

## 9.4 RELACIONES PÚBLICAS

Las relaciones públicas son importantes para fortalecer el vínculo entre el servicio y los donantes, que deben saber que su colaboración es indispensable. En condiciones ideales, todos los donantes deben recibir una nota de agradecimiento después de cada donación. La mayoría de los centros no dispone del tiempo ni el dinero necesario para hacerlo, pero existen otros medios para mantener la motivación de los donantes.

1. Informar el grupo sanguíneo. La mayoría de los donantes desea saberlo y podría ser útil en el reclutamiento porque sus familiares y amigos podrían querer averiguar este dato.
2. Preparar comprobantes de donaciones. La primera vez, entregar una ficha o cartilla con el nombre, domicilio, grupo ABO y factor Rh y luego, consignar las donaciones.
3. Ofrecer muestras especiales de gratitud al llegar a cierto número de donaciones. Los donantes aprecian este gesto, sobre todo si se da publicidad al acto. Estas retribuciones no deben tener valor comercial, pero sí significado para el donante. Algunos servicios otorgan condecoraciones o certificados o si los interesados lo autorizan, incluyen sus nombres en agradecimientos públicos.

La decisión depende de la disponibilidad de premios, los costos involucrados y la relevancia que podrían asignarle los donantes. Muchos centros brindan muestras de reconocimiento después de la:

3ª donación

5ª donación

10ª donación

25ª donación

50ª donación

75ª donación

100ª donación

más de 100 donaciones

Como se advierte, los incentivos son más frecuentes al principio, porque es más difícil motivar a los donantes nuevos. No obstante, cabe recordar que nunca deben tener valor comercial porque se opondrían al concepto de donación voluntaria no remunerada.

4. Recurrir a la prensa, radio y televisión para promover el programa de recolección de sangre, agradecer a los donantes y destacar la necesidad de donar sangre con regularidad.

5. Organizar visitas al servicio para que los donantes comprueben cómo se estudia, procesa y conserva la sangre. Permitir el diálogo para que puedan formular preguntas y expresar cualquier duda referente a la donación o transfusión.
6. Alentar a los donantes a reclutar a otras personas, aprovechando todas las oportunidades para proporcionarles información actualizada. Entregar folletos referentes a la infección VIH y el SIDA para que lean mientras esperan o descansan después de la donación y se los lleven para mostrarlos a otras personas.

### ACTIVIDAD 53

¿Qué actividades realiza su centro para demostrar su agradecimiento a los dadores y alentarlos a seguir donando sangre?

Piense en otras muestras de reconocimiento que podrían introducirse, por ejemplo premios sin valor para los donantes de repetición.

Anote sus sugerencias en la lista de acción y discútalas con sus colegas y el supervisor.

### Resumen

1. Los sistemas efectivos de incorporación son esenciales para lograr una dotación de donantes voluntarios altruistas y de repetición.
2. Es preciso establecer un mecanismo de seguimiento y atención para alentar la permanencia de los donantes.
3. Es menester ponerse en contacto con los donantes que dejan de concurrir y averiguar si el motivo del alejamiento fue alguna deficiencia del servicio.
4. Las relaciones públicas son importantes para agradecer a los dadores y motivarlos a donar sangre con regularidad.