**Guía para la Consejería para la Adherencia al Producto Centrada en el Participante**

**para**

**MTN-017**

Iván C. Balán, Ph.D.

&

Behavioral Research Team

HIV Center for Clinical and Behavioral Studies

Columbia University

***Visita Inicial del Periodo***

**(Visitas 2, 5, & 8)**

**PANORAMA GENERAL DE LA SESIÓN**

**El propósito de esta sesión es orientar al participante acerca de la consejería para la adherencia, así como reforzar la importancia de reportar con precisión la adherencia al uso del producto del estudio.**

**En esta sesión se establecerá el espíritu de la consejería, la que se centrará en el participante. Por ello, el consejero deberá enfocarse en entablar una relación con éste, agradeciendo su deseo de formar parte del estudio y expresando su gratitud por el papel que desempeña al ayudar a los investigadores a entender de qué manera la comunidad podría utilizar estos productos.**

**ESQUEMA DE LA SESIÓN DEL PERÍODO INICIAL**

1. **Dar la bienvenida al participante a la sesión**
2. **Proporcionar información general de la consejería para la adherencia**
* *Para hablar de su experiencia usando el producto*
* *Para pedirle que nos ayude con la estimación más precisa de cuantas veces usó el producto, utilizando los reportes de los SMS, productos devueltos y los niveles del producto en los análisis de sangre*
* *No para empujarlo para que use el producto o para hacerlo sentir mal si es que no fue capaz de usar el producto exactamente como se le solicitó.*
1. **Revisar el enfoque de la sesión**
* *Explorar el plan del participante para usar el producto durante las próximas 8 semanas*
* *Identificar obstáculos al uso del producto y planes para lidiar con ellos*
1. **Evaluar el entendimiento del participante para usar el producto**
* *¿Cuál es su comprensión de cómo debe usar este producto durante las próximas ocho semanas?*
1. **Evaluar la confianza para utilizar el producto como se le indicó (Anexo 1)**
* *En una escala del 0 al 10, en donde 0 es para nada seguro y 10 es extremadamente seguro, ¿Cuán seguro está usted de que será capaz de usar el producto como se le indico?*
* *¿Qué lo podría ayudar a usted a pasar de \_\_\_ a \_\_\_(dos números mayor) ?*
1. **Identificar potenciales barreras para el uso del producto (Anexo 2)**
* *Entonces, pensando en el uso de este producto, ¿Qué podría dificultarle a usted el uso del producto como se le indicó? ¿Qué más?*
* *¿Qué podría hacer usted para minimizar el impacto de esto en el uso del producto? ¿Qué más podría hacer si es que esto no funcionara?*
1. **Cerrar sesión**
* *Resuma la sesión*
* *Revise que pasará durante la siguiente sesión*
* *Explorar la experiencia de usar el producto durante las últimas 4 semanas*
* *Revisar y converger los reportes de uso basados en los mensajes de texto, productos devueltos, y los niveles de PK*

**Paso 1: Dar la bienvenida al participante**

**Objetivo: Confirmar la asistencia de los participantes a la sesión**

**Ejemplo:** *Bueno, antes que nada, gracias por tomarse el tiempo de venir a su cita. Como sabrá, los estudios dependen de que los participantes acudan a sus citas, por lo que le agradecemos mucho su compromiso de continuar con el estudio.*

**Paso 2: Presentar el panorama general de la consejería para la adherencia**

**Objetivo:** Informar al participante sobre el rol del consejero y brindar

información sobre lo que ocurrirá durante las sesiones de consejería para la adherencia.

**Enfoque:** El consejero brinda una explicación general sobre su rol en el estudio

y la consejería para la adherencia y enfatiza la importancia de un reporte preciso de las experiencias del participante. Este punto se enfatiza incluso más que el usar el producto según las indicaciones. Esto se realiza de manera que el participante se sienta más cómodo reportando problemas de adherencia.

|  |
| --- |
| **PUNTOS CLAVES:****El propósito de la consejería para la adherencia es:** * **Entender la experiencia del participante con el uso del producto**
* **Pedirle al participante que nos ayude a llegar a un conteo preciso de cuantas veces utilizó el producto**
 |

**Ejemplo:** *Mi nombre es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ y me reuniré con usted cada vez*

*que venga a una visita del estudio a fin de conversar acerca de cómo le*

*ha ido con el uso de los productos del estudio, ya sea que se trate de la pastilla o del gel. Durante nuestras visitas, usualmente revisamos la forma en la que ha usado el producto.* ***Algo muy importante que haremos durante nuestras reuniones es obtener una idea precisa sobre cuán regularmente uso el producto.*** *Para algunos participantes, usar el producto de manera regular no resulta tan fácil como pensaron, de modo que en estas sesiones sólo queremos escuchar cómo le fue, si le fue bien o no y si le fue posible usar el producto de forma regular o no. ¡Nosotros aprendemos mucho de las personas que usan el producto y de aquellas que no, por lo que un reporte preciso nos es muy útil! Y, si estuviera teniendo problemas con el uso del producto y estuviera interesado en saber cómo otras personas han lidiado con problemas similares, con gusto compartiré esas ideas con usted en caso quisiera probarlas y ver cómo le va.* ***Mi rol NO es convencerlo de usar el producto de forma más regular, sino saber cómo le está yendo y, si usted piensa que será útil, trabajar con usted para encontrar las maneras en que pueda usarlo lo más regularmente posible.***

*Como sabrá, el estudio cuenta con tres períodos distintos. Nos reuniremos al comienzo, a mitad y al final de cada período.*

*Hasta aquí, ¿tiene alguna pregunta?*

**PASO 3: Establezca la estructura de la sesión**

**Metas:** Dar al participante una idea de lo que tendrá lugar durante la sesión.

**Enfoque:** El consejero brinda una explicación general de lo que ocurrirá

durante la sesión.

**Ejemplo:** *El plan para la reunión de hoy es hablar sobre el uso del gel (o de la*

*pastilla) durante las próximas 8 semanas, cómo cree que le irá con ello y*

*si considera que hay algún obstáculo que pudiera impedir que use el producto regularmente. ¿Qué le parece?*

**PASO 4: Evaluar el entendimiento del participante sobre el uso del producto**

**Objetivo:** Evaluar si el participante entendió exactamente como debe usar el

producto durante el período del estudio actual.

**Enfoque:** El consejero le pregunta al participante sobre su entendimiento de

como debe usar el producto que se le entregó, durante las cuatro semanas siguientes. Si hay inconsistencias mínimas o preguntas, el consejero puede brindar la información exacta. PERO, el consejero NO debe tomar el rol del médico. Así, si el participante no tiene claro cómo/cuando usar el producto o tiene algunas preguntas sobre el uso del producto, el participante debe ser referido otra vez al médico para aclarar las dudas.

|  |
| --- |
| **PREGUNTA CLAVE:*****¿Cómo se le ha explicado que debe usar el producto, por ejemplo, con qué frecuencia o cuándo?*** |

**Ejemplo:** *Entonces, hoy comenzara el primer período del estudio y se le*

*entregarán (pastillas o gel) para que se los lleve a su casa. Entonces, ¿cómo se le ha explicado que debe usar el producto, por ejemplo, con qué frecuencia o cuándo?*

*Muy bien! Entonces tiene muy claro que hacer. La única cosa que quiero aclararle es que de hecho usted puede cambiar la hora del día en la que toma la pastilla. Debe tomarla más o menos a la misma hora todos los días. Entonces, puede decidir en qué momento del día quiere tomar la pastilla y podemos trabajar durante esta sesión para ayudarle a saber cuál podría ser el mejor horario para usted, le parece bien?*

**PASO 5: Evaluar cuán seguro está el participante de poder usar el producto según se indica**

**Objetivo:** Evaluar cuán seguro se siente el participante de que podrá usar el

producto según se le indicó.

**Enfoque:** El consejero empleará una escala para medir la seguridad (ver Anexo

1) que va del 0 al 10 y le preguntará al participante en que punto se ubica.

**Ejemplo:** *Muy bien. Ahora, considerando la forma en que se le indicó que usara*

*el producto, la manera en que transcurren sus días y semanas normalmente y todo aquello que está ocurriendo en su vida en este momento, quisiera que me indicara en esta hoja cuán seguro está de que podrá utilizar el producto según se le indicó. 0 significa que no está seguro en lo absoluto y 10, que está completamente seguro. ¿En qué punto de esta línea se encuentra usted?*

**Si está en 7 o por encima: Pedir al participante que describa su plan para el uso del producto regularmente.**

**Ejemplo:** *Parece que está bastante seguro de que podrá usar el producto según se le indicó.*

* *¿Cómo planea hacerlo?*
* *¿Qué hará para ayudarse a usar el producto regularmente?*

**Si está en 7 o por debajo: Explore con el participante que lo ayudaría a incrementar su seguridad de usar el producto regularmente.**

**Ejemplo:** *Parece estar algo seguro de que podrá usar el producto según se le indicó, mas no completamente. Hablemos acerca de lo que podría impedirle usar el producto regularmente y qué podría hacer al respecto. ¿Está de acuerdo?*

**PASO 6: Identificar los obstáculos potenciales para el uso del producto según se indicó**

**Objetivo:** Ayudar al paciente a identificar y superar los obstáculos para usar el

producto según se indica.

**Enfoque:** Usando el Anexo 2 como guía, el consejero pregunta acerca de los

obstáculos para la adherencia; luego trabaja con el participante para identificar posibles soluciones para superarlos. Primero, el consejero trata de que el participante identifique formas de superar tales obstáculos, ofreciendo sugerencias solo si el participante parece no tener ninguna. Antes de dar alguna recomendación, el consejero deberá preguntar al participante si desea que le den algunas sugerencias para lidiar con un obstáculo en particular. Al final, repítale el plan al participante.

|  |
| --- |
| **PUNTO CLAVE:****Cuando esté desarrollando soluciones para usar el producto consistentemente, PRIMERO pregúntele al participante lo que podría hacer para mejorar el uso del producto. DESPUES ofrezca proveerle algunas sugerencias.**  |

**Ejemplo:** *Entonces, cuando piensa en usar el producto, ¿qué cree usted que*

*podría dificultarle hacerlo según se le indicó? ¿Qué más?*

*Bien, usted piensa que hay un par de cosas que podrían dificultarle en cierta medida usar este producto según se le indicó. ¿Qué le parece si pensamos en cómo resolverlas?*

*A ver, lo primero que mencionó es…*

*¿Qué cosas podría hacer usted para minimizar el impacto de esto en el uso del producto? Veamos si podemos pensar en dos o tres soluciones para cada obstáculo. ¿Qué más podría hacer si eso no resulta?*

*Bien. Ahora pasemos al siguiente obstáculo que mencionó, que era…*

*Muy bien. Muchas gracias por considerar algunos de estos puntos conmigo y pensar en qué puede hacer para usar el producto con regularidad. Pensando en el uso del producto ¿Tiene alguna otra pregunta con relación al uso del producto?*

*Bien, entonces, su plan para utilizar el producto consistentemente es…. (repíta el plan).*

**PASO 7: Cerrar la sesión**

**Objetivo:** Revisar los logros de la sesión y recordar al participante que tendrá estas sesiones cuando regrese para la visita de mitad de período.

**Enfoque:** El consejero confirma la participación del participante en la sesión y en el estudio, y brinda una explicación general sobre la sesión de mitad de período.

|  |
| --- |
| **PUNTOS CLAVES:** **Presente los enfoques de la próxima sesión de consejería:** * ***Explorar la experiencia de usar el producto durante las últimas 4 semanas***
* ***Revisar y converger los reportes de uso basados en el SMS, productos devueltos, y los niveles de PK***
 |

**Ejemplo:** *Bien, hemos concluido con la visita de hoy. Muchas gracias por venir y analizar cómo será para usted el usar el producto, así como los potenciales problemas que surgirán. Creo que ahora tiene un buen plan para usar el gel (tomar la pastilla) en forma regular. Cuando nos reunamos en cuatro semanas, le preguntaré sobre cómo le fue con el plan. ¿Qué le parece?*

*Como usted sabe, durante el estudio nosotros vamos a hacer un seguimiento de su uso del producto de diferentes maneras: sus reportes de los SMS, las pastillas o aplicadores que devuelva, y a través de los análisis de sangre que nos permitirán evaluar los niveles de la medicación en su cuerpo. Durante la siguiente sesión, revisaremos los reportes de los SMS, sus aplicadores devueltos, y sus análisis de sangre para poder trabajar juntos y tener el estimado más preciso de su uso del producto. ¿Qué le parece?*

*Muy bien, entonces, ¡lo veo en aproximadamente 4 semanas!*

***Visita de Mitad de Período***

**(Visitas 3, 6, & 9)**

**PANORAMA GENERAL DE LA SESIÓN**

**El propósito de esta sesión de consejería es que el consejero y participante trabajen juntos para llegar a un estimado preciso de cuantas veces se utilizó el producto, y explorar la experiencia del participante con el uso del producto del estudio (pastilla o gel) según se indica en el protocolo, su deseo de mejorar su adherencia al producto y las formas de hacerlo, si así lo desea.**

**Es importante que el consejero recuerde que hay varias razones por las cuales los conteos del uso de producto basados en los productos devueltos, los mensajes de texto, y los análisis de PK no provean un conteo preciso de cuantas veces el participante usó el producto. Por ejemplo, el conteo basado en el producto devuelto puede ser impreciso debido a que el participante: 1) no se acordó correctamente del número de pastillas o aplicadores que se le quedaron en casa (o en la casa de la pareja); 2) le mostró a un amigo como funciona un aplicador, pero no lo utilizó; 3) le dio pastillas a un amigo; 4) tuvo problemas al usar el aplicador y usó más de uno en el proceso; y 5) otras razones. Igualmente, el reporte basado en los mensajes de texto puede ser impreciso por: 1) problemas mandando textos; 2) perder el teléfono; 3) salir de viaje y olvidar llevar el teléfono; 4) confusión sobre cómo utilizar el sistema de texto; o 5) otras razones. Finalmente, los resultados de análisis de PK solamente van a indicar “positivo” o “negativo,” y el resultado puede ser una medida imprecisa sobre el uso del producto debido a 1) que la muestra se contamine de alguna manera; o 2) que el participante haya usado el producto al principio del período pero no al final; y 3) otras razones.**

**Es importante que el consejero permanezca neutral con respecto al uso del producto por parte del participante para que este no se sienta juzgado por una adherencia imperfecta. El tono de la sesión es que el consejero y el participante trabajen conjuntamente para ver cómo le está yendo al participante con el uso del producto. Por ende, en vez de enfocarse en reforzar la alta adherencia del participante, el consejero se centrará en reforzar los intentos del participante de reportar con precisión el uso del producto, aun cuando no haya habido completa adherencia.**

**Al discutir el uso del producto, el consejero deberá evitar “presionar” al participante, incluso ligeramente, a usar el producto con más frecuencia, puesto que ello puede hacer sentir incómodo al participante al momento de reportar con precisión su no adherencia. Hacia el final de la sesión, y solo si el participante indica que le gustaría usar el producto con más regularidad, el consejero trabajará con el participante para pensar en formas de hacerlo.**

**ESQUEMA DE LA SESIÓN DE MITAD DE PERIODO**

1. **Bienvenida al participante, establecer la estructura de la sesión**
2. **Revisar y converger los datos de adherencia**
* *Yo le voy a pedir que nos ayude a estimar de la forma mas precisa cuantas veces usó el producto.*
* *¿Cuál de estos (por ejemplo, SMS, conteo de producto devuelto) piensa usted que representa el número real de veces que usó el producto? ¿Porqué?*
* *Este número, ¿Es completamente exacto, o nosotros necesitamos ajustarlo hacia arriba o hacia abajo?*
1. **Converger los niveles de PK con los reportes PREVIOS del uso del producto (Visitas 6 y 9)**
* *Ahora, me gustaría que me ayude a hacer algo similar, pero usando los resultados de sus análisis de sangre.*
* *Durante su última visita reportó haber usado el producto XX veces. Ahora, los análisis de PK de sangre no muestran que haya producto en su sistema. ¿Por qué piensa usted que esto podría estar pasando?*
1. **Explorar que ayudó al participante a ser adherente al uso del producto?**
* *Es muy bueno que usted haya sido capaz de utilizar el producto en las cuatro semanas pasadas!*
* *¿Qué lo ayudó a usted a usarlo en esas ocasiones?*

1. **Evalúe los pensamientos del participante de su adherencia actual**
* *¿Qué piensa sobre su uso del producto hasta este punto? (Anexo 5)*
1. **Explore las maneras para mejorar la adherencia (si es indicado por el participante)**
* *¿Cuáles son algunos de los obstáculos que se presentaron que le impidieron el uso del producto de manera más regular?*
* *¿Qué podría hacer usted para superar este obstáculo? ¿Qué más?*
1. **Cerrar sesión**
* *Resuma la sesión*
* *Revise que sucederá durante la siguiente sesión*
* *Explorar la experiencia de usar el producto durante las últimas 4 semanas*
* *Revisar y converger los reportes de uso basados en los mensajes de texto, productos devueltos, y los niveles de PK*

**PASO 1: Dar la bienvenida al participante y establecer la estructura de la sesión**

**Objetivos:**

* Reforzar la asistencia del participante a la sesión e informarle sobre lo que tendrá lugar durante la sesión.
* Establecer las dificultades que plantea la adherencia al uso del producto según se especifica en el protocolo.

**Enfoque:** El consejero emplea un enfoque centrado en el participante para darle la bienvenida a otra visita y refuerza el interés y el compromiso continuo del participante para con el estudio. Luego, el consejero brinda al participante una explicación general de lo que ocurrirá durante la sesión.

**Ejemplo:** *Bueno, antes que nada, gracias por tomarse el tiempo de venir a su cita. Como sabrá, los estudios dependen de que los participantes acudan a sus citas, de modo que le agradezco mucho su compromiso de seguir adelante con el estudio.*

*Durante esta sesión, discutiremos cómo le ha ido con el uso del gel (o tomando la pastilla) durante las últimas semanas. Usted ha estado reportando su uso del gel (o toma de la pastilla) mediante mensajes de texto y mediante los aplicadores de gel (o pastillas) sin usar que ha devuelto. También veremos los reportes de sus análisis de sangre que evalúan cuanta cantidad de producto hay en su cuerpo. A menudo, estos reportes nos proporcionan información distinta, así que también le pediré que me ayude a determinar cuál de estos reportes, en su opinión, nos brinda la información más precisa sobre cómo usó el gel (o tomó las pastillas). Finalmente, le preguntaré cómo se siente con relación al uso del gel (o toma de las pastillas) y si le gustaría hacer algo al respecto. ¿Le parece bien?*

**PASO 2: Revisar los reportes de adherencia y determinar una cifra final**

**Objetivo:** Revisar los reportes de adherencia y llegar a la decisión del número final.

**Enfoque:** El consejero utilizará el Anexo 3, los reportes enviados por mensaje de texto y los conteos de aplicadores (o pastillas) y el calendario de uso de producto (Anexo 4) durante las últimas 4 semanas para guiar la conversación sobre cuál es el reporte más preciso de adherencia al uso del producto. El consejero deberá evitar confrontar al paciente con respecto a las diferencias en los reportes; en vez de ello, el consejero indicará que existen diferencias y explorará con el paciente qué sistema de reporte considera más preciso y, eventualmente, decidirá el número de veces en que se usó el gel (o que se tomaron las pastillas). Luego, el consejero agradecerá al participante por ayudarle a determinar la medida que refleja de manera más exacta su uso del producto.

|  |
| --- |
| **PUNTOS CLAVE:****Mencione al participante que:** * **SABEMOS que los reportes de uso del producto basados en los mensajes de texto, el producto devuelto, y los niveles de PK pueden ser diferentes**
* **Deseamos que el participante nos ayude a determinar el conteo más preciso de cuantas veces utilizó el producto desde su última visita.**
 |

**Ejemplo:** *Como usted sabe, nosotros llevamos un registro de cómo está utilizando el gel (o tomando las pastillas) a través de mensajes de texto y del gel (o pastillas) que devuelve. Aquí tengo los reportes.* ***Sabemos bien que estos reportes no concordarán; no son conteos exactos de cómo usa el producto.*** *Por ello, desearía que dediquemos un momento para que me ayude a determinar cuál de estos reportes, en su opinión, brinda el estimado más exacto de cuántas veces usó el producto desde su última visita. ¿Cree que podría ayudarme con eso? ¡Excelente!*

*Una cosa más. Solo quisiera recordarle que estamos conscientes de que puede ser difícil usar el gel (o tomar las pastillas) en forma constante, de la manera en que le pedimos que lo use (haga). Lo sabemos. Así que, si no le fue posible usar el gel (o tomar las pastillas) de forma constante, lo entendemos. Por lo tanto, le haremos algunas preguntas sobre qué es lo que dificulta el uso del gel (o la toma de pastillas) en forma constante, dado que es verdaderamente importante para nosotros aprender de su experiencia. Sin embargo, lo realmente importante ahora –y le reiteramos nuestro agradecimiento por ayudarnos con ello- es obtener el estimado más preciso de cuántas veces usó el gel (o tomó las pastillas). ¿Bien? Perfecto. Comencemos, entonces. Basado en sus reportes enviados por mensaje de texto, al parecer usó el gel (tomó las pastillas) XX veces durante las últimas 4 semanas. Basado en los aplicadores (pastillas) que ha devuelto, usted habría usado el gel (tomado las pastillas) XX veces durante las últimas 4 semanas. Además nosotros hemos creado un calendario sobre su uso del producto, basado en sus reportes al SMS que nos ayudará a calcular el resultado final del uso del producto.*

*De estas medidas (SMS y conteo de aplicadores devueltos):*

* *¿Cuál estima que es la más exacta?*
* *¿Qué hace que esa medida sea más exacta que las otras?*

*Con relación a esta medida que, en su opinión, es la más precisa, ¿con cuánta precisión considera usted que representa el número real de veces que usó el producto? Bien, entonces, aunque es más precisa que la otra, usted estima que no es totalmente exacta.*

*Para hacerla más exacta:*

* *¿Usted elevaría ese número, lo reduciría o lo dejaría cómo está?*
* *¿Por qué?*
* *¿Qué cifra pondría usted aquí para representar de la forma más*

*precísa posible el número real de veces que usó el producto?*

*Al ver las diferencias en estos reportes, ¿a qué las atribuye?*

***REAFIRME LA AYUDA DEL PARTICIPANTE PARA LLEGAR A ESTA CIFRA***

*Bien, entonces, esa será la cifra que pondremos aquí. Muchas gracias por ayudarnos a resolver este punto. Obtener información precisa a este respecto es muy importante para el estudio. Gracias nuevamente.*

**PASO 3: Revisar los niveles de PK y converger con reportes previos del uso del producto**

**Nota: Haga este paso en visitas 6 Y 9, pero no en la visita 3; también recuerde que durante el periodo de uso del gel solamente con sexo anal, no se harán pruebas de PK**

**Objetivo:** Entender las discrepancias entre los niveles de PK y el uso del producto reportado

**Enfoque:** Como se hace en la entrevista de convergencia, el consejero muestra el reporte del uso del producto y el calendario desde la visita previa del estudio, ya que coincidirá con el reporte de PK de sangre tomada durante esa visita. El consejero también compartirá los resultados de la lectura de PK, el cuál mostrará si hay evidencia de PK en su sistema. El consejero debe tener en cuenta que la ausencia de PK en el sistema no es indicativo de que un participante es totalmente no-adherente. Por lo tanto hay necesidad de entender la historia detrás de los niveles de PK y los informes de uso del producto, sobre todo si hay discrepancias.

**A pesar que el consejero explora las discrepancias entre los reportes del uso de producto y los niveles de PK, el consejero NO debe cambiar los reportes de uso del producto anteriores.**

**Ejemplo**: *Bien, ahora voy a pedirle que haga algo similar a lo que acabamos de hacer, pero mire un poco más atrás. Este es el informe de uso de los productos que se completó la última vez, ¿recuerda? Abarca las primeras (o últimas) cuatro semanas de este (o último) período de estudio. También tengo aquí el calendario de los informes de SMS para ese período. Y, aquí tengo el informe del análisis de sangre de la muestra que se tomó durante la última visita del estudio y abarca el mismo período de tiempo que estos informes. Por lo tanto, al igual que acabamos de hacer, quiero que me ayude a entender la historia detrás de estos números. De acuerdo con los SMS y los recuentos de aplicador parece que ha utilizado el producto un numero de XX veces. Y, este nivel en sangre sugiere que no hay medicación en su sistema. Sabemos que puede haber diferentes razones para esto, pero ayúdeme a entender por qué este podría ser el caso para usted. ¿Por qué cree que podría ser? También tenemos el calendario de su uso del producto en caso de que nos sea útil para entender estos resultados.*

**Si los resultados de los análisis de PK fueron negativos, pero el participante utilizó el producto durante ese período de tiempo, el siguiente ejemplo puede ayudarle a finalizar esa discusión.**

*Entonces, como usted nos informó durante la última sesión, usted pudo usar el producto 20 veces durante esas 4 semanas, pero dado este resultado de la PK negativo, parece que eso no logró que hubiese suficiente producto en su sistema para que lo captara el análisis de PK. Eso tiene sentido.*

**Por último, asegúrese de dar las gracias a los participantes por su ayuda en descubrir la historia detrás de los números.**

**PASO 4: Explorar qué ha ayudado al participante a adherirse al uso del producto**

**Objetivo:** 1) Resaltar los éxitos relacionados con la adherencia al producto para así reforzar la confianza del participante en cuanto a que podrá continuar usando el producto en forma regular; 2) Ayudar al participante a determinar qué lo ayuda a usar el producto regularmente de modo que, en la siguiente sección, el consejero pueda analizar cómo emplear estos enfoques de forma más constante.

**Enfoque:** Básicamente, muéstrese curioso acerca de lo que el participante está haciendo para ayudarse a usar el producto de manera regular. ***Enfóquese en aquello que ha ayudado, no en los obstáculos en el uso del producto.*** Finalmente, haga un resumen de la discusión para el participante, a fin de repasar lo que le ayuda a usar el producto con regularidad.

**Ejemplo:** *Según lo discutido, al parecer pudo utilizar el producto la mitad de las veces aproximadamente. Cuénteme un poco acerca de esas veces. ¿Qué lo ayudó a usar el producto en dichas oportunidades? Y, cuando dice que se acordó, ¿qué piensa usted que lo ayudó a acordarse en esas oportunidades y no en las demás?* ***¿Qué más piensa usted que lo ayudó a usar el producto en dichas ocasiones?***

*Aparentemente, las cosas que lo ayudan a usar el producto son usar recordatorios, darse una pequeña charla motivacional sobre por qué está en el estudio y su importancia, y planear anticipadamente de forma que lleve el producto con usted. ¡Fantástico, esos enfoques son muy útiles!*

**PASO 5: Explorar la opinión del participante acerca de su adherencia**

**Objetivo:** Evaluar cómo se siente el participante sobre su adherencia al uso del producto y determinar si hay interés en mejorarla.

**Método:** El consejero deberá mostrarse muy respetuoso de la opinión del

participante sobre su adherencia y sobre si desea mejorarla o no. En realidad, esa es una decisión que le corresponde tomar al participante únicamente. Para ayudar a la discusión, se le brindará al participante la hoja en el Anexo 5, cuyo contenido se incluye a continuación. El consejero preguntará al participante cuál de los siguientes enunciados refleja mejor su sentir acerca del uso del producto durante las últimas semanas. Finalmente, el consejero resalta la honestidad del participante y expresa su respeto por la posición de éste y su interés (o desinterés) en mejorar su adherencia.

|  |
| --- |
| **Copia del Anexo 5*** 1. Estoy muy contento de haber podido usar el producto cada vez que debía y planeo continuar haciéndolo.
	2. Estoy muy contento de haber podido usar el producto cada vez que debía, pero fue muy difícil hacerlo y no creo poder seguir haciéndolo durante las 8 semanas completas.
	3. No me fue posible usar el producto cada vez que debía y realmente desearía realizar algún cambio para poder hacerlo más regularmente.
	4. No me fue posible usar el producto como debía, pero no importa. Usar el producto resultó ser mucho más difícil de lo que pensé, de modo que me siento cómodo con la forma en que lo estoy usando y me esforzaré por seguir haciéndolo con la misma frecuencia.
	5. No creo poder continuar usando el producto. Ha sido demasiado problemático.
 |

**Ejemplo:** *Entonces, ¿qué opina acerca del uso del producto? Aquí hay unos enunciados que podrían indicar cómo se siente. Aunque puede que ninguno lo exprese exactamente, ¿cuál se acerca más?*

*Usted escogió XX. Cuénteme al respecto. ¿Cómo le ha ido tratando intentar usar el producto regularmente, tal como se indica en el estudio?*

*Bueno, muchas gracias por compartir abiertamente sus opiniones sobre el tema conmigo. Para nosotros, es muy útil comprender realmente cuán difícil puede ser adherirse al régimen del estudio y apreciamos que lo haya discutido honestamente, permitiéndonos así aprender de su experiencia.*

Si el participante expresa que no va a continuar usando el producto, reafírmele que tiene esa opción y pregúntele acerca de qué es lo que lo ha llevado a tomar esa decisión. De otro modo, continúe con el Paso 6.

*Oh, usted ha decidido no continuar usando el producto. Muy bien. Como le mencionamos al inicio del estudio, sin duda usted está en su derecho de hacerlo. ¿Qué lo ha llevado a tomar esa decisión?*

**PASO 6: Explorar las formas de mejorar la adherencia**

**Objetivo:** Basado en el deseo del participante (o no) de mejorar su uso del producto, ayúdelo a identificar pasos que podría seguir para mejorarlo, o mantenerlo.

**Enfoque:** En el caso de aquellos participantes que expresen interés en mantener su nivel actual de uso del producto o mejorarlo, pídales que piensen en ideas sobre qué consideran que pueden hacer para mantenerlo o mejorarlo. Utilice la hoja de trabajo en el Anexo 2 como guía para esta discusión. Luego de esta conversación inicial, revise los pasos que han funcionado para el participante (aquellos identificados en el Paso 3) para analizar cómo el participante podría usarlos en forma más constante. Finalmente, el consejero puede dar algunas ideas que podrían resultar particularmente útiles para el participante –pero solo después de preguntarle si le gustaría recibir algunas otras sugerencias. En ese caso, se deberá ofrecer 3 o 4 sugerencias como un menú de opciones que el participante podrá analizar. Finalmente, resuma la discusión y ratifique el interés del participante en usar el producto tan regularmente como sea posible y su honestidad al momento de discutir cuán difícil puede ser, y establezca los puntos de discusión para la próxima reunión.

|  |
| --- |
| **PUNTO CLAVE:****Cuando esté desarrollando soluciones para usar el producto consistentemente, PRIMERO pregúntele al participante lo que podría hacer. DESPUES ofrezca proveerle algunas sugerencias.**  |

**Ejemplo:** *Realmente apreciamos su interés en usar el producto del estudio tan regularmente como le es posible, e incluso tratar de pensar en cómo usarlo en forma más regular. ¿Tiene alguna idea de cómo lograrlo? ¿Qué podría hacer para ayudarse a usar el producto con más regularidad (o continuar usándolo con la misma regularidad con que viene haciéndolo)?*

*Esas ideas suenan muy bien. Hace un momento usted también mencionó algunas de las cosas que le funcionan en la actualidad, como asegurarse de llevarlo siempre con usted o dejar notas que le recuerden usarlo. Me pregunto, ¿a cuál de esas cosas podría recurrir con más frecuencia para ayudarse a usar el producto más regularmente?*

*Pareciera que no está seguro de qué podría hacer y también pareciera que lo que más interfiere con el uso del producto es que olvida hacerlo. ¿Me permitiría ofrecerle algunas ideas que he escuchado de otros participantes? (El consejero espera a que el participante acepte y luego continúa). Bueno, algunas personas usan recordatorios de modo que, si olvidasen usar el producto, algo se los recuerda, por ejemplo su celular, una nota en algún lugar visible para ellos, o incluso dejando el producto en un lugar en el que, con seguridad, lo verán. Aun si ninguna de estas soluciones fuera ideal para usted, me pregunto si hay alguna que le gustaría discutir para adecuarla más a sus necesidades. Perfecto. Entonces, programar su celular para que suene por la mañana le ayudará a acordarse. ¿Cuál podría ser su plan B?*

*Muy bien, parece que tenemos dos planes que podrían serle útiles para recordar usar el producto más regularmente. El primero es….(repita el plan), y el segundo….(repita el plan).*

*Pensando en las próximas 4 semanas, ¿habrá algún cambio en su rutina que pueda afectar como usted usa el producto del cual podríamos hablar?*

*Muchas gracias por su deseo de mejorar el uso del mismo.*

**PASO 7: Cerrar la sesión**

**Objetivo:** Agradecer al participante por haber acudido a la visita y discutir qué ocurrirá durante la siguiente visita en 4 semanas.

**Enfoque:** El consejero le agradece al participante su interés durante la sesión

y en el estudio, y le provee un bosquejo de la sesión del fin de período.

|  |
| --- |
| **PUNTOS CLAVES:** **Presente los enfoques de la próxima sesión de consejería:** * ***Explorar la experiencia de usar el producto durante las últimas 4 semanas***
* ***Revisar y converger los reportes de uso basados en el SMS, productos devueltos, y los niveles de PK***
 |

**Ejemplo:** ¡Bueno, hemos terminado por hoy! Muchas gracias por tomarse el tiempo de venir y conversar conmigo. Nos reuniremos nuevamente en aproximadamente 4 semanas. Para entonces, usted se encontrará al final del período del estudio. Durante esa visita, haremos lo que hicimos al inicio de esta reunión: tratar de determinar cuál es el reporte más preciso del uso del producto usando los reportes de SMS, el conteo de sus productos devueltos, y los niveles de sus análisis de sangre. ¿Le parece bien? Excelente. Hasta entonces.

***Visita de Fin del Período***

**(Visitas 4, 7, & 10)**

**Panorama General de la Sesión**

**El propósito de esta sesión es revisar los reportes de adherencia del participante durante las 4 semanas pasadas y conducir la entrevista de convergencia. Después de eso, el consejero refuerza la adherencia del participante y explora con él lo que le ayudó a que se adhiera. Esto se hace para ayudar a los participantes a identificar las medidas clave adoptadas que podría serle útil en el próximo período del estudio.**

**ESQUEMA DE LA SESIÓN DE FIN DE PERIODO**

1. **Bienvenida al participante, establezca la estructura de la sesión**
2. **Revise y converja los datos de adherencia**
* *Yo le voy a pedir que nos ayude a estimar de la forma más precisa cuantas veces usó el producto.*
* *¿Cuál de estos ( por ejemplo, SMS, conteo de producto devuelto) piensa usted que representa el número real de veces que usó el producto? ¿Porqué?*
* *Este número, ¿Es completamente exacto, o nosotros necesitamos ajustarlo hacia arriba o hacia abajo?*
1. **Converger el nivel de PK con los reportes PREVIOS del uso del producto (Visitas 6 & 9)**
* *Ahora, me gustaría que me ayude a hacer algo similar, pero usando los resultados de sus análisis de sangre.*
* *Durante su última visita reportó haber usado el producto XX veces. Ahora, los análisis de PK de sangre no muestran que haya producto en su sistema. ¿Por qué piensa usted que esto podría estar pasando?*
1. **Explorar que ayudó al participante a ser adherente al uso del producto?**
* *Es muy bueno que usted haya sido capaz de utilizar el producto en las cuatro semanas pasadas!*
* *¿Qué lo ayudó a usted a usarlo en esas ocasiones?*
* *¿Cuál de estas aproximaciones podrían ser de ayuda en el siguiente período del estudio?*

1. **Cerrar sesión**
* *Resuma la sesión*
* *Revise lo que sucederá durante la próxima sesión*
* *Pedir evaluación final del producto* ***(solamente Visita 10)***

**PASO 1: Dar la bienvenida al participante y establecer la estructura de la sesión**

**Objetivos:**

* Reafirmar la asistencia del participante a la sesión e informarle acerca de lo que tendrá lugar durante la misma.
* Establecer las dificultades que plantea el adherirse al uso del producto según se especifica en el protocolo.

**Enfoque:** El consejero emplea un enfoque centrado en el participante para darle la bienvenida a otra visita y reafirmar el continuo interés y compromiso de éste para con el estudio. Luego, el consejero ofrece una explicación general de lo que tendrá lugar durante la sesión.

**Ejemplo:** *Bueno, antes que nada, gracias por tomarse el tiempo de venir a su cita. Como sabrá, los estudios dependen de que los participantes acudan a sus citas. De modo que agradecemos mucho su compromiso de seguir adelante con el estudio.*

*Bueno, esta es su última visita para este período del estudio, aunque aún le quedan uno (o dos) períodos para completar todo el estudio. Usted ha estado reportando su uso del gel (o toma de pastillas) en diversas formas: por mensaje de texto y mediante los aplicadores de gel (o pastillas) que devuelve. Durante su última visita, también tomamos una muestra de su sangre que utilizamos para medir el nivel de medicamento en su sistema. A menudo, estos reportes nos proporcionan información distinta, por lo que durante la sesión de hoy le pediré que me ayude a determinar cuál de estos reportes, en su opinión, brinda la información más precisa sobre cómo usó el gel (o tomó las pastillas). ¿Qué le parece?*

**PASO 2: Revisar los reportes de adherencia y determinar una cifra final**

**Objetivo:** Alcanzar el estimado más exacto de la adherencia al uso del producto durante las 4 últimas semanas.

**Enfoque:** El consejero utiliza los reportes obtenidos por mensaje de texto y los conteos de aplicadores (o pastillas), para guiar la discusión sobre cúal de estos es el reporte más exacto de la adherencia al uso del producto en las cuatro semanas pasadas. El consejero deberá evitar confrontar al paciente sobre las diferencias en los reportes, en vez de ello, establezca el hecho de que hay diferencias y explore con el paciente qué sistema de reporte, en su opinión, proporcionó el reporte más preciso y, eventualmente, llegue a una decisión sobre el número de veces que se usó el gel (o que se tomaron las pastillas).

Luego, el consejero agradece al participante por ayudar a determinar la medida más exacta de uso del producto.

|  |
| --- |
| **PUNTOS CLAVE:****Mencione al participante que:** * **SABEMOS que los reportes de uso del producto basados en los mensajes de texto, el producto devuelto, y los niveles de PK pueden ser diferentes**
* **Deseamos que el participante nos ayude a determinar el conteo más preciso de cuántas veces utilizó el producto desde su última visita.**
 |

**Ejemplo:** *Como usted sabe, nosotros llevamos un registro de cómo está utilizando el gel (o tomando las pastillas) con diferentes métodos, por ejemplo, a través de los mensajes de texto, mediante el gel (o pastillas) devueltas y mediante los análisis de sangre, que nos dicen los niveles del producto del estudio en su cuerpo. Aquí tengo los reportes de cada uno de ellos acerca de cómo usó el gel (o tomó las pastillas) desde su última visita. Sabemos bien que estos reportes no concordarán; no son conteos perfectos de cómo usó el producto. Por ello, desearía que dediquemos un momento para que me ayude a determinar cuál de estos reportes, en su opinión, brinda el estimado más exacto de cuántas veces usó el producto desde su última visita. ¿Cree que podría ayudarme con eso? ¡Excelente!*

*Una cosa más. Sólo quisiera recordarle que estamos conscientes de que puede ser difícil usar el gel (o tomar pastillas) en forma constante, de la manera en que le pedimos que lo use. Lo sabemos. Así que, si no le fue posible usar el gel (o tomar las pastillas) de forma constante, lo entendemos. Por lo tanto, le haremos algunas preguntas sobre qué es lo que dificulta el usar el gel (o tomar las pastillas) en forma constante, dado que es verdaderamente importante para nosotros aprender de su experiencia. Sin embargo, lo realmente importante ahora –y le reiteramos nuestro agradecimiento por ayudarnos con ello- es obtener el estimado más preciso de cuántas veces usó el gel (o tomó las pastillas). ¿Bien? Perfecto. Comencemos, entonces.*

*Entonces, basado en sus reportes de mensaje de texto, al parecer usó el gel (tomó las pastillas) XX veces durante las últimas 4 semanas. Y , aquí tenemos un calendario mensual en el que hemos colocado su uso del producto basado en sus reportes de SMS. Basado en los aplicadores (pastillas) que ha devuelto, usted habría usado el gel (tomado las pastillas) XX veces durante las últimas 4 semanas. Y, basado en el cuestionario que completó, al parecer usted usó el gel (tomó las pastillas) XX veces durante las últimas 4 semanas.*

*De estas distintas medidas:*

* *¿Cuál cree usted que es la más exacta?*
* *¿Qué hace que dicha medida sea más exacta que las otras?*

*Con relación a esta medida que, en su opinión, es la más precisa, ¿con cuánta precisión considera usted que representa el número real de veces que usó el producto?*

*Bien, entonces, aunque es más precisa que las otras, usted cree que aún no es enteramente exacta.*

*Para hacerla más exacta:*

* *¿Usted elevaría ese número, lo reduciría o lo dejaría como está?*
* *¿Por qué?*
* *¿Qué cifra pondría usted aquí para representar de la forma más precisa posible el número real de veces que usó el producto?*

***REAFIRME LA AYUDA DEL PARTICIPANTE PARA LLEGAR A ESTA CIFRA***

*Bien, entonces, esa será la cifra que pondremos aquí. Muchas gracias por ayudarnos a resolver este punto. Obtener información precisa a este respecto es muy importante para el estudio. Gracias nuevamente.*

**PASO 3: Revisar los niveles de PK & converger con reportes PREVIOS del uso del producto**

**Objetivo:** Entender las discrepancias entre los niveles de PK y los reportes del uso del producto

**Enfoque:** Como se hace en la entrevista de convergencia, el consejero muestra el reporte del uso del producto y el calendario desde la visita previa del estudio, ya que coincidirá con el reporte de PK de sangre tomada durante esa visita. El consejero también compartirá los resultados de la lectura de PK, (Anexo 6). El consejero debe tener en cuenta que la ausencia de PK en el sistema no es indicativo de un participante es totalmente no-adherente. Por lo tanto hay la necesidad de entender la historia detrás de los niveles de PK y los informes de uso del producto, sobre todo si hay discrepancias.

**A pesar que el consejero explora las discrepancias entre los reportes del uso de producto y los niveles de PK, el consejero NO debe cambiar los reportes de uso del producto anteriores.**

**Ejemplo**: Bien, ahora voy a pedirle que haga algo similar a lo que acabamos de hacer, pero mire un poco más atrás. Este es el informe de uso de los productos que se completó la última vez, ¿recuerda? Abarca las primeras (o últimas) cuatro semanas de este (o último) período de estudio. También tengo aquí el calendario de los informes de SMS para ese período. Y, aquí tengo el informe de análisis de sangre de la muestra que se tomó durante la última visita del estudio y abarca el mismo período de tiempo que estos informes. Por lo tanto, al igual que acabamos de hacer, quiero que me ayude a entender la historia detrás de estos números. De acuerdo con los SMS y los recuentos de aplicador parece que ha utilizado el producto un numero de XX veces. Y, este nivel en sangre sugiere que hay poca medicación en el sistema. Sabemos que puede haber diferentes razones para esto, pero ayúdeme a entender por qué este podría ser el caso para usted. ¿Por qué cree que podría ser? También tenemos el calendario de su uso del producto en caso de que nos sea útil para entender estos resultados.

**Si los resultados de los análisis de PK fueron negativos, pero el participante utilizó el producto durante ese período de tiempo, el siguiente ejemplo puede ayudarle a finalizar esa discusión.**

*Entonces, como usted nos informó durante la última sesión, usted pudo usar el producto 20 veces durante esas 4 semanas, pero dado este resultado de la PK negativo, parece que eso no logró que hubiese suficiente producto en su sistema para que lo captara el análisis de PK. Eso tiene sentido.*

**Por último, asegúrese de dar las gracias a los participantes por su ayuda en descubrir la historia detrás de los números.**

**PASO 4: Explorar qué ha ayudado al participante a adherirse al uso**

**del producto**

**Objetivo:** 1) Resaltar los éxitos relacionados con la adherencia al producto para así reforzar la confianza del participante en cuanto a que podrá continuar usando el producto en forma regular; 2) Ayudar al participante a determinar qué lo ayudaría a usar el producto regularmente de modo que, en la siguiente sección, el consejero pueda analizar cómo emplear estos enfoques de forma más consistentemente.

**Enfoque:** Básicamente, muéstrese curioso acerca de lo que el participante está haciendo para ayudarse a usar el producto de manera regular. ***Enfóquese en aquello que ha ayudado, no en los obstáculos en el uso del producto.*** Finalmente, haga un resumen de la discusión para el participante, a fin de revisar lo que le ayuda a usar el producto con regularidad.

**Ejemplo:** *Según lo discutido, al parecer pudo utilizar el producto la mitad de las veces aproximadamente. Cuénteme un poco acerca de esas veces. ¿Qué lo ayudó a usar el producto en dichas oportunidades? Y, cuando dice que se acordó, ¿qué piensa usted que lo ayudó a acordarse en esas ocasiones y no en las demás? ¿Qué más piensa usted que lo ayudó a usar el producto en dichas ocasiones?*

*Aparentemente, las cosas que lo ayudan a usar el producto son usar recordatorios, darse una pequeña charla motivacional sobre por qué está en el estudio y su importancia, y planear anticipadamente de forma que lleve el producto con usted. ¡Fantástico, esos enfoques son muy útiles!*

**PASO 5: Cerrar la sesión**

**Objetivo:** Reafirmar con el participante que acuda a la siguiente visita y conversar sobe lo que ocurrirá en la siguiente visita en 4 semanas.

**Ejemplo:** *¡Bueno, hemos terminado por hoy! Muchas gracias por tomarse el tiempo de venir y conversar conmigo. Nos reuniremos nuevamente en aproximadamente 2 semanas, cuando usted inicie su siguiente período del estudio. Para entonces, usted estará usando un producto diferente (pastillas o gel) o podrá estar usando el gel de una manera diferente. Entonces, nosotros estaremos hablando sobre sus pensamientos del uso del producto regularmente, tal y como lo hicimos durante estas sesiones. ¿Qué le parece? Muy bien, entonces nos vemos pronto.*

**Objetivo:** En la Visita Final del Estudio (Visita 10), pida las opiniones o comentarios de los participantes sobre los productos que él/ella ha usado en el estudio.

**Ejemplo*:*** *¡Así que ahora ha terminado con el estudio! Muchas gracias por tomarse el tiempo de venir y hablar conmigo. Tengo unas últimas preguntas de hacerle antes de que se vaya.*

***Pensando en las tres maneras en que usó los productos en este estudio, ¿cuáles comentarios o recomendaciones tiene sobre:***

***A. El comprimido?***

***B. El gel?***

***C. Usar el gel diariamente o solamente con el sexo?***

***D. El aplicador?***

*Le agradezco de nuevo su tiempo y su dedicación a este estudio.*

**Anexo 1: Regla de Auto-confianza**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

No estoy Estoy

seguro en totalmente

lo absoluto seguro

Anexo 2. Hoja de Trabajo para Superar Obstáculos

Obstáculo #1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Obstáculo #2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Obstáculo #3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Solución #3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Anexo 3. Formulario para la Convergencia de Datos

¡Únicamente como referencia!

Sírvase usar el formulario original proporcionado por SCHARP.









Anexo 4: Calendario de uso del producto

|  |  |
| --- | --- |
| Febrero-Marzo | 2013 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado | Domingo |
| Febrero 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 25 | 26 | 27 | 28 |  Marzo 1 | 2 | 3 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
|  |  |  |  |  |  |  |

PTID: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nota: El calendario incluirá las fechas de las visitas de estudio y las fechas/número de veces del uso del producto para cada reporte de SMS.

**Anexo 5. ¿Cómo me siento con respecto a mi uso del producto?**

1. Estoy muy contento de haber podido usar el producto cada vez que debía y planeo continuar haciéndolo.
2. Me siento muy bien de haber podido usar el producto cada vez que debía, pero me fue muy difícil hacerlo y no creo poder seguir haciéndolo durante las 8 semanas completas.
3. No me fue posible usar el producto cada vez que debía y realmente desearía realizar algún cambio para poder hacerlo más regularmente.
4. No me fue posible usar el producto como se suponía que lo hiciera, pero está bien, porque usar el producto resultó ser mucho más difícil de lo que pensé, de modo que me siento cómodo con la forma en que lo estoy usando y me esforzaré por seguir haciéndolo con la misma frecuencia.
5. No creo poder continuar usando el producto. Ha sido demasiado problemático.
6. Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**¡**¡Únicamente como referencia!

Sírvase usar el formulario original proporcionado por SCHARP.



