

### 5.3 CITACIÓN DE LOS DONANTES

Si se establece una dotación de voluntarios de repetición y el sistema de registro es efectivo, es sencillo convocar a aquellos que están en condiciones de volver a donar sangre. Sin embargo, es esencial evitar el exceso o carencia de algún grupo sanguíneo en particular. Por lo tanto, el encargado de citar a los donantes debe preguntar al director médico del servicio o jefe del banco de sangre cuántas unidades de sangre de cada grupo se necesitan (véase la sección 6 del módulo 3). No es posible predecir los grupos sanguíneos de los nuevos donantes, pero se conocen los de los existentes. Este es otro motivo para preferir los donantes de repetición, ya que permite identificar y llamar a aquellos con los grupos sanguíneos requeridos. Este tema se analiza también en las secciones 8 y 9.

Si el número de donantes voluntarios es insuficiente, podría ser factible ponerse en contacto con donantes por reposición y persuadirlos a donar sangre otra vez. Podrían aceptar convertirse en voluntarios porque advierten que su sangre salvó la vida de un familiar y reconocen la importancia de contar con reservas en todo momento. También podrá estipularse que los familiares de donantes de repetición no tendrán necesidad de encontrar donantes por reposición cuando se internen en el hospital. Empero, cabe recordar que la familia no debe verse obligada a buscar donantes porque podría recurrir a donantes que busquen o pretendan una remuneración.

#### Citación de donantes a centros fijos

Cuando se decide cuántos donantes se necesitan, se los invita a concurrir. En lo posible se los cita por carta o por teléfono, con varios días de anticipación.

Se los convoca en distintos horarios para que no lleguen todos juntos y evitar así acrecentar la tarea del personal y causar demoras que podrían desalentar la donación ulterior. La jefa de enfermería debe saber cuántos donantes acudirán, para poder recibirlos.

#### Citación de donantes a clínicas móviles

Cuando se organiza una clínica móvil es esencial informar a la población que se llevará a cabo una sesión de donación de sangre. Lleva mucho tiempo y dinero preparar una clínica móvil, de manera que los resultados deben justificar el esfuerzo. Si muy pocas personas se enteran del acontecimiento, será difícil recolectar las unidades de sangre requeridas.

Es importante atraer a los donantes de repetición, pero podría ser más fácil solicitar su concurrencia a los centros fijos. No obstante, cuando se instala una clínica muchas personas deciden donar sangre. Si bien es preciso publicitar la sesión y señalar el lugar, fecha y horario, este enfoque podría no ser suficiente. Casi siempre es menester ofrecer una charla o distribuir material educativo para destacar la necesidad de contar con donantes de bajo riesgo. Si el encargado del reclutamiento no puede ocuparse de este aspecto por razones de transporte o distancia, debe apelar a la colaboración de otros colegas o voluntarios.

Si el equipo móvil piensa visitar un centro comunitario, deberá ponerse en contacto con los líderes locales y pedirles que comuniquen la novedad a la población. Es fundamental que coloquen carteles en puntos estratégicos para que la mayor cantidad posible de personas tome nota del lugar, fecha y horario de la sesión. Es importante que los donantes de repetición y otros voluntarios alienten a sus familiares, amigos, compañeros y otras personas a donar sangre. De acuerdo con los recursos disponibles, la información acerca del centro móvil podría difundirse a través de la prensa, radio o televisión local. También podrían emplearse altavoces.

Si el centro móvil se instalará en una escuela, colegio, fábrica o similares, es esencial comunicarse con el encargado para acordar la fecha de la sesión y las disertaciones u otras actividades educativas previas. También es preciso informar a los donantes de repetición y potenciales con suficiente anticipación. Si el contacto inicial es telefónico, deberá confirmarse con carta para evitar confusiones.

## ACTIVIDAD 22

¿Qué estrategias emplean en su servicio para informar a los donantes de repetición y potenciales acerca de los centros móviles? Marque los métodos en la tabla. ¿Cuáles son los más efectivos?

¿Cómo podría perfeccionarse el sistema de publicidad? Anote sus propuestas en la lista de acción.

La próxima vez que organice un centro móvil, intente poner en práctica nuevos enfoques y evalúe su eficacia.

Método	A menudo	En ocasiones	Nunca
<b>Carta</b>			
<b>Teléfono</b>			
<b>Transmisión oral</b>			
<b>Carteles</b>			
<b>Periódicos</b>			
<b>Radio</b>			
<b>Televisión</b>			

Después de cada sesión móvil es importante enviar una carta de agradecimiento al encargado del local.

Se logra establecer y mantener así una buena relación para visitas futuras.

