

Digest

VOLUME 8

LA COMUNICACIÓN EN LA
MEDICINA VETERINARIA

**Habilidades de Comunicación
para la Adherencia del Tutor**

Lisa J. Hunter

MSW

Jane R. Shaw

DVM, PhD

**Cómo Comunicarse con los
Tutores de Mascotas sobre la
Obesidad Canina y Felina**

Deborah Linder

DVM, MS, DACVIM (Nutrición)

**Cómo Abordar los Desafíos
de Comunicación con los
Clientes**

Julie Churchill

DVM, PhD, DACVIM (Nutrición)



Habilidades de comunicación para la adherencia del tutor

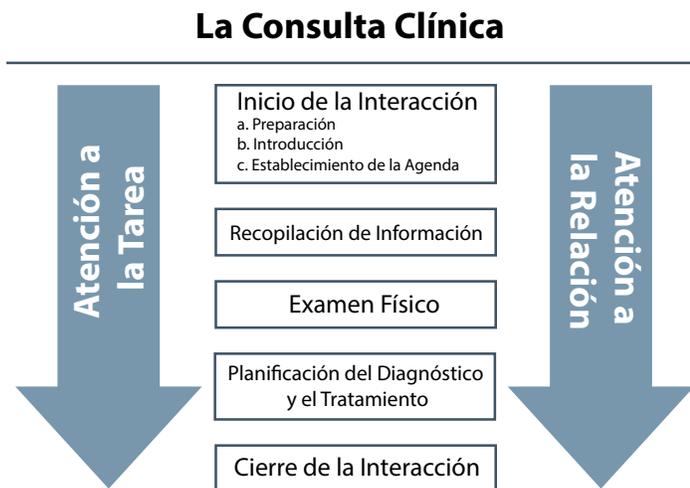
Lisa J. Hunter, MSW and Jane R. Shaw, DVM, PhD

Colorado State University, Fort Collins, Colorado, EE. UU

Comience con el fin en mente

Como dice el refrán, “comience (establecer la agenda) con el fin en mente (cumplir)”. La apertura de la cita consta de tres pasos de comunicación: preparación, presentación y establecimiento de la agenda (**Figura 1**).¹ El siguiente paso en la visita es la recopilación de información. Por lo tanto, antes de comenzar a obtener la historia, obtenga la agenda del cliente en cada cita, en cada oportunidad.

Figura 1. Estructura de la interacción clínica



La definición de la agenda es un proceso de comunicación transformador que potencia la satisfacción del cliente, la adherencia a las recomendaciones y la eficiencia de las citas.¹ La agenda permite al cuidador de la mascota y al equipo de atención médica veterinaria establecer expectativas mutuas para el resto de la cita [satisfacción]. Sienta las bases para el plan de diagnóstico, tratamiento y atención al identificar los objetivos y expectativas del cliente [adherencia]. El uso temprano de la definición de la agenda demuestra el interés y la inversión del equipo veterinario en satisfacer las necesidades del cliente [satisfacción y adherencia]. La creación conjunta de una agenda mutua con el cliente proporciona un marco para la visita y establece los temas para la exploración y el debate [eficiencia].

La definición de la agenda implica más que lo que trajo al cliente y al paciente al hospital. La definición de la

De Importancia

Para mejorar la adherencia del tutor a las recomendaciones veterinarias:

- Obtenga la agenda del cliente por adelantado, en cada cita, en todo momento.
- Siga un proceso de establecimiento de agenda estructurado y metódico.
- Alinee y adapte las recomendaciones a la agenda del cliente para superar las barreras a la atención

agenda es un proceso de formulación de preguntas, sistemático y estructurado de seis pasos que utiliza dos habilidades de comunicación: una indagación abierta, para obtener los puntos de la agenda, y un resumen para garantizar la minuciosidad:

1. **Motivos de la visita** - *¿Qué los trae a usted y a Francis hoy?*
2. **Inquietudes del cliente** - *¿Qué inquietudes tiene usted sobre Francis?*
3. **Metas y expectativas** - *¿cómo podemos trabajar con usted y Francis para satisfacer sus necesidades?*
4. **Resumen** - *Permítame resumir. Ha notado un aumento de picazón, lamido y enrojecimiento debajo de la cola y múltiples episodios de heces blandas después de un cambio reciente en la dieta [razones]. Debemos ser cuidadosos ya que Francis es sensible al tacto en esa zona [inquietudes]. Espera que podamos averiguar qué está pasando y hacer que Francis se sienta más cómodo. [metas y expectativas] [resumen].*
5. **Registro** - *¿qué más podemos abordar por usted hoy?*
6. **Prioridades** - *de todo lo que compartió conmigo, ¿qué es lo más importante para usted?*

Cuadro 1. Construya un repertorio de preguntas para el establecimiento de la agenda¹

- ¿Qué más le gustaría discutir con el Dr. Hernández? [razones]
- ¿En qué más le gustaría enfocarnos durante nuestra conversación? [razones]
- Cuénteme qué le preocupa de Francis. [inquietudes]
- ¿Qué le sucede a Francis que le preocupa? [inquietudes]
- ¿Cómo podemos abordar sus objetivos? [objetivos]
- Describe lo que te gustaría lograr hoy. [objetivos]
- Cuéntame qué esperas de nosotros hoy. [expectativas]
- ¿Cómo podemos ayudarte mejor a ti y a Francis? [expectativas]
- Explique qué es lo más importante para usted. [prioridades]
- ¿Cuál es su prioridad número uno para la visita de hoy? [prioridades]

Utilice preguntas abiertas (se muestran ejemplos en el **Cuadro 1**) para descubrir por qué el cliente programó la cita, sus preocupaciones y qué le gustaría lograr. Resuma la lista para garantizar la precisión y vuelva a verificar los puntos restantes de la agenda para desarrollar un inventario completo.¹ El paso final en la definición de la agenda es identificar las prioridades del cliente para determinar por dónde empezar y cómo aprovechar mejor el tiempo de la cita.

Establecer una agenda es el primer paso para ofrecer una atención contextualizada, donde los profesionales veterinarios adaptan los planes de diagnóstico y/o tratamiento a las necesidades del paciente y del cliente.² Un enfoque individualizado supera las barreras a la atención, incluidas las preocupaciones financieras, de estilo de vida y de horarios, mejorando la adherencia del cuidador.³ Cuando el diagnóstico, el tratamiento y el plan de atención se alinean con los motivos de la visita del cliente, las preocupaciones por su mascota y sus objetivos, expectativas y prioridades, es más probable que los clientes se adhieran a las recomendaciones. Cuando se invita a los clientes a compartir lo que es importante para ellos, se sienten escuchados por el equipo de atención médica veterinaria y se satisfacen sus necesidades, salen de la visita satisfechos y capacitados para implementar el plan de atención.

Referencias

1. Shaw, J. R., & Coe, J. B. (2024). *Developing communication skills for veterinary practice*. John Wiley & Sons, Inc.
2. Englar, R. E. (2023). Recasting the gold standard – part I of II: Delineating healthcare options across a continuum of care. *Journal of Feline Medicine and Surgery*, 25(12), 1-11. doi: 10.1177/1098612X231209855
3. Brown, C. R., Garrett, L. D., Gilles, W. K., et al. (2021). Espectro de atención: Más que opciones de tratamiento. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 259(7), 712-717. doi: 10.2460/javma.259.7.71

Comunicarse con los tutores de mascotas sobre la obesidad canina

Deborah Linder, DVM, MS, DACVIM (Nutrición)

Tufts University, North Grafton, Massachusetts, EE. UU.

La comunicación eficaz con los clientes sobre la obesidad de las mascotas presenta un conjunto único de desafíos. Este tema delicado puede tener una carga emocional y, a menudo, genera resistencia; un estudio reveló que el 53 % de los veterinarios evitan el tema por completo con sus clientes.¹ Sin embargo, abordar la importancia del vínculo entre humanos y animales y adaptar las conversaciones a la mejora de la calidad de vida puede hacer que estas conversaciones sean positivas y más productivas.² El uso de estrategias de comunicación que cambien el enfoque hacia los resultados relacionados con la salud y la calidad de vida puede reducir la carga emocional y favorecer mejores resultados.

Estrategia #1

Evaluación de la Preparación del Cliente:

Cuándo Abordar la Obesidad de la Mascota

Antes de hablar con los clientes sobre la pérdida de peso o cualquier cambio importante en el estilo de vida, puede ser útil considerar en qué punto de la escala se encuentra el tutor, desde la preparación hasta la resistencia al cambio (por ej., ¿está interesado en hacer algún cambio? ¿Ha realizado cambios y ha dejado de hacerlo después de tener problemas?).³ Algunos cuidadores que no están interesados en iniciar un plan de pérdida de peso pueden beneficiarse de una conversación que se centre en otros parámetros de salud, como el movimiento, el enriquecimiento o la calidad de vida y el bienestar generales. Por el contrario, otras familias que buscan ayuda para la obesidad de su mascota o que ya han realizado cambios pueden beneficiarse de un plan personalizado y de un apoyo para la resolución de problemas. Este concepto de "atender a las familias en su situación actual" puede orientar la consecución de objetivos realistas, pero también permitir que los tutores de mascotas se comprometan a un nivel con el que se sientan cómodos y con el que puedan comprometerse.

Estrategia #2

Evaluación Nutricional Completa:

Conocer a Su Público

Cada relación entre una mascota y su familia es única. Una evaluación nutricional completa no solo incluye la dieta de una mascota, sino también el papel que desempeñan la alimentación y la actividad en el vínculo entre humanos y animales. Especialmente para las familias que se muestran aprensivas o resistentes al cambio, puede resultar útil comenzar con preguntas que se centren en la calidad de vida, como "¿Cuáles son sus actividades favoritas

De Importancia

- Cambiar el tema de la obesidad de las mascotas de la pérdida de peso a los resultados relacionados con la salud y la calidad de vida permite a las familias centrarse en cómo pueden hacer que su mascota sea más feliz y disfrutar más del tiempo juntos sin temor a ser juzgadas.
- Los planes personalizados involucran a las familias en su situación actual y les brindan las herramientas y el conocimiento necesarios para prepararlas para el éxito.
- Hay muchos recursos disponibles para ayudar al equipo veterinario y a los tutores de las mascotas a crear planes que satisfagan mejor sus necesidades de manera eficiente.

con su mascota?" y "¿Qué hace feliz a su mascota?". Se pueden encontrar herramientas adicionales para realizar evaluaciones nutricionales en las Pautas de control de peso y nutrición de la AAHA de 2021, que detallan la evaluación de la dieta, la mascota, la familia y el entorno para orientar mejor las conversaciones para cada mascota y familia en particular.⁴

Estrategia #3

Planes Personalizados: Mejorar o Amenazar el Vínculo entre Humanos y Animales

Una evaluación nutricional completa permite colaborar con los clientes para establecer objetivos realistas y alcanzables que se centren en mejorar la salud y la felicidad de la mascota. Para aquellas familias que estén listas para emprender un cambio, preguntar específicamente sobre la relación entre la mascota y todos los miembros del hogar también puede revelar aspectos "no negociables" del vínculo entre humanos y animales. Preguntas como "¿Qué es importante para usted que incluyamos en el plan nutricional?" o "¿Qué es importante que yo sepa y que tal vez no haya preguntado?" pueden ayudar a desarrollar objetivos que se centren en mejorar la salud y el bienestar general, no solo el peso corporal (al que las familias pueden o no querer dar prioridad). Por ejemplo, estos objetivos pueden incluir una mejor movilidad, un

Tabla 1. Ejemplos de cómo cambiar la conversación*

En lugar de:	Pruebe:
La obesidad de su gato es la razón por la que su pelaje está tan enmarañado. Se acicalará de nuevo cuando esté delgado.	Hagamos un plan para ayudarla a satisfacer sus necesidades, como el acicalamiento. Nuestro objetivo puede ser la frecuencia con la que se acicala y lo fácil que le resulta.
¡Deje de darle comida chatarra! No puede perder peso si come dulces todo el día...	Pensemos en cantidades y tipos de golosinas divertidos pero saludables para agregar variedad sin desequilibrar su dieta.
Incluso si hace frío, puede sacarlo a pasear más. ¡Sería bueno para ambos!	¿Qué actividades le gustan a su perro? Aquí encontrará recursos con excelentes ideas para estimular el cerebro de su perro y fomentar la actividad.
Se llama "amor duro". Entiendo que no es fácil, pero debe ser el alfa y decirle a su gato que no cuando ruegue.	Si su gato ruega, puede que tenga hambre, pero también puede que quiera interactuar con usted. Hagamos una lluvia de ideas sobre cómo su gato puede llamar la atención de maneras que no incluyan comida.

*Modificado y ampliado del *Manual de nutrición clínica canina y felina del Purina Institute*, página 87.

mayor enriquecimiento mental o tiempo de juego, o cambios en el comportamiento alimentario, como juguetes de rompecabezas para que la hora de comer sea más divertida y atractiva. Incluso para las familias que están comprometidas con la pérdida de peso, cambiar el resultado objetivo de “pérdida de peso corporal de X %” a “saltar al sofá sin dolor ni vacilación”, por ejemplo, brinda una motivación adicional para mejorar la calidad de vida de su mascota en comparación con números abstractos que pueden ser más difíciles de asociar con resultados tangibles para las familias (Tabla 1).

Estrategia #4

Apoyo al Éxito a Largo Plazo: Empoderar a las Familias con Recursos Esenciales

Prepara a las familias para el éxito mediante una lluvia de ideas proactiva sobre los posibles desafíos y empoderándolas con herramientas para la resolución de problemas. Expresar las inquietudes de la familia con preguntas como “¿Qué es lo que más temes que cambie?” o “¿Qué problemas has encontrado en el pasado?” puede orientar qué recursos personalizados o consejos para la resolución de problemas proporcionar a las familias cuando los necesiten. Muchas familias, por ejemplo, tienen problemas con las “conductas de mendicidad”, que a menudo se malinterpretan como hambre cuando en realidad lo que busca su mascota es atención o interacción. Ser creativo con actividades de enriquecimiento mental y físico⁵ puede ayudar a cambiar el enfoque hacia la mejora de la calidad de vida y, al mismo tiempo, redirigir las conductas no deseadas para apoyar positivamente el vínculo entre humanos y animales.

Referencias

1. Sutherland, K. A., Coe, J. B., & O’Sullivan, T. L. (2023). Exploring veterinary professionals’ perceptions of pet weight-related communication in companion animal veterinary practice. *The Veterinary Record*, 192(4), e1973. doi: 10.1002/vetr.1973
2. Linder, D., & Mueller, M. (2014). Pet obesity management: Beyond nutrition. *The Veterinary Clinics of North America: Small Animal Practice*, 44(4), 789–vii. doi: 10.1016/j.cvsm.2014.03.004.
3. Churchill, J. (2010). Increase the success of weight loss programs by creating an environment for change. *Compendio: Continuing Education for Veterinarians*, 32(12), E1.
4. Cline, M. G., Burns, K. M., Coe, J. B., et al. (2021). 2021 AAHA nutrition and weight management Guidelines for dogs and cats. *Journal of the American Animal Hospital Association*, 57(4), 153-178. doi: 10.5326/JAAHA-MS-7232
5. Ellis, S. L., Rodan, I., Carney, H. C., et al. (2013). AAFP and ISFM feline needs environmental Guidelines. *Journal of Feline Medicine and Surgery*, 15(3), 219-30. doi: 10.1177/1098612X13477537

Cómo abordar los desafíos de comunicación con los clientes

Julie Churchill, DVM, PhD, DACVIM (Nutrición)

University of Minnesota, St. Paul, Minnesota, EE. UU.

Las mascotas dependen de sus cuidadores para una nutrición adecuada, y proporcionarles la comida y las cantidades adecuadas es esencial para que tengan una vida larga y saludable. Dada la implicación que tiene la nutrición en la salud y el bienestar de las mascotas, la comunicación con el cliente sobre el manejo nutricional es una responsabilidad profesional del equipo de atención médica veterinaria (VHCT). Sin embargo, educar a los tutores de mascotas sobre nutrición a menudo presenta desafíos. Los miembros del VHCT con frecuencia informan una falta de confianza para abordar temas de nutrición, inquietudes sobre las limitaciones de tiempo o aprensión sobre una posible controversia.

Establecer relaciones de confianza con los clientes mejora la atención al paciente, la satisfacción del cliente y el éxito del equipo veterinario. El vínculo entre el equipo veterinario y el tutor de la mascota influye significativamente en el cumplimiento del cliente. Las habilidades de comunicación clave para fortalecer las relaciones veterinario-cliente-paciente incluyen 1) preguntas abiertas, 2) escucha reflexiva, 3) comunicación no verbal y 4) empatía.¹

Las preguntas abiertas, como "Cuéntame cómo fue tu día, incluyendo todo lo que come tu mascota", recopilan detalles cruciales de manera eficiente y al mismo tiempo fomentan la confianza. Las frases sin prejuicios como "Cuéntame sobre", "Describeme" o "¿Qué tipo de golosinas les gustan?" permiten conocer la perspectiva del tutor y orientar los planes nutricionales. La escucha reflexiva, que implica dar respuestas aclaratorias, tranquiliza a los clientes y les ayuda a redirigir el foco de atención si es necesario.

La comunicación no verbal, que incluye el lenguaje corporal, las expresiones faciales y el tono, es fundamental, especialmente durante las conversaciones sobre temas delicados como la nutrición. Por ejemplo, las palabras positivas combinadas con gestos cerrados (por ejemplo, brazos cruzados o ceño fruncido) pueden enviar señales contradictorias. La verificación periódica de la comprensión del cliente garantiza claridad y alineación.

Por último, mostrar empatía y centrarse en la educación, en lugar de juzgar decisiones pasadas, genera confianza. El uso de estas estrategias de comunicación fortalece las relaciones con los clientes, fomenta la confianza y mejora los resultados.

Así como el uso de protocolos de tratamiento puede ayudar a brindar la mejor práctica de atención, el desarrollo de un marco nutricional brindará recomendaciones nutricionales de alta calidad que sean consistentes entre los miembros del equipo y se esperen en cada visita (**Cuadro 1**).

De Importancia

- Establecer un marco nutricional para las conversaciones crea una cultura centrada en la nutrición y estandariza la atención al paciente.
- El uso de un modelo colaborativo de 3 conversaciones para la toma de decisiones compartidas permite a los clientes tomar decisiones informadas sobre la nutrición de sus mascotas, lo que conduce a mejores resultados y asociaciones más sólidas.
- Las técnicas de comunicación exitosas son habilidades transferibles a todas las conversaciones con los clientes.

Cuando cada miembro del equipo utiliza un marco para abordar las conversaciones sobre el cuidado nutricional de los pacientes en cada visita, esto ayuda al proceso de creación de una cultura centrada en la nutrición en la práctica, así como a crear de manera proactiva la expectativa de que las necesidades nutricionales de una mascota cambiarán a lo largo de las etapas de la vida y las condiciones de salud. Esto establece al VHCT como el experto en su mascota. La forma en que el VHCT interactúa con los clientes afecta el resultado. La curiosidad compasiva durante la historia proporciona una comprensión clave sobre más que la dieta o la ingesta de alimentos, sino también el entorno, los objetivos del cliente, los motivos y las habilidades para llevar a cabo las recomendaciones.

Los beneficios de la toma de decisiones compartida, el enfoque en el que los médicos y los clientes (o pacientes) se asocian para analizar objetivos y opciones y tomar decisiones sobre el plan de atención juntos, se han establecido ampliamente en la atención médica humana. Estudios recientes han confirmado que los clientes veterinarios prefieren la toma de decisiones colaborativa independientemente del tipo de cita.^{2,3} Elwyn describe un modelo sencillo de tres conversaciones para incorporar la toma de decisiones compartida con los clientes.⁴ Implementar este modelo de comunicación mientras se utilizan las habilidades básicas puede optimizar la atención y reducir los desafíos de comunicación.

1. Team Talk - [Charla en Equipo] Comience utilizando un lenguaje orientado a la colaboración, como "nosotros" o "vamos a", para entablar una conversación colaborativa con el cliente sobre sus

Cuadro 1. Kit de herramientas para mejorar las conversaciones sobre nutrición

- **Desarrolle su marco para cada conversación sobre nutrición**
 - Evaluación nutricional - ¿existen riesgos de desnutrición?
 - Recomendación - qué dar de comer (incluidas las golosinas), cantidades por día y frecuencia
 - Realice un seguimiento para evaluar y registrar los resultados - manténgase conectado
- **Habilidades de comunicación clave para abordar conversaciones difíciles sobre nutrición**
 - Utilice el modelo de las tres charlas para desarrollar un plan compartido con los clientes
 - Determine la “disposición para cambiar” para preparar al cliente y a la mascota para el éxito
- **Use sus habilidades de comunicación para abordar preguntas relacionadas con la nutrición**
 - Recuerde que estas son habilidades transferibles

objetivos. Utilice la charla en equipo para brindar apoyo, presentar opciones y fomentar un sentido de toma de decisiones compartida. Siempre pida permiso al cliente antes de analizar las opciones para asegurarse de que todos se sientan cómodos e incluidos.

2. Option Talk - [Charla sobre opciones] Comprobar que el cliente comprende la condición de su mascota ofrece oportunidades valiosas para aclarar información, analizar las opciones de diagnóstico y tratamiento y describir los pros y los contras. Las investigaciones en medicina veterinaria muestran que los clientes aprecian la comunicación centrada en los beneficios, especialmente en lo que respecta a la atención preventiva.⁵ El impacto en la salud y la esperanza de vida de su mascota se consideró la característica más importante a la hora de decidir si se debe actuar según las recomendaciones de tratamiento.^{6,7} Al analizar temas como un plan nutricional, enfatice los beneficios que brinda. Incluya una discusión sobre los costos, presente las opciones disponibles y ofrezca apoyo para las decisiones tomadas en colaboración. Ofrezca siempre un seguimiento si los resultados son inesperados y el cliente quiere volver a considerar las opciones.

3. Decision Talk - [Charla sobre decisiones] Después de analizar las opciones, pregunte al cliente cuáles son sus preferencias y qué es lo que más le importa en el proceso de toma de decisiones. Este enfoque le ayuda a tomar decisiones informadas y basadas en sus preferencias. Respalde sus elecciones y anímelo a volver a considerar las opciones según sea necesario, en función de la respuesta de su mascota.

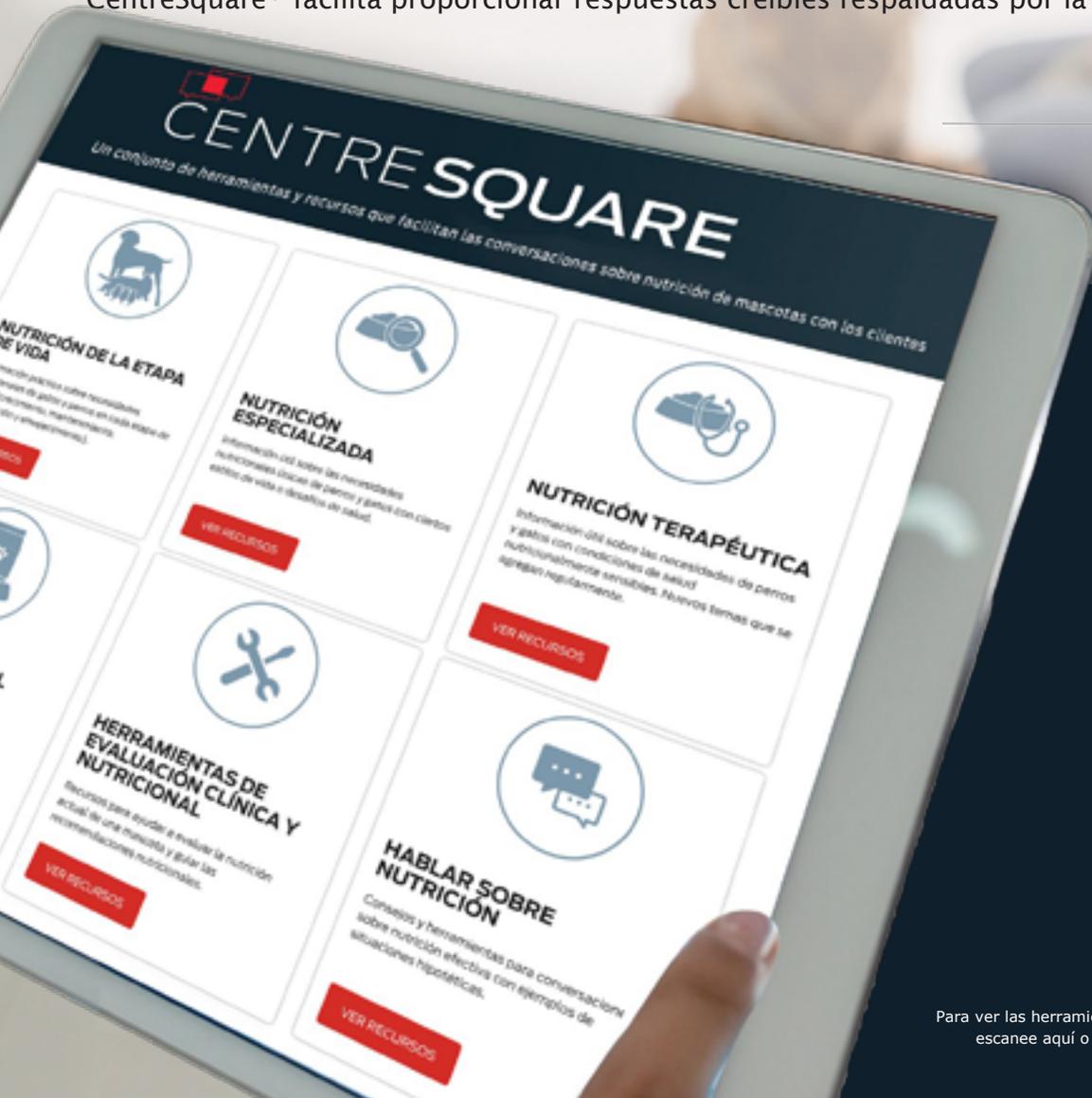
La comunicación eficaz sobre la nutrición de las mascotas es esencial para mejorar los resultados de los pacientes, generar confianza en el cliente y fomentar la colaboración entre los dueños de las mascotas y los equipos de atención médica veterinaria. Al integrar las habilidades comunicativas básicas, adoptar un marco estructurado para las discusiones sobre nutrición y emplear modelos de toma de decisiones compartida, los profesionales veterinarios pueden abordar los desafíos de comunicación, brindar atención nutricional personalizada y respaldar la salud de las mascotas durante toda su vida. Este enfoque mejora la satisfacción del cliente y refuerza el papel del equipo veterinario como expertos de confianza en el cuidado de las mascotas.

Referencias

1. Shaw, J. R. (2006). Four core communication skills of highly effective practitioners. *Veterinary Clinics of North America: Small Animal Practice*, 36(2), 385-396.
2. Groves, C. N. H., Coe, J. B., Sutherland, K. A., et al. (2024). Clients prefer collaborative decision-making with veterinarians regardless of appointment type. *Journal of the American Veterinary Medical Association*. Publicación anticipada en línea. doi: 10.2460/javma.24.06.0421
3. Janke, N., Shaw, J. R. y Coe, J. B. (2022). Veterinary technicians contribute to shared decision-making during companion animal veterinary appointments. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 260(15), 1993-2000. doi: 10.2460/javma.22.08.0380
4. Elwyn, G., Durand, M. A., Song, J., et al. (2017). A three-talk model for shared decision making: Multistage consultation process. *BMJ*, 359, j4891. doi: 10.1136/bmj.j4891
5. Sutherland, K. A., Coe, J. B., Blais-Vaillancourt, K., et al. (2024). Veterinary clients prefer benefit-focused online communication while clinic websites uncommonly communicate benefits of preventive care services. *Journal of the American Veterinary Medical Association*. Publicación anticipada en línea. doi: 10.2460/javma.24.09.0568
6. Davies, A. R., Sutherland, K. A., Groves, C. N. H., et al. (2024). Impact on life expectancy was the most important information to clients when considering whether to take action for an overweight or obese dog. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 262(6), 808-817. doi: 10.2460/javma.23.12.0697
7. Sutherland, K. A., Coe, J. B., Groves, C. N. H., et al. (2024). Information about life expectancy related to obesity is most important to cat owners when deciding whether to act on a veterinarian's weight loss recommendation. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 262(6), 798-807. doi: 10.2460/javma.23.12.0703

SUS CLIENTES TIENEN PREGUNTAS SOBRE LA NUTRICIÓN DE MASCOTAS.

CentreSquare® facilita proporcionar respuestas creíbles respaldadas por la ciencia.



CentreSquare ofrece un conjunto de herramientas en línea gratuito con recursos para facilitar conversaciones amistosas con los clientes sobre la nutrición de mascotas

- Busque en una amplia gama de temas, que incluyen nutrición adecuada para mascotas, salud cerebral, salud intestinal y más.
- Manténgase actualizado con la información científica más actualizada.
- Herramientas fáciles de usar y mensajes clave escritos en un lenguaje que sus clientes pueden comprender.
- Ya sea que tenga 5 minutos o 30 minutos, encontrará algo útil y relevante en CentreSquare.



Para ver las herramientas y los temas de CentreSquare en acción, escanee aquí o visite PurinaInstitute.com/CentreSquare

REGÍSTRESE PARA RECIBIR COMUNICACIONES CIENTÍFICAS Y RECIBA UN E-BOOK GRATIS

Al registrarse para recibir comunicaciones científicas del Purina Institute, será uno de los primeros en recibir:

- Información sobre los últimos descubrimientos en ciencia nutricional.
- Recursos y guías nutricionales gratuitos para apoyar sus conversaciones con los clientes.
- Invitaciones a eventos y seminarios web.
- Alertas de nuevos contenidos.
- Boletines informativos para mantenerse informado.

Visite PurinaInstitute.com/Sign-Up

