

Medicine – Spanish

Las drogas analgésicas antipiréticas antiinflamatorias no esteroides (AINEs) son un grupo de agentes de estructura química diferente que tienen como efecto primario inhibir la síntesis de prostaglandinas, a través de la inhibición de la enzima ciclooxigenasa.

Estas drogas comparten acciones farmacológicas y efectos indeseables semejantes. La aspirina es el prototipo del grupo y es la droga con la cual los distintos agentes son comparados. Debido a esto también son llamadas drogas "tipo aspirina"; otra denominación común para este grupo de agentes es el de "AINEs" (antiinflamatorios no esteroideos) o drogas "anticiclooxigenasa" debido a que inhiben esta enzima, responsable de la síntesis de prostaglandinas, las cuales son mediadoras de la producción de fiebre, dolor e inflamación.

En farmacología existen dos grupos importantes de agentes antiinflamatorios:

- a) Los antiinflamatorios esteroides o glucocorticoides, que son los más potentes antiinflamatorios
- b) Los analgésicos, antipiréticos, antiinflamatorios no esteroides (AINEs) o drogas tipo aspirina.

También existen dos grupos importantes y bien diferenciados de analgésicos: Los opiáceos como la morfina, meperidina, fentanilo, que serán descritos en el siguiente capítulo de este volumen y los no opiáceos o AINEs o drogas tipo aspirina.

Las drogas tipo aspirina son los agentes más vendidos en el mundo, son muy comúnmente utilizadas por prescripción o automedicación. Se expenden toneladas por año. Existe una alta prevalencia de enfermedades reumáticas en el mundo. Aproximadamente un 8% de la población tiene un síndrome reumático alguna vez. Sin embargo se sabe poco sobre cuales AINEs son realmente necesarios para un óptimo tratamiento de estas afecciones.

Medicine - English

Analgesics, antipyretics, non-steroidal anti-inflammatory drugs (NSAIDs) are a group of chemically dissimilar agents whose primary effect is inhibiting prostaglandin synthesis through the inhibition of the cyclooxygenase enzyme.

These drugs share pharmacological actions and have similar adverse effects. An archetype of this group is aspirin, the drug which different agents are compared against. Because of this they are called 'aspirin-like' drugs; Another common name for this group is 'NSAIDs' (non-steroidal anti-inflammatories) or 'anti-cyclooxygenase' drugs because they inhibit that enzyme, responsible for the synthesis of prostaglandins, which mediate the production of fever, pain and inflammation.

There are two important groups of anti-inflammatory agents in pharmacology:

- a) Steroidal anti-inflammatories or glucocorticoids, which are the most potent anti-inflammatories
- b) Analgesics, antipyretics, anti-inflammatory non-steroidal drugs (NSAIDs) or aspirin-like drugs.

There are also two important and well-differentiated groups of analgesics: Opioids such as morphine, meperidine and fentanyl, which will be described in the next chapter of this book, and non-opiates or NSAIDs or aspirin-like drugs.

Aspirin-like drugs are the best-selling agents in the world, they are very commonly used by prescription or self-medication. Tonnes of them are sold every year. There is a high prevalence of rheumatic disease in the world. Approximately 8% of the population will have a rheumatic syndrome at some point in their lives. However, little is known about which NSAID can provide the most optimal treatment for these conditions.

Psychology – Spanish

Regulación afectivo-facial de pacientes durante episodios de ruptura de la alianza terapéutica

Se estudió el proceso de regulación afectiva implícita no verbal de pacientes de psicoterapia a través del estudio del despliegue afectivo-facial de éstos durante episodios de Ruptura de Confrontación y de Distanciamiento, y la trayectoria de este despliegue en terapia. Se analizaron 26 episodios de ruptura seleccionados de un total de cinco procesos terapéuticos de modalidad individual y de diferente orientación teórica, empleando el Sistema de Codificación de la Acción Facial (FACS) para el análisis de la conducta facial. Los resultados mostraron asociación entre las expresiones de Alegría, Sonrisa Social y Valencia emocional positiva en rupturas de Distanciamiento, mientras que la Confrontación se caracterizó por Ausencia de Valencia Emocional de los pacientes. Características diferenciales de estas variables se asociaron a fases de la terapia. Los resultados se discuten a partir de las nociones de agencia y afiliación puestas en juego por los pacientes durante los momentos de tensión relacional.

Psychology - English

Patient's facial-affective regulation during episodes of rupture of the therapeutic alliance

The nonverbal, implicit and affective regulation process of psychotherapy patients was studied through their facial-affective displays during Confrontation and Withdrawal Ruptures, as well as the evolution of this display throughout therapy. 26 rupture episodes selected from a total of five individual therapeutic processes from different theoretical orientations were analysed using the Facial Action Coding System (FACS) that analyses facial behaviour. The results showed association between expressions of Joy, Social Smile and positive emotional Valence during Withdrawal ruptures, while Confrontation Ruptures were characterised by patients' absence of Emotional Valence. The differential characteristics of these variables were associated to stages of therapy. The results are discussed based on the notions of agency and affiliation put into play by patients during events of relational tension.

Marketing/academic – Spanish

Relaciones entre valor percibido, satisfacción, confianza, compromiso afectivo y lealtad actitudinal al implantar una filosofía cliente-céntrica en una agencia de viajes

Abstract

Esta investigación profundiza en el estudio referente al impacto que pueda tener sobre el cliente, la implantación de una estrategia cliente céntrica en la agencia de viajes. En este contexto, la confianza, que junto con el compromiso constituye la piedra angular del marketing relacional, contribuye positivamente a la obtención de la lealtad actitudinal, que resulta adecuada para el mantenimiento de relaciones a lo largo del tiempo. Además esta variable actúa como canalizadora o mediadora de la influencia que tiene la satisfacción sobre la lealtad. Se valida que la satisfacción, la confianza y el compromiso afectivo del cliente con la agencia causan un efecto positivo en su lealtad actitudinal hacia la misma.

INTRODUCCIÓN

El interés que despierta el tema elegido se justifica, en gran medida, a través de una profunda transformación social y económica que durante las últimas décadas estamos viviendo a nivel mundial. El sector turístico en general y el subsector de las agencias de viajes en particular se encuentran actualmente en una situación bastante compleja y delicada, con un alto dinamismo debido a factores como las innovaciones tecnológicas, una mayor exigencia por parte del consumidor, aumento de competencia, o cambios en el sistema de distribución turística con conflictos entre canales y reducción de las comisiones por parte de las empresas oferentes. Además, una de las funciones principales de las agencias de viaje, es la función asesora que lleva asociado un alto grado de interacción con los clientes. Para que esta relación se perpetúe en el tiempo es imprescindible, que exista una comunicación recíproca entre las partes y la presencia de un clima de confianza.

Como respuesta a un entorno cada vez más turbulento, competitivo y complejo, tanto del mercado como en tecnología, la orientación al mercado y el marketing relacional convergen en la estrategia de negocio basada en la gestión de relaciones con clientes (CRM).

El objetivo central de la investigación es profundizar en el estudio referente al impacto que pueda tener sobre el cliente, la implantación de una estrategia cliente céntrica en la agencia de viajes. Por otro lado, se pretenden explorar las variables explicativas de la estrategia cliente céntrica, aportando evidencia empírica en el tema de estudio.

Este trabajo contribuye, mediante el diseño de un modelo teórico explicativo basado en la coexistencia de dos formas de un mismo negocio (online, offline), en el conocimiento de las necesidades y comportamientos del cliente, en el análisis del valor percibido por el mismo, de la satisfacción del cliente en el servicio así como de la lealtad que el cliente desarrolla con el servicio

percibido, con el propósito de que facilite a la empresa establecer relaciones a largo plazo con el cliente que le reporten valor.

Marketing/academic – English

The relationships between perceived value, satisfaction, trust, emotional attachment and product loyalty when implementing a client-focused philosophy in a travel agency.

Abstract

This research paper furthers studies done on the impact the implementation of a client-focused strategy in travel agencies can have on the client. In this context, trust, together with commitment is the cornerstone of relationship marketing, and contributes positively to achieving product loyalty, which is suitable for the maintenance of relationships over time. This variable also acts as a facilitator or mediator on the influence satisfaction has on loyalty. It proves that satisfaction, trust and the client's emotional attachment cause a positive effect on their product loyalty towards the agency.

INTRODUCTION

The interest aroused by this topic is owed largely to a profound social and economic transformation which has been experienced worldwide in recent decades. The tourist sector in general and the travel agency sub-sector in particular, currently find themselves in a rather complex and delicate situation, one that is highly dynamic due to factors such as technological innovations, a more demanding consumer, an increase in competition and changes in the tourism distribution system, which results in conflicts within channels and less commission for operating companies.

Furthermore, one of the main functions of travel agencies is their role as consultant, which carries a high degree of interaction with clients. In order to preserve this relationship over time it is essential that there is reciprocal communication between both parties and a climate of trust.

In response to an increasingly turbulent, competitive and complex environment, both in the market-place and in technology, market orientation and relationship marketing coincide with a business strategy based on customer relationship management (CRM).

The main aim of this research paper is to further studies done on the impact an implementation of a client-focused strategy in travel agencies can have on the client. Conversely, the aim is to explore explanatory variables of the client-focused strategy and provide empirical evidence on the subject. Through the design of an explanatory theoretical model based on the coexistence of two methods of the same business (online, offline), this study contributes to: the knowledge of the client's needs and behaviours; the analysis of value as perceived by the client, of its satisfaction in service

provided, as well as loyalty developed with the perceived service, in order to allow the company to build a long-term relationship with the client which produces value.

Therefore, this study aims to verify whether a positive and significant relationship exists between a client-focused strategy in a travel agency and the development of a client's product loyalty towards that agency which allows for the establishment of lasting and satisfactory relationships.

History - Spanish

La historia de la UE es la historia de un éxito sin precedentes en la superación de las diferencias entre países europeos para construir la paz y la prosperidad comunes, pero también la historia de la proyección de esa paz y de esa prosperidad internas hacia el exterior. Hoy la UE es un actor global, por sus objetivos, por las políticas que desarrolla y por los medios con los que se ha dotado. Es conocida la afirmación de que Europa es un gigante económico pero un enano político. El Tratado de Lisboa supondría el primer paso en el proceso de construcción europea en el ámbito de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) al dotar a la UE de personalidad jurídica propia y al crear la figura del Alto Representante para la Política Exterior y de Seguridad/vicepresidente de la Comisión que contará con el apoyo de un Servicio Europeo de Acción Exterior.

Sin embargo, la entrada en vigor del Tratado de Lisboa no supone por sí sola un salto cualitativo para la PESC. Al contrario, la fecha de la entrada en vigor marca el primer día de un calendario de trabajo intenso en el que la Presidencia española de la UE está llamada a jugar un papel clave. Será necesario avanzar tanto en lo que se refiere a la definición y ejecución de sus líneas de actuación estratégica, como en cuanto a los medios institucionales y financieros y a las capacidades de gestión de crisis con los que cuenta.

History - English

The EU's history is the story of unparalleled success in overcoming the differences faced by European countries to achieve peace and common prosperity, but is also the story of the projection of that peace and prosperity towards countries outside the Union. Today the EU is a global player, because of its objectives, its policies and the means it has developed to implement them. The idea that Europe is an economic giant but a political dwarf is well known. The Treaty of Lisbon would be the first step in the process of European augmentation via the Common Foreign and Security Policy (CFSP) in giving the EU a legal character and in the creation of the post of High Representative for Foreign Policy and Security / Vice President of the Commission who would have the support of a European External Action Service.

However, this Treaty is not in itself a quantum leap forward for the CFSP. Instead, the date it comes into force marks the first day of an intense work schedule in which the Spanish Presidency of the EU is called to play a key role. It will be necessary to go further in both defining and implementing such strategic policies as with the institutional and financial means and crisis management capabilities that are available.

Social Sciences - Spanish

Vygotski y más allá: horizontes para el futuro de la psicología

Desde la aparición de la Obra Seleccionada de L. S. Vygotski en ruso (1982-1984) ha tenido lugar un benéfico proceso compartido de los estudiosos de este autor, primero para traducir su obra a distintos idiomas y, al tiempo o posteriormente, para divulgarla, comentarla y analizarla, discutiéndola y comprendiéndola más ponderadamente. La reciente publicación francesa de la *Histoire du développement des fonctions psychiques supérieures*, con la excelente edición e introducción de Lucien Sève (2014), así como la edición de otros textos esenciales de Vygotski realizada por otros colegas de la francofonía, constituyen un evento significativo más en ese esfuerzo compartido por situar la obra de Lev S. Vygotski, con rigor y respeto, en su lugar histórico. Como plantean van der Veer y Yasnitsky (2016), la divulgación (quizá tardía pero muy amplia) de la obra y las ideas de Vygotski en las últimas décadas se ha logrado pagando el precio de incurrir en problemas menores y mayores en la traducción e interpretación de ésta. Uno de estos problemas es que se ha tendido a considerar su obra a la luz de las ideas de su primera etapa sin tener en cuenta la revisión que Vygotski realizó en sus últimos años y que presentan estos autores en la obra citada. Así, Zavershneva (2016b) señala que las notas personales de Vygotski que reflejan su pensamiento en los últimos años de su vida dejan ver claramente que él consideraba su teoría como inacabada y sus planes como únicamente apuntados, pese a lo cual su obra mantiene todo su potencial heurístico y su apertura al trabajo futuro.

Como simples e inquietos lectores de la obra de Vygotski, reflexionando desde textos incompletos, traduciendo y versionando unas veces y otras aprendiendo de traducciones y versiones de otros colegas, hemos mantenido un forcejeo con las ideas a través de las lagunas y contradicciones que nos ha llevado a buscar intuitivamente, y a conectar en parte, creemos, con algunas de las ideas que preocupaban a este segundo Vygotski.

Tratamos aquí de compartir, un tanto esquemáticamente, el sentido de esa lectura prolongada pero azarosa, más vital que rigurosa y seguramente imperfecta, de la obra de Vygotski que trata de vincular algunas de sus preocupaciones de entonces, al iniciarse el siglo XX, con nuestras preocupaciones de ahora, en los comienzos del XXI.

Social Sciences - English

Vygotsky and beyond: horizons for the future of psychology

Since the Selected Works of L. S. Vygotsky in Russian (1982-1984) were published, a beneficial shared process between scholars has taken place: first by translating his work into different languages and, at the same time or subsequently, by spreading it, commenting on and analysing it, discussing it and attempting to understand it in more depth. The recent French publication of the *Histoire du développement des fonctions psychiques supérieures*, with its excellent editing and introduction by Lucien Sève (2014) - as well as the edition of other essential Vygotsky texts by other

colleagues from French-speaking communities - is a significant event that adds to these shared efforts that scholars have made to put the work of Lev S. Vygotsky in its due historical place with rigour and respect.

As suggested by van der Veer and Yasnitsky (2016), the (perhaps belated, but very extensive) dissemination of Vygotsky's works and ideas in recent decades has come at the cost of incurring minor and major problems in its translation and interpretation. One of these problems is that his work has tended to be approached with a focus on the ideas of his first stage, without taking into account that Vygotsky revisited his own work during his last years, as presented by these authors in the work cited above. As Zavershneva (2016b) notes, Vygotsky's personal notes on his thinking during his later years reflect that he viewed his theory as unfinished, and that his plans were but drafted and largely undeveloped; in spite of this, his oeuvre maintains all its heuristic potential and openness to future work.

As simple and restless readers of Vygotsky's work – reflecting from incomplete texts, translating, sometimes suggesting new versions and at other times learning from the translations and versions of other colleagues – we have continuously struggled with ideas through gaps and contradictions, a struggle that has led us to search intuitively, and to connect, we believe, with some of the ideas that concerned this second Vygotsky.

In these pages, we will try to share, somewhat schematically, the direction and meaning of our hazardously prolonged reading of Vygotsky's work; a certainly imperfect undertaking of a more vital than rigorous nature that attempts to connect some of Vygotsky's concerns at the beginning of the Twentieth Century with our own concerns at the beginning of the Twenty-first.