN+EL+LINEAL>

NICOTINA: Sustancia que se extrae de las hojas del tabaco y que también se puede producir sintéticamente; es una droga tóxica que en pequeñas dosis produce euforia, disminución del apetito, etc., y que en dosis elevadas puede provocar graves intoxicaciones; ha sido empleada como insecticida agrícola y, en veterinaria, como antiparasitario externo.

NUTRACEUTICA: Es un término relativamente nuevo que se utiliza para definir todos aquellos compuestos o sustancias naturales que tienen acción terapéutica. El término fue acuñado desde “nutrición” y “farmacéutico” en 1989 por el Dr. Stephen De Felice, Presidente de la Fundación para la Innovación en Medicina (Foundation for Innovation in Medicine, FIM), en Cranfor, Nueva Jersey, Estados

Unidos. El Dr. De Felice definió la Nutracéutica como “un alimento o parte de un alimento que proporciona beneficios médicos o para la salud, incluyendo la prevención y/o el tratamiento de enfermedades”. Realmente De Felice puso nombre a un concepto que venía siendo utilizado por el hombre desde el paleolítico y que ya se encontraba en pleno desarrollo en países industrializados, como por ejemplo Japón, en donde no sólo conocían, sino que ya utilizaban los alimentos como medicamentos. “Deja que la comida sea tu medicina y la medicina tu alimento” Hipócrates, 400 A.C.

Sociedad Española de Nutracéutica Médica: <http://www.nutraceuticamedica.org/>

<http://www.nulabinc.com/>

NUTRACEUTICOS: Son productos de origen natural con propiedades biológicas activas, beneficiosas para la salud y con capacidad preventiva y/o terapéutica definida. Al mencionar los nutracéuticos se habla de una medicina biológica y de una categoría muy amplia de productos que deben cumplir los siguientes criterios:

- Ser productos de origen natural.
- Aislados y purificados por métodos no desnaturalizantes
- Que aporten efectos beneficiosos para la salud:
 - a) Mejora de una o más funciones fisiológicas
 - b) Acción preventiva y/o curativa
 - c) Mejora de la calidad de vida
- Que aporten estabilidad temporal.
- Con análisis de estabilidad y toxicología.
- Análisis químico.
- Estudios reproducibles de sus propiedades bioactivas
- Estudios en animales de experimentación y en humanos.
- I+D de acuerdo con los métodos más avanzados.
- Proceso de desarrollo y validación siguiendo criterios científicos equiparables a cualquier otro medicamento (Criterios FDA).
- Que aporten reproducibilidad, calidad, seguridad y eficacia.

Nutracéutico, es una composición de las palabras “nutrición” y “farmacéutico”, acuñada en 1989 en Cranfor, Nueva Jersey (Estados Unidos), por Stephen L. De Felice, fundador y presidente de Foundation of Innovation Medicine. El término es aplicado a productos que van desde nutrientes aislados, suplementos y productos herborios, dietas específicas y alimentos procesados como cereales, sopas y

brebajes. Un compuesto nutracéutico, bien podríamos definirlo como como un suplemento dietético que se presenta en un formato no natural, como cápsulas, píldoras, viales, etcétera, pero de sustancias naturales bioactivas altamente concentradas, que aunque se encuentran presentes en los alimentos, están procesadas para eliminar el sobrante y dejar la parte útil y beneficiosa solamente. ¿Es lo mismo un alimento nutracéutico que un alimento funcional? Un alimento nutracéutico es un alimento terapéutico y un alimento funcional es un alimento que por su composición es capaz de aportar un beneficio para la salud.

<http://www.scielo.org.co/pdf/biosa/v14n2/v14n2a09.pdf>

<http://www.medigraphic.com/pdfs/pediat/sp-2009/sp093h.pdf>

NUTRACOSMETICA: Del reglamento europeo se refiere a “productos alimenticios cuyo fin es complementar la dieta, consistentes en fuentes concentradas de nutrientes, comercializados en cápsulas o polvos y que deben tomarse en pequeñas cantidades. Referentes: existen multitud de ingredientes que pueden contener los nutricosméticos pero los más relevantes son

- COLÁGENO: para mantener la piel tersa, firme, lisa y joven.
- COENZIMA Q10: el mejor antiarrugas.
- MAQUI BERRI: variedad de arándano de chile con un muy buen poder antioxidante.
- VITAMINA C: previene el envejecimiento de las mitocondrias, lo mejor frente a los rayos
- UVA e interviene en la producción de colágeno.
- VITAMINA B: interviene en la regeneración celular.
- VITAMINA D3: mantienen niveles de calcio óptimos.
- SELENIO: tomado junto a vitamina
- E protege la membrana celular.
- ASTAXANTINA: es el antioxidante más potente frente al estrés oxidativo.
- OMEGAS 3: son 100% absorbibles. Combaten la inflamación y evitan la piel seca. En función de las necesidades disponemos de tres: EPA, CLA y DHA.
- CURCUMA: potente antiinflamatorio, anti-artritis y antitumoral.
- MAGNESIO: fundamental en el funcionamiento normal de nuestro cuerpo y equilibrio nervioso.
- CROMO: actúa sobre el metabolismo de la insulina

OBJECIONES: Las objeciones son aquellas barreras u obstáculos que interpone el cliente para evitar la negociación. Las objeciones de los clientes son razones para no comprar que, generalmente, nacen de la falta de conocimiento por parte del cliente e información insuficiente. Suelen aparecer en tres momentos de la venta:

- Durante el contacto inicial. En este caso, el cliente lo que pretende es no iniciar la entrevista de ventas, es decir, no verse implicado en la argumentación de un producto o servicio que cree no necesitar.
- En la fase de argumentación. En esta fase el cliente formula objeciones reales acerca del producto o servicio que el vendedor está argumentando. Suelen ser demostrativas de que el cliente está interesado en nuestra oferta.
- En el cierre de la venta. El cliente se ve ante la necesidad de tener que tomar una decisión y duda. Quiere tenerlo todo muy claro y antes de decidirse pone "pegas", bien para dilatar la decisión o bien porque realmente desea mayor aclaración acerca del producto.

¿Por qué aparecen las objeciones?

- Para librarse del vendedor
- Falta de dinero
- Falta de necesidad
- Necesidad no reconocida
- Desean más información
- Por hábito o costumbre
- Miedo a tomar una decisión equivocada
- Miedo a comprometerse
- Para asegurarse de las ventajas
- Necesidad de confiar en el vendedor y en la empresa
- Sentirse importante y respetado
- Sentir que toma su propia decisión
- Oponerse al vendedor

<http://www.encyclopediainfinanciera.com/habilidades-directivas/objeciones-a-las-ventas.htm>

OBRA SOCIAL: Es una organización que presta atención sanitaria a trabajadores, empleados de una compañía, empresa o ente público.

OBSTETRICIA: Parte de la medicina que se ocupa del embarazo, el parto y el período de tiempo posterior a este. sinónimos: tocología

OFTALMOLOGIA: Parte de la medicina que estudia el ojo y se ocupa de sus enfermedades.

OLIGOPOLIO: Situación del mercado en la que el número de vendedores es muy reducido, de manera que controlan y acaparan las ventas de determinados productos como si hubiera monopolio.

O.M.S: (1948) Es el organismo de la Organización de las Naciones Unidas especializado en gestionar políticas de prevención, promoción e intervención en salud a nivel mundial. La OMS inició su andadura al entrar en vigor su Constitución el 7 de abril de 1948 –fecha en la que se celebra cada año el Día Mundial de la Salud. Constitución de la Organización Mundial de la Salud, principios:

- La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades.
- El goce del grado máximo de salud que se pueda lograr es uno de los derechos fundamentales de todo ser humano sin distinción de raza, religión, ideología política o condición económica o social.
- La salud de todos los pueblos es una condición fundamental para lograr la paz y la seguridad y depende de la más amplia cooperación de las personas y de los Estados.
- Los resultados alcanzados por cada Estado en el fomento y protección de la salud son valiosos para todos.
- La desigualdad de los diversos países en lo relativo al fomento de la salud y el control de las enfermedades, sobre todo las transmisibles, constituye un peligro común.
- El desarrollo saludable del niño es de importancia fundamental; la capacidad de vivir en armonía en un mundo que cambia constantemente es indispensable para este desarrollo.
- La extensión a todos los pueblos de los beneficios de los conocimientos médicos, psicológicos y afines es esencial para alcanzar el más alto grado de salud.
- Una opinión pública bien informada y una cooperación activa por parte del público son de importancia capital para el mejoramiento de la salud del pueblo.
- Los gobiernos tienen la responsabilidad de garantizar la salud de sus pueblos, la cual solo puede ser cumplida mediante la adopción de medidas sanitarias y sociales adecuadas.

<http://www.who.int>

OPIO: Sustancia que se obtiene desecando el jugo de las cabezas de adormideras verdes; tiene, entre otras, propiedades analgésicas, hipnóticas y narcotizantes y su consumo puede provocar dependencia.

ORTODOXAS: Que sigue fielmente los principios de una doctrina o que cumple unas normas o prácticas tradicionales, generalizadas y aceptadas por la mayoría como las más adecuadas en un determinado ámbito.

ORTOPEDIA: Tratamiento para prevenir o corregir de forma mecánica o quirúrgica las deformaciones o desviaciones de los huesos y de las articulaciones del cuerpo. Establecimiento en el que se pueden adquirir aparatos y accesorios ortopédicos.

OTC: Los medicamentos de venta libre, también llamados medicamentos de venta directa o medicamentos de venta sin receta, son aquellos que no requieren una receta médica para su adquisición. Se trata de una categoría de medicamentos producidos, distribuidos y vendidos a los consumidores/usuarios para que los utilicen por su propia iniciativa. La ley argentina define: “Corresponde la condición de Venta Libre a aquellos medicamentos destinados a aliviar dolencias que no exigen en la práctica de la intervención médica y que, además, su uso en la forma, condiciones y dosis previstas, no entraña, por su amplio margen de seguridad, peligros para el consumidor”. En el año 1990 la OMS (Organización Mundial de la Salud) adoptó como definición la Venta Libre u OTC a los “medicamentos cuya entrega y administración no requieren de la autorización de un facultativo. Pueden existir diferentes categorías para estos medicamentos, de acuerdo con la legislación de cada país. Asimismo, el lugar de estos productos puede estar limitado a las farmacias o puede darse en establecimientos comerciales”. La sigla OTC, en inglés Over The Counter, y que significa “sobre el mostrador”, es utilizada habitualmente para los medicamentos y productos relacionados con la salud de Venta Libre. Los medicamentos de venta libre conforman un grupo de fármacos destinados al alivio, tratamiento o prevención de afecciones menores con los que se posee una amplia experiencia de uso. Han sido autorizados expresamente como tales por las autoridades sanitarias de cada país. Estos productos pueden conseguirse únicamente en las farmacias o también en otros establecimientos comerciales, según la regulación de cada país. Conforman, según lo manifestado por la Organización Mundial de la Salud, uno de los pilares del autocuidado: “lo que las personas hacen por sí mismas para mantener su salud, prevenir y tratar la enfermedad”; dentro del marco de lo que se denomina automedicación responsable, en la que el consumidor/usuario trata sus enfermedades o síntomas con medicamentos que han sido aprobados, están disponibles para la venta sin prescripción o receta médica y son seguros y eficaces cuando se usan en las condiciones establecidas. Es por lo tanto una actividad legal, pero requiere información calificada e independiente para poder tomar buenas decisiones. Lo anterior es distinto a la automedicación, la cual consiste en la adquisición de medicamentos que requieren prescripción o sin contar con ella. La auto medicación

tiene consecuencias tanto económicas como sanitarias. Por un lado, puede implicar mayores gastos por intoxicación. Y, por otro lado, podría empeorar una enfermedad o generar una nueva. ibuprofeno es el medicamento de venta autorizada sin receta más consumido en el país, con más de 16,7 millones de unidades expendidas en los últimos doce meses, a septiembre de 2016, de acuerdo a datos relevados por QuintilesIMS. Detrás vienen otros medicamentos para el tratamiento del dolor como el paracetamol o la aspirina. Los OTC más vendidos en la Argentina son: Tafirol de GenommaLab.Argentina (analgésico con 500 mg de paracetamol – para dolores de cabeza y fiebre); Actron 400 de Bayer (antiinflamatorios no esteroides – Antitérmico - 400 mg de ibuprofeno) y Aspirinetas de Bayer (100 mg. de aspirina -ácido acetilsalicílico- que se utiliza como analgésico, antifebril y antiinflamatorio; estas bajas dosis de aspirina están indicadas como antiagregante plaquetario).Importancia de los OTC: uno de cada cuatro medicamentos comercializados en la Argentina es de venta libre. Uno de cada diez pesos de gasto en medicamentos corresponden a las compras sin receta. Los OTC incluyen:

- Wellness
- Nutracéutica
- Dermacosmética
- Herboristería (infusiones)
- Complejos vitamínicos
- Cuidado personal, higiene y belleza

<http://capemvel.org.ar>

<http://www.lanacion.com.ar/1954997-que-medicamentos-de-venta-libre-son-los-que-mas-consumimos-los-argentinos>

PALEATIVO: Que sirve para atenuar o suavizar los efectos de una cosa negativa, como un dolor, un sufrimiento o un castigo.

PAMI o PROGRAMA DE ATENCIÓN MÉDICA INTEGRAL: El 13 de mayo de 1971 se creó el Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados, más conocido como PAMI o Programa de Asistencia Médica Integral, con el fin de brindar atención médica, social y asistencial a una población específica: los adultos mayores. PAMI comenzó brindando sus servicios sólo en Capital Federal; hoy está presente en todo el país y cuenta con más de 650 oficinas en capitales, ciudades y pueblos de todas las provincias argentinas. Alcanzamos más de 4.800.000 afiliados, entre jubilados y sus familiares a cargo, discapacitados, pensionados y veteranos de Malvinas.

<http://www.pami.org.ar>

PANACEA: Medicamento al que se le atribuye la propiedad de curar muchas enfermedades.

PAPIROS: Es el nombre que recibe el soporte de escritura elaborado a partir de una planta acuática, muy común en el río Nilo, en Egipto, y en algunos lugares de la cuenca mediterránea, una hierba palustre de la familia de las ciperáceas, el *Cyperus papyrus*.

PAPIROS EBERS: El Papiro Ebers es uno de los más antiguos tratados médicos conocidos. Fue redactado en el antiguo Egipto, cerca del año 1500 antes de nuestra era; está fechado en el año 8.º del reinado de Amenhotep I, de la dinastía XVIII. Descubierto entre los restos de una momia en la tumba de Assasif, en Luxor, por Edwin Smith en 1862, fue comprado a continuación por el egiptólogo alemán Georg Ebers, al que debe su nombre y su traducción. Se conserva actualmente en la biblioteca universitaria de Leipzig. Es también uno de los más largos documentos escritos encontrados del antiguo Egipto: mide más de veinte metros de longitud y unos treinta centímetros de alto, y contiene 877 apartados que describen numerosas enfermedades en varios campos de la medicina como la oftalmología, la ginecología, la gastroenterología..., y las correspondientes prescripciones, así como un primer esbozo de depresión clínica respecto al campo de la psicología. La farmacopea egipcia de la época recurría a más de 700 sustancias, extraídas en su mayor parte del reino vegetal: azafrán, mirra, áloes, hojas de ricino, Loto azul, extracto de lirio, jugo de amapola, resina, incienso, cáñamo, etc. El papiro también incluye varios remedios obtenidos de insectos y arañas. El Papiro Ebers está escrito en hierático. Consta de 110 páginas conteniendo algunas de las 700 fórmulas magistrales y remedios. El papiro contiene un "tratado del corazón", destacando que el corazón es el centro del sistema sanguíneo, con vasos unidos a cada parte del cuerpo. Los egipcios describieron el corazón como el punto de reunión de numerosos vasos, los cuales, se creía en ese entonces; transportaban los distintos fluidos como la sangre, lágrimas, orina y el esperma. También tiene un capítulo para los desórdenes mentales, en el que se recoge trastornos tales como la depresión y la demencia. Contiene además algunos capítulos con métodos de contracepción, métodos para el diagnóstico de embarazo, así como otros trastornos ginecológicos, dermatológicos (manchas, eczemas, acné...), enfermedades gastrointestinales, parasitarias, urológicas, además de la observación médica realizada sobre ambos aparatos sexuales; también se detallan algunas enfermedades oftalmológicas y cutáneas, odontológicas, tratamientos quirúrgicos de los abscesos y tumores,

trastornos óseos y para las quemaduras. Aparte de las recetas mágicas de los sacerdotes de la diosa Sekhmet, como el texto sobre la leche de una madre recién dada a luz para curar las quemaduras, un tanto extraño, se recogen varios "hechizos", junto con una breve farmacopea; para el tratamiento de las enfermedades antes descritas.

PAPIROS DE SMITH: El Papiro Edwin Smith es un documento médico, data de la Dinastía XVIII de Egipto, y se cree que fue escrito por escribas de la época. Está redactado en escritura hierática. Contiene tratamientos para heridas de guerra y descripciones anatómicas y está expuesto en la Academia de Medicina de Nueva York. El documento, un papiro de 468 cm de largo por 36 cm de ancho, datado a principios de la dinastía XVII, parece estar escrito por escribas de diferentes épocas; es copia de textos más antiguos como lo evidencia su vocabulario y gramática arcaica. Es un antiguo texto, escrito en papiro, de cirugía traumática, que describe observaciones anatómicas, el examen, diagnóstico, tratamiento y pronóstico de numerosas heridas con detalles primorosos. Es una compilación de 48 casos de heridas de guerra, con los tratamientos que las víctimas habían recibido. Los tratamientos son racionales, y en un solo caso se recurre a remedios mágicos. El papiro contiene las primeras descripciones de suturas craneales, de la meninge, la superficie externa del cerebro, del líquido cerebro espinal y de las pulsaciones intracraneanas. Los procedimientos quirúrgicos en el papiro Edwin Smith eran bastante racionales para la época. El papiro muestra que el corazón, el hígado, bazo, riñones, uréteres y la vesícula eran conocidos y, además, supieron que los vasos sanguíneos partían del corazón. También contenía un conjuro mágico contra la pestilencia y una prescripción para curar arrugas utilizando urea, sustancia que todavía se utiliza en cremas para la cara. Se afirma que Imhotep era el fundador de la medicina egipcia y el autor original del papiro, aunque las evidencias sugieren que fue redactado y escrito, al menos, por tres autores diferentes. Los pasos utilizados en la medicina egipcia son similares a los actuales:

- Síntomas: espasmos, inmovilidad desde las cervicales, ojos enrojecidos.
- Diagnóstico: rotura al nivel del cuello.
- Veredicto: enfermedad que no conozco.
- Tratamiento: puede consultar a un mago o curandero, pues no le hará ningún mal.

PARACELSO: Fue un alquimista, médico y astrólogo suizo. (1493, Einsiedeln, Suiza- 1541, Salzburgo, Austria) Educación: Universidad de Viena, Universidad de Ferrara, Universidad de Basilea. Discrepaba con la idea que entonces tenían los médicos de que la cirugía era una actividad marginal relegada a los barberos. Sus investigaciones se volcaron sobre todo en el campo de la mineralogía. Viajó

bastante, en busca del conocimiento de la alquimia. Produjo remedios o medicamentos con la ayuda de los minerales para destinarlos a la lucha del cuerpo contra la enfermedad. Otro aporte a la medicina moderna fue la introducción del término sinovial; de allí el líquido sinovial, que lubrica las articulaciones. Además, estudió y descubrió las características de muchas enfermedades (sífilis y bocio entre otras), y para combatirlas se sirvió del azufre y el mercurio. Fue además el primero en identificar una enfermedad producida por el trabajo. El orden cósmico era lo que interesaba a Paracelso en primera instancia y lo halló en la tradición astrológica. La doctrina del Astrum in corpore es su idea capital y más querida. Fiel a la concepción del hombre como microcosmos, puso el firmamento en el cuerpo del hombre y lo designó como Astrum o Sydus (en español, astro o constelación). Fue para él un cielo endosomático cuyo curso estelar no coincide con el cielo astronómico, sino con la constelación individual que comienza con el “Ascendente” u horóscopo. Se le atribuye la paternidad del término Espagiria. Uno de los principios de Paracelso fue: “Únicamente un hombre virtuoso puede ser buen médico”; para él, la medicina tenía cuatro pilares:

- astronomía
- ciencias naturales
- química
- el amor

Introdujo el uso del láudano. Su principal libro fue La gran cirugía (Die Grosse Wundartzney). A pesar de que se ganó bastantes enemigos y obtuvo fama de mago, contribuyó en gran manera a que la medicina siguiera un camino más científico y se alejase de las teorías de los escolásticos. También aportó datos alquímicos. A Paracelso se le atribuye la idea de que los cuatro elementos (tierra, fuego, aire y agua) pertenecían a criaturas fantásticas que existían antes del mundo. Así pues, la tierra pertenecería a los gnomos, el agua a las nereidas (ninfas acuáticas), el aire a los silfos (espíritus del viento) y el fuego a las salamandras (hadas de fuego). Igualmente, Paracelso aceptó los temperamentos galénicos y los asoció a los cuatro sabores fundamentales. Esta asociación tuvo tal difusión en su época que aún hoy en día, en lenguaje coloquial, nos referimos a un carácter dulce (tranquilo, flemático), amargo (colérico), salado (sanguíneo, dicharachero) y el carácter ácido pertenecería al temperamento melancólico. Murió a la edad de 47 años en Salzburgo y sus restos fueron enterrados según sus deseos en el cementerio en la iglesia de San Sebastián en Salzburgo.

PARACETAMOL: El paracetamol (DCI) o acetaminofén (acetaminofeno) es un fármaco con propiedades analgésicas y antipiréticas. Pertenece a la familia de los paraaminofenoles. Actúa inhibiendo la síntesis de prostaglandinas, mediadores

celulares responsables de la aparición del dolor. Se presenta habitualmente en forma de cápsulas, comprimidos, supositorios o gotas de administración oral. Es un ingrediente frecuente de una serie de productos contra el resfriado común y la gripe. La dosis estándar es bastante segura, pero su bajo precio y amplia disponibilidad han dado como resultado frecuentes casos de sobredosisificación. En las dosis indicadas el paracetamol no afecta a la mucosa gástrica ni a la coagulación sanguínea o a los riñones. Pero un leve exceso respecto de la dosis normal puede dañar severamente el hígado. A diferencia de los analgésicos opioides, no provoca euforia ni altera el estado de humor del paciente. Al igual que los antiinflamatorios no esteroideos (AINE), no se asocia con problemas de adicción, tolerancia y síndrome de abstinencia. Los nombres paracetamol y acetaminofén pertenecen a la historia de este compuesto y provienen de la nomenclatura tradicional de la química orgánica, N-acetil-para-aminofenol y para-acetil-aminofenol. Historia: En antigüedad y durante el Medievo, los únicos agentes antipiréticos conocidos eran compuestos presentes en la corteza del sauce (una familia de compuestos conocidos como salicilinas, los cuales finalmente dieron lugar al ácido acetilsalicílico), y otros contenidos en la corteza de la quina. La corteza de la quina asimismo era usada para la obtención de quinina, compuesto con actividad antimalaria. La quinina en sí misma también tiene actividad antipirética. Los esfuerzos para aislar y purificar la salicilina y el ácido salicílico tuvieron lugar durante mediados y finales del siglo XIX. Cuando la quina empezó a escasear en los años 1880, la gente empezó a buscar alternativas. Dos agentes antipiréticos alternativos fueron desarrollados en los años 1880: la acetanilida en 1886 y la fenacetina en 1887. En ese momento, el paracetamol ya había sido sintetizado por Harmon Morse de Northrop mediante la reducción del p-nitrofenol en ácido acético glacial. Este hecho se produjo en 1873, y el paracetamol no se usó con fines médicos durante dos décadas. En 1893, el paracetamol fue encontrado en la orina de personas que habían ingerido fenacetina y fue aislado como un compuesto blanco y cristalino de sabor amargo. En 1899, el paracetamol fue identificado como un metabolito de la acetanilida. Dicho descubrimiento fue ampliamente ignorado en aquel momento. Julius Axelrod fue galardonado con el Premio Nobel de Medicina en 1970. En 1946, el Instituto para el Estudio de Drogas Analgésicas y Sedantes otorgó una subvención al Ministerio de Sanidad de Nueva York para estudiar los problemas asociados con el uso de analgésicos. Bernard Brodie y Julius Axelrod fueron asignados para investigar por qué compuestos no relacionados con la aspirina daban lugar a metahemoglobinemia, un síndrome no letal consistente en la deformación de la molécula de la hemoglobina y por tanto causante de su incapacidad para transportar oxígeno de forma efectiva. En 1948 ambos investigadores relacionaron el uso de la acetanilida con la metahemoglobinemia y dedujeron que su efecto analgésico era debido a su metabolito paracetamol.

Propusieron el uso de paracetamol (acetaminofén) ya que éste no tenía los efectos tóxicos de la acetanilida. El paracetamol fue puesto a la venta en los Estados Unidos en 1955 bajo el nombre comercial Tylenol. En 1956, pastillas de 500 mg de paracetamol se pusieron a la venta en el Reino Unido bajo el nombre de Panadol, producido por Frederick Stearns & Co, una filial de Sterling Drug Inc. Al principio Panadol estuvo disponible únicamente con receta médica, para el alivio del dolor y la fiebre, y fue anunciado como "inocuo para el estómago", debido a que otros analgésicos de la época contenían ácido acetilsalicílico, un irritante conocido del estómago, pero ya en abril del 2009 la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. obliga a fabricantes a informar que el paracetamol, cuando se administra en dosis muy altas o junto con bebidas alcohólicas, puede ser altamente tóxico y potencialmente mortal, en virtud de los daños que puede causar al hígado. En junio de 1958 se comercializó una formulación para niños, Panadol Elixir. En 1963 el paracetamol se añadió al vademécum británico, y desde entonces se ha popularizado como un analgésico con pocos efectos secundarios y con pocas interacciones con otros medicamentos.

PARE AMBROISE: Fue un cirujano francés, considerado el padre de la cirugía moderna. Fue cirujano real de los reyes Enrique II, Francisco II, Carlos IX y Enrique III (1510, Laval, Francia- 1590, París, Francia). Paré empezaría su carrera como aprendiz de cirujano-barbero, nombre por el que se conocía a una clase inferior de cirujanos. Estos últimos estaban por debajo de los llamados cirujanos de bata larga, que estudiaban en la Escuela de San Cosme (patrón de los médicos) y conocían las lenguas clásicas y los escritos de Galeno. Los cirujanos barberos eran considerados como trabajadores manuales que, además de tratar heridas, cortaban el pelo, afeitaban y realizaban sangrías. A los 17 años logra entrar en el gran hospital de París fundado en el siglo VII, el Hôtel-Dieu, en el cual trabajaría entre 1533 y 1536. Las condiciones en este hospital eran bastante deficientes debido a las condiciones higiénicas y a que los enfermos se encontraban hacinados sin distinción de sexos. Además, las operaciones se realizaban en los pasillos, no en salas de operaciones específicas. Debido a esta precariedad el nivel de mortalidad era muy alto, razón por la cual la cirugía en aquella época tenía tan poco prestigio. En 1536 es contratado por un oficial del ejército para servirle como cirujano militar de las tropas francesas en las campañas de Italia, práctica habitual en la época. Su primera misión se presentó en la guerra del Piamonte durante el asalto de Francisco I a Turín (1537). No obstante, jamás se negó a auxiliar a nadie. Paré no hacía distinciones: protestantes o católicos, españoles, franceses, alemanes, flamencos o italianos recibirían su atención. En aquella época las armas de fuego eran disparadas a distancias muy cortas debido a su corto alcance. Este hecho hacía que las heridas estuvieran rodeadas de pólvora. Además, no estaba contemplado

el tratamiento de las mismas en los escritos de Galeno. La opinión generalizada era que la pólvora envenenaba la herida y para tratarla se utilizaba aceite de saúco. Durante la batalla de Vilaine, hizo su primer gran descubrimiento. Debido a la falta de aceite, creó su propio remedio "contra el dolor producido por armas de fuego". Este consistía en una yema de huevo, aceite de rosas y trementina. Al día siguiente de usar esta aplicación emoliente comprobó su efecto benéfico. Posteriormente, en la batalla de Dauvilliers aplicaría por primera vez la técnica de la ligadura de arterias a los muñones de las amputaciones. Aunque la ligadura de vasos ya era conocida, ésta no se aplicaba a las amputaciones. Los muñones se cauterizaban con hierro al rojo vivo, técnica que resultaba poco efectiva. Para atar los vasos utilizaría fórceps y puntos de sutura. El éxito de Paré con esta técnica significó un gran avance para la cirugía. En 1545 publicó un tratado sobre el tratamiento de heridas por arma de fuego, "Méthode de traiter les plaies faites par les arquebuts et autres bastons à feu, et celles qui sont faites par la poudre à canon" (Método de tratar las heridas causadas por arcabuces y otros bastones de fuego y aquellas que son hechas por pólvora de cañón) considerado uno de los hitos del arte quirúrgico. En 1553 publica la segunda edición de esa misma obra. En 1561 dio a la imprenta su Anatomie universelle du corps humain. Publicó también otros tratados acerca del tratamiento de heridas y enfermedades. En 1559, en la toma de Calais por los franceses, asistió al duque de Guisa de una herida mortal. Los demás médicos del duque desistieron alegando que el duque no tenía remedio y su orgullo les impedía aceptar que un cirujano no académico como Paré pudiera hacer algo que ellos no podían. No sin muchos impedimentos consiguió Paré salvar al duque, el cual a partir de entonces llevó el sobrenombre del "acuchillado" por la tremenda cicatriz que le quedó en la cara. Tuvo también un papel destacado en el desarrollo de la obstetricia, mostrando que era posible dar la vuelta al niño antes del parto cuando se presentaban complicaciones debidas a su posición (versión interna cuando el feto viene de nalgas). Otras de sus aportaciones fueron la técnica más adecuada para la extracción de proyectiles y la utilización de tubos para drenar abscesos, bragueros para hernias y prótesis de miembros amputados. Cuando terminó las campañas, debido a sus aportaciones y éxitos se convirtió en médico de cámara y consejero real asistiendo a cuatro reyes: Enrique II, Francisco II, Carlos IX y Enrique III. Se dice que estuvo con Vesalio en la corte cuando ocurrió el fatal accidente en un torneo del rey Enrique II. No pudo hacer nada por salvar la vida del monarca. Tampoco pudo salvar al rey Francisco II de su prematura muerte a los 16 años. Se le acusó de pertenecer a la religión reformada a pesar de que se casó por los ritos católicos y sus hijos estaban bautizados. Aún, así en la fatídica Matanza de San Bartolomé tuvo que ser protegido por la corte (paradójicamente en esa corte estaban el rey Carlos IX y la reina madre Catalina de Médicis que eran los instigadores de la matanza). En 1575, cuando quiso publicar sus Obras completas,

los profesores del claustro de la Facultad de París trataron de evitarlo y le iniciaron un proceso por el cual pretendían censurarlo. Finalmente, la Escuela de Medicina de la Universidad de París acabaría por concederle en 1584 el bonete de doctor en Medicina debido a sus logros. Murió en París el 20 de diciembre de 1590, a los 80 años de edad. Una recopilación de sus obras se publicó en París en 1575, y se reimprimió después en varias ocasiones. Aparecieron también varias ediciones en inglés, alemán y neerlandés.

PASTEUR LOUIS: Fue un químico y bacteriólogo francés cuyos descubrimientos tuvieron enorme importancia en diversos campos de las ciencias naturales, sobre todo en la química y microbiología. A él se debe la técnica conocida como pasteurización. (1822, Dole, Francia- 1895, Marnes-la-Coquette, Francia) Educación: Escuela Normal Superior de París (1847), Escuela Normal Superior de París (1843–1845) Premios: Albert Medal, Medalla Copley, Medalla Leeuwenhoek, Medalla Rumford, Montyon Prizes.

PASTEURIZACION: Procedimiento que consiste en someter un alimento, generalmente líquido, a una temperatura aproximada de 80 grados durante un corto período de tiempo enfriándolo después rápidamente, con el fin de destruir los microorganismos sin alterar la composición y cualidades del líquido. "la pasteurización no altera el sabor y composición de los alimentos".

PATÓGENO: Que causa o produce enfermedad.

PATOLOGIA: Parte de la medicina que estudia los trastornos anatómicos y fisiológicos de los tejidos y los órganos enfermos, así como los síntomas y signos a través de los cuales se manifiestan las enfermedades y las causas que las producen

PEBRINA: Enfermedad epidémica mortal del gusano de seda producida por cierto esporozoo.

PELLETERIER: Pierre Joseph fue un naturalista y químico francés que en 1820 preparó el alcaloide activo de la corteza de la quina y lo llamó quinina. Después de este éxito aisló diversos alcaloides más, entre ellos la atropina o la estricnina (1788, París, Francia-1842, París, Francia).

PERFUME: Sustancia aromática elaborada para dar un olor agradable.

PETITJEAN ARMAND: Nacido en Francia 1884, muere en 1969. Es el fundador de perfumes y cosméticos Lancôme, ahora propiedad del grupo L'Oréal.

Proveniente de una familia de destiladores, primero se lanza en el comercio con América del Sur. Con sus dos hermanos había creado una empresa de importación-exportación. Esta aventura dura aproximadamente hasta 1925. Militar durante la Segunda Guerra Mundial, el Secretario General del Ministerio de Asuntos Exteriores, Philippe Berthelot le permite escapar de las trincheras. Fue colaborador del perfumista François Coty. Después de la muerte de éste en 1934, creó el 21 de febrero de 1935 la marca Lancôme, que gozó de gran éxito rápidamente. Su negativa a las innovaciones de la mercadotecnia contribuyó a las dificultades de la empresa a finales de 1950.

<http://www.lanacion.com.ar/211490-quien-fue-armand-petitjean>

http://www.ehowenespanol.com/historia-cosmeticos-lancome-sobre_99895/

PETRINI CARLO: Nacido el 22 de junio de 1949 en Bra, Piamonte. Es el fundador del movimiento internacional Slow Food. Tras sus estudios de Sociología en Trento se enroló en la política. Fue uno de los promotores del Gambero Rosso, suplemento mensual del periódico Il Manifesto, desde el ayuntamiento de la ciudad de Bra. Desde el año 1977 escribe en revistas italianas especializadas sobre temas gastronómicos. Petrini fundó la Libera e Benemerita Associazione degli Amici del Barolo (“Libre y benemérita sociedad de los amigos de Barolo”), que se transformará en julio de 1986 en Arcigola, colaborando aún, regularmente con Gambero Rosso y la revista La Gola. El 9 de diciembre de 1989 presentó en París el movimiento conocido como Slow Food. Slow Food es una organización global de base, que une el placer de la buena mesa con el compromiso hacia las comunidades locales y el medio ambiente. Su fin es contrarrestar el auge de la fast food y la fast life, impedir la desaparición de las tradiciones gastronómicas locales y combatir la pérdida de interés de la sociedad por los alimentos, su origen, su sabor y las consecuencias que cada una de nuestras decisiones alimentarias ejerce en el mundo.

<http://www.slowfood.com>

PHARMA BIZ: diario digital con noticias de la industria farmacéutica y cosmética de Sudamérica.

<http://www.pharmabiz.net>

PILDORA: Medicamento de pequeño tamaño, preparado generalmente en forma de bola, que suele tomarse sin deshacer.

PILOCARPINA: Es un medicamento parasimpático mimético y alcaloide obtenido de las hojas de arbustos tropicales de las Américas pertenecientes al género Pilocarpus.

PLAN DE MARKETING: El Plan de Marketing es un documento de trabajo donde se pueden definir los escenarios en que se va a desarrollar un negocio y los objetivos específicos. Se utiliza para identificar oportunidades, definir cursos de acción y detallar las acciones necesarias para alcanzar objetivos de la empresa (Philippe Kotler)

<http://www.marketing-xxi.com/etapas-del-plan-de-marketing-136.htm>

<http://www.monografias.com/trabajos15/plan-marketing/plan-marketing.shtml#ESTRUCT>

PLATÓN: fue un filósofo griego seguidor de Sócrates y maestro de Aristóteles. En 387 fundó la Academia, institución que continuaría su marcha a lo largo de más de novecientos años y a la que Aristóteles acudiría desde Estagira a estudiar filosofía (428 a. C.- 348 a. C.)

PLAZA: Estrategias de Distribución - Plaza en el Marketing Mix. La Plaza o distribución es otra de las famosas P's del Marketing Mix y se refiere a los medios de distribución o canales adecuados por los cuales el cliente podrá tener acceso a los productos que se ofrecen.

POLITICA SANITARIA: es la forma de gobierno mediante la cual se rige la sociedad, se regula, para la búsqueda del bien común en relación con la salud de los ciudadanos.

POMADA: Mezcla o preparado hecho con grasa y otras sustancias que se emplea como cosmético o como medicamento de uso externo.

POP: El material P.O.P. es básicamente cualquier objeto o cosa que tenga un logo o emblema que represente una marca, empresa u organización que requiera que un público determinado la conozca. P.O.P. son unas siglas en inglés que significan "Point Of Purchase", es decir, "Punto de Compra", de este significado se desprende fácilmente la noción de que el material P.O.P. no es más que aquel que impulsa de una manera indirecta el reconocimiento de una marca o producto entre el consumidor, puesto que se encuentra en los diferentes puntos de compra o distribución del mercado. Generalmente, la mayor ventaja que ofrece el P.O.P. para

los vendedores, es que estos pueden contar con mejores materiales, más completos dispositivos y exhibidores más atractivos en las tiendas de los que ellos mismos podrían hacer y diseñar. Ya que la empresa fabricante del producto produce estos materiales en amplias cantidades, estos son ofrecidos a los vendedores a muy bajo costo y en algunos casos, cada vez más frecuente, a ningún costo. Pero, además, un buen material P.O.P. ayuda a introducir el mensaje de venta en el punto de venta para ayudar a que se efectúe la venta. Por último, este material contribuye a reforzar las ventas por impulso. Llamado los “vendedores silenciosos” el material de publicidad en el Punto de Venta (POP e inglés), se ha ido reconociendo y utilizando cada vez en más cantidad, especialmente durante la última década. Esto se debe indiscutiblemente a la necesidad de proporcionar al cliente ayuda y conseguir cerrar ventas. Se ha dicho en numerosas ocasiones que el comprador actual no solo está mejor educado, sino que exige más, mejor y completa información sobre lo que compra. Respondiendo a la carencia de vendedores bien calificados, las empresas pequeñas y medianas que no pueden permitirse el lujo de tener mucho personal, están recurriendo en mayor grado a estos “vendedores silenciosos”, en forma de empaques informativos y presentaciones innovadoras de merchandising. El resultado ha sido una proliferación de empresas que producen elementos y material que procura tender la mano al comprador mientras está dentro de la tienda y le comunica un último mensaje antes que haga la compra. Junto con ello se ha desarrollado ingenioso material de merchandising que se han convertido en instrumentos esenciales en la venta al detalle, llamado corrientemente material POP. Las tiendas de venta al detalle son las que más pueden beneficiarse de material POP de calidad, aunque cualquier empresa que reciba público en sus instalaciones puede aprovecharse de estos auxiliares de venta, incluyendo bancos, instituciones de gobierno, universidades y hospitales, entre otros. El Material P.O.P. se ha diversificado mucho en la última década con la llegada de nuevos métodos de publicidad como los que están relacionados con la internet. Antes, consistía en maquetas, carteles o afiches alusivos a la marca o producto, más adelante objetos como tazas de café, bolígrafos, franelas, chapas de aluminio, stickers para vehículos, representarían un estímulo al comprador o cliente potencial para que se vean motivados a adquirir en el producto o participar en el servicio que se está ofertando. El material P.O.P. ya no solo lo encontramos en los puntos de venta, también podemos ganarlos en sorteos, y concursos en espacios destinados para la promoción de un producto o servicio que no necesariamente tienen que ser un establecimiento expendedor del rubro. Eventos públicos y notorios en los que se incluye la participación de un artista o representante conocido en los que se regale u oferte a través de rifas los productos que además de ser funcionales, tienen el logotipo, son entregados a la persona que por lo general no contaba con un regalo u obsequio que lo apreciara por el uso que le dé y lo recordará por la marca que

tiene impresa. Entre las ventajas desde el punto de vista de marketing para las empresas esta la garantía de la exposición de la marca, porque el usuario siempre cargará consigo a la marca, compartiéndola con sus amigos y familiares, ejemplo: como prestándole a una persona un bolígrafo con la marca de la nueva bebida gaseosa del mercado. El material P.O.P. representa un sustancial ahorro en publicidad para los desarrolladores, porque es más barato, más simple para llegar al usuario y puede perdurar por mucho tiempo. Todas estas estrategias son empleadas en la farmacia.

<http://conceptodefinicion.de/>

<http://www.mercadeo.com>

POP ART: Fue un importante movimiento artístico del siglo XX que se caracteriza por el empleo de imágenes de la cultura popular tomadas de los medios de comunicación, tales como anuncios publicitarios, comic books, objetos culturales «mundanos» y del mundo del cine.

POUCHET: Félix-Archimède Pouchet fue un naturalista francés, y un propulsor de la generación espontánea de la vida a partir de materiales no vivos, y como tal, un opositor de la teoría microbiana de la enfermedad del químico L.Pasteur.(1800, Ruan, Francia-1872, Ruan, Francia).

PPM o PRODUCCIÓN PÚBLICA DE MEDICAMENTOS: Entró en pleno vigor al publicarse hoy en el Boletín Oficial un decreto de reglamentación firmado por la presidente Cristina Fernández de Kirchner que dispone que los laboratorios darán prioridad la elaboración de medicamentos y vacunas esenciales para la población y las necesidades epidemiológicas del país, además de cumplir con las exigencias de "buenas prácticas de manufactura", entre otros puntos.

PRAVAZ: (1791-1855) Charles Gabriel, cirujano y ortopedista francés. Pravaz fue, junto con Alexander Wood, el inventor de la aguja hipodérmica. Aunque ambos llegaron a un instrumento similar, fue Pravaz quien la popularizó con ayuda de Louis-Jules Béhier. Pravaz usó su jeringa de pistón (conocida como jeringa de Pravaz) para la inyección intravenosa de anticoagulantes para el tratamiento del aneurisma.

<https://blog.uchceu.es/eponimos-cientificos/jeringa-de-pravaz/>

http://historiadelafarmacia.perez-fontan.com/cap_12.html

PRECIO: Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

PRINCIPIO ACTIVO: Los principios activos son la sustancia a la cual se debe el efecto farmacológico de un medicamento, y su uso se remonta a la prehistoria, en un principio eran hierbas, con el pasar del tiempo se aislaron los componentes de las plantas, y finalmente en el siglo XX se logró identificar la estructura molecular de muchas de ellas.

PROACTIVO: Que tiene iniciativa y capacidad para anticiparse a problemas o necesidades futuras.

PRODUCTO A GRANEL: Granel es el término que se usa para nombrar las cargas que se efectúan en grandes cantidades, o los productos que se venden sin envasar ni empaquetar. Por ejemplo “aceite a granel”, “azúcar a granel”, “ropa a granel”.

PRODUCTO SEMIELABORADO: Por ejemplo, la madera de un árbol (materia prima) se transforma primero a tablonos o listones (productos semielaborados) y, posteriormente, se crea una mesa o un mueble (bienes de consumo) a partir de estos listones o tablonos

PROMOCION DE VENTAS: La promoción de ventas es una variable de la mezcla de promoción (comunicación comercial), consiste en incentivos de corto plazo, a los consumidores, a los miembros del canal de distribución o a los equipos de ventas, que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio. Los objetivos son asociados generalmente con resultados (venta) de corto plazo, y no con resultados permanentes. En la promoción de ventas se dan entre otros los siguientes objetivos:

- Aumentar las ventas en el corto plazo
- Ayudar a aumentar la participación del mercado en el largo plazo
- Lograr la prueba de un producto nuevo
- Romper la lealtad de clientes de la competencia
- Animar el aumento de productos almacenados por el cliente
- Reducir existencias propias
- Romper estacionalidades
- Colaborar a la fidelización
- Motivar a detallistas para que incorporen nuevos productos a su oferta
- Lograr mayores esfuerzos promocionales por parte de los detallistas
- Lograr mayor espacio en estanterías de los detallistas
- Lograr mayor apoyo del equipo de ventas para futuras campañas

PROMOFAR: Artículos, directorios y foros relacionados con la labor del visitador médico. Asesorías y consultorías en marketing farmacéutico.

<http://www.promofar.com/>

PROSPECTO: Papel impreso que acompaña a ciertos productos y que contiene información sobre su composición, características y modo de empleo.

PROTESIS: Colocación o sustitución de un órgano, una pieza o un miembro del cuerpo por otro o por un aparato especial que reproduce más o menos exactamente la parte que falta.

PROTOCOLO: Conjunto de reglas de formalidad que rigen los actos y ceremonias diplomáticos y oficiales. Conjunto de reglas de cortesía que se siguen en las relaciones sociales y que han sido establecidas por costumbre.

PUBLICIDAD: Difusión o divulgación de información, ideas u opiniones de carácter comercial con la intención de que alguien adquiera un determinado producto.

PVP: El precio de venta al público (PVP) es la cantidad total expresada en una moneda que su comprador debe satisfacer al vendedor, ya incluidos los impuestos que gravan el producto.

QUEMADURA: Lesión o herida de los tejidos orgánicos producida por la acción del fuego y del calor, por contacto con determinados productos químicos cáusticos o corrosivos, por la electricidad, por radiación y por fricción.

QUIMICA MODERNA: Es la ciencia que estudia la composición, estructura y propiedades de la materia, como los cambios que esta experimenta durante reacciones químicas. Históricamente la química moderna es la evolución de la alquimia tras la revolución química (1733).

QUIMICA ORGANICA: Parte de la química que estudia los cuerpos compuestos que contienen carbono en sus moléculas.

QUININA: Sustancia alcaloide vegetal de color blanco y sabor muy amargo, obtenida de la corteza del quino, que tiene propiedades antipiréticas y se emplea en

el tratamiento de procesos infecciosos y como tónico muscular. sinónimos: quina.

REACCIÓN O EFECTO ADVERSO A UN FÁRMACO: Respuesta nociva o inesperada a un medicamento ante el suministro de dosis adecuadas del mismo para la profilaxis, diagnóstico o tratamiento de una enfermedad o rehabilitación, corrección o modificación de las funciones fisiológicas.

REACTANCIA PSICOLÓGICA: Se define como la motivación que lleva al individuo a restaurar una libertad que considera amenazada o la reacción emocional de rebeldía, cuando una persona siente que se le presiona excesivamente para que adopte un punto de vista o realice algún acto.

REACTIVAR: Volver a hacer que funcione un mecanismo.

RECEPTOR: Una proteína que se une de manera selectiva a una molécula específica (como un mediador intercelular o un antígeno) e inicia una respuesta biológica.

RECETA: Tiene su origen en el latín *recepta* y posee dos grandes acepciones, por un lado, la emplean médicos y pacientes para hacer mención a la prescripción de medicamentos y, por otra parte, en gastronomía representa los pasos a seguir para reproducir un determinado plato.

RECLASIFICACIÓN: Reclasificación de los medicamentos de venta con receta a los medicamentos de venta libre.

RECORTE / BAJADA DE PRECIOS: Medida de contención del gasto donde el precio de uno o varios medicamentos son disminuidos.

RED DE VENTAS: Conjunto de personas (de plantilla o no) o de compañías, vinculadas a una empresa, que forman parte de la organización comercial de la misma, para realizar las funciones de venta de los productos o servicios asignados

REVSON CHARLES: Charles Haskell Revson (11 de octubre de 1906 - 24 de agosto de 1975) era un hombre de negocios y un filántropo americano. Mejor conocido como un ejecutivo pionero de la industria cosmética que creó y administró Revlon a lo largo de cinco décadas. Revson nació en Somerville, Massachusetts, cerca de Boston. Se crio en Manchester, New Hampshire, después de que su familia emigró de Canadá a los Estados Unidos. Su padre Samuel Revson era de Lituania

y de ascendencia judía rusa. Su madre Jeanette Weiss Revson, había nacido en Austro-Hungría, de ascendencia judía alemana. Sus padres emigraron a Boston a finales del siglo XIX, donde tenían otros ocho hijos. Jeanette murió joven de neumonía en la década de 1920. Los padres de Jeanette Weiss Revson, Saul J. y Mary Ella Greenberg Weiss, influyeron en muchos de sus hijos para casarse o dar a luz a iconos visionarios, ambiciosos y glamorosos de moda, cine, bienes raíces, bancos, cosméticos e industriales. Muchos de los descendientes de la familia Weiss exhibieron una creatividad que fue tenazmente promovida y subrayada por el perfeccionismo y el esteticismo que fue evidente en la carrera de Charles Revson. Cuando Elka, la compañía de cosméticos para la que trabajó, no lo promovió a la posición de distribuidor nacional, Revson decidió entrar en el negocio por sí mismo. A partir de 1932, la empresa se especializó en el esmalte de uñas, ofreciendo una mayor variedad de colores de los que había estado actualmente disponible. Se comercializó a través de salones de belleza y, más tarde, los grandes almacenes. Revlon Cosmetics introdujo los lápices labiales a juego y entró en el mercado de perfumes y fragancias con gran éxito. Revson sirvió como presidente de la firma de 1932 a 1962, y entonces como presidente hasta su muerte en 1975. A mediados de la década de 1950 la compañía patrocinó el concurso La pregunta de \$ 64,000, que se convirtió en un fenómeno de televisión y aumentó considerablemente las ventas. Revson y su hermano Martin, segundo responsable de la empresa, supuestamente exigieron que los productores controlaran las preguntas para mantenerlos ganadores y mantener las altas calificaciones del programa. Esto provocó lo que más tarde se conoció como el escándalo del concurso. Steve Carlin, productor ejecutivo de Entertainment Productions, Inc., que produjo The \$ 64,000 Question y The \$ 64,000 Challenge, fue llamado a testificar ante el Congreso sobre la manipulación de los programas de televisión. Dijo que Revlon exigió que los programas fueran manipulados para asegurar altas calificaciones. "Hay una tradición en la televisión ... de tratar de complacer al cliente", testificó Carlin. "Estábamos dispuestos a complacer al cliente." Aunque testificaron, ni Carlos ni Martín Revson se convirtieron en sujetos de una investigación oficial. En el momento en que el fenómeno del concurso terminó Revlon había aumentado enormemente su cuota de mercado y se estableció como un gigante internacional en su nicho. Charles H. Revson era un perfeccionista arduo cuya personalidad autoritaria e imperiosa llevó a la mayoría de sus socios comerciales a cortar sus conexiones con él. Revlon Cosmetics, sin embargo, tuvo un éxito fenomenal, y cuando Revson murió, según informes era un multimillonario. Charles Revson se casó tres veces. Su primer matrimonio fue breve. Su segundo matrimonio fue con Ancky Revson, con la que tuvo dos hijos, John Revson, Charles H. Revson, Jr. y adoptaron a una hija, Penelope Revson. Tiene tres nietos, Jill Revson, Charles H. Revson III y Alexander Revson. Se casó por tercera vez con Lyn Revson. También estaba

teniendo un romance con la actriz y cantante Eartha Kitt. Su sobrino, hijo de Martin Revson, Peter Revson, y piloto de carreras de Fórmula Uno, falleció en 1974. El hermano menor de Peter Revson, Doug Revson, murió antes que él en un accidente automovilístico en Dinamarca en 1967. La hija más joven de Martin Revson, Jennifer Revson, perpetúa el legado de Peter Revson hoy.

<https://es-la.facebook.com/RevlonARG>

ROL FARMACÉUTICO: El farmacéutico, esencial en la atención primaria de la salud. Es necesario revalorizar su papel en la comunidad y en el sistema sanitario. Cumple un rol estratégico en el uso adecuado de medicamentos y la creación de conciencia sobre las enfermedades.

RANKING: Lista o relación ordenada de cosas o personas con arreglo a un criterio determinado.

RECURSOS: Conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o para llevar a cabo una empresa.

RECETARIO FLORENTINO: Su origen estaría en tratados como "De re medica" de Dioscórides, primera obra de interés puramente farmacéutico, y que expone una serie de productos vegetales con propiedades medicinales, así como la patología al que se puede aplicar dicho remedio y la parte del vegetal a utilizar. También los Akrabaddin de médicos del Medievo como Mesué y el persa Rahzes se pueden considerar como verdaderos precursores de las farmacopeas, en ellos se incluía también técnicas para detección de adulteraciones y sinonimias de las drogas vegetales, así como un completo manual de gestión de la primitiva "Oficina de Farmacia". La primera farmacopea del mundo es el llamado "Recetario florentino", publicado en Florencia en 1498. La primera edición de la Farmacopea Argentina data de 1898. Farmacopea es aquel texto que se encarga de determinar las características de los medicamentos y que tiene fuerza legal o ha sido admitido para armonizar el ejercicio profesional en un determinado territorio. La primera farmacopea es la conocida como Recetario Florentino llamada en realidad Nuovo receptario composto dal famosissimo Chollegio degli eximii Dottori della Arte et Medicina della inclita cipta di Firenze (Florencia, 1498), destinado a evitar las grandes diferencias producidas en esta ciudad-estado por las diferentes maneras de preparar los medicamentos. Como consta es su título, el Recetario Florentino, fue redactada por los médicos y servía para facilitar sus relaciones con los boticarios. Ellos indicaban el medicamento que deseaba administrar a los pacientes y los farmacéuticos sabían exactamente la manera de prepararlo. Anterior a esta

obra, los diversos autores recomiendan maneras diferentes de preparar un medicamento que recibe el mismo nombre.

<http://institucional.us.es/museohistfarm/web/colecciones/oficina.htm>

REPRODUCIBILIDAD: Se refiere a la capacidad que tenga una prueba o experimento de ser reproducido o replicado por otros, en particular, por la comunidad científica. El término está estrechamente relacionado al concepto de testabilidad.

SALUD: Estado en que un ser u organismo vivo no tiene ninguna lesión ni padece ninguna enfermedad y ejerce con normalidad todas sus funciones.

SAMPLING O MUESTREO: Es un muestreo, ideal para los casos en que el producto en cuestión da mucho mejor resultado que el de la competencia en los blind tests. Se debe utilizar esta acción promocional cuando estamos seguros de que la ventaja que tenemos reside realmente en el producto.

<http://mercadeoypublicidad.com>

SEGMENTACIÓN DE MERCADO: El proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños que tengan características semejantes;

SEGURO SOCIAL DE SALUD (SSS): El seguro social de salud es un tipo de prestación de asistencia sanitaria, a menudo financiado a través de las cotizaciones de la seguridad social de los empleadores y empleados, así como por los subsidios estatales. En muchos países existen regímenes obligatorios para las personas (empleados) cuyos ingresos no superen una cierta cantidad (= obligación de seguro). El seguro social de salud a menudo se organiza en diferentes seguros sociales - en algunos países permiten al paciente seleccionar un seguro social (Alemania), mientras que en otros la adherencia es obligatoria, por ejemplo, dependiendo del tipo de ocupación (Polonia o Austria). En algunos seguros sociales de salud las personas con mayores ingresos, así como los trabajadores autónomos pueden optar por un seguro de salud privado sustitutivo. Además del seguro social de salud, en algunos países se pueden contratar seguros voluntarios de salud, que abarcan aquellos servicios que no están cubiertos por el seguro obligatorio. En estos casos la libertad en la elección de médicos es muy común.

SEMILLAS DE LINO: Los nutrientes de las semillas de lino ejercen un efecto depurativo y, al tiempo, y gracias a su contenido en fibra y ácidos grasos esenciales Omega 3 y Omega 6, ayudan a mantener controlados los niveles de colesterol y de

triglicéridos. Las semillas de lino también contienen vitaminas, especialmente del grupo B y E; minerales (hierro, calcio, potasio, yodo, cobre, fósforo, zinc), aminoácidos (leucina, cisteína, isoleucina) y enzimas digestivas. El consumo de semillas de lino favorece la absorción de las vitaminas, lo que ayuda a mejorar la salud de la piel. También son buenas para controlar la diabetes, la tensión arterial y para favorecer el correcto funcionamiento del corazón y del sistema vascular.

<http://www.vidanaturalia.com/semillas-de-lino-propiedades-y-beneficios>

SINAPSIS: Son pequeños espacios o grietas que separan una neurona de la otra por las cuales pasan los neurotransmisores.

SISTEMA DE MULTIDISTRIBUCIÓN: Sistema de distribución al por mayor de medicamentos de un fabricante, que se distribuyen y suministran de forma paralela a través de diferentes mayoristas.

SISTEMA DE PRECIOS DE REFERENCIA: El pagador determina un precio máximo (= precio de referencia) de reembolso de ciertos medicamentos. El paciente, en algunos países, al comprar un medicamento para el que un reembolso ha sido determinado puede pagar la diferencia entre el precio de venta al público del medicamento al por menor y la cantidad de reembolso, adicionalmente a cualquier copago fijo o tasa de copago.

SÍNTOMAS: El síntoma es un aviso útil de que la salud puede estar amenazada sea por algo psíquico, físico, social o combinación de las mismas.

SLOW FOOD: (comida lenta) Es un movimiento internacional nacido en Italia que se contrapone a la estandarización del gusto en la gastronomía, y promueve la difusión de una nueva filosofía que combina placer y conocimiento. Opera en todos los continentes por la salvaguarda de las tradiciones gastronómicas regionales, con sus productos y métodos de cultivo. El símbolo de slow food es el caracol, emblema de la lentitud. La asociación fue fundada en 1986 en Bra (provincia de Cuneo, Italia) por Carlo Petrini bajo el nombre originario de ArciGola. Hoy en día el movimiento internacional slow food está presente en más de 160 países y cuenta con más de 83 000 socios. Organización sin ánimo de lucro sostenida por sus socios, creada con el fin de contrarrestar el auge de la fast food y la fast life, impedir la desaparición de las tradiciones gastronómicas locales y combatir la pérdida de interés de la sociedad por los alimentos, su origen, su sabor y las consecuencias que cada una de nuestras decisiones alimentarias ejerce en el mundo. En Italia, slow food tiene 35. 000 personas inscritas organizadas en 330 sedes locales llamadas condotte ("conductas"). En el resto del mundo las sedes locales se llaman convivias. En 2002 nace la Fundación Slow Food por la biodiversidad. Slow food organiza algunas de

las más importantes ferias dedicadas a la alimentación, entre las que destacan el “Salón del Gusto”, en el Lingotto de Turín (en años pares), y "Slowfish", en Génova, y “Cheese”, en Bra (en años impares). La universidad de ciencias gastronómicas en Pollenzo (provincia de Cuneo) y Colorno (provincia de Parma) ha sido fundada por slow food, en colaboración con las regiones del Piamonte y Emilia-Romaña. El proyecto más importante llevado a cabo por Slow Food es el “Arca del Gusto”: un censo de productos alimenticios locales amenazados de extinción. En conexión con el Arca funcionan los “baluartes” (en italiano "presidii"), proyectos sobre el territorio que tienen como objetivo sostener concretamente estos productos (a partir de 2000). Según el estatuto de slow food Italia y Francia, los objetivos de la asociación son:

- Otorgar dignidad cultural a las temáticas relacionadas con la comida y la alimentación;
- individualizar los productos alimenticios y las modalidades de producción ligados a un territorio, en una óptica de salvaguardia de la biodiversidad, promoviendo su categorización y protección en tanto que bienes culturales;
- Elevar la cultura alimentaria de la ciudadanía y, en particular, de las generaciones más jóvenes, con el objetivo de lograr la plena conciencia del derecho al placer y al gusto;
- Promover la práctica de una calidad de vida distinta, basada en el respeto al ritmo y tiempo naturales, al ambiente y la salud de los consumidores, favoreciendo la fruición de aquellos que representen la máxima expresión cualitativa.

<http://www.slowfood.com>

SOBREDOSIS: La administración de cualquier medicamento en una dosis superior a lo normal puede desembocar en efectos graves, como la intoxicación, pérdidas de consciencia, colapso del sistema nervioso y, en último extremo, la muerte.

SOLUBILIDAD: La solubilidad es la facilidad que posee una sustancia para disolverse en otra.

SUCURSAL DE FARMACIA: Una sucursal de farmacia está ligada a una farmacia y opera bajo su supervisión. La sucursal de farmacia tiene sus propias instalaciones independientes y su propio personal independiente profesionalmente cualificado. Las sucursales de farmacia pueden vender al por menor los mismos productos que las farmacias y en algunos países también pueden dispensar medicamentos de prescripción. Las sucursales de farmacia (o un número limitado de sucursales de

farmacia) pueden ser permitidas incluso en países donde las cadenas de farmacia están prohibidas.

SUPLEMENTO ALIMENTICIO: Elemento que sirve para completar, aumentar o reforzar una cosa en algún aspecto. Un suplemento alimenticio (alimentario) es una vitamina, mineral o una hierba que usted toma para mejorar su salud o bienestar.

<https://es.familydoctor.org/suplementos-alimenticios-lo-que-usted-necesita-saber/>

<https://www.omnilife.com>

SUSTITUCIÓN ANÁLOGA: Dispensación por parte del farmacéutico de un medicamento (a menudo genérico) con un ingrediente activo diferente (o combinación de productos) pero con el mismo efecto terapéutico, en vez del medicamento prescrito por el médico.

TABLETAS MEDICINALES: Son formas farmacéuticas de sustancias medicinales sólidas

TASA DE REEMBOLSO: El porcentaje del precio de un servicio médico o medicamento que se reembolsa o se subvenciona por un pagador. La diferencia respecto del precio total del servicio médico o medicamento es pagada por los pacientes.

TASA / PAGO POR RECETA: El paciente tiene que pagar una cuota fija por cada receta. Es una forma de co-pago fijo.

TECNOLOGÍA: Es el conjunto de conocimientos técnicos, científicamente ordenados, que permiten diseñar y crear bienes, servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y la satisfacción de las necesidades esenciales y los deseos de la humanidad.

TÉCNICAS DE VENTA: Las técnicas en uso varían mucho, desde la venta consultiva centrada en el cliente hasta el muy presionado "cierre duro". Todas las técnicas necesitan algo de experiencia y se mezclan un poco con la psicología para conocer qué motiva a otros a comprar algo ofrecido por uno.

TEMPERATURA: Magnitud física que expresa el grado o nivel de calor de los cuerpos o del ambiente. Su unidad en el Sistema Internacional es el kelvin (K).

TENDENCIA: Una tendencia es un estilo o una costumbre que deja una huella en un período temporal o en un sitio.

TEOFRASTO: (Isla de Lesbos, actual Grecia, 372 a.C. - 288 a.C.) Filósofo griego. Según el testimonio de Diógenes Laercio, su verdadero nombre era Tirtamo, pero su gran amigo el filósofo Aristóteles se lo cambió por el que conocemos, que significa «de habla o estilo divino». Teofrasto frecuentó la escuela de Platón y la de Aristóteles y, hasta hace poco, se le consideraba como un epígono del último. Sin embargo, las últimas investigaciones de los historiadores conceden un papel más relevante a este filósofo y coinciden en atribuirle una serie de innovaciones respecto a la lógica aristotélica. Así, se entiende que Teofrasto desarrollara numerosos teoremas para la lógica proposicional, además de la doctrina de los silogismos hipotéticos y la lógica modal, con lo que habría constituido el punto de inflexión entre la lógica aristotélica y la estoica. La obra más importante de Teofrasto es *Caracteres*, que tuvo una gran influencia en las posteriores clasificaciones de caracteres y tipos psicológicos. El filósofo se prodigó también en otras materias, como la botánica, la geología, la física, la psicología, la política y la metafísica, a pesar de que de esta amplia obra sólo se conservan unos pocos tratados y fragmentos. Teofrasto es considerado el más grande de los continuadores de la obra aristotélica. Discípulo del Estagirita, cuando Aristóteles murió en 322 se hizo cargo de la dirección de la Academia fundada por su maestro. El florecimiento del Liceo, que dirigió hasta su muerte, a los 85 años de edad, estuvo en consonancia con su prestigio personal. Si bien durante mucho tiempo su figura se vio oscurecida por la de su maestro, la crítica moderna ha sabido mostrar los puntos en que su pensamiento es original. En sus enseñanzas éticas, famosas por sus ataques a los filósofos estoicos, reiteró la noción aristotélica de una pluralidad de virtudes con sus correspondientes vicios y reconoció una cierta importancia a los bienes materiales, que los estoicos consideraban como vulgares lujos de la existencia humana. Posiblemente los futuros historiadores del pensamiento antiguo verán mayor la figura de Teofrasto, de ser cierta la suposición de Josef Zürcher (*Aristoteles Werk und Geist*, Paderborn, 1952) según la cual todo el *Corpus Aristotelicum*, en la forma que aparece actualmente, no debió ser escrito en conjunto por Aristóteles, sino por el discípulo, quien habría reconstituido completamente, en la esencia y en el aspecto formal, la obra del maestro durante los treinta años de su dirección escolar. Sea lo que fuere cuanto pueda afirmarse acerca de esta revolucionaria hipótesis, la escuela peripatética, en cuanto asociación legal reconocida por la ciudad, fue una fundación debida, en realidad, no a Aristóteles, que era meteco, sino a Teofrasto, a quien aquél legó sus bienes en virtud de un testamento que conocemos. Al igual que las *Pragmatias* de Aristóteles, sus libros científicos están relacionados con su actividad docente. De sus obras estrictamente ligadas a la investigación aristotélica

se conservan los libros que componen sus estudios botánicos *Historia de las plantas* y *Sobre las causas de las plantas*. La obra *Las opiniones de los físicos*, en dieciocho libros, se considera fundamental para la historia de la filosofía antigua. Teofrasto es autor asimismo de una interesante obra literaria, *Caracteres* (también llamada *Los caracteres morales* o *Los caracteres éticos*) compuesta por una serie de breves y vigorosas descripciones de algunos tipos morales. Al autor también se le han atribuido, discutiblemente, otros tratados menores sobre el fuego, los vientos, las señales de tiempo, los olores, las sensaciones y otros temas. Los *Caracteres* constituyen una especie de galería de retratos morales esbozados muy rápidamente en un estilo elegante pero tan sencillo que resulta monótono, y revelan una penetración muy sutil de la naturaleza humana. Cada retrato tiene su punto de partida en una definición de un defecto moral, definición rigurosa, neta y simple, según el canon aristotélico. Los tipos psicológicos descritos son treinta; entre los principales se notan el hipócrita, el adulador, el charlatán, el rústico, el complaciente, el cínico, el tacaño, el desvergonzado, el falto de tacto, el meticuloso, el bobo, el grosero, el desconfiado, el sarcástico, el mezquino, el jactancioso, el orgulloso, el cobarde, el maldiciente, el aprovechado. El origen de este opúsculo, que por su forma no tiene precedentes en la literatura griega, ha dado trabajo a los filólogos, y sigue siendo problemático. Aparte de la cuestión del texto, muy sospechoso (sobre todo en lo que respecta a la *Praefatio*) a causa de las interpolaciones y refundiciones, queda en pie el problema de la naturaleza de la obra. Según una hipótesis muy verosímil, el librito de Teofrasto no viene a ser sino un apéndice a un tratado teórico de moral del propio autor, que no ha llegado hasta nosotros. Es menos probable que los *Caracteres* fuesen modelos ejemplificadores de un tratado de retórica, aunque es cierto que están penetrados del espíritu cómico y bufonesco del que surgió y se desarrolló la comedia ateniense, tanto la antigua como la nueva. Estos retratos psicológicos, muy admirados e imitados durante el Renacimiento, sirvieron de inspiración a La Bruyère para su célebre obra *Los Caracteres*; de entre sus imitadores italianos, hay que destacar a Gaspare Gozzi. Del resto de su obra nos han llegado completos dos tratados de botánica: *Historia de las plantas* y *Sobre las causas de las plantas*. El primero de ellos, la *Historia de las plantas*, está dividido en seis libros, en los cuales se examinan más de 450 plantas que son clasificadas en relación con su aspecto exterior. Se distinguen así los árboles, los arbustos, los subarbustos y las hierbas. Cada grupo comprende diversos géneros que, a su vez, comprenden varias especies y variedades. Separadamente son estudiadas las plantas acuáticas y los corales, que supone Teofrasto que son plantas petrificadas. El autor reconoce la homogeneidad de los grupos de las palmáceas, leguminosas, coníferas y gramíneas, es decir, de algunas familias de la sistemática moderna. En el curso del tratado, Teofrasto halla el modo de exponer algunas ideas de fisiología vegetal que no carecen de importancia: por ejemplo, atribuye a las hojas el

significado de órganos de la nutrición, y a las flores una vaga distinción en los dos sexos, y observa por vez primera los cotiledones u hojas embrionarias. El autor no omite largas referencias, con miras a la agricultura, sobre las plantas útiles y cultivadas, a propósito de las cuales demuestra haber analizado el complejo fenómeno de la maduración de los higos. La Historia de las plantas fue considerada por sus contemporáneos y por los antiguos con mucho entusiasmo, porque venía a completar la obra de Aristóteles, más directamente zoológica. En realidad, entre la Historia de las plantas de Teofrasto y la de los animales de Aristóteles existe una fuerte diferencia, porque esta última crea una clasificación que deriva de muchísimas observaciones anatómicas sobre los más diversos animales, mientras que Teofrasto se limitó a hacer un examen de las formas exteriores y las dimensiones de las plantas. Por ello, en la actualidad, Teofrasto tiene solamente un interés histórico, sin que subsista apenas ninguna vinculación entre su clasificación y la moderna. Antes y mejor que los demás autores griegos y latinos (y también árabes), Teofrasto fijó en Sobre las causas de las plantas todo lo que entonces podía decirse sobre las enfermedades de los vegetales; en esto consiste, sobre todo, el mérito de esta obra. Empieza distinguiendo la "descomposición" o "desorganización" de los vegetales de los "morbo" o enfermedades propiamente dichas. Y afirma que el origen de las enfermedades puede ser interno o externo; interno cuando hay exceso o defecto de alimento o también cuando éste no es cualitativamente adecuado; externo cuando deriva de excesos de frío, calor, humedad o de causas traumáticas. Los conocimientos de la época no permitían entonces hablar de parásitos. Añade por otra parte que las enfermedades atacan tanto a las plantas silvestres como a las cultivadas, pero a éstas mucho más, a causa de su debilidad consiguiente a la mejora de su raza. Tal idea, no desmentida por los modernos estudios y observaciones, fue también expresada en la Historia de las plantas (IV, 14, 2): "Las plantas cultivadas envejecen antes que las no cultivadas, las de cualidad más fina antes que las más groseras. Podría esto parecer absurdo, pero, realmente, el cultivo no aumenta las fuerzas, y la abundancia de frutos depaupera la planta.". Distingue después las enfermedades generales o comunes a todas las plantas de las especiales propias de cada planta en particular, y afirma que cada localidad tiene enfermedades propias en relación con las características ambientales (aire y terreno); pasa luego, dedicando a ello nueve capítulos, a ilustrar las diversas enfermedades. Teofrasto acertó a aunar y a fundir admirablemente, en el estudio de las enfermedades, los conocimientos referentes al cultivo con los biológicos, considerando el daño no en cuanto repercute sobre el rendimiento sino en cuanto se refleja, negativamente, sobre la economía general de la planta. Por esta razón, mientras discute la naturaleza de la causa de cada enfermedad, nada o casi nada se detiene en los remedios, de los que se ocuparía

Plinio el Viejo tres siglos después, y sin amplitud; ciertamente, pocas cosas se podían aconsejar a este respecto en aquella época.

<http://www.biografiasyvidas.com/biografia/t/teofrasto.htm>

TEORÍA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES: Esta teoría de Howard Gardner propone que no existe una sola capacidad mental, sino una variedad que opera en combinación y es necesaria para realizar bien distintas tareas. La mente no trabaja de forma homogénea. Existen diferentes tipos de inteligencias que permiten a las personas relacionarse con los conocimientos a través de distintas vías. Es decir, no hay una sola manera de ser inteligente sino al menos 7. Cada una de ellas representa una habilidad específica, una capacidad para resolver problemas. Cada ser humano tiene un perfil de las inteligencias en función de factores biológicos (la predisposición genética que heredamos) y las oportunidades de experiencias que hemos tenido a lo largo de nuestra vida. Inteligencias:

- Lógica-matemática
- Lingüística – verbal
- Musical
- Espacial
- Cinética corporal
- Interpersonal
- Intrapersonal

TRADE MARKETING: Es una rama del marketing o mercadotecnia que se ocupa y preocupa de aumentar la demanda del producto por parte del vendedor mayorista, minorista, o el nivel de distribuidor en lugar de a nivel del consumidor. En términos simples, el trade marketing es el marketing dirigido a los canales de distribución. Nace formalmente en Estados Unidos a finales de los ochenta como una necesidad de crear una colaboración más estrecha entre los grandes distribuidores minoristas y los fabricantes o productores de bienes. Esto con el fin de coordinar mejor diferentes actividades dentro del punto y así lograr la satisfacción del cliente mejorando al tiempo la rentabilidad para ambas partes. Sin embargo, aparte de la necesidad de planear y llevar a cabo acciones de forma conjunta, la importancia del trade marketing radica en que entre el 70 y el 80% de las decisiones de compra que toman las personas se hacen en el punto de venta. Fuera de eso si consideramos que el nivel de rotación de los productos depende en gran medida de las actividades que se lleven a cabo dentro del punto, y que esto afecta de forma directa los intereses tanto del fabricante como del distribuidor, es evidente que las marcas deben poner en marcha diferentes estrategias y tácticas que, en conjunto con los

canales de distribución, les permitan mantener un nivel de ventas óptimo que de igual forma sea significativo para el distribuidor. Tanto si un fabricante o productor distribuye sus productos a través de diferentes intermediarios o canales, a través de venta directa mediante establecimientos propios, o a través de una combinación de ambas, el trade marketing es en definitiva uno de los aspectos más importantes que se deben considerar no sólo para influir en la decisión de compra de las personas y ganarle el pulso a otras marcas, también, juega un importante papel en la construcción de marca y es más importante y crítico aún, cuando recién se está intentando posicionar un producto en el mercado y ganar la preferencia del cliente. Ahora bien, no es lo mismo realizar la distribución de un producto a través de terceros que de forma directa a través de establecimientos propios o a través de internet. En estos casos las marcas están en condiciones de desplegar con mayor libertad y autonomía diferentes acciones para influenciar en el comportamiento de compra de las personas mediante la creación de estímulos en tiendas físicas o incluso virtuales, teniendo además la ventaja de ejercer un control total sobre cada uno de los elementos que les permiten incidir en el comportamiento de los compradores. Sin embargo, aunque esta es una opción válida y que ofrece muchas ventajas para los negocios, presenta algunos inconvenientes como el costo que implica desarrollar una infraestructura propia para llegar al cliente directamente (que supone por ejemplo invertir en establecimientos comerciales e incurrir en unos gastos importantes asociados con ello), y en el caso de internet, que es un canal cuyas cifras de compra en un país como Colombia aún demuestran que no se ha desarrollado a pleno, algo que es especialmente crítico para algunas categorías en las que los hábitos de compra de las personas todavía se encuentran muy ligados a los canales minoristas tradicionales. Por tanto, razones como las anteriores, dejan en evidencia la importancia que tiene la distribución a manos de terceros y también muestran la dependencia de los fabricantes hacia estos. Para el fabricante esto representa una pérdida de poder frente al distribuidor en el que muchas veces debe estar dispuesto a otorgar ciertas concesiones a fin de que los bienes que produce puedan llegar al consumidor final y facilitar su compra, algo que siempre representa un desafío para las marcas pues no tienen bajo su total control cada uno de los elementos que influyen en la decisión de compra de las personas al tiempo que deben enfrentarse cara a cara con otras marcas contrincantes y sustitutas. Actividades clave de las que se encarga el trade marketing: un conjunto de técnicas que buscan principalmente incentivar la demanda por parte del cliente final y aportar los máximos beneficios tanto al fabricante como al distribuidor, el trade marketing busca principalmente generar una serie de estímulos actuando directamente en el lugar donde converge la oferta y la demanda para influir en la decisión de compra de las personas. De esta manera debe planear y ejecutar una serie de acciones encaminadas a lograr este objetivo aún en medio de las limitaciones que se puedan

tener para llevar a cabo esta tarea. Sin embargo, también debemos considerar que el trade marketing no apunta exclusivamente a mejorar la rentabilidad y los beneficios de los principales agentes que intervienen en la entrega de los productos al cliente final, pues asimismo, una de las cosas que se buscan a partir de esta técnica es lograr la satisfacción plena del cliente a partir de la colaboración mutua entre fabricantes y distribuidores. Teniendo en cuenta esto, las siguientes son algunas de las actividades de las que se encarga el trade marketing para lograr sus propósitos

:

- Cuidar la exhibición de los productos y llevar a cabo tareas relacionadas con merchandising que permitan crear estímulos favorables e influir en la decisión de compra de las personas.
- Realizar actividades de impulso a través de promotoras que den a conocer el producto a los clientes y les brinden información sobre el mismo (actividades de impulso)
- Llevar a cabo activaciones y eventos promocionales que ayuden a crear experiencias de compra agradables para los clientes y les ayuden a las marcas a crear vínculos emocionales con ellos (fidelización).
- Crear incentivos para lograr prueba de producto (tipo promociones, descuentos o concursos).
- A partir de la colaboración con los distintos canales, obtener información sobre el mercado y los hábitos de consumo de los clientes. Así permite hacer mejoras en los productos al obtener feedback del mercado y tener un mejor conocimiento de la demanda que ayuda a hacer una mejor gestión de los inventarios.
- Establece mecanismos para aprovechar la compra por impulso (la cual tiene una incidencia importante en las ventas de los distribuidores minoristas) e incrementa la transacción promedio de los compradores a través de la creación de combos o paquetes.
- Se encarga de manejar las políticas de precios establecidas para los canales.

<http://bienpensado.com/que-es-trade-marketing>

<http://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-el-trade-marketing>

TRATAMIENTO: Conjunto de medios que se aplican para curar o aliviar una enfermedad a una persona.

URY WILLIAM: Es un antropólogo norteamericano, cofundador y director asociado del Harvard Negotiation Project. Durante más de tres décadas ha ejercido de asesor y mediador en conflictos bélicos, políticos y empresariales en Oriente Medio, los Balcanes, la Unión Soviética y Venezuela. Ha sido asesor de la Casa Blanca, imparte conferencias en todo el mundo y colabora en The New York Times, el Financial Times y la BBC, entre otros. En 1981, ayudó a fundar el Programa de Negociación de la Facultad de Derecho de Harvard. Ury es el coautor de "Getting to Yes" con Roger Fisher, que estableció el método de negociación de principios y estableció la idea de la mejor alternativa a un acuerdo negociado (BATNA) dentro de la teoría de la negociación. William Ury, reconocido internacionalmente como uno de los mayores especialistas en el área de negociación y administración de conflictos, expuso que se está dando una revolución en la forma de negociar que implica la búsqueda de un beneficio mutuo. "La ventaja corporativa estriba en la capacidad para cooperar, inclusive con la competencia", afirmó. El autor de "Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder", enfatizó que la clave está en la mentalidad con la que vas a negociar. "Antes de repartirnos el pastel... ¿por qué no vemos si lo podemos hacer más grande...?", y señaló que conseguir lo anterior implica buscar otras alternativas y soluciones.

USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS: El uso racional de medicamentos requiere que "los pacientes reciban los medicamentos adecuados a sus necesidades clínicas, en dosis que satisfagan sus propias necesidades individuales, por un período de tiempo adecuado y al menor costo posible para ellos y su comunidad". Esta definición hace referencia a la buena calidad (es decir, adecuado y apropiado) del uso de productos farmacéuticos por los proveedores y los consumidores, incluida la adherencia al tratamiento

VADEMECUM: Un vademécum (del latín *vade*, "anda", "ven", y *mecum*, "conmigo") es una obra de referencia que contiene las nociones o informaciones fundamentales de una materia, ya sea científica o artística. Destacan particularmente los que utilizan los profesionales sanitarios para consultar sobre presentaciones, composiciones y las principales indicaciones de los medicamentos.

<http://ar.prvademecum.com/>

<http://anmatvademecum.servicios.pami.org.ar/>

VEGANISMO: Un vegano es un sujeto que no ingiere productos alimenticios de origen animal. Al igual que los vegetarianos, los veganos no comen carne de ningún tipo (de cerdo, vaca, cordero, pescado, pollo, etc.) pero, a diferencia de los ovolacteovegetarianos, tampoco consumen huevos, lácteos ni miel. Si

consideramos la literatura científica seria al respecto, sin lugar a dudas acabaremos llegando a la conclusión de que existen 7 reglas de oro de la alimentación vegana, reglas que yo recomiendo encarecidamente sean respetadas:

- Lo más importante: alimentarse de la forma más variada posible.
- Tomar un complemento alimenticio de vitamina B12, y en invierno eventualmente de vitamina D (puede ser vitamina D2 vegan o vitamina D3 de origen vegan) y Yodo, que se obtiene de las algas o de la sal yodada, si bien esta última se debe tomar con moderación.
- Tomar en las comidas una bebida con alto contenido en vitamina C para optimizar la asimilación de hierro.
- Evitar el consumo de azúcares refinados y harinas blancas.
- Restringir la cantidad de aceites y grasas adicionales (si se padecen enfermedades cardíacas, evitar completamente su consumo). Esta regla no debe aplicarse a los niños pequeños vegan.
- Se aconseja obtener el omega-3 de semillas de lino recién molido.
- Restringir el consumo de alimentos elaborados de forma industrial.
- Dar preferencia a las frutas, verduras, legumbres, nueces y productos integrales.

<https://www.provegan.info/es/alimentacion/las-7-reglas-basicas-de-una-alimentacion-vegana-saludable/>

VENDER: Del latín vendĭta, venta es la acción y efecto de vender (traspasar la propiedad de algo a otra persona tras el pago de un precio convenido). El término se usa tanto para nombrar a la operación en sí misma como a la cantidad de cosas que se venden.

VENTA CRUZADA: En marketing, se llama “venta cruzada” (del inglés cross-selling) a la táctica mediante la cual un vendedor intenta vender productos complementarios a los que consume o pretende consumir un cliente. Su objetivo es aumentar los ingresos de una compañía. Existen dos populares estrategias de ventas para incrementar la compra promedio de un cliente: la venta incremental y la venta cruzada. La venta incremental o up-selling es cuando se vende una versión más costosa del mismo producto o servicio; mientras que la venta cruzada o cross-selling es vender productos diferentes complementarios o adicionales.

<http://bienpensado.com/una-forma-simple-de-generar-venta-cruzada/>

VESALIO ANDRES: (1514-1564) Hasta el siglo XVI la medicina siguió teniendo un planteamiento tradicional y se apoyó básicamente en el galenismo. La primera disciplina médica que se independizó de estos supuestos fue la anatomía. A finales

del siglo XIII se inició en Bolonia la práctica regular de la disección de cadáveres que se propagó a Padua, Montpellier y Lérida. La finalidad era comprender mejor la obra de Galeno, que no se ponía en duda. Pero la observación independiente fue abriéndose camino poco a poco. Los comienzos del siglo XVI trajeron a esta disciplina nombres tan destacados como Gabrielle Zerbi o Gerbi y Alessandro Achilini, que introdujeron juicios y descripciones propias basadas en su experiencia. Hay que mencionar también a Berengario da Carpi quien, descontento con las descripciones tradicionales, escribió su propio tratado, y al español Andrés Laguna, que en su *Anatomica methodus* (1535), incorporó observaciones personales realizadas en las disecciones de cadáveres. A todos se les considera autores de la época prevesaliana, lo que significa que la obra de Vesalio fue decisiva. Efectivamente según los principales historiadores de la medicina, lo fue. Andrés Vesalio o Andreas Vesalio nació el 31 de diciembre de 1514 en Bruselas. Procedía de una estirpe renana consagrada en sus últimas generaciones al servicio médico de los emperadores de Alemania. Recibió su primera educación en Bruselas y Lovaina donde, entre otras materias, aprendió latín, griego, árabe y hebreo. Parece que admiró desde pequeño la obra biológica de Alberto Magno y también tuvo cierta tendencia a la disección de animales. A los dieciocho años se trasladó a París para estudiar medicina. Allí permaneció durante tres años (1533-1536) en un ambiente en el que prevalecía el galenismo. La enseñanza de la anatomía corría a cargo de Jacobo Silvio y Günther von Andernach. Este último tradujo la obra de Galeno *De anatomicis administrationibus* y publicó un tratado de disección (*Institutionum anatomicarum libri quatuor*, 1536). Silvio utilizaba como libro de texto el *De Usu partium* de Galeno, aunque suspendía la enseñanza a la mitad del primer libro por considerar que era demasiado difícil para los estudiantes. Descontento Vesalio, pero profundamente seducido por la materia, trató de completar su formación osteológica con huesos sustraídos del Cementerio de los Inocentes y ayudó a realizar algunas disecciones en las que también participó su compañero Miguel Servet. El estallido de la guerra entre Francisco I y Carlos V condujo de nuevo a Vesalio a Lovaina, donde permaneció por espacio de dos años (1536-1537). Allí le fue otorgado el grado de bachiller en medicina en 1537. En Lovaina realizó disecciones y publicó su primera obra: *Paraphrasis in nonum librum Rhazae ad Almansorem* que se editó en Basilea (1537). En ella compara la terapéutica galénica con la árabe, inclinándose por la primera, pero intentando salvar en lo posible la reputación de Rhazes. Marchó después a Italia. Pasó primero por Venecia, donde conoció a su futuro colaborador y discípulo de Tiziano Jan Stefan Calcar, y fue después a Padua, que era la ciudad universitaria de la República Véneta, para inscribirse en su escuela médica. En Padua realizó su prueba doctoral el 5 de diciembre de 1537 y al día siguiente fue nombrado *Explicator chirurgiae* o profesor de cirugía con la responsabilidad de explicar cirugía y anatomía. A los pocos días

ya había llamado la atención. ¿Por qué? Vesalio rompió con el método didáctico medieval: abandonó la cátedra para bajar y situarse junto al cadáver, diseccionando y mostrando por sí mismo la parte a la que la explicación se refería. Completaba además con dibujos lo que en el cadáver era difícil de observar. Aunque esto hoy perezca raro, supuso un cambio importante, tanto que tuvo un gran éxito entre sus colegas docentes y entre los estudiantes. Tuvo que editar sus propios dibujos junto con otros que encargó a Calcar porque le sustrajeron uno de los que usaba habitualmente y con el fin de proteger la autoría. Este fue el origen de las *Tabulae anatomicae Sex* (Venecia, 1538). Las tres láminas osteológicas son de Calcar, las tres viscerales (hígado, porta y genitales; hígado y cava; corazón y aorta) son del propio Vesalio. Aunque sigue siendo galénico, el cambio que esto significó en la ilustración anatómica fue enorme. Hay que tener en cuenta que los tratados de anatomía de entonces no solían contener ningún tipo de ilustración. Algunos suelen referirse a las láminas de Leonardo da Vinci, mucho más conocidas entre el público actual que las de Vesalio. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que en ese momento esas láminas permanecían inéditas. En 1538 Vesalio publicó una revisión de las *Institutiones Anatomicae* de su maestro von Andernach, es decir, un manual de disección para sus estudiantes. En 1539 con el fin de aportar claridad a una polémica sobre la sangría en las afecciones neumónicas monolaterales, el médico de Carlos V, Nicolás Florena, encargó a Vesalio una exploración disectiva del sistema venoso endotorácico. Descubrió así la vena azigos mayor y su desembocadura en la vena cava superior (si seguimos la idea galénica de la circulación de la sangre sería el origen y no el final). Publicó los resultados ese mismo año (*Epistola docens venam axillarem dextri cubiti in dolore laterali secundam*) y también aceptó el encargo de la Giunta, una afamada casa editorial veneciana, para revisar la edición latina de varios escritos anatómicos de Galeno. Como se puede apreciar, nos encontramos con una de las características del Renacimiento: revisar y corregir. Concluyó el trabajo apenas un año después. Todas estas actividades fueron muy apreciadas por el claustro de profesores y por los estudiantes. En el documento oficial que prorroga el nombramiento de Vesalio se dice claramente que “había suscitado gran admiración entre todos los estudiantes”. El estrecho contacto con Galeno a través de sus obras, le llevó a darse cuenta de que dejaba traslucir en sus escritos su experiencia disectiva con monos. Al comprobar personalmente en las disecciones tantos errores, Vesalio abandonó hasta entonces al indiscutible Galeno de la enseñanza de la anatomía. El hecho causó cierto revuelo en el claustro de Padua, pero Vesalio se comprometió a escribir un nuevo tratado de anatomía. En 1542 ya estaba redactado su conocido *De humani corporis fabrica libri septem*. Unos días después también terminó el *Epitome*, una especie de *Fabrica* compendiada para uso de los estudiantes. El texto, al que se unieron trescientas planchas grabadas en madera por Calcar, salieron en mula

hacia Basilea al taller de Juan Oporino. Poco después vieron la luz los primeros ejemplares. La Fabrica iba dedicada al emperador Carlos V y el Epitome al que después sería Felipe II. Vesalio tenía entonces 29 años. La obra originó una reacción airada de algunos galenistas. Uno de los que le atacó ferozmente fue su maestro parisino Jacobo Silvio quien le propinó calificativos como desvergonzado, impío, calumniador e ignorante. Andrés Vesalio regresó a Padua, pero siguiendo la tradición familiar, fue requerido por Carlos V para que formara parte de su servicio médico; por tanto, marchó a Bruselas. Allí se casó, ejerció la medicina y escribió. Publicó un opúsculo sobre el uso de la raíz de China o zarzaparrilla, donde aprovechó para defenderse de los que le atacaban por abandonar a Galeno. Mientras preparaba la segunda edición de la Fabrica (1555) también acompañaba al emperador en sus viajes; su función era la de médico "internista" y no la de cirujano. Tras abdicar Carlos V en 1556 pasó al servicio de Felipe II, lo que le obligó a trasladarse a Madrid en 1559. Su estancia no fue demasiado grata por un desgraciado acontecimiento con el infante, las relaciones con el resto de los médicos de la casa real y, quizás, por la ausencia de cadáveres para disecar. Tuvo en España, sin embargo, ardientes defensores como Pedro Jimeno y Luis Collado, profesores en la Universidad de Valencia. Estando en Madrid recibió unas *Observationes anatomicae* (Venise, Marco Antonio Ulmo et Gratioso Perchachino, 1561) redactadas por Falopio en Padua en las que incluía rectificaciones a la Fabrica. Vesalio le contestó, pero su escrito no llegó a manos de Gabrielle Falopio, que murió prematuramente en octubre de 1562. El escrito quedó en manos del embajador y no pasó a la imprenta hasta 1564 cuando Vesalio pasó por Venecia camino de Tierra Santa. No llegó a verlo impreso ya que a su regreso enfermó y murió en la isla griega de Zante, junto al Peloponeso. A las originales de Vesalio al conocimiento anatómico: cambiar el método didáctico, uso de ilustraciones, correcciones a Galeno, e incorporar nuevos hallazgos, hay que añadir que Vesalio vio de otra manera la anatomía o al cuerpo humano, una forma nueva que podemos llamar renacentista. En lo que se refiere a la idea descriptiva Vesalio pensó que debía seguir a Galeno: estudio de los músculos; venas, arterias y nervios; y vísceras. Sin embargo, la concepción no es la misma exactamente. Para Vesalio los huesos eran el fundamento sustentador de una estabilidad arquitectónica, el sostén en el que se apoya un edificio entero. Por eso el término "Fabrica" equivale aquí a "edificio". Dedicó el primer libro a los huesos y cartílagos; el segundo a los ligamentos y músculos; el tercero a las venas y arterias; el cuarto a los nervios; el quinto a los órganos de la nutrición y generación; el sexto al corazón y partes "que le auxilian" como los pulmones; finalmente el séptimo, al sistema nervioso central y a los órganos de los sentidos. Podemos verlo de esta forma: sistemas constructivos o edificativos (huesos, ligamentos y músculos); sistemas conectivos o unitivos (venas, arterias y nervios); sistemas impulsivos de la vida (órganos de la nutrición y

la generación; corazón y órganos que le ayudan; cerebro y sentidos). La idea descriptiva es híbrida en opinión de Laín: el cuerpo en los libros I y II se describe como una "edificación estática", potencialmente susceptible de movimiento local. Los libros V, VI y VII (órganos de las tres cavidades –natural, vital y animal) los estudia desde el punto de vista de los impulsos y las potencias (galénicamente entendidas) que le permiten moverse. La descripción anatómica de los órganos internos es original pero su conceptualización fisiológica -que sigue a Galeno- es, en parte, errónea. Los tres sistemas conectivos (libros III y IV) constituyen un lugar intermedio entre las partes arquitectónicas y las impulsivas del cuerpo. En lo que se refiere a la idea descriptiva secundaria, es decir, la descripción de las partes singulares en cada libro, es como sigue: el de los sistemas edificativos o constructivos el orden es descendente, es decir, topográfico y espacial. Persiste la ordenación bizantina capite ad calcem pero desprovista del simbolismo que tuvo en la Edad Media. La descripción de las partes impulsivas es galénica, es decir, funcional. Los sistemas conectivos siguen una tendencia mixta. La parte más brillante de la Fabrica es la que se refiere a la osteología. Se describe con detalle cada uno de los huesos. En la miología diferencia bien el ligamento del tendón, el nervio y el músculo, que hasta entonces era frecuente confundirlos. La parte dedicada a la angiología es bastante completa; niega rotundamente la existencia de la famosa rete mirabile. En cuanto a los nervios sigue clasificándolos en duros o motores y blandos o sensitivos. Niega la oquedad de los nervios de los sentidos y de forma especial la del nervio óptico. Respecto a los órganos de la nutrición y generación sus descripciones de los genitales masculinos y femeninos suponen un avance. Describe bien el peritoneo y el estómago, pero desconoce otras estructuras como el páncreas. Habla por vez primera de la estructura interna del hígado. En lo que se refiere a los órganos de la cavidad vital o torácica merece ser mencionada la descripción del corazón. Niega la existencia de los poros interventriculares pero su esquema de la circulación de la sangre sigue siendo galénica. La descripción de los órganos de cavidad animal o craneal es cuidadosa. Destruye la concepción errónea de los tres ventrículos del cerebro, y señala la diferencia entre la sustancia gris y blanca del encéfalo entre otras cosas. En definitiva, como señala muy acertadamente Laín, Vesalio no sólo enseñó más y mejor la anatomía, sino que también enseñó a hacerlo de otro modo, un modo totalmente renacentista. Para Barcia éste no sólo se limitó a descubrir los errores de Galeno, sino que hizo de ellos toda la razón de ser de su investigación anatómica. Esta obra no es fruto de la especulación, sino que su autor trata de demostrar lo dicho a través de sus doscientas cuarenta y una páginas. Hay que señalar que el profesor Barcia era conocedor, al menos, de las mismas lenguas clásicas que Vesalio y entre sus obras destaca la Onomatología anatómica nova, una compilación de los términos

anatómicos que aparecen en los textos clásicos griegos y latinos y su evolución a lo largo de la historia; alcanza ésta una extensión de diez volúmenes.

<http://www.historiadelamedicina.org>

VERBENA: Planta de tallo largo y piloso, con hojas ásperas y flores en espiga de colores variados.

VIDRIERISMO: El escaparatismo o vidrierismo es el conjunto de técnicas aplicadas al diseño y montaje de vidrieras. Es el arte de presentar de forma adecuada, combinando objetos y materiales, los artículos que tiene a la venta un comercio. Parte el éxito comercial de un negocio depende de la calidad de su vidriera. Es uno de los medios más importantes con los que cuenta un comercio para llamar y retener la atención de un posible comprador hacia su punto de venta. La vidriera es un “vendedor silencioso” puesto que establece la primera comunicación entre un negocio y sus clientes, es el espacio donde el cliente por primera vez entra en contacto (visual) con el producto. Para lograr una comunicación eficaz es necesario comenzar trabajando en torno a la necesidad funcional de mostrar una buena imagen comercial. Se debe saber a priori la línea estilística que el negocio o firma quiere reflejar. La línea estilística del negocio marca definitivamente el proceso de selección, colocación y ambientación, que debe ser claro, impactante y directo. Además, es necesario un estudio previo acerca del cliente objetivo que se quiere atraer con el diseño de la vitrina. Este análisis arroja datos como los colores y los elementos decorativos ideales; de esta forma se evita caer en el error de decorar vidrieras trabajando en función de la estética, antes que del concepto. Las vidrieras son objetos comunicadores, contenedores que exhiben productos de diseño: desde joyas hasta artículos de decoración, pasando por indumentaria y automóviles, con la intención de atraer al público y generar ventas. Su finalidad es motivar, informar, visualizar, fascinar... en definitiva, crear el deseo. Esta función comunicacional las ha convertido en auténticos íconos del diseño contemporáneo.

VIGILANCIA SANITARIA: Designa la acción por la cual un organismo vigila la salud de la población de un país o de una zona determinada. Se trata, fundamentalmente, de advertirle en caso de que haya una amenaza que afecte a la salud pública.

VITAMINIZACIÓN: Adición de vitaminas a un alimento.

WELLNESS: Es un término en inglés que se usa generalmente para definir un equilibrio saludable entre los niveles mental, físico y emocional, obteniendo como resultado un estado de bienestar general. Aunque empezó a usarse sobre 1950 por

Halbert L. Dunn, posteriormente conocido como "padre del movimiento wellness", el término "wellness" moderno, no fue popular hasta los años 1970. El término ha sido definido por el National Wellness Institute (con sede en Wisconsin) como "un proceso activo mediante el cual nos concienciamos y hacemos ciertas elecciones en vistas de una existencia más plena." En otras palabras, el wellness es un término de la salud que hace hincapié en el estado del ser en su conjunto y en su continuo desarrollo. Según las publicaciones referentes al wellness, las dimensiones del significado de dicha palabra pueden incluir: condiciones mentales, físicas y espirituales, así como sociales, laborales y de la salud ambiental. El wellness es el resultado de la iniciativa personal por encontrar un estado óptimo, integral y equilibrado de la salud en múltiples facetas. Wellness también se puede definir como "la búsqueda constante y consciente de vivir la vida a su máximo potencial." Halbert L. Dunn, comenzó a utilizar el término "high level wellness" (wellness de alto nivel) en la década de los 1950, basándose en una serie de escritos de una Iglesia Unitaria universitaria de Arlington (Virginia, EEUU). Dunn define wellness como un "método integrado de funcionamiento que está orientada a maximizar el potencial de cada individuo. Esto requiere que se mantenga un equilibrio general continuo en la dirección establecida, dentro del ambiente donde se sitúa. Igualmente, afirmó que "el wellness es un camino hacia un estado funcional cada vez más alto." El término "wellness" también puede ser visto como una analogía al término médico "homeostasis". El "wellness", además de integrar estos aspectos, los amplía y lo enfoca al bienestar general de la persona. Podríamos hablar de la mejora del equilibrio entre la mente y el cuerpo, nuestra gestión de las emociones... es decir, combinamos el trabajo físico con el psicológico, y de esta manera, evitamos la aparición de episodios de estrés. Wellness significa:

- Mayor eficiencia laboral, seremos más capaces de tomar decisiones complejas, más creativos, estaremos más concentrados, y tendremos una mayor resistencia al estrés.
- Más energía, nos sentiremos en forma, superaremos los episodios de cansancio más fácilmente y afrontaremos las situaciones cotidianas con más vitalidad.
- Estar bien con uno mismo y con los demás, mejorará nuestro humor, nos sentiremos en armonía con nuestro entorno y facilitará las relaciones sociales.
- Más vitalidad tanto a corto como a largo plazo, los beneficios del wellness son reales, no solo subjetivos. Tiene repercusión sobre los principales órganos, lo que ayuda a mantener la capacidad psicofísica de una persona.

WOOD ALEXANDER: Alexander Wood (Edimburgo, 1817- 1884) fue un médico escocés que pasó a la historia como el inventor de la aguja hipodérmica, que perfeccionaría el francés Charles Pravaz. El año de la invención fue 1853, cuando Wood ideó un instrumento que ayudase a aliviar el dolor de su esposa, Rebecca Massey, quien padecía un cáncer por entonces incurable, inyectándole morfina con frecuencia. Según se dice, su esposa fue la primera persona adicta a la morfina y finalmente ella falleció por una sobredosis de dicha sustancia, administrada con el invento de su marido.

WORLD DIAGNOSTICS NEWS: Con más de 10 años de trayectoria, Diagnostics News es el único medio de difusión digital en la región que difunde información diaria actualizada sobre salud, diagnóstico y tratamiento a través de portal web, newsletter, redes sociales y aplicaciones, a más de 14.000 seguidores en el continente. Cuenta con una base estable de suscriptores compuesta por más de 17.000 profesionales, empresas e instituciones especializadas en salud, diagnóstico y ciencias afines, que reciben diariamente newsletter con noticias y avances del sector. Servicios:

- Guías anuales descargables en PDF, sobre profesionales médicos e instituciones de salud o empresas relacionadas con los rubros de diagnóstico, investigación, tratamiento, medicina y servicios relacionados.
- Índice de autoridades, gerentes y directores de empresas e instituciones de salud, tratamiento y diagnóstico.
- Índice de búsquedas laborales.
- Agenda mensual de eventos, ferias y congresos.
- Envíos personalizados a nuestra base de suscriptores.
- Difusión de alertas de último momento a través de correo electrónico, redes sociales y aplicaciones.
- Publicación de videos promocionales e institucionales.

<http://www.diagnosticsnews.com/>

YATROQUÍMICA: La iatroquímica o yatroquímica es una rama histórica de la ciencia que enlazaba la química y la medicina. Teniendo sus bases en la alquimia, la iatroquímica buscaba encontrar explicaciones químicas a los procesos patológicos y fisiológicos del cuerpo humano, y proporcionar tratamientos con sustancias químicas. La iatroquímica fue una tendencia médica de vanguardia entre los siglos XVI y XVII. Su promotor fue Paracelso, un polémico científico y alquimista suizo. Ha quedado obsoleta, aunque se la puede considerar como la precursora de la farmacología moderna y de la bioquímica. El sistema iatroquímico, vigente

durante la segunda mitad del siglo XVII, asumió las interpretaciones paracelsistas, pero eliminando sus elementos parvitalistas y metafísicos, que sustituyó por el mecanicismo, el atomismo y el método científico.

http://www.portalesmedicos.com/diccionario_medico/index.php/Yatroquimica

Fuente principal: Wikipedia y otros sitios web.