



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

LICENCIATURA EN COMERCIALIZACIÓN

TESIS

Marketing social: lineamientos para una futura campaña de marketing social destinada a la concientización de la donación de médula ósea

Tesista: Pamela Fabian

Directora: Lic. Fernanda Herrera

Salta- Argentina

Año 2019

ABSTRACT

El presente trabajo, que se enmarca en el ámbito del marketing social y más concretamente en el contexto de la donación de médula ósea, ha tenido como principal propósito analizar los factores actitudinales que influyen en la predisposición hacia la donación de médula ósea. El objetivo general fue conocer las variables de mayor relevancia que influyen en las personas a la hora de decidir o no registrarse para ser donantes de médula ósea, en la ciudad de Salta durante el año 2019. A través de una investigación empírica, descriptiva, mixta y retrospectiva se ha llegado a la conclusión que la decisión de donar médula ósea está influenciada negativamente por la falta de información que tiene el ciudadano de Salta capital sobre los requisitos, los procedimientos, la institución en la cual se pueden inscribir, y por las motivaciones intrínsecas hacia la donación. En cuanto a los aspectos positivos, se aprecia que existe predisposición tanto para recibir todo tipo de información que sea útil sobre el tema como para tomar la decisión de inscribirse como donante de médula ósea.

PALABRAS CLAVES

Donación – Médula ósea – Marketing social

PÁGINA DE APROBACIÓN

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer y dedicar este trabajo, principalmente, a mis padres, Gloria y Juan, por darme la oportunidad de estudiar una carrera, por enseñarme que con esfuerzo todo se puede lograr, por acompañarme en este largo camino, por confiar en mí e incentivarme a seguir adelante en cada situación.

Agradecer a mi hermana, Maggy, por estar siempre a mi lado, por ayudarme en todo momento y enseñarme a ver el lado positivo cuando las situaciones no fueron las más favorables.

A mi novio, César, por la paciencia, por acompañarme y enseñarme a superar los obstáculos, que a veces parecen imposibles, pero no lo son.

A mi directora de Tesis, Fernanda, por guiarme durante todo el proceso del trabajo, por su compromiso y predisposición.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron en este trabajo y me ayudaron a concluir una etapa muy importante de mi vida, obtener mi título universitario.

*“Nunca consideres el estudio como una obligación,
sino como una oportunidad para penetrar en el
bello y maravilloso mundo del saber.”*

Albert Einstein

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO 1	12
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1.1 Sistematización del Problema	12
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.2.1. Objetivo General	13
1.2.2. Objetivos Específicos	13
CAPÍTULO 2	14
2.1. Marco Teórico Referencial	14
Definición de Marketing	14
Definición de Marketing Social	14
Tipos de marketing social	15
Proceso de generación de valor	16
Elementos de una campaña de cambio social	17
2.2. Marco Conceptual	18
Dificultad para que dos personas sean compatibles	22
Requisitos y datos importantes para los potenciales donantes	23
Incorporación al Registro de Donantes de Médula Ósea	25
Registro de donantes agrupados por provincia	27
Métodos de donación	27
Efectos que puede generar el trasplante en el donante y riesgos para el receptor	29
Trasplantes de médula ósea en el IMAC	30
Salteños hasta la médula	31
CAPÍTULO 3	32
3.1. Marco Metodológico	32
3.1.1. Tipo de investigación	32
3.1.2. Técnicas y procedimientos para la recolección de los datos	32
Hipótesis	33
Operacionalización empírica de las variables	34
3.2. Población y muestra de potenciales donantes	35
Población	35

Muestra _____	35
Criterios de inclusión de la muestra _____	36
CAPÍTULO 4 _____	37
4.1. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS _____	37
I.Características sociodemográficas de la muestra, experiencias e interés respecto a la donación de médula ósea _____	37
II. Las opiniones acerca de la donación de médula ósea _____	40
III.El nivel de conocimiento acerca del procedimiento. _____	45
IV.Información y/o promoción de la donación de médula ósea _____	54
V. Medios y mensaje necesarios para motivar a las personas a inscribirse como donantes voluntarios de médula ósea _____	61
CONCLUSIONES _____	64
PROPUESTA _____	68
BIBLIOGRAFÍA _____	76
HEMEROGRAFÍA E INTERNET _____	76
ANEXOS _____	79
Anexo 1. Donantes agrupados por provincia _____	79
Anexo 2. Listado nacional de centros de trasplante de médula ósea _____	80
Anexo 3. Entrevista semi-estructurada con autoridad del Centro Regional de Hemoterapia _____	81
Anexo 4. Folleto díptico _____	89
Anexo 5. Encuesta para personas de la ciudad de Salta capital _____	91
Anexo 6. Tabulación de los resultados de la encuesta _____	96
Anexo 7. Matriz metodológica _____	97
Anexo 8. Población estimada _____	103
Anexo 9. Testimonio de donante y receptor de trasplante de médula ósea _____	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Donantes agrupados por provincia_____	27
Gráfico 2. Género _____	37
Gráfico 3. Edad _____	38
Gráfico 4. ¿Conoce a alguien que donó médula ósea o recibió un trasplante de ésta?_	38
Gráfico 5. ¿Alguna vez le solicitaron inscribirse como potencial donante de médula ósea? _____	39
Gráfico 6. ¿Qué grado de interés tiene en conocer acerca del procedimiento de donación de médula ósea? _____	40
Gráfico 7. ¿Cuánto considera usted que conoce sobre la donación de médula ósea?__	40
Gráfico 8. ¿Para usted qué significa donar médula ósea?_____	41
Gráfico 9. ¿Considera riesgoso el procedimiento de donación de médula ósea? _____	42
Gráfico 10. ¿Cree usted que la donación de médula ósea puede provocar consecuencias, a futuro, en la salud del donante? _____	43
Gráfico11. ¿Bajo qué situación estaría dispuesto a registrarse como donante voluntario de médula ósea? _____	44
Gráfico 12. Disposición a inscribirse como donante _____	45
Gráfico 13. ¿En cuáles de los siguientes establecimientos cree usted que puede inscribirse como potencial donante de médula ósea? _____	46
Gráfico 14 ¿Cuáles de los siguientes requisitos piensa que son indispensables para inscribirse como donante voluntario de médula ósea? _____	47
Gráfico 15. ¿Sabía usted que la médula ósea no es la médula espinal? _____	48
Gráfico 16. ¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede salvar la vida de una persona enferma? _____	48
Gráfico 17. ¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede curar enfermedades como: leucemia, anémia aplástica, linfoma y errores o déficit inmunológico? _____	49
Gráfico 18. ¿Sabía usted que el 75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia?_____	50
Gráfico 19. ¿Sabía usted que la donación de médula ósea se puede hacer a través de un procedimiento con inyecciones, mediante el cual se extraen, por separado, solo aquellos componentes de la sangre que se necesitan?_____	51

Gráfico 20. ¿Sabía usted que si dona médula ósea (por punción) recibe anestesia general y le hacen una micro cirugía? _____	51
Gráfico 21. ¿Sabía usted que luego de donar médula ósea los efectos secundarios podrían ser náuseas, dolor de cabeza y fatiga? _____	52
Gráfico 22. ¿Sabía usted que las células extraídas para la donación de médula ósea se regeneran en poco tiempo? _____	53
Gráfico 23. ¿Alguna vez recibió información acerca del trasplante de médula ósea? _	55
Gráfico 24. ¿Qué información necesitaría para tomar la decisión de inscribirse como donante voluntario de médula ósea? _____	56
Gráfico 25. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre la donación de médula ósea? _____	57
Gráfico 26. ¿Estaría dispuesto a convertirse en un donante voluntario de médula ósea, si recibe información clara y precisa acerca del procedimiento? _____	58

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Salvemos vidas. Doná médula ósea. _____	70
Imagen 2. Por más vidas en el mundo. Doná médula ósea. _____	70
Imagen 3. Una pequeña muestra de tu sangre puede salvar una vida. _____	71
Doná médula ósea. _____	71
Imagen 4. Donar es compartir la vida. Doná médula ósea. _____	71
Imagen 5. Solo un 25% de los pacientes tiene un donante familiar compatible.	
Regala vida. Doná médula ósea. _____	72
Imagen 6. Alguien te necesita. Doná médula ósea. _____	73
Imagen 7. Todos juntos por la vida. Doná médula ósea _____	73
Imagen 8. Hoy es él, mañana puede ser un amigo, pasado podes ser vos.	
Doná médula ósea. _____	74
Imagen 9. Doná una esperanza de vida. Doná médula ósea. _____	74
Imagen 10. Salva una vida. Doná médula ósea. No requiere de cirugías, no tiene riesgos ni consecuencias. _____	75

INTRODUCCIÓN

Las investigaciones realizadas por la Fundación Pediátrica Argentina (2017), durante el mes de marzo de 2017 demuestran que solo el 25% de las personas que necesitan un trasplante de médula ósea tienen compatibilidad con algún integrante de su grupo familiar, el restante 75% debe recurrir a lo que se denomina un donante “no emparentado”.

En el año 2018, el país llegó al trasplante de médula ósea número 1.000 con donante no emparentado que en este último caso se trató de un argentino. Además, en lo que va del año se concretaron 81 trasplantes de este tipo.

Durante el mismo año, el Registro Nacional de Médula Ósea aportó 24 donantes, 13 para pacientes argentinos y 11 extranjeros (España, Canadá, Estados Unidos, Alemania y Gran Bretaña). (Ministerio de Salud y desarrollo social, 2018)

Según el Centro Regional de Hemoterapia de Salta, en el año 2019 en Salta aún hay pocas personas que se registraron para la donación de médula ósea y eso es crítico y alarmante. Solo hay 11039 registrados y la cifra es insignificante. Para tener una idea faltan 38.800 registros para tener la posibilidad de salvar una vida.

Es por eso que desde el Centro de Hemoterapia de Salta buscan desesperadamente que los salteños demuestren nuevamente su solidaridad por aquellos niños, jóvenes y adultos enfermos que esperan un trasplante de médula.

No existe una lista de espera para trasplante de Células Progenitoras Hematopoyéticas (CPH). Cuando un paciente tiene indicación de trasplante alogénico y necesita un donante no emparentado, se realiza una búsqueda internacional. Si el resultado de la búsqueda es nulo, no hay posibilidad de trasplante y por tanto se debe recurrir a otro tipo de tratamiento médico.

Por el tipo de enfermedad, los pacientes con indicación de trasplante de CPH no pueden esperar. Existe un momento y estado clínico preciso para la realización del trasplante, transcurrido este período las posibilidades de éxito del tratamiento se reducen.

Cuántos más donantes existan, mayores son las posibilidades de los pacientes de encontrar la respuesta adecuada. La donación de médula ósea es un tema que no cuenta con la difusión que merecería y respecto del cual se sabe poco.

La donación se enmarca en el contexto de la salud y el desarrollo de procedimientos cada vez más eficaces, que representan una posibilidad altamente fiable de vida para otras personas; un estudio en este sentido puede dar nuevas luces respecto de las creencias y razones que impiden la existencia de que exista un número mayor de donantes registrados.

Este proyecto de investigación tuvo como finalidad ofrecer información de gran utilidad a los habitantes de la provincia de Salta, acerca de la importancia que tiene la donación de médula ósea, proporcionándoles los conocimientos específicos sobre éste tipo de problemática y los procedimientos que se llevan a cabo para realizar el trasplante.

Si bien en el año 2019, el número de donantes ha incrementado, según informes, éste proyecto indaga en cuestiones más relacionadas con los motivos por los cuales las personas no se encuentran familiarizadas con éste tema.

Para ser donante voluntario de médula ósea, primero, es necesario ser donante de sangre; es muy probable que exista un mayor registro de personas que voluntariamente donan sangre, pero no están inscriptos como donantes de médula ósea. Por tal motivo se debe indagar sobre las razones por las cuales las personas no llegan a ésta segunda instancia en el proceso de donación.

Por lo tanto, el fenómeno de estudio de esta investigación es la escasez de personas registradas para la donación de médula ósea, mientras que el objeto de estudio es el comportamiento de la persona a la hora de decidir registrarse como donante de médula ósea.

Para este tema de investigación se llevó a cabo una investigación exploratoria, se acudió a diferentes fuentes de información, primarias (encuestas, entrevistas, artículos de diarios, libros, sitios web) y secundarias (investigaciones anteriores). El estudio poblacional se realizó en personas desde los 18 a 55 años, residentes en la ciudad de Salta capital, con o sin conocimiento acerca de la donación de médula ósea.

Con la ejecución de ésta investigación no se altera ni causa ningún daño en los individuos, comunidad, ni ambiente, más bien tuvo la finalidad de saber si cuentan o no con la información adecuada acerca del tema de estudio.

El trabajo de investigación se realizó en un corto plazo, aproximadamente un año, cumpliendo con todos los procesos, tales como marco teórico, diseño de la investigación, tabulación y conclusiones.

Los recursos económicos empleados en el trabajo son propios del investigador, de manera que, el proyecto no requiera de un financiamiento auspiciado por alguna entidad.

CAPÍTULO 1

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Pregunta de investigación ¿Cuáles son las razones o motivos que disuaden a las personas a registrarse como donantes de médula ósea? o, contrariamente, ¿Cuáles son las razones o motivos que influyen en las personas al momento de inscribirse como potenciales donantes de médula ósea?

Si bien, hoy en día el número de personas donantes de médula ósea ha incrementado, el número sigue siendo insignificante, comparado con la cantidad de personas que esperan ser trasplantadas, por tal motivo el problema planteado en éste trabajo está relacionado con la escasez de personas registradas para convertirse en donantes de médula ósea

1.1.1 Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son las características socio demográficas y las experiencias relacionadas con la donación de médula ósea, de los ciudadanos de la ciudad de Salta?
- ¿Cuál es la opinión que tienen las personas acerca de la donación de médula ósea?
- ¿Qué nivel de conocimiento tienen las personas acerca del procedimiento de donación de médula ósea?
- ¿Cómo se está actualmente informando y/o promoviendo la donación de médula ósea?
- ¿Cuáles son los medios y el mensaje requerido para motivar a las personas a ser donantes de medula ósea?
- ¿Qué pautas se deberían tener en cuenta para crear campaña de marketing social destinada a la obtención de mayor caudal de donantes?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo General

Conocer las variables de mayor relevancia que influyen en las personas a la hora de decidir o no registrarse para ser donantes de médula ósea, en la ciudad de Salta, durante el año 2019.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar socio demográficamente a los ciudadanos de Salta capital y en cuanto a su interés y experiencias relacionadas con la donación de médula ósea.
- Sondear las opiniones acerca de la donación de médula ósea que tiene la muestra en estudio.
- Sondear el nivel de conocimiento acerca de la donación de médula ósea que tiene la muestra en estudio.
- Investigar cómo se está actualmente informando y/o promoviendo la donación de médula ósea en la ciudad de Salta.
- Identificar los medios y mensajes necesarios para motivar a los ciudadanos de Salta capital a inscribirse como donantes voluntarios de médula ósea.
- Brindar pautas o lineamientos a tener en cuenta para una futura campaña de marketing social destinada a la obtención de mayor caudal de donantes en la ciudad.

CAPÍTULO 2

2.1. Marco Teórico Referencial

Definición de Marketing

La American Marketing Association (Asociación Americana de Marketing) ofrece la siguiente definición formal: *marketing* es una función organizacional y un conjunto de pasos para generar, comunicar y entregar valor a los consumidores, así como para administrar las relaciones con estos últimos, de modo que la organización y sus accionistas obtengan beneficios.” (Kotler & Keller, 2006).

Asimismo, Kotler y Armstrong (2008) lo definen el marketing como “el proceso mediante el cual las empresas crean valor para los clientes y establecen fuertes relaciones con ellos para, en reciprocidad, captar el valor de los clientes”.

La propuesta de Ferrell y Hartline (2012) mencionan que el valor y las relaciones con los clientes son la clave en el éxito del marketing en la actualidad. Destacando las relaciones a largo plazo que proporcionan valor tanto para los clientes como para la empresa.

Definición de Marketing Social

Las tres definiciones dan una importancia a la generación y entrega de valor como un eje principal en el mercadeo comercial. Esta noción de generar valor, que se aporta desde el marketing comercial, es un aspecto medular del marketing social que le permite desarrollar, un producto adecuado social y culturalmente, para el mercado meta. Lo anterior se ve reflejado en las definiciones de diversos autores que han debatido sobre el marketing social.

Por lo tanto, el concepto de marketing tal y como se ha conocido por su relación con la venta de productos tangibles al consumidor, ha ido evolucionado en las últimas décadas, dando lugar al marketing social, cuya finalidad es promover un cambio en el comportamiento, pero a través de los principios de la comercialización. (García, 2013).

“El marketing social es un proceso que aplica los principios de mercadeo para crear, comunicar y brindar valor, con el objetivo de incidir en el comportamiento de un mercado meta el cual beneficia a la sociedad (salud pública, seguridad, medio ambiente y comunidades); es la aplicación de las tecnologías del marketing comercial hacia el análisis, planificación, ejecución y evaluación de programas diseñados a incidir en el comportamiento de una audiencia meta con el objetivo de mejorar su bienestar personal y el de la sociedad”. (Kotler, Lee & Rothschild, 2002)

“El *marketing social* es un proceso de creación, comunicación y entrega de beneficios a una audiencia meta para lograr un comportamiento que beneficia a la sociedad sin el beneficio financiero”. (Kotler & Lee, 2008)

Por ello, si el marketing social trata de ser una herramienta cuyo fin no es económico, sino social ¿Por qué no utilizarlo como estrategia en situaciones como la injusticia, pobreza, violencia o cuestiones de intervención social? (Zambrana, 2012)

Tipos de marketing social

Alonso Vázquez (2006) detalla los tres tipos de marketing social, según la diversidad de estrategias metodológicas empleadas:

- Marketing social interno, busca el cambio de conducta en los responsables del proceso de comunicación; políticos, agentes sociales, educadores, representantes sociales, etc. Tiene gran importancia que los organismos, instituciones, entidades implicadas interioricen la conducta nueva.
- Marketing social externo, es la más adecuada para transmitir valores y actitudes que son necesarios en la sociedad, serían ejemplo de ello, la publicidad social o campañas socioculturales.
- Marketing social interactivo, en la intervención social, los individuos son agentes activos, con capacidad crítica y analítica para crear relaciones causa-efecto en un proceso lógico-racional, poniendo en marcha valores, creencias y actitudes, a la vez de unas consecuencias positivas socialmente.

Proceso de generación de valor

El proceso de generación de valor en el marketing social es complejo, ya que implica un conocimiento profundo de las necesidades, expectativas, deseos y cosmovisión del mercado meta y su entorno, que permita posicionar un comportamiento deseado que sea valorado social y culturalmente y que de manera sostenible se convierta en un comportamiento o práctica social. El proceso de adopción del comportamiento es voluntario, por lo que se debe lograr convencer a un grupo para que adopte un comportamiento en específico. En relación con el proceso de generación de valor, (Moshe, 2008) hace las siguientes reflexiones:

- Generar valor significa, entregar una propuesta que contemple los beneficios que el mercado meta va a obtener al realizar un comportamiento deseado. En otras palabras: son los beneficios que hacen que valga la pena para el mercado meta hacer lo que se les está pidiendo hacer.
- Lograr el equilibrio entre lo que motiva a las personas y el valor que ellos perciben, las cosas que nos interesan a nosotros y así crear un intercambio. De este resultado se obtiene una propuesta de valor que crea un nicho en la mente y en los corazones de las personas.
- Para lograrlo, hay que concentrarse en beneficios y resultados, preguntarse qué es importante en el mundo del mercado meta, aunque no tenga relación directa con la salud, para vincularlo con su propuesta de valor.

Asimismo, se define la *propuesta de valor* como: los beneficios únicos y valiosos que la empresa promete a su mercado meta y que hacen apreciables su compromiso para ellos y para la empresa.

De todo lo anterior se concluye que la *propuesta de valor* encierra la clave del éxito del marketing social, cuando ésta propuesta se diseña desde la propia percepción de valor del mercado meta, cobra sentido y se traduce en un beneficio único y valioso para este.

Cambiar hábitos de pensamiento: el marketing social representa un cambio en varios sentidos, cambios que se llevan a cabo como un acto transformando la forma en la que piensa un grupo específico para así ofrecerles un mayor bienestar en algún

aspecto de su vida. Por lo que las empresas que quieran vender y posicionar una idea de tipo colectiva y social, debe revisar la forma en la cual la perciben sus consumidores.

Hay que generar una etapa de nuevas actitudes, en donde la audiencia a la que se impacta puede percibir y convencerse de que el cambio en esta percepción es una oferta de bienestar, y no sólo de forma individual, sino que puede beneficiar a la sociedad a la cual pertenece y más allá. Determinar una causa sustentable a la cual sumar el mensaje de la empresa y su reputación implica hacerlo por convicción y concientizar al público que impacta que el consumo de su marca contribuye al medio ambiente y a la población en general.

La campaña de marketing social debe utilizar las herramientas y técnicas que se encuentren disponibles para lograr incrementar la adopción de ideas y causas de alto consenso, generando con ello un consumo masivo e inobjetable.

Elementos de una campaña de cambio social

Kotler y Roberto (1991) establecen que las campañas de cambio social y sus factores de éxito y fracaso, permiten especificar elementos claves:

- Causa; aquel objetivo social que los agentes de cambio creen que proporcionará una respuesta deseable a un problema social.
- Agente de cambio: un individuo, una organización o una alianza que intenta realizar un cambio social, que da cuerpo a la campaña de cambio social.
- Adoptantes objetivos: individuos, grupos, poblaciones enteras, que son el objetivo de las llamadas al cambio por parte del agente de marketing social.
- Canales: vías de comunicación y de distribución, a través de las cuales se intercambian influencias y respuestas, las cuales se transmiten hacia adelante y hacia atrás, entre los agentes de cambio y los adoptantes objetivo.
- Estrategia de cambio: dirección y programa adoptados por un agente de cambio, para realizar el cambio en las actitudes y las conductas de los adoptantes objetivo.

2.2. Marco Conceptual

La *donación de órganos* es la remoción de órganos o tejidos del cuerpo de una persona que ha muerto recientemente o de un donante vivo, con el propósito de realizar un trasplante. Los órganos y los tejidos son extirpados en procedimientos similares a la cirugía. Personas de todas las edades pueden ser donantes de órganos y tejidos. Se producen muchas más donaciones de donantes muertos que de personas vivas. Las leyes de los diferentes países permiten que donantes potenciales acepten o se nieguen a la donación o bien otorgan la elección a los familiares, que no siempre conocen los factores de riesgo del fallecido y que puede dar lugar a un mayor riesgo de contagio de enfermedades infecciosas a pacientes más críticos, que dispondrían de menos de 24 horas para dar el visto bueno a esta decisión. La popularidad de las donaciones varía sustancialmente entre diferentes países y culturas.

Las personas pueden optar por donar partes de sus cuerpos, como órganos, sangre, entre otros. Las donaciones de sangre (en particular del grupo y factor Rh 0 negativo) y algunos órganos son generalmente escasas y su falta es una causa importante de la muerte de pacientes con enfermedades terminales. Algunos órganos vitales, como el corazón, son donados únicamente tras la defunción del donante, quien debe firmar un acuerdo en vida.

El *trasplante* es un tratamiento médico complejo que consiste en sustituir un órgano, que está enfermo y que pone en peligro la vida de una persona por otro que funcione adecuadamente proveniente de otra. No siempre es necesario trasladar el órgano completo, sino que a veces es suficiente con trasplantar parte del órgano, algún tejido o simplemente células. El órgano trasplantado reemplaza y asume la función del órgano dañado del receptor, salvándole la vida o mejorando la calidad de ella. Una variedad de órganos macizos y tejidos pueden ser trasplantados, incluyendo riñones, pulmones, corazones, y precursores hematopoyéticos. Hay algunos riesgos asociados con este procedimiento que dependen del tipo del trasplante, que frecuentemente incluyen infección y rechazo del injerto.

La *médula ósea* es un tejido biológico flexible (esponjoso) que se encuentra en el interior de los huesos largos, vértebras, costillas, esternón, huesos del cráneo, cintura escapular y pelvis.

Las *Células Progenitoras Hematopoyéticas* (CPH) son las encargadas de producir los componentes de la sangre. Se pueden donar en vida y se utilizan en pacientes con indicación de trasplante de médula ósea.

En promedio, la médula ósea constituye el 4% del total de la masa corporal del ser humano; por ejemplo, en un adulto que pesa unos 65 kilos, su médula ósea pesa unos 2.6 kg. El componente hematopoyético de la médula ósea produce unos 500 000 millones de glóbulos rojos por día, que utilizan la vasculatura de la médula ósea como conducto de la circulación sistémica del cuerpo. La médula ósea también es un componente clave del sistema linfático, produciendo los linfocitos que forman parte del sistema inmune del cuerpo.

La función principal de la médula ósea es la hematopoyesis, es decir, la producción sostenida de los tres tipos de células de la sangre: células rojas o hematíes, las células blancas o leucocitos y las plaquetas. Todas éstas proceden de la división y maduración de una célula precursora común denominada célula madre que reside en el interior del hueso.

Hay cuatro tipos de médula ósea:

- La médula ósea roja, que ocupa el tejido esponjoso de los huesos planos, como el esternón, las vértebras, la pelvis y las costillas; es la que tiene la función hematopoyética.
- La médula ósea amarilla, que es tejido adiposo y se localiza en los canales medulares de los huesos largos.
- La médula gelatinosa o gelatiniforme, así denominada (Robin) por su semi-transparencia y consistencia, se encuentra excepcionalmente en el hombre, y aun sólo en el adulto: ocupa las aréolas de los huesos anchos que entran en la constitución ósea del cráneo y de la cara.
- La médula gris, sumamente rara en el hombre, se la encuentra sobre todo en los roedores.

La médula ósea roja, a la que se refiere habitualmente el término médula ósea, es el lugar donde se produce la sangre (hematopoyesis), porque contiene las células madre que originan los tres tipos de células sanguíneas que son los leucocitos, hematíes y plaquetas.

Un trasplante de médula ósea repone la médula que no está funcionando apropiadamente o que se ha destruido (ablación) por medio de radio o quimioterapia.

Existen tres tipos de Trasplantes de Médula Ósea:

Autotrasplante: “Auto” significa “un mismo”, las células madre se toman de uno mismo, antes de recibir tratamiento de radioterapia o quimioterapia en altas dosis y se almacenan en un congelador (crío preservación). Después de realizar la radioterapia o quimioterapia en altas dosis, las células madre se colocan de nuevo en el cuerpo para agregarlas a las células sanguíneas normales. Esto se llama trasplante de “rescate”.

Alotrasplante: “alo” significa “otro”, las células madre se extraen de otra persona que se llama donante. La mayoría de las veces, el donante debe ser al menos parcialmente compatible, en términos genéticos. Se hacen exámenes de sangre especiales, para determinar si un donante es compatible con el receptor.

Un hermano tiene la mayor probabilidad de ser un buen donante compatible; sin embargo, a veces, los padres, los hijos y otros parientes pueden ser donantes compatibles. Los donantes que no tiene parentesco con el receptor se pueden encontrar a través de los registros internacionales.

Singénico: El donador es un gemelo idéntico del paciente, por tanto, la compatibilidad genética es perfecta.

También existe el trasplante de sangre del cordón umbilical, que consiste en tomar las células madre del cordón umbilical de un bebé recién nacido, inmediatamente después del parto. Dichas células se guardan hasta que se necesiten para un trasplante; a diferencia de las extraídas de la médula ósea, pueden emplearse en pacientes que no son totalmente compatibles.

El médico puede recomendar un trasplante de médula ósea, si la persona padece:

- Leucemia
- Linfoma
- Mieloma múltiple

Una enfermedad que afecte la producción de células de la médula ósea, como:

- Anemia aplástica
- Neutropenia congénita
- Síndrome de inmunodeficiencia grave
- Anemia drepanocítica
- Talasemia
- Se ha sometido a quimioterapia que destruyó su médula ósea

Antes de trasplantar médula ósea, hay que comprobar que el donante y el receptor son compatibles. Esto significa que las células de estas dos personas sean tan compatibles que pueden convivir indefinidamente en el receptor.

Dentro del grupo familiar, los hermanos son los mejores donantes para un paciente que necesita un trasplante de células progenitoras de la sangre (popularmente conocido como “trasplante de médula ósea”), debido a las características hereditarias del sistema mayor de histocompatibilidad humano (HLA).

Sin embargo, sólo entre un 25% y un 30% de los pacientes tiene la posibilidad de encontrar un donante familiar compatible, con lo que el resto queda sin acceso a esta práctica terapéutica.

Debido a que no existe lista de espera para trasplante de CPH, cuando un paciente tiene indicación de trasplante alogénico y necesita un donante no emparentado, se recurre a donantes voluntarios inscriptos en los registros internacionales de donantes. Estos registros internacionales agrupan a 83 registros de 60 países.

Si el resultado de la búsqueda es nulo, no hay posibilidad de trasplante y por tanto se debe recurrir a otro tipo de tratamiento médico; por el tipo de enfermedad, los pacientes con indicación de trasplante de CPH no pueden esperar, existe un momento y estado clínico preciso para la realización del trasplante, transcurrido este período las posibilidades de éxito del tratamiento se reducen.

Cuántos más donantes existan, mayores son las posibilidades de los pacientes de encontrar la respuesta adecuada.

Dificultad para que dos personas sean compatibles

El sistema inmune de nuestro organismo es un sistema de reconocimiento y ataque que cumple con la función de diferenciar lo propio de lo ajeno y asegurar la defensa del cuerpo frente a agentes extraños, microorganismos infecciosos, células neoplásicas, o células normales trasplantadas desde otra persona. Parte fundamental de este sistema inmune es la información genética que contienen todas las células de nuestro cuerpo que denominamos sistema HLA (antígenos leucocitarios humanos). El sistema HLA es el principal responsable del rechazo de los injertos cuando no existe suficiente compatibilidad entre un paciente y un donante. Si el HLA es igual entre ambos individuos, el paciente no considerará las células del donante como ajenas y no las rechazará. Pero si el trasplante es de células madre, las células trasplantadas forman parte del sistema inmune del donante, por lo que son capaces de rechazar al organismo receptor. Por tanto, se necesita un elevado grado de compatibilidad HLA donante-receptor para que las células del donante sano repueblen el organismo del paciente sin ser rechazadas y sin producir rechazo para que puedan hacer desaparecer las células enfermas del paciente. Los genes del sistema HLA se transmiten casi siempre en bloque. Cada bloque se denomina haplotipo. El padre aporta un haplotipo y la madre otro, dando origen al genotipo HLA, perfil genético propio del nuevo ser. Es por ello que la mayor probabilidad de encontrar un donante compatible es a través de los hermanos, ya que es muy posible que hayan heredado el mismo material genético de sus padres. Esta situación se produce en uno de cada cuatro pacientes, el resto requerirán encontrar un donante no emparentado.

Se puede reconocer el HLA de cada individuo mediante el estudio de las cadenas de aminoácidos de los genes del sistema HLA presentes en todas las células a las que llamamos alelos. En el trasplante de médula ósea nos centramos en los alelos denominados A, B, C y DR existiendo en cada individuo dos expresiones para cada uno de ellos (uno del padre y otro de la madre). Así, entre paciente y donante comparamos ocho alelos. La dificultad en encontrar donantes que compartan el mismo HLA reside en el polimorfismo de los alelos. Existen 3.356 alelos A diferentes, 4.179 alelos B, 2.902 alelos C y 1.978 DR. Cuantos más donantes voluntarios existan en el registro mundial de donantes, más incrementamos las posibilidades de que los pacientes encuentren un HLA igual al suyo.

En caso de que el receptor de la médula esté en otro país, no es obligatorio viajar, solo se extraen las células necesarias en el centro habilitado para este tipo de proceso y de ahí se envían al centro donde está el paciente.

Requisitos y datos importantes para los potenciales donantes

Para registrarse como donante voluntario de médula ósea, la persona debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar sano
- Tener entre 18 y 55 años
- Pesar más de 50 kg
- Completar una ficha con información

Además de los requisitos básicos, es importante destacar lo siguiente:

- Una persona que padeció cáncer, lamentablemente no puede ser donante. El hecho de haber padecido una enfermedad tumoral maligna, hematológica o autoinmune es una causa de exclusión. Tan solo son excepción a esta regla el carcinoma baso celular de piel y de cuello uterino in-situ.
- Una persona con tiroides, antes de registrarse como donante, debe consultar en el Centro de Donantes donde desea inscribirse, dado que la aceptación depende de la dosis de medicación que se tome y el origen de la enfermedad.
Pueden donar aquellas personas que padecen hipotiroidismo por un desorden hormonal. No pueden donar aquellos que tengan problemas de tiroides de origen inmunológico
- Una persona celiaca puede ser donante, siempre y cuando la celiaquía sea la única patología y esté asintomático sin tratamiento, puede inscribirse como donante de médula ósea. La donación, llegado el caso, se tendría que hacer efectiva mediante punción de las crestas ilíacas y no mediante aféresis. En todo caso, es importante que el donante informe de su condición de celíaco/a al registro de donantes para que el equipo de hematología del paciente valore esta condición

y, asimismo, que el donante informe a su médico de cabecera y cuente con su conformidad.

- Una persona que padece diabetes puede ser donante; en el supuesto de ser diabético insulino dependiente no se puede ser donante de médula ósea, ya que la donación puede afectar al donante y al paciente. Los diabéticos que tan sólo precisan dieta o antidiabéticos orales (pastillas) si pueden inscribirse como donantes de médula ósea.
- Dependiendo del tipo de hepatitis que pudo contraer una persona, puede o no ser donante. Si la persona ha tenido hepatitis A, puede inscribirse como donante de médula ósea. Si ha padecido hepatitis B o C, o ha convivido con personas que la han padecido, no. Las personas que convivan con enfermos de hepatitis B o C no pueden donar hasta que hayan pasado cuatro meses desde la finalización de la convivencia”.
- Una persona que se ha sometido recientemente a una operación debe esperar cuatro semanas en el caso de cirugía menor (sin anestesia general ni ventilación mecánica) y cuatro meses en el caso de cirugía mayor (con anestesia general y ventilación mecánica) para que pueda hacer efectivo el procedimiento de donación de médula ósea.
- Una persona que se ha realizado un tatuaje o piercing puede inscribirse, solo si han pasado más de 4 meses o, en caso de ya estar inscrito, se puede hacer efectiva la donación si se diera el caso.
- Una mujer embarazada puede inscribirse sin ningún problema ni perjuicio en el embarazo. En caso de ya estar inscrita y tener que hacer efectiva la donación no podrá hacerlo durante el embarazo y los siguientes 6 meses después de dar a luz. Es importante informar al registro de donantes de médula ósea para darte de baja momentáneamente.
- Una mujer que está dando el pecho a su bebé puede inscribirse sin ningún problema durante la lactancia. En caso de estar inscrita y tener que hacer efectiva la donación habría que suspender la lactancia por lo menos durante los días en que la donante está expuesta al suministro de factores de crecimiento (4-5 días) o a la anestesia (1-2 días).

- Una persona que es fumador puede donar médula ósea, aunque se recomienda dejar este hábito nocivo para su salud.

Incorporación al Registro de Donantes de Médula Ósea

El registro nacional de donantes de células progenitoras hematopoyéticas funciona dentro del Instituto Nacional Central Único Coordinador de Ablación e Implante (INCUCAI), creado por la Ley 25.392, cuya actividad sustancial es la incorporación de donantes voluntarios de CPH para ser utilizadas en trasplante. Sus objetivos principales son:

- Conformar una base de datos de donantes tipificados en su HLA, unida a la Red Internacional Bone Marrow Donors Worldwide (BMDW).
- Organizar las búsquedas de donantes para pacientes con indicación de trasplante de CPH que lo requieran.
- Coordinar el proceso de procuración y traslado de células para trasplante.

La incorporación al registro de donantes de médula ósea en Salta, se lleva a cabo de forma personal, con la inscripción voluntaria en el Centro Regional de Hemoterapia, ubicado en la calle Bolívar 687.

La misión del Centro Regional es “garantizar a todos los habitantes de la Provincia de Salta la disponibilidad de sangre, componentes y derivados en tiempo y forma, en cantidad y calidad suficientes, favoreciendo la formación de reservas, preservando la salud de donantes y protegiendo a los receptores”.

La persona debe reconocer por escrito que ha leído y comprendido la información suministrada; que ha podido efectuar todo tipo de preguntas y recibido las respuestas adecuadas respecto de la donación y el trasplante de CPH.

Asimismo, debe llenar un formulario de inscripción, una ficha médica y firmar el consentimiento informado por el cual autoriza a que se le efectúe una extracción de sangre para estudios de marcadores genéticos ABO-HLA y serológicos, a fin de poder incorporarse al Registro.

Su inscripción en el Registro es un acto solidario y voluntario. Tiene el propósito de facilitar los trasplantes de CPH a pacientes que no poseen donantes compatibles en su grupo familiar.

Registrarse como donante no implica convertirse en donante seguro, porque se extrae una muestra de sangre que servirá para comprobar la compatibilidad HLA de la sangre con la de los pacientes que están en búsqueda de donante. Una vez incluido en el registro internacional, las probabilidades de compatibilidad y donación efectiva son muy bajas (aproximadamente 1 entre 4.000). Si se detecta la compatibilidad entre donante y receptor, el centro de referencia se pondrá en contacto con el potencial donante.

En el 2019, la ley Justina, establece que todas las personas son donantes de órganos, salvo que hubieran expresado su voluntad contraria; pero, no así, de médula ósea, debido a que son trámites distintos en función de su naturaleza.

El donante voluntario de células progenitoras hematopoyéticas puede cambiar su decisión cuando lo desee, sólo debe comunicarse con el Registro para hacer efectiva su baja. A pesar de ello, para evitar esto, se insiste mucho en que una persona se inscriba como donante de médula ósea estando extensamente informado/a.

La donación es anónima. El conocimiento público de la identidad del donante y su vinculación con el receptor generan repercusiones de orden negativo que pueden causar problemas de diversa índole a las personas involucradas.

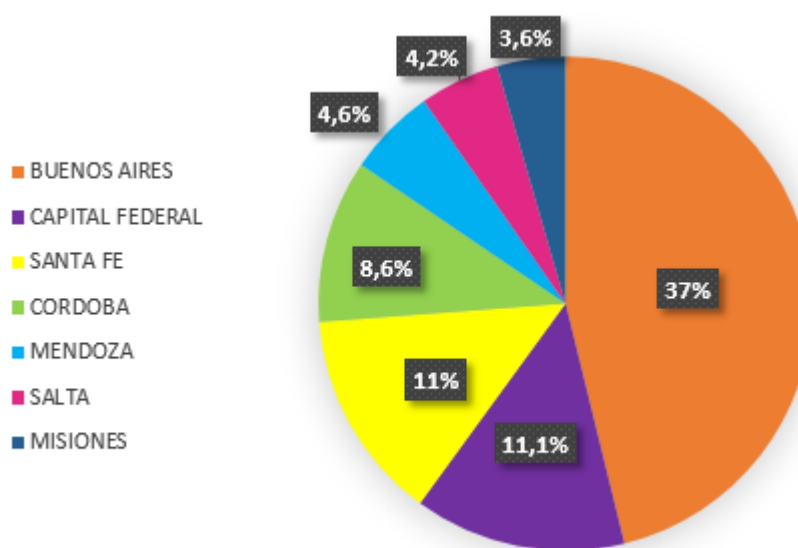
Esto implica que una persona no puede inscribirse como donante de médula ósea para donar a una persona concreta. Si el donante no es familiar de primer grado con el paciente, las posibilidades de compatibilidad con él son casi nulas (excepto en los casos de consanguinidad). Es mucho más simple encontrar un donante que no sea familiar compatible a través del registro internacional entre los más de 33 millones de donantes de todo el mundo. Además, la donación para una persona conocida haría perder el concepto básico de anonimato.

Registro de donantes agrupados por provincia

Según la Central de Reportes y Estadísticas del SINTRA (CRESI, 2019), perteneciente al INCUCAI la provincia de Salta se ubica en sexto lugar, con un total de 11039 personas registradas voluntariamente como donantes de médula ósea. (ver anexo 1)

El gráfico 1 muestra los donantes agrupados por provincia, solo se incluye las siete provincias de mayor porcentaje. La cantidad brinda un dato preocupante, puesto que la provincia de Salta, si bien está dentro de este conteo, presenta un muy bajo porcentaje de donantes registrados, en comparación con el número de habitantes.

Gráfico 1. Donantes agrupados por provincia



Métodos de donación

El método de donación lo decide el donante y lo propone el médico del paciente. El equipo de hematología que está tratando al paciente que necesita un trasplante de médula ósea siempre informará al registro de donantes que realiza la búsqueda de donante voluntario cual es la forma de obtención que prefiere porque en algunas enfermedades concretas es preferible, para la futura respuesta médica del paciente, que la donación se haga efectiva de una forma o de otra. De todas maneras, con esta información, el donante es siempre quien tendrá la última palabra.

Actualmente los dos métodos para concretar la donación son seguros y no representar riesgos en la salud del donante.

El método mediante *punción*, se realiza en el quirófano, unos días antes de la donación se efectúa una revisión médica completa al donante, que consiste en la realización de un análisis de sangre, unas radiografías de tórax y un electrocardiograma para valorar el riesgo a la anestesia. Además, se le extraen al donante una o dos unidades de sangre para autotransfusión tras la obtención de la médula ósea.

El día de la donación, el donante ingresa a quirófano bajo anestesia general o epidural y se le realizan punciones repetidas de las crestas ilíacas posteriores hasta obtener aproximadamente 1 litro de médula ósea mezclada con sangre. Tras la obtención, el paciente recibirá analgésicos, se auto transfundirá la sangre y se permanecerá en el hospital durante las siguientes 24-36 horas en observación.

Otro método, es a través de *sangre periférica o aféresis*, la cual consiste en extraer solo de forma selectiva las células madre circulantes en la sangre, devolviendo el resto de la sangre al donante. La separación de las células madre se realiza mediante la centrifugación de la sangre en una máquina a la que el donante está conectado con un equipo completamente estéril y de un solo uso.

Las células madre se encuentran en el interior de los huesos, pero si se administra al donante un medicamento llamado "factor de crecimiento hematopoyético", pueden movilizarse las células hacia la sangre circulante y extraerse. Este "factor de crecimiento hematopoyético" se administra durante 4-5 días y, a continuación, se pueden extraer las células de la sangre mediante aféresis. De manera ambulatoria, se hace circular la sangre obtenida de una vena de un brazo a través de unas máquinas denominadas "separadores celulares", que recogen las células madre. El resto de la sangre es devuelta al donante por una vena del otro brazo.

Es válido aclarar que en el caso de la donación por sangre periférica el procedimiento se puede repetir, extrayendo dos veces CPH para la misma persona (5° y 6° día de aplicadas las vacunas). Dado que la cantidad de células de una persona es directamente proporcional a su peso, si el receptor es más pesado que el donante habrá que repetir el procedimiento para completar la cantidad de células que se necesitan para el trasplante.

A través del Registro se podrá donar una vez por cada método de extracción y debe pasar un año entre cada extracción. Con ambos métodos, las células donadas se regeneran rápidamente, al mes de la extracción la persona está en condiciones de donar nuevamente. Por lo tanto, si un familiar necesitara su donación, podrá hacerlo sin inconvenientes.

Una vez que la donación de médula ósea se hizo efectiva, mediante punción, se recomienda que el donante haga reposo relativo dos o tres días, pero desarrollando todo tipo de actividades. En lo referente a actividades físicas se recomienda que al principio estas sean moderadas evitando actividades de alto rendimiento. Esta precaución se adopta para dar tiempo a la médula ósea a que se regenere y corrija el mínimo grado de anemia que pueda quedar tras la donación, Si la donación es de sangre periférica puede reincorporarse a su vida normal de forma prácticamente inmediata.

No hay ningún costo para el donante, pero tampoco recibirá compensación económica por la donación. Los gastos médicos involucrados en el proceso de donación son cubiertos por el paciente y su seguro médico, dependiendo de cada caso.

Efectos que puede generar el trasplante en el donante y riesgos para el receptor

El único efecto secundario de la donación de médula ósea mediante punción es el posible dolorimiento de la zona de punción; dolorimiento que normalmente desaparece en menos de 48h y se controla con analgésicos comunes. Como la punción se efectúa en quirófano y bajo anestesia general, tiene el mismo riesgo que cualquier operación que implique una anestesia general de corta duración.

Cuando la donación se hace mediante aféresis, el tiempo durante el que se administran los "factores de crecimiento hematopoyético", se pueden experimentar síntomas similares a una gripe, como el dolorimiento de huesos y músculos.

Aunque el trasplante es una terapia que salva vidas, no todos los receptores sobreviven: en algunas ocasiones el cuerpo de un paciente no resiste la quimioterapia y radiación previas al trasplante y a veces se producen complicaciones de salud después del mismo.

Pero para muchos receptores, un trasplante es exitoso y es su mejor o única opción. La donación que es una esperanza y una segunda oportunidad en la vida.

Trasplantes de médula ósea en el IMAC

En el mes de agosto de 2019, el CUCAI Salta habilitó la única unidad que existe en el Noroeste Argentino para transfundir células progenitoras hematopoyéticas (CPH), en el Instituto Médico de Alta Complejidad (IMAC). Hasta entonces a nivel nacional había 25 centros que transfundían médula ósea: 20 en Buenos Aires y alrededores; dos en Córdoba y tres en Rosario. (ver anexo 2)

La unidad de trasplante de médula ósea del IMAC cuenta con tres habitaciones de aislamiento. Es el único sanatorio privado en Salta que tiene este servicio para tratar a los pacientes que reciben quimioterapia en altas dosis y están con muy bajas defensas.

El Hospital Público San Bernardo, cabecera de la provincia de Salta, tiene un servicio de hematología con dos cuartos de este tipo. En el reportaje realizado para diario El Tribuno, el hematólogo Basilio Pertiné explicó, que las habitaciones de aislamiento tienen ventanas selladas; están presurizadas y tienen un filtro de aire de alta eficiencia, que impide que ingresen el 99 por ciento de bacterias y virus. Estimó que, desde Salta, Jujuy y Tucumán, se derivan entre 30 y 40 pacientes por año a otras unidades de trasplante del país.

"Contamos ahora con toda la tecnología para empezar a hacer los trasplantes en Salta, lo cual va a permitir que el paciente se quede acá y que no tenga que ser derivado a uno de los centros de Buenos Aires" (Ponce Mora, B., entrevista diario El Tribuno, 22 de julio 2019).

En el IMAC se hizo una fuerte inversión en equipamiento para el Centro de Trasplante de Médula Ósea, con la adquisición de una máquina de aféresis para recolectar células madre que se usan en el caso del autotrasplante. También se invirtió para dotar de aislamiento total a las habitaciones, con filtros que purifican el 99,9% del aire ya que los pacientes están inmunodeprimidos. Otros equipos incluyen, por ejemplo, freezers que congelan la sangre a -70 grados.

En Salta se van a realizar los tres tipos de trasplantes en adultos:

- Autólogo o autotrasplante
- Alogénico o alotrasplante
- Singénico o isotrasplante

Además, la institución acordó con las obras sociales el pago del trasplante por módulo, que incluye los estudios previos, el procedimiento y la cobertura de todas las necesidades del paciente en los 60 días posteriores al trasplante. (diario El Tribuno, 9 de agosto 2019)

Salteños hasta la médula

Existe, también, en Salta la fundación *Salteños hasta la médula* ubicada en Pje. Cornelio Zelaya 1336. Se trata de una organización no gubernamental cuya misión es acercar información y conciencia a los salteños sobre la importancia y necesidad que encierra el acto de ser donantes de sangre y donantes de médula ósea.

Esta organización surge en el año 2012 como filial de *Correntinos hasta la médula*; entre sus principales actividades se destaca el uso de las redes sociales (Facebook, twitter) como medios de comunicación para difundir su mensaje a potenciales donantes.

Esta fundación trabaja en conjunto con otras asociaciones provinciales y nacionales, colaborando en la difusión y participación de campañas comunicacionales, eventos solidarios en escuelas, entidades sanitarias, sectores carenciados, entre otros.

CAPÍTULO 3

3.1. Marco Metodológico

3.1.1. Tipo de investigación

Se llevó a cabo una investigación exploratoria, ya que la donación de médula ósea es un tema poco conocido e instaurado en la provincia de Salta, al existir un desconocimiento y, quizás, una falta de concientización en la sociedad, hace que el número de personas registradas para ser donantes de médula ósea sea mínimo, comparado con el número de pacientes que esperan ser trasplantados para salvar sus vidas.

Se recurrió tanto a datos cuantitativos, como cualitativos, utilizando informes de años anteriores, entrevistas, encuestas a personas, estadísticas, entre otros.

La investigación es retrospectiva debido a que los datos obtenidos mediante las encuestas brindaron información útil, actualizada y de gran relevancia para obtener las respuestas al problema planteado y poder realizar propuestas.

3.1.2. Técnicas y procedimientos para la recolección de los datos

El procedimiento metodológico incluye, en primer lugar, varias visitas al Centro de Hemoterapia de la provincia de Salta para efectuar una entrevista a la profesional encargada o autoridad correspondiente a fin de obtener información acerca de diversos temas que refieren al registro de potenciales donantes de médula ósea. (Ver anexo 3)

En esta entrevista se indaga acerca de cuántas personas están registradas actualmente en la provincia de Salta para ser donantes de médula ósea, cuáles son los principales motivos que manifiestan las personas para ser donantes, si ya tienen previo conocimiento acerca del proceso de donación, cuáles son las principales dudas que surgen en el potencial donante al momento de registrarse para la donación. Además, se buscó indagar acerca de las campañas que se realizan, por mes o año, en diferentes medios para brindar un mayor conocimiento y concientización acerca del proceso de donación de médula ósea.

En segundo término, se analiza el contenido del único folleto emitido por el INCUCAI y difundido en la sede del Centro de Hemoterapia de la provincia de Salta, acerca del procedimiento para la donación de médula ósea. (Ver anexo 4)

Sobre la base de lo recolectado mediante la entrevista y el análisis documental del folleto, se procede, en tercer lugar, a diseñar un formulario de encuesta. Se trata de un cuestionario personal con preguntas de diverso tipo (cerradas, semicerradas, abiertas y de opción múltiple), destinado a la población de donantes potenciales, hombres y mujeres desde los 18 hasta los 55 años, que pertenecen a todos los niveles socioeconómicos y que residen en la ciudad de Salta. (Ver anexo 5 y 6)

Por lo tanto, en esta investigación se recurre a fuentes de datos primarios, como el testimonio de los ciudadanos salteños y de una autoridad en el tema, y secundarios, como informes anteriores, artículos de diarios, informes de internet, entre otros.

Para el diseño de los instrumentos se generó una matriz metodológica. (Ver anexo 7)

Hipótesis

Se formula el supuesto o anticipación de sentido que *“la falta de información que existe hacia el proceso de donación de médula ósea traería como resultado un ínfimo número de donantes”*.

Operacionalización empírica de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Opinión sobre la donación de médula ósea	Favorable	Información de la que dispone
		Casos de personas conocidas o experiencias cercanas
		Grado de involucramiento/ interés en el tema.
	Desfavorable	Juicios de valor negativos hacia la donación de médula ósea
		Percepción de riesgo en la persona donante
Nivel de conocimiento sobre el procedimiento de donación	Conocimientos apropiados y suficientes para formar una idea concerniente al procedimiento de médula ósea	Alto
		Medio
		Bajo
Información / Promoción	Cantidad	Suficiente
		Insuficiente / Escasa
Mensaje	Información que transmite	Claridad y/o Precisión
	Medios de difusión por los que circula	-Tradicionales -No tradicionales
Estadísticas	Específicas Actuales	Porcentajes
Información / Promoción	Modos de informar	Eficacia y utilidad
Medios de comunicación	Tradicionales	-Diarios -Radio -Tv
	No tradicionales	-internet -otros
Mensaje	-Cuidados pre operatorios -Procedimiento quirúrgico -Cuidados / Riesgos posteriores al procedimiento quirúrgico -Cuidados o consecuencias en la salud en el presente y a futuro -Otros	Información provista por el Centro Regional de Hemoterapia y en consultas pre y pos procedimiento de donación con el médico a cargo

3.2. Población y muestra de potenciales donantes

Población

Los datos publicados por el INDEC de población estimada al 1 de julio de cada año calendario por sexo, la provincia de Salta (año 2019) tiene una población total de 1.406.584 de los cuales 710.638 son mujeres y 695.946 varones.

De la misma forma, el INDEC (2016), estimó que la población en Salta Capital (año 2019) es de 622.964, de las cuales 321.849 son mujeres y 301.115 son varones (ver anexo 8).

A continuación, se detalla la fórmula que se empleó para obtener la muestra:

$$n = \frac{N \cdot Z_a^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_a^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

En donde:

Z_A	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,50%	99%

Empleando la fórmula, se obtiene que el tamaño de la muestra será de 400 encuestados; siendo:

$$N = 622.964$$

$$Z_a^2 = 2$$

$$p = 0,5$$

$$e^2 = 5\%$$

Muestra

En la ciudad de Salta capital se tomó una muestra de 400 personas, tanto hombres como mujeres que sean representativos de la población.

El lugar en el cual se recolectó la información fue el entorno digital, mediante los grupos de Facebook y de WhatsApp.

La recolección de datos mediante el cuestionario se realizó desde el día 07 de agosto de 2019 al 11 de septiembre de 2019.

Criterios de inclusión de la muestra

Sexo: Masculino y femenino

Edad: Desde los 18 hasta los 55 años (requisito para registrarse como donante voluntario)

Ciclo de vida: jóvenes, y adultos, solteros o casados, con o sin hijos

Nivel educacional: Todos

Religión: Todas

Nacionalidad: todas

Clase socioeconómica: baja, media, alta

El método empleado fue probabilístico aleatorio simple, con un porcentaje de error del 5% y un nivel de confianza del 95%.

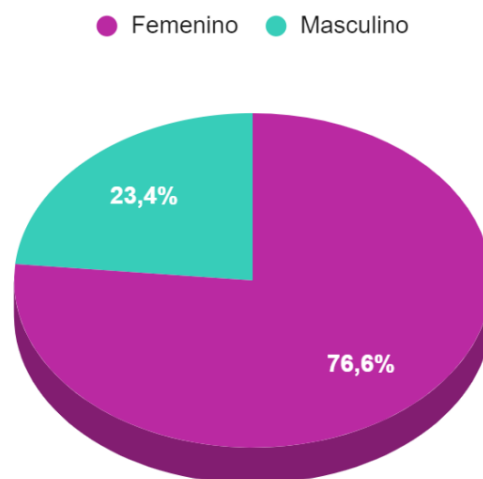
CAPÍTULO 4

4.1. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

I. Características sociodemográficas de la muestra, experiencias e interés respecto a la donación de médula ósea

El primer objetivo específico de este trabajo consiste en establecer las principales características sociodemográficas y las experiencias y el interés, en cuanto a donación de médula ósea, de las personas que formaron parte de la muestra. Es posible verificar, a través del primer dato solicitado en el cuestionario, que la mayoría de los encuestados pertenece al género femenino; mientras que un porcentaje menor está conformado por los masculinos.

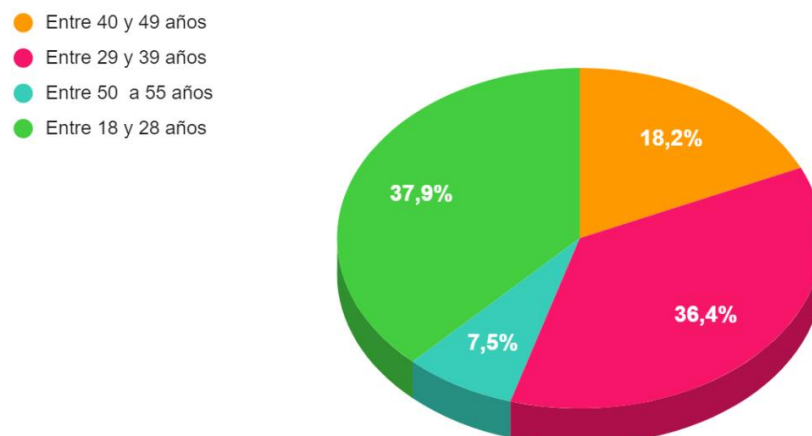
Gráfico 2. Género



El rango de edad que se estableció para la muestra es uno de los requisitos para ser donante de médula ósea, debido a que solo pueden ser donantes aquellas personas desde los 18 hasta los 55 años. Al respecto, se observa en este segundo dato requerido en el cuestionario, que, en su gran mayoría, los encuestados que más participaron son aquellos que están dentro del rango de 29 a 39 años.

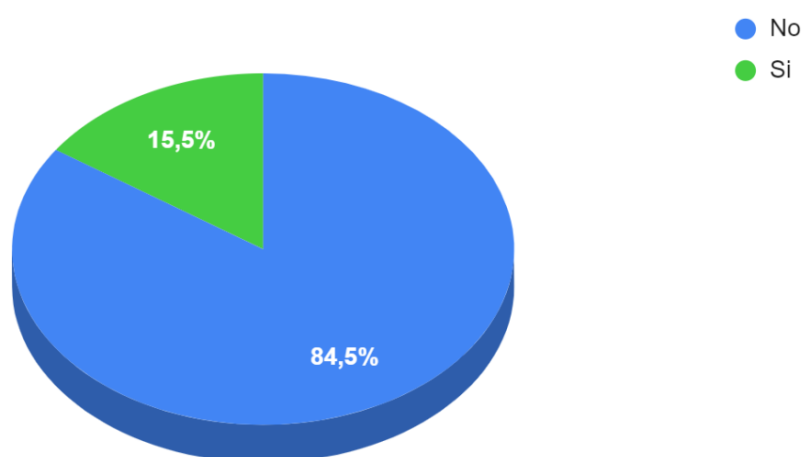
En segundo lugar, se posicionan las personas de 18 a 28 años mientras que el tercer rango de edad está compuesto por aquellos entre 40 y 49 años. Por último, en un porcentaje más alejado se encuentran los encuestados entre 50 y 55 años.

Gráfico 3. Edad



Luego, se indagó en el cuestionario si la persona conocía a alguien que hubiera donado o haya recibido un trasplante de médula ósea, el resultado obtenido arrojó que más de la mitad de los encuestados no conoce a otra persona que haya sido donante o receptora de médula ósea. Solo una minoría tiene algún conocido que donó o recibió un trasplante.

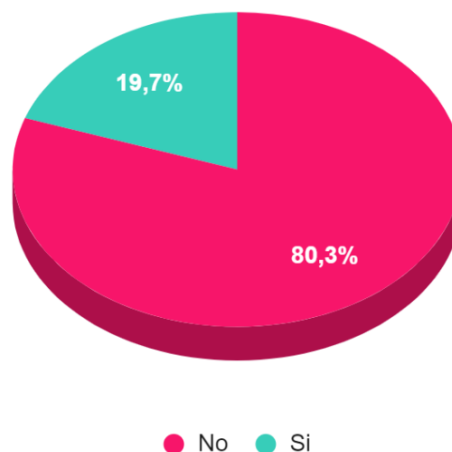
Gráfico 4. ¿Conoce a alguien que donó médula ósea o recibió un trasplante de ésta?



Al comparar los resultados alcanzados en la pregunta sobre si alguna vez se les solicitó a las personas inscribirse como potenciales donantes de médula ósea, se verifica que a más de la mitad de los salteños nunca les solicitaron registrarse como donantes; por otro lado, a un porcentaje muy pequeño, quizás en algún momento, se les mencionó o hizo referencia a la posibilidad de registrarse como donantes voluntarios.

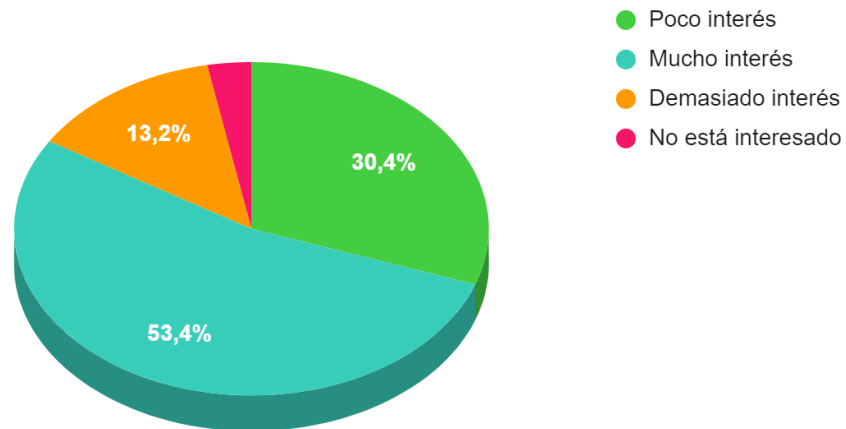
Tal como explicaba V. Delgado en la entrevista, quién dona sangre, se puede inscribir como donante de médula ósea; es muy factible que las personas que se acercan al Centro Regional de Hemoterapia a donar sangre, se les informa que también pueden registrarse como donantes de médula ósea y de allí surge el porcentaje de encuestados a los cuales alguna vez les mencionaron la posibilidad de registrarse como donantes.

Gráfico 5. ¿Alguna vez le solicitaron inscribirse como potencial donante de médula ósea?



Se pudo verificar a que más de la mitad de las personas que participaron en la encuesta tiene mucho interés en interiorizarse más en el tema de la donación; menos de la mitad indicó que tiene poco interés en conocer el procedimiento, el tercer porcentaje, mucho menor, manifestó que tiene demasiado interés en conocer dicho procedimiento y solo un ínfimo porcentaje señaló que no le interesa.

Gráfico 6. ¿Qué grado de interés tiene en conocer acerca del procedimiento de donación de médula ósea?

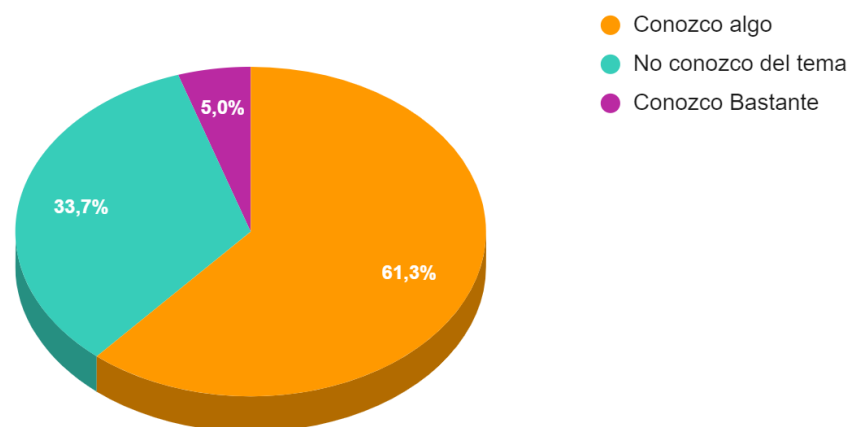


II. Las opiniones acerca de la donación de médula ósea

El segundo objetivo específico de este trabajo postula sondear las opiniones que tienen las personas acerca de la donación de médula ósea.

En cuanto a los porcentajes obtenidos de la pregunta acerca de cuánto consideraban los encuestados que conocían sobre la donación de médula ósea, la mayoría afirma que conoce “algo”, es decir que tiene una mínima noción acerca del procedimiento de donación; menos de la mitad señala que desconoce el tema y solo un ínfimo porcentaje afirma que posee un amplio conocimiento sobre la donación.

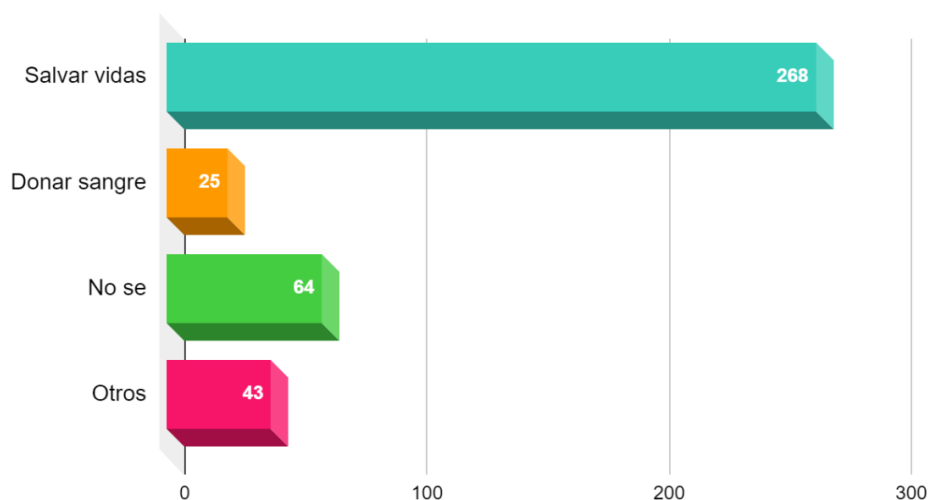
Gráfico 7. ¿Cuánto considera usted que conoce sobre la donación de médula ósea?



Se pudo verificar a través de la pregunta que indagaba sobre el significado de donar médula ósea, que más de la mitad de la población adulta de la ciudad de Salta (67%) tiene una opinión acertada debido a que a través de la donación se logra salvar la vida de una persona que padece diferentes enfermedades.

Luego, un grupo mucho más pequeño (16%) reconoce que no tiene formada una opinión sobre la donación de médula ósea; otra pequeña proporción de personas (10,8%) respondió ideas erradas al respecto. Por último, una minoría (6,3%) tiene una opinión poco clara al responder que donar médula ósea es donar sangre. Esta última opinión se relaciona con el tema de esta investigación, porque si bien al donar la sangre se extraen algunos componentes que luego serán analizados bioquímicamente, el proceso de donación de médula ósea es bastante más complejo.

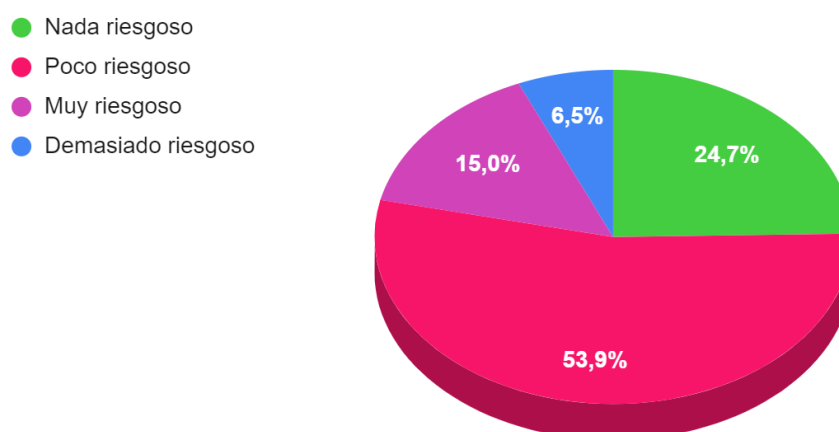
Gráfico 8. ¿Para usted qué significa donar médula ósea?



Observando los resultados ante la pregunta si considera riesgoso el procedimiento de donación de médula ósea, se constata que más de la mitad de los encuestados piensa que el procedimiento de donación es poco riesgoso; luego, un porcentaje menor cree que no existe ningún riesgo; una minoría considera que es un procedimiento muy riesgoso y un ínfimo porcentaje piensa que es realmente riesgoso someterse al procedimiento.

“Tanto en la donación de sangre como en la donación de médula ósea el objetivo no es perjudicar la salud de alguien para beneficiar a la de otro, si ese sería el caso, no se haría, que es lo que quiere decir, por ejemplo, vos cuando donas sangre no te va a pasar nada o sea no es que te podas morir por donar sangre, lo mismo por médula ósea.” (V. Delgado, entrevista personal, 16 de junio de 2019)

Gráfico 9. ¿Considera riesgoso el procedimiento de donación de médula ósea?

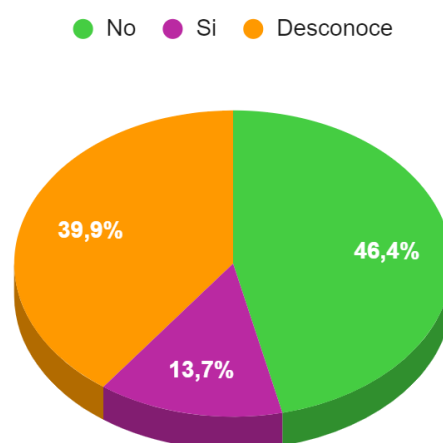


La donación de médula ósea no provoca ningún tipo de consecuencia, a futuro, en la salud del donante. Sin embargo, resulta importante saber qué piensan los salteños. Por eso, a la población de la ciudad de Salta se le consultó si creía que la donación de médula ósea puede provocar consecuencias, a futuro, en la salud del donante.

Del análisis de las respuestas se concluye que menos de la mitad de los encuestados cree que la donación no provoca consecuencias a futuro en la salud del donante. Existe un alto porcentaje de personas que desconoce acerca de si el procedimiento de donación puede o no generar consecuencias en la salud del donante. Finalmente, una minoría afirma que la donación de médula ósea puede provocar consecuencias, a futuro, en la salud del donante.

“Tanto la donación de sangre como la donación de médula ósea, el objetivo no es perjudicar la salud de alguien para beneficiar a la de otro, si ese sería el caso, no se haría, que es lo que quiere decir, que por ejemplo vos cuando donas sangre no te va a pasar nada o sea no es que te podas morir por donar sangre, lo mismo por médula ósea.” (V. Delgado, entrevista personal, 16 de junio de 2019)

Gráfico 10. ¿Cree usted que la donación de médula ósea puede provocar consecuencias, a futuro, en la salud del donante?



De acuerdo con las respuestas obtenidas a la pregunta acerca de bajo qué situación estaría dispuesto a registrarse como donante voluntario de médula ósea, se comprueba que un importante número de personas (43,5%) afirma estar dispuesto a registrarse como donante ante un familiar y/o amigo que requiera el trasplante; mientras que otro grupo de similar número de personas (42,3%) expresó que lo haría por voluntad propia de ayudar a alguien que lo necesite.

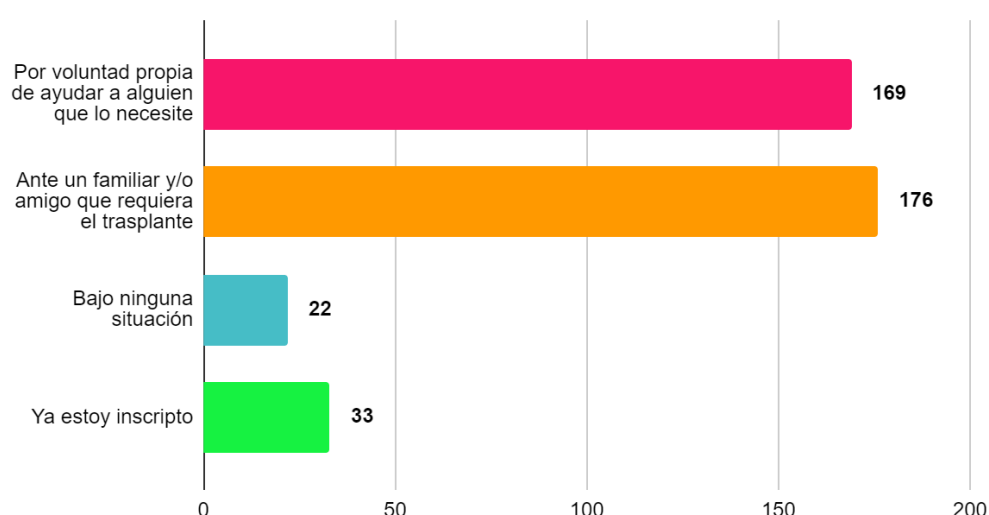
En la entrevista efectuada a V. Delgado, se pudo obtener el testimonio de una joven que se acercó al móvil del Centro Regional de Hemoterapia a donar sangre y a registrarse como donante voluntaria de médula ósea. Se trata de un transporte similar a un camión, totalmente equipado para realizar extracciones de sangre. Allí, ella explicó que siempre quiso inscribirse y que recientemente una amiga tuvo a su sobrina con leucemia y el hermano fue el donante que le salvó la vida.

Por último se observa que solo un 8,25% está registrado como donante voluntario, En la entrevista realizada para esta investigación a la encargada del Centro

Regional de Hemoterapia de la provincia de Salta, se le consultó qué es lo que motivaba a las personas a registrarse como donantes, y sobre esto comentó:

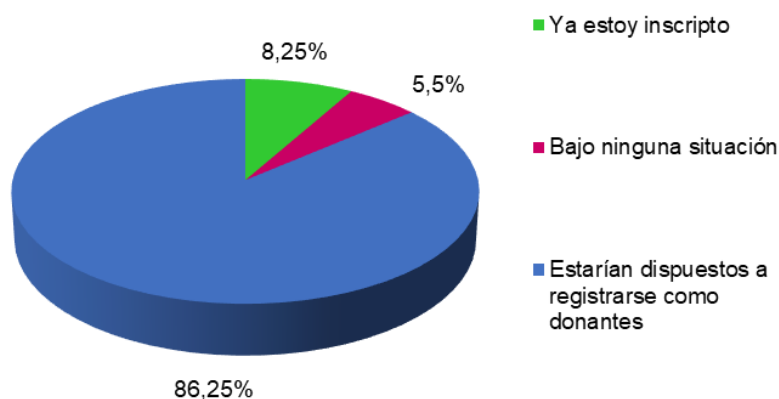
“La necesidad, la verdad de que, si yo te tendría que hablar bien, así en crudo y en criollo, la tenés que pasar para saberlo, es muy bajo el porcentaje de personas que lo hacen porque se ponen en el lugar del otro, a la mayoría recién le duele cuando le pasa.”. (V. Delgado, entrevista personal, 16 de junio de 2019).

Gráfico11. ¿Bajo qué situación estaría dispuesto a registrarse como donante voluntario de médula ósea?



Un porcentaje muy alto de personas que respondieron la encuesta (86,25%) estarían dispuestos a inscribirse como donantes; solo una minoría (8,25%) está registrada como donante voluntario de médula ósea y un número aún menor (5,5%) no tiene esa disposición bajo ninguna circunstancia.

Gráfico 12. Disposición a inscribirse como donante



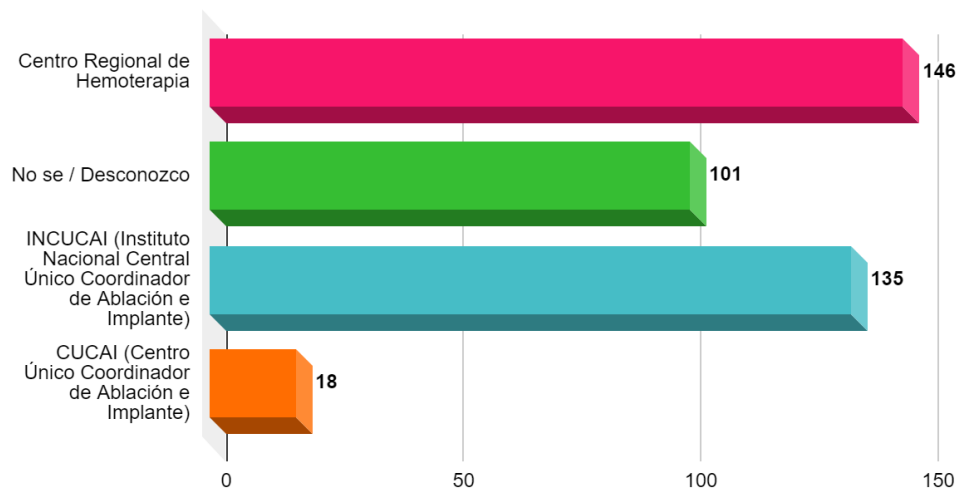
III. El nivel de conocimiento acerca del procedimiento.

El tercer objetivo específico de este trabajo plantea determinar el nivel de conocimiento de los salteños acerca del procedimiento para la donación de médula ósea. Para esto, se los indagó para sondear lo que conocían sobre: los establecimientos donde es posible inscribirse como potencial donante, los requisitos indispensables para inscribirse como donante voluntario de médula ósea y demás especificidades sobre el procedimiento. Actualmente, en la provincia de Salta, las personas pueden registrarse como donantes de médula ósea únicamente en el Centro Regional de Hemoterapia.

Continuando con los resultados generados a partir de la pregunta sobre si conocen en qué establecimiento pueden registrarse como donantes voluntarios de médula ósea, se verificó que, en primer lugar, la opción más elegida fue el Centro Regional de Hemoterapia (36,5%); que efectivamente es el sitio correcto para inscribirse como donantes. Luego, muy cerca, se encuentran aquellas personas (33,8%) que creen que el INCUCAI es el lugar apropiado para registrarse como donantes.

En tercer lugar, están aquellos encuestados (25,3%) que no saben en qué establecimiento pueden inscribirse como potenciales donantes. Por último, un pequeño número de personas (4,5%) reconoce que el lugar conveniente para el registro es el CUCAI.

Gráfico 13. ¿En cuáles de los siguientes establecimientos cree usted que puede inscribirse como potencial donante de médula ósea?

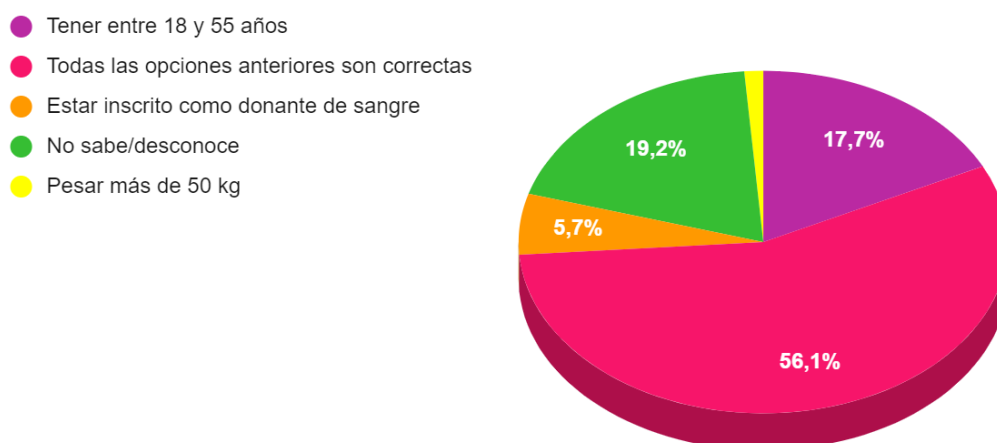


Asimismo, se obtiene que más de la mitad de encuestados está al tanto de todos los requisitos que debe cumplir una persona para registrarse como donante voluntario; luego, en menor porcentaje se encuentran aquellos que no saben cuales son los requisitos necesarios y muy cerca se observa el porcentaje de encuestados que piensa que solo basta con cumplir con cierto rango de edad para registrarse como donante voluntario.

Siguiendo con el análisis, en ínfimo porcentaje indicó que hay estar inscripto como donante de sangre. A esta cuarta opción la marcaron como único requisito para inscribirse como donantes de médula ósea. Finalmente, existe un grupo muy pequeño de personas (1,2%) que considera que el único requisito necesario es pesar más de 50 kg.

Es importante recordar que toda persona de entre 18 y 55 años de edad, en buen estado de salud, con un peso mínimo de 50 kg. y en condiciones de donar sangre, puede inscribirse como donante voluntario de médula ósea.

Gráfico 14 ¿Cuáles de los siguientes requisitos piensa que son indispensables para inscribirse como donante voluntario de médula ósea?



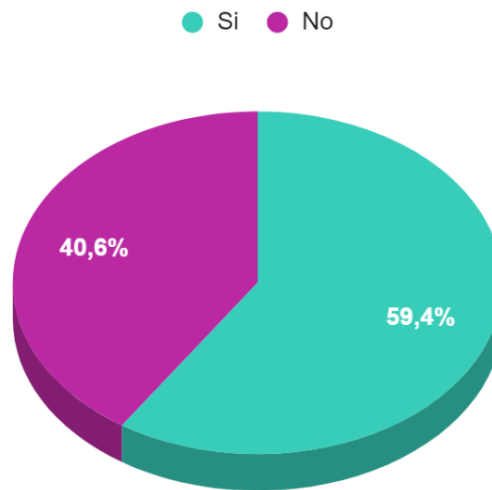
Se pudo comprobar mediante la pregunta que intenta indagar si las personas conocen que la médula espinal no es lo mismo que la médula ósea, que más de la mitad de las personas encuestadas distingue la diferencia entre ambas. Sin embargo, es importante destacar este punto, debido que *“a veces las personas no se registran como donantes porque tienen un concepto erróneo sobre la donación de médula ósea”*, tal como afirma V. Delgado, encargada del Centro Regional de Hemoterapia de la provincia de Salta, en la entrevista personal del 16 de junio de 2019.

Justo, A. (2015) destaca que son dos conceptos totalmente diferentes:

“La médula ósea es un tejido esponjoso que se encuentra en el interior de algunos de los huesos del cuerpo, como las crestas iliacas (hueso de la cadera), el esternón o los huesos del cráneo. La médula ósea contiene células inmaduras llamadas células madre hematopoyéticas que son las células madre que forman la sangre y crean los glóbulos rojos, los glóbulos blancos y las plaquetas.

La médula espinal forma parte del sistema nervioso del cuerpo humano y está contenida dentro de la columna vertebral. La médula espinal transmite los impulsos ascendentes hacia el cerebro y los impulsos descendentes desde el cerebro hacia el resto del cuerpo.”

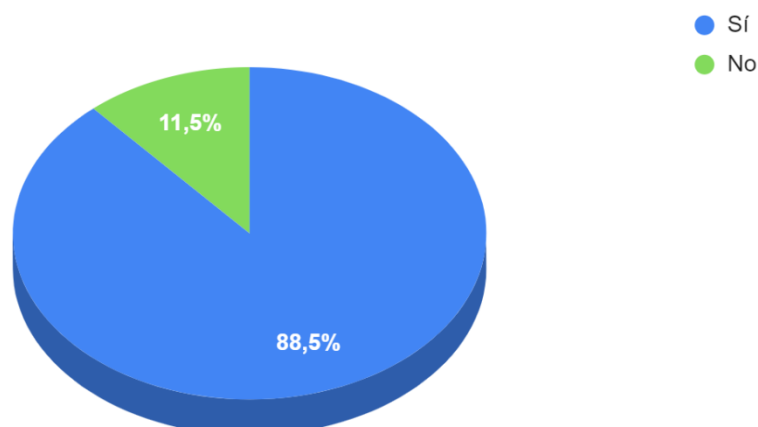
Gráfico 15. ¿Sabía usted que la médula ósea no es la médula espinal?



Al analizar las respuestas a la pregunta si sabían que un trasplante de médula ósea puede salvar la vida de una persona enferma, se constata que un amplio porcentaje conoce la importancia que tiene la donación en la vida de una persona que necesita el trasplante para poder continuar con vida. Solo una ínfima proporción indicó que no sabía.

Para muchos receptores, un trasplante es exitoso y es su mejor o única opción. La donación que es una esperanza y una segunda oportunidad en la vida.

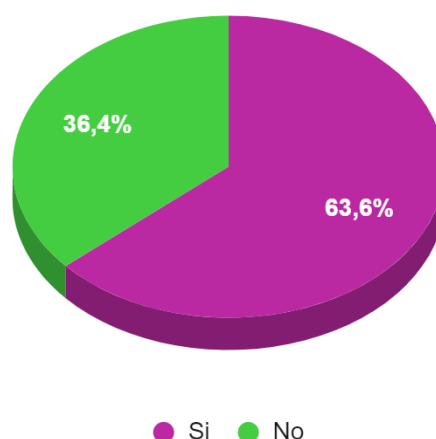
Gráfico 16. ¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede salvar la vida de una persona enferma?



Con respecto a los resultados obtenidos en la pregunta acerca de si las personas sabían que un trasplante de médula ósea puede curar enfermedades como leucemia, anemia aplásica, linfomas, errores o déficit inmunológicos, se verifica que más de la mitad de las personas indica que sí lo sabía; pero existe un porcentaje considerable de personas que desconoce las enfermedades que requieren de un trasplante de médula.

El trasplante de médula ósea es la única alternativa para el tratamiento de la leucemia y de muchas otras enfermedades hematológicas e inmunológicas.

Gráfico 17. ¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede curar enfermedades como: leucemia, anemia aplásica, linfoma y errores o déficit inmunológico?

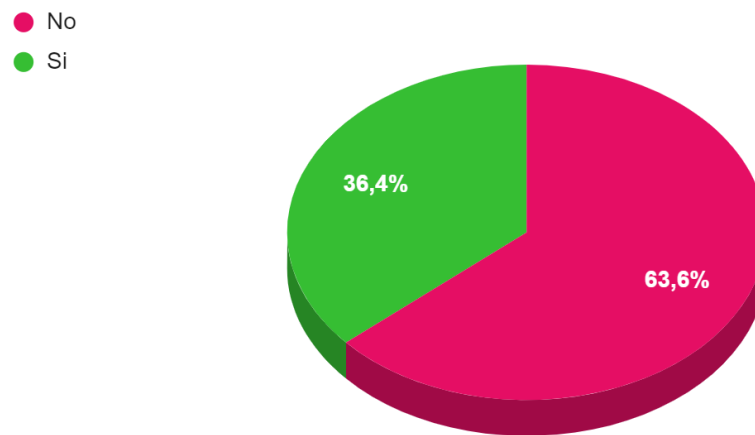


De acuerdo a los resultados acerca de si sabían que el 75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia, se verifica que el mayor porcentaje de encuestados no tiene conocimiento acerca de esta realidad estadística que implica que solo el 25% podría encontrar un donante dentro de su núcleo familiar. Menos de la mitad de los encuestados señala que si tiene conocimiento de este porcentaje de compatibilidad.

En la entrevista realizada a V. Delgado se conoció que el primer paso a seguir, cuando se detecta una enfermedad, por ejemplo, leucemia, es buscar un donante dentro de la familia, hermanos, de la misma madre y padre; luego, se recurre al CUCAI Salta que tiene un Centro de Histocompatibilidad (HLA), es decir, se hacen estudios para ver si son compatibles entre hermanos. En caso de no serlo, el siguiente paso es solicitarle

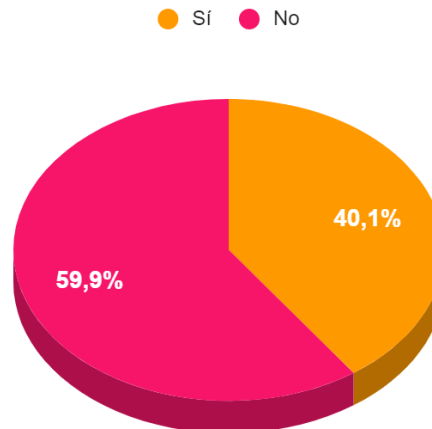
al médico de cabecera que envíe una nota al CUCAI Salta pidiendo que se realice una búsqueda a nivel mundial.

Gráfico 18. ¿Sabía usted que el 75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia?



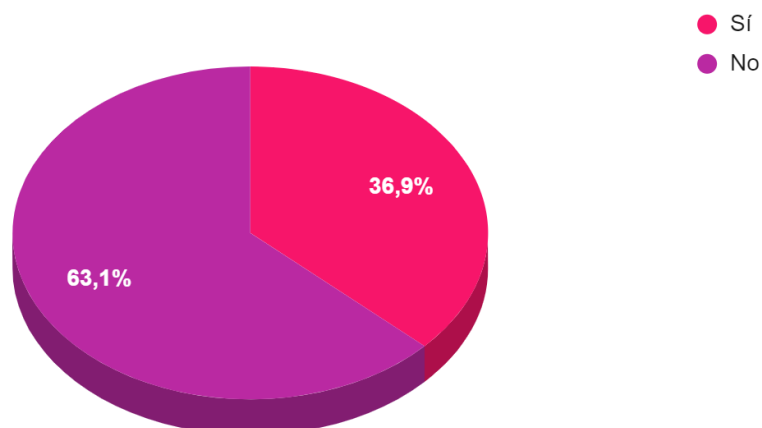
Al observar los resultados obtenidos de la pregunta sobre si los encuestados saben que la donación de médula ósea se puede hacer a través de un procedimiento con inyecciones, mediante el cual se extraen, por separado, solo aquellos componentes de la sangre que se necesitan, se constata que más de la mitad desconoce acerca de uno de los dos procesos empleados para la donación de médula ósea: el método de sangre periférica. Se trata de una práctica ambulatoria en la que se aplican cinco vacunas para facilitar la liberación de células a fin de poder ser recolectadas en un procedimiento llamado aféresis. Es importante destacar el porcentaje de encuestados que afirman que conocen este método.

Gráfico 19. ¿Sabía usted que la donación de médula ósea se puede hacer a través de un procedimiento con inyecciones, mediante el cual se extraen, por separado, solo aquellos componentes de la sangre que se necesitan?



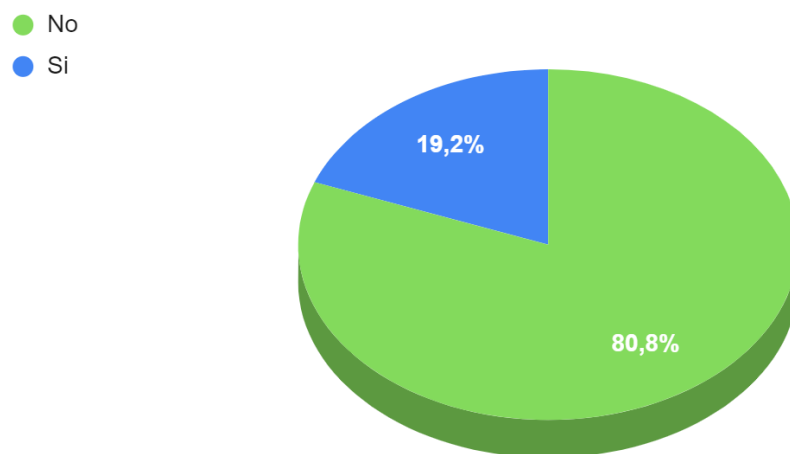
Estudiando las respuestas a la pregunta acerca de si los encuestados sabían que donando médula ósea (por punción) reciben anestesia y le hacen un micro cirugía, se comprueba que la mayoría desconoce en qué consiste el método de donación por punción, el cual conlleva entre uno o dos días de internación y anestesia general, debido a que se punza el hueso de la cadera y se aspiran las células. El porcentaje restante, menor a la mitad, indica que si conoce este método y la forma en el que se lleva adelante.

Gráfico 20. ¿Sabía usted que si dona médula ósea (por punción) recibe anestesia general y le hacen una micro cirugía?



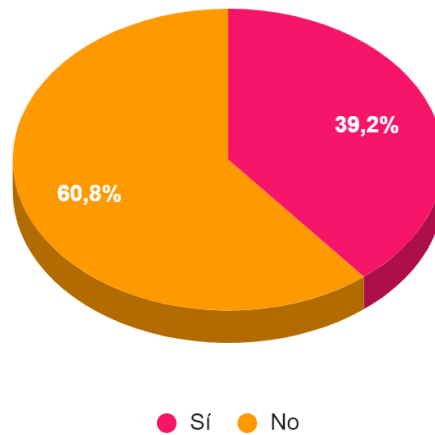
Comparando los resultados obtenidos en la pregunta acerca de si las personas sabían que luego de donar médula ósea los efectos secundarios podrían ser: náuseas, dolor de cabeza y fatiga, se confirma que un gran porcentaje de encuestados no tiene conocimiento sobre los síntomas posteriores a la donación, lo cual se considera que es fundamental informar, aun cuando no son efectos graves, sería muy importante que las personas lo supieran. Solo una minoría de encuestados si sabía que estos síntomas pueden presentarse luego de que se hace efectiva la donación de médula ósea.

Gráfico 21. ¿Sabía usted que luego de donar médula ósea los efectos secundarios podrían ser náuseas, dolor de cabeza y fatiga?



Analizando las respuestas obtenidas a la pregunta si los encuestados sabían que las células extraídas para la donación de médula ósea se regeneran en poco tiempo, se establece que poco más de la mitad de las personas que participaron en la encuesta no conocía que las células se regeneran en un lapso breve, de 15 a 20 días para ser exactos, de acuerdo a los datos obtenidos en la entrevista realizada a V. Delgado.

Gráfico 22. ¿Sabía usted que las células extraídas para la donación de médula ósea se regeneran en poco tiempo?



En síntesis, el 63,5% de los ciudadanos salteños desconoce adónde se realiza el procedimiento o señaló en forma incorrecta el establecimiento; el 44% desconoce cuáles son los requisitos para inscribirse como donante voluntario o indicó solo uno de ellos; el 40,6 % no distingue que la médula ósea no es la médula espinal; el 36,4% desconoce que un trasplante de este tipo puede curar enfermedades; el 36,4% no sabía que tres cuartas partes de los enfermos que requieren trasplante no tiene un donante compatible en su familia; el 59,9% no sabía que la donación de médula ósea se puede hacer a través de un procedimiento con inyecciones, mediante el cual se extraen, por separado, solo aquellos componentes de la sangre que se necesitan; el 63% desconocía que para donar recibe anestesia general y le hacen una micro cirugía, el 80,8% no sabía que donar médula ósea puede tener efectos secundarios como náuseas, dolor de cabeza y fatiga; el 60,8% desconocía que las células extraídas para la donación se regeneran en poco tiempo.

IV. Información y/o promoción de la donación de médula ósea

El cuarto objetivo específico de este trabajo postula investigar cómo se está informando y/o promoviendo la donación de médula ósea en el año 2019. Se pudo comprobar, mediante todo el trabajo de campo realizado, que no se realizan eventos ni propagandas mediante los medios de comunicación.

Este hecho coincide con los resultados derivados de la tercera pregunta de la encuesta, que indagaba sobre si alguna vez recibió información acerca del trasplante de médula ósea. Se observa que la gran mayoría de los encuestados nunca recibió ningún tipo de información relacionada con la donación, mientras que un poco más de un cuarto afirma haber recibido información acerca del trasplante.

Teniendo en cuenta la información obtenida a partir de la entrevista realizada a V. Delgado se pudo constatar que, actualmente, usan algunas redes sociales Facebook (“sangre salta, CUCAI Salta”), Instagram y Twitter para informar cuestiones relacionadas con la donación de sangre y de médula ósea.

En el Centro Regional de Hemoterapia, también se informa, de lunes a viernes entre 7 de la mañana y 17 horas, y después en las campañas que se realizan en las localidades de la provincia.

“hablamos con la persona y explicamos hasta el final de la donación. En el móvil se hace la captación de potenciales donantes de médula ósea, se lo explica todo hasta que llegue al final, en el caso de ser compatibles, como lo va a ser, las posibilidades que tienen y todo lo demás.

Con el móvil, nosotros vamos a Cafayate, al galpón; y eso también digamos, el hecho de acercar el móvil es un poco el tema de la inclusión también, viste que las personas de allá tengan la posibilidad de donar sangre y que se les informe que tienen la posibilidad de registrarse como donantes de médula ósea.” (V. Delgado, entrevista personal, 16 de junio de 2019).

Pese a lo que se realiza hasta el momento, la entrevistada reconoce que aun falta mucho por hacer, se requiere mayor difusión.

Gráfico 23. ¿Alguna vez recibió información acerca del trasplante de médula ósea?



De acuerdo a los resultados arrojados ante la pregunta que permitió saber qué información necesitaría la persona para tomar la decisión de inscribirse como donante voluntario de médula ósea, se comprueba que la gran mayoría de encuestados (59%) eligió la respuesta “todas la opciones”, que engloba la máxima información posible, acerca de las cuestiones que se deben conocer tanto antes de registrarse como donantes, así como los cuidados a tener en cuenta posterior a la donación. Es importante considerar este aspecto porque despejaría cualquier duda que pueda surgir para tomar la decisión de registrarse como donante voluntario.

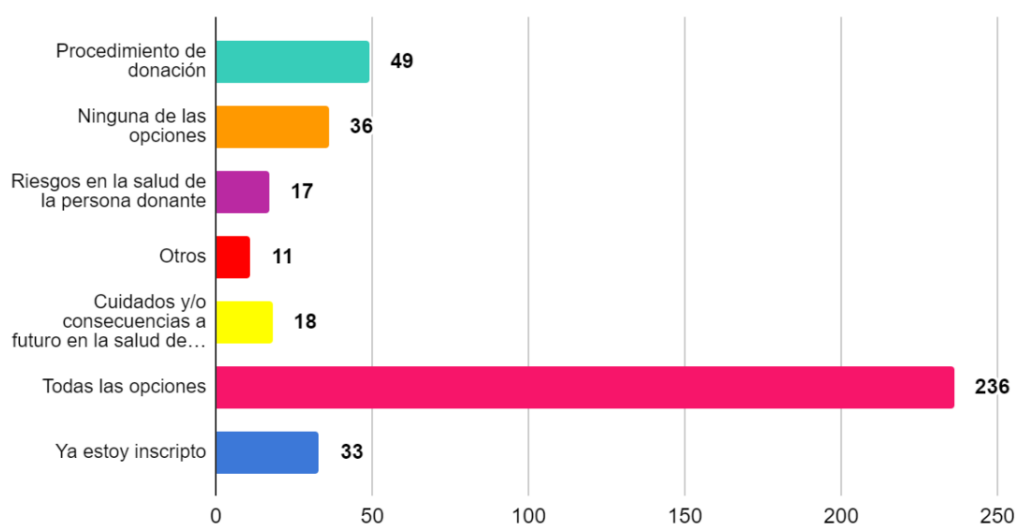
Un grupo menor de encuestados (12,3%) manifiesta que solo necesita adquirir los conocimientos acerca del procedimiento de donación; en tercer lugar, se posicionan aquellas personas (9%) que no presisan ningún tipo de información. Muy cerca del porcentaje anterior, se posiciona una pequeña cantidad de encuestados (8,3%) expresando que ya están registrados como donantes voluntario de médula óseas.

La quinta opción (4,5%) elegida fueron los cuidados y/o consecuencias a futuro en la salud del donante. Muy próximo a éste último porcentaje (4,3%), se constata que los encuestados solo necesitarían conocer los riesgos en la salud de la persona donante. Por último, se verifica que una pequeña parte de los encuestados (2,8%) afirma que necesita otro tipo de información (requisitos para donar, tiempo que transcurre desde que una persona se registra hasta que la donación se hace efectiva, si el donante recibe dinero por donar) para tomar la decisión de registrarse como donantes voluntarios.

“la persona debe saber todo sobre el procedimiento, los requisitos para registrarse como donante, los dos tipos de procedimientos a través de los cuales se realiza el trasplante, el tiempo que pasa desde que se registra como donante hasta el momento en el cual reafirma su voluntad, en caso de ser compatible.

Sobre todo, esto último es fundamental, porque las personas creen que, al registrarse, inmediatamente, se los va a llamar para comunicarles que deben someterse, al procedimiento.” (V. Delgado, entrevista personal, 16 de junio de 2019)

Gráfico 24. ¿Qué información necesitaría para tomar la decisión de inscribirse como donante voluntario de médula ósea?



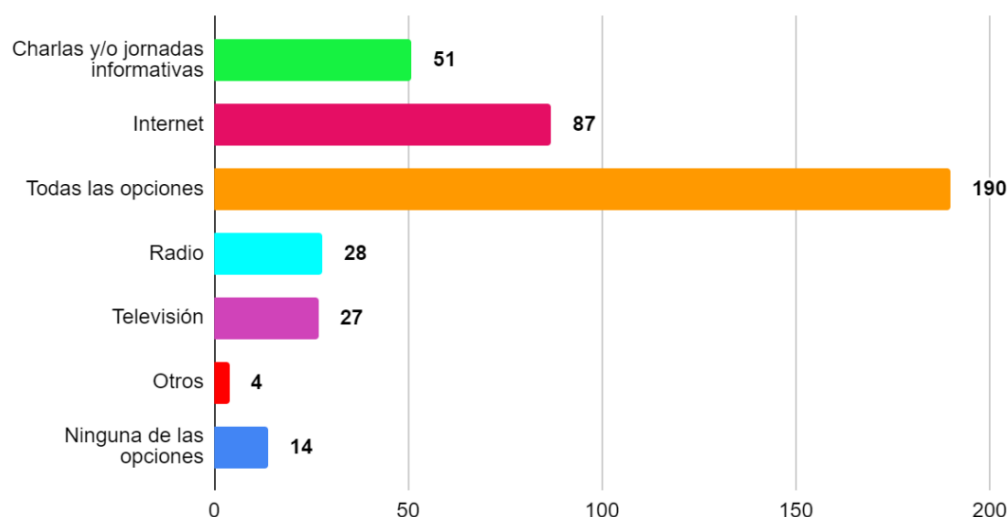
Al interpretar los datos provistos por la pregunta acerca del medio de comunicación por el cual le gustaría informarse sobre la donación de médula ósea, se constata que la mayoría de las personas que participaron en la encuesta (47,4%) están dispuestos a obtener mayor información mediante todos los medios de comunicación (televisión, radio, internet, charlas y/o jornadas informativas, folletos).

Al igual que en la lectura del gráfico 21, estos resultados muestran la alta demanda de información por parte de los ciudadanos salteños. Sin embargo, la segunda opción más elegida por los encuestados (21,7%) fue recibir información a través de internet; luego, la tercera alternativa más escogida (12,7%) fueron las charlas y/o

ornadas informativas; por otro lado, la radio (7,0%) se posiciona como un medio útil a emplear para que las personas reciban la información adecuada sobre el proceso de donación de médula ósea.

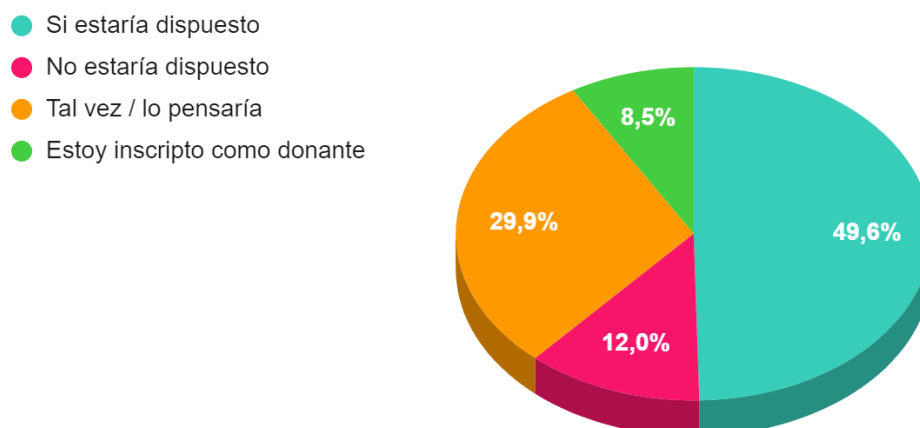
Luego, muy cerca, se encuentra la televisión (6,7%) como el medio a emplear para informar sobre la donación de médula ósea. La minoría de encuestados (3,5%) manifiesta que no estaría dispuesto a recibir información a través de ningún medio. En último término, se posicionan las personas (1%) que prefieren otro tipo de medios (folletos, diarios, al donar sangre) para recibir la información adecuada sobre la donación de médula ósea.

Gráfico 25. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre la donación de médula ósea?



Estudiando las respuestas obtenidas en la pregunta que indagaba si el encuestado estaría dispuesto a convertirse en un donante voluntario de médula ósea, si recibe información clara y precisa acerca del procedimiento; un gran porcentaje de personas está dispuesto a hacerlo. En segundo lugar se posiciona el grupo conformado por aquellas personas que aún no están totalmente decididas a ser donantes, dudan, debido a que tienen que pensar en ciertas cuestiones y luego tomar la decisión. En tercer lugar, están quienes no quieren registrarse como donantes y, por último, en un porcentaje muy bajo de encuestados se encuentran las personas que ya están inscriptas voluntariamente.

Gráfico 26. ¿Estaría dispuesto a convertirse en un donante voluntario de médula ósea, si recibe información clara y precisa acerca del procedimiento?



Mediante la entrevista realizada a la V. Delgado, se constató que, utilizando el móvil del Centro Regional de Hemoterapia, realizan campañas de donación de sangre y médula ósea en diferentes localidades de la provincia de Salta; también se efectúan charlas informativas sobre los temas mencionados anteriormente, en diferentes instituciones educativas (universidades). Por último, las personas pueden conocer aspectos relevantes concernientes al procedimiento de donación de médula ósea mediante un folleto díptico en papel ilustración, a color. (ver anexo 2)

Este material impreso provisto por INCUCAI tiene una orientación básica sobre el tema; cumple una función informativa porque aporta datos útiles referidos a la donación. Las imágenes son acordes al mensaje que se pretende difundir; son claras y fáciles de comprender. Su ilustración a colores y su impresión de calidad podría ser un buen método para atraer y lograr la atención de las personas receptoras del mensaje.

Los titulares destacados en el folleto son:

- “Alguien te necesita”: hace alusión a que existe una persona que está enferma y necesita la ayuda (donación de médula ósea) de otra persona.
- “Dona vida en vida”: comunica que no hace falta que el potencial donante esté a punto de fallecer, sino que es permisible realizar la donación, siempre y cuando el donante se encuentre en perfectas condiciones de salud.

- “¿Por qué inscribirse como donante?”: claramente aporta información relevante acerca de la importancia que implica inscribirse como potencial donante.
- “La inscripción”: detalla los pasos que debe seguir la persona que decide inscribirse voluntariamente como donante.
- “La donación”: establece el proceso en el cual se informa al potencial donante que es compatible con el receptor de la médula. En esta etapa el donante puede reafirmar o no su decisión. Contempla el proceso de donación como tal; una vez que se realizaron los estudios correspondientes de compatibilidad, se procede a la donación,
- “Lo que hay que saber”: comunica datos e información relevante que el potencial donante debe conocer y tener presente para evacuar cualquier duda que pueda surgir antes o después del proceso de donación.
- “Actualiza tus datos”: tiene como objetivo principal lograr que ante cualquier modificación o cambio que deban realizar las personas inscriptas voluntariamente como donantes, puedan efectuar modificaciones en los datos que brindaron al momento de registrarse.

La descripción del folleto aporta sobre la importancia de la donación y detalla en forma sintética el proceso; proporciona datos útiles que pueden ayudar a comprender mejor el riesgo de vida que tiene una persona que necesita un trasplante de médula ósea. Por último, brinda información que puede ser útil para despejar ciertas dudas que pueden surgir sobre el procedimiento de donación.

En cuanto a la información que transmite el folleto, se destacan datos que algunas personas desconocen:

- Las personas con leucemia necesitan un trasplante de médula ósea para curarse.
- El acto es “voluntario, libre y gratuito”
- El “75% de los enfermos no tienen un donante compatible en su familia”, esto es útil porque puede generar un efecto positivo en la persona que lo lee y de ésta forma concientizarlo y quizás, pueda tomar la decisión de registrarse como donante voluntario.

- Los requisitos para inscribirse como donante de médula ósea.
- Detalla los 7 pasos a seguir en el procedimiento de donación. Se destaca la importancia que tiene informar que el proceso de donación se puede desarrollar a través de dos procedimientos, debido a que la mayoría de las personas piensa que solo es posible la donación a través de una cirugía.
- Los datos importantes a tener en cuenta cuando una persona decide inscribirse voluntariamente como donante de médula ósea.
- Datos de contacto con el organismo donde puede registrarse.

La claridad y precisión del mensaje del folleto sintetiza el proceso de donación de médula ósea, desde el momento en el cual la persona decide inscribirse voluntariamente hasta el instante en el cual se hace efectiva la donación. Más allá de que el proceso de donación requiera un poco más de información, el folleto sintetiza los pasos de manera clara y educativa sobre la donación.

Se destacan frases claves como:

- “Dona vida en vida” frase referida a que la donación se puede realizar cuando el donante vive, diferente a la donación de órganos.
- “el 75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia” expresa la importancia de conseguir un número importante de personas registradas como donantes de médula debido a que solo de ésta forma se podrá salvar la vida de una persona enferma.
- “la médula ósea no es la médula espinal”. Esta frase aclara que son dos partes del cuerpo totalmente diferentes para que las personas no formen una idea errónea acerca del procedimiento de donación.

Resultan importantes los datos de contacto que se incluyeron en la parte inferior del folleto, en la última página: números de teléfono y páginas web en las cuales se puede obtener más información o bien, las personas que ya están registradas como potenciales donantes, actualizar sus datos.

V. Medios y mensaje necesarios para motivar a las personas a inscribirse como donantes voluntarios de médula ósea

El anteúltimo objetivo de este trabajo postulaba identificar los medios y el mensaje necesarios para motivar a las personas a inscribirse como donantes voluntarios de médula ósea. De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta y en la entrevista realizada a la encargada del Centro Regional de Hemoterapia de la provincia de Salta, se puede deducir que, si bien, actualmente, se recurre a redes sociales para difundir la donación de sangre y con ello, posteriormente, informar sobre la donación de médula ósea, las personas aún desconocen datos relevantes sobre el tema, lo cual genera dudas e incertidumbre y por tal motivo, no se registran como potenciales donantes.

Si bien la gran mayoría de encuestados indicó el interés por recibir información a través de todos los medios de comunicación (televisión, radio, charlas y/o jornadas informativas, internet), actualmente el Centro Regional de Hemoterapia no cuenta con ayuda del gobierno, motivo por el cual los recursos económicos son escasos para generar demasiadas erogaciones de dinero, en una campaña que promueva la donación de médula ósea. Sin embargo, las redes sociales utilizadas adecuadamente, son efectivas para llegar a un gran número de personas con la información precisa.

En consecuencia, se considera conveniente continuar aprovechando las diferentes plataformas de internet, pero, además, sería preciso que el Centro Regional de Hemoterapia de Salta disponga de una página web, que pueda ser actualizada permanentemente y cuente con la información adecuada sobre todo lo relacionado a la donación de sangre y de médula ósea. De esta forma, las personas que constantemente utilizan internet para diferentes cuestiones podrían acceder a un sitio web y estar debidamente informadas, a fin de poder decidir si desean o no registrarse como donantes voluntarios de médula ósea.

Si bien el Centro Regional de Hemoterapia de Salta, tiene la página de Facebook *Sangre Salta*, la mayoría de las publicaciones solo se destinan a la donación de sangre. Por esto, sería de gran utilidad que la institución cambie el nombre de la página de Facebook por uno más genérico y brinde también información sobre la donación de médula ósea.

En un principio, se sugiere emplear estos medios para informar y motivar a las personas a registrarse como donantes voluntarios de médula ósea porque son medios que no requieren de una alta erogación de dinero, como se requiere para publicitar por radio, televisión y vía pública. Además, porque a través de las plataformas de internet se alcanza a un mayor número de personas.

A continuación, se presentan los posibles nombres y/o dominios a emplear en las diferentes plataformas de internet, los cuales a través de una sola frase: *doná vida*, buscará promover tanto la donación de médula ósea como de sangre:

- Página web: www.donavidasalta.org.ar
- Facebook: Dona vida Salta
- Instagram: Dona vida Salta
- Twitter: Dona vida Salta

En todas las plataformas de internet se incluiría información sobre:

- los requisitos necesarios para registrarse como donantes,
- el procedimiento de registro (desde el momento en el que se extrae la muestra de sangre hasta el momento en el cual se le informa a la persona que es compatible),
- el tiempo que puede transcurrir para saber si el donante es compatible con el receptor de la médula,
- los procedimientos mediante los cuales se puede formalizar la donación,
- el lugar en donde se puede efectuar el procedimiento,
- las precauciones necesarias a tener en cuenta (antes, durante y después de la donación) y
- toda la información que sea importante divulgar para que el potencial donante se sienta seguro y protegido para registrarse como donante voluntario.

El mensaje que se plantea difundir para motivar a las personas a inscribirse como donantes voluntarios de médula ósea apelaría a generar una empatía con la persona enferma, creando situaciones en las cuales el individuo sienta que, tanto él como a cualquier persona de su entorno más cercano, puede alguna vez necesitar de un trasplante de médula ósea. También se pueden emplear en el mensaje, datos precisos,

por ejemplo: sólo el 25 % de quienes necesitan un trasplante de médula tiene un familiar compatible, para lograr un impacto en el público objetivo, al comunicar que más de la mitad de las personas que padecen una enfermedad en la sangre, necesita recurrir al registro de donantes para salvar su vida.

Igualmente, se deberá apuntar el mensaje a comunicar que el procedimiento de donación se puede efectuar a través de la técnica de aféresis, porque la mayoría de las personas solo conoce el procedimiento de donación por punción. Al tener una segunda alternativa, es muy probable que se pueda obtener un mayor número de donantes registrados. Además, se deberá resaltar, que el procedimiento de donación no provoca riesgos, daños ni consecuencias a futuro en la salud del potencial donante.

Finalmente, también, se puede apelar a la solidaridad que tienen las personas, ante una situación que requiere de un trasplante para salvar a una persona enferma, generando de este modo una esperanza de vida en los receptores de médula ósea.

CONCLUSIONES

Se concluye que de las 400 personas que conforman la muestra representativa de la población de la ciudad de Salta (100%), solo 33 (8,3%) están registradas como donantes voluntarios de médula ósea, lo cual indica un número muy bajo.

Se pudo verificar que las personas que más participaron de la encuesta, es decir, a quienes más llamó la atención el tema, fueron personas jóvenes, que tienen entre 18 y 28 años, seguido por aquellas entre 29 y 39 años. Se trata de un dato a considerar, porque si se emplean los medios y el mensaje adecuado para captar a este joven público, se podría lograr que gran parte de ellos tenga intención de registrarse como potencial donante.

Se confirma que, un porcentaje cercano al total de encuestados (97%), expresan tener cierto interés en conocer el procedimiento de donación, así como, toda la información concerniente al tema, lo cual indica la demanda de información que existe respecto de la donación.

Por otro lado, un gran porcentaje de personas (84,5%) no tuvo experiencias relacionadas con la donación de médula ósea, esto se determinó a través de la pregunta que indagaba acerca de si el encuestado conocía a alguien que haya sido receptor o donante de médula ósea. Se concluye que, es muy probable que las personas no estén familiarizadas con el tema.

Tal como mencionó la Lic. Delgado en la entrevista, la mayoría de las personas reacciona ante la necesidad que surge, solo cuando se enfrenta una situación que puede afectar su vida o la de su entorno más cercano. Sólo en este momento comienza a tomar conciencia de lo importante que es registrarse como donante.

Siguiendo con el análisis de experiencias relacionadas con la donación, la mayoría de encuestados (80,3%) nunca fue invitado a registrarse como potencial donante de médula ósea. Esto demuestra la falta de promoción mediante campañas de concientización en diferentes entidades, que posibiliten incrementar el bajo número de donantes potenciales inscriptos.

En referencia a las opiniones que tienen las personas sobre la donación de médula ósea se puede determinar que, más de la mitad de encuestados (67%) considera que donar médula ósea es salvar vidas; un 75,4% opina que someterse al procedimiento de donación tiene cierto grado de riesgo en la vida del donante, cuando en realidad no existe ningún tipo de peligro. De la misma forma, se verifica que un grupo considerable de salteños (53,6%) no sabe y/o desconoce que la donación de médula ósea no provoca consecuencias, a futuro, en la salud del donante.

Se concluye que los salteños, tienen una opinión adecuada sobre el concepto de donar medula ósea; pero, más de la mitad, da por sentado que existen riesgos y consecuencias someterse al procedimiento de donación. Esta desinformación podría constituir la principal razón del escaso número de donantes inscriptos.

Al realizar varias preguntas para determinar el conocimiento que poseen las personas sobre el tema, se pudo verificar que el 56,1% de encuestados conoce cuales son los requisitos que se deben cumplir para registrarse como donantes. De la misma manera, un 36,5% sabe que debe concurrir al Centro Regional de Hemoterapia de Salta para inscribirse como potencial donante; éste último indicador muestra claramente la falta de información que existe entre las personas debido a que, menos de la mitad reconoce el establecimiento en donde puede registrarse, lo cual es un dato primordial a difundir para atraer a potenciales donantes.

Es importante mencionar que un poco más de la mitad de personas (63,6%) conoce las enfermedades que pueden requerir un trasplante de médula ósea. Luego se destaca que un 59,4% de salteños distingue la diferencia entre médula ósea y médula espinal.

Sin embargo, existe bastante desconocimiento sobre la donación de médula ósea, debido a que más de la mitad de los encuestados (63,6%) ignora que el 75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia, lo cual, si se conociera, generaría concientización al respecto.

El 63,1% de encuestados desconoce que en la donación de médula por punción se coloca anestesia general y se hace una microcirugía, lo cual se podría precisar brindando la información necesaria sobre la forma en la cual se lleva a cabo cada procedimiento de donación.

Se confirma que un porcentaje mayor a la mitad (59,9%) de personas encuestadas, no sabe que además de la punción (como procedimiento), existe el método de donación a través de aféresis, el cual consta de un procedimiento muy sencillo que no requiere anestesia general y es de recuperación rápida; sería importante generar un mayor conocimiento sobre este método, porque, quizás haya personas que no se registren como donantes por miedo a someterse a una cirugía con anestesia general, al considerarlo riesgoso.

Se concluye que las personas tienen conocimientos básicos sobre la donación de médula ósea, porque están al tanto de algunas cuestiones referentes al tema, pero, a su vez, desconocen aspectos fundamentales de la donación.

Por otro lado, se pudo corroborar que el Centro Regional de Hemoterapia de Salta solo difunde mediante un folleto díptico la donación de médula ósea, y realiza diferentes jornadas con el móvil, en algunos departamentos de la provincia de Salta, con el fin de promover la donación de sangre y con ello, concientizar a las personas para que se registren también como donantes de médula ósea. Se concluye que es escasa la información y/o promoción que se realiza durante el año 2019.

Al observar los resultados obtenidos en la encuesta, un 47,4% de salteños expresa estar dispuesto a recibir información sobre la donación de médula ósea a través todos los medios posibles (televisión, radio, internet, charlas y/o jornadas informativas). También, se verifica que un 59% de personas necesita conocer cómo se realiza el procedimiento de donación, los riesgos, los cuidados y consecuencias a futuro en la salud del potencial donante.

Se concluye que todos los medios serían adecuados para brindar información al respecto; el mensaje debe ser claro y puntual, con el fin de motivar a los ciudadanos de Salta a inscribirse como potenciales donantes, cambiando los pensamientos erróneos que tienen, al relacionar la donación de médula como un procedimiento riesgoso que puede tener consecuencias a futuro.

Se concluye, finalmente, que las variables de mayor relevancia que influyen en las personas a la hora de decidir o no registrarse como donantes de médula ósea son en orden de frecuencia: las opiniones, la empatía con casos cercanos, el conocimiento y la información disponible.

Para una futura campaña de marketing social con el fin de obtener un mayor caudal de donantes en la ciudad, resulta relevante reforzar las opiniones correctas, despejando dudas y apartando conceptos erróneos sobre el tema. Se deberá brindar los conocimientos adecuados a través de actividades de concientización y promoción de la donación, de forma tal que el público objetivo perciba el mensaje como una forma factible de ayudar a salvar la vida de una persona y lograr un impacto positivo que traiga como resultado el registro de más donantes.

Por lo tanto, luego de analizar la información provista por la entrevista y los resultados obtenidos en la encuesta, se demuestra la veracidad de la hipótesis o anticipación de sentido, que se planteó en el proyecto de este trabajo: la falta de información que existe hacia el proceso de donación de médula ósea trae como resultado un ínfimo número de donantes en la ciudad de Salta. Esto se pudo constatar mediante la encuesta realizada, cuyos resultados confirman la falta de conocimiento que tiene la población sobre el tema.

Se sugiere a las personas que quieran desarrollar investigaciones referidas a la donación de médula ósea dedicarse especialmente al mensaje que puede difundirse a través de otros medios de comunicación, además de las plataformas de internet. Esto último se propone en el siguiente apartado de este trabajo, siempre con el fin de ayudar a que las personas puedan tomar la decisión de registrarse como donantes.

PROPUESTA PARA EL CENTRO REGIONAL DE HEMOTERAPIA

El último objetivo de este trabajo establecía brindar las pautas o lineamientos a tener en cuenta para una futura campaña de marketing social destinada a obtener un mayor caudal de donantes, con lo cual, se propone, como prioritario, generar convenios institucionales con la Intendencia de la ciudad de Salta, el Ministerio de Educación de la provincia y empresas.

En segundo término, y considerando el bajo presupuesto disponible, sería ventajoso aprovechar medios no tradicionales, esto es, plataformas de internet y promoción en eventos. En este sentido, las acciones de promoción resultan un recurso eficaz para la captación de potenciales donantes. Si bien los adoptantes o público objetivo, a los cuales se dirigiría la campaña, estaría conformado por aquellas personas que tengan entre 18 y 55 años, hombres y mujeres, que vivan en la provincia de Salta, no se descarta que todos los habitantes puedan tomar conciencia sobre la importancia social que merece tratar el tema de la donación de médula ósea.

Desde el Centro Regional de Hemoterapia (agente de cambio), en convenio con la Intendencia de la ciudad de Salta y el Ministerio de Educación de la provincia, se pueden implementar numerosas acciones y actividades de promoción y difusión, tales como:

- colocar stands del Centro Regional de Hemoterapia en diferentes eventos deportivos y culturales, como maratones y festivales musicales, para brindar información útil sobre la donación de médula ósea y concientizar a los potenciales donantes.
- gestionar la instalación de un espacio de información permanente sobre el tema, preferentemente se sugiere un lugar con una ubicación cómoda para que las personas puedan acudir a él, ante cualquier duda o inquietud que puedan tener.
- promover la inclusión del tema en distintas áreas (salud, educación, cultura y promoción social) para facilitar el auspicio de eventos, charlas y otras actividades.

Un escenario privilegiado para el tratamiento del tema es la escuela. Esta institución ha sido una aliada fundamental en la historia de la salud pública y cumple un rol clave en la generación de saberes y valores asociados a la salud individual y colectiva. Los docentes diseñan y generan propuestas pedagógicas y recorridos didácticos adecuados a cada nivel facilitando así la comprensión de temáticas complejas y el desarrollo de valores. Por lo tanto, una propuesta interesante es involucrar a la comunidad educativa en la promoción de la donación de médula ósea.

Asimismo, se propone realizar convenios con diferentes empresas, por ejemplo: farmacias, agentes externos de pago (Rapipago, Pago Fácil, Cobro Express) y supermercados, para que entreguen, junto con el ticket de compra o pago, diferentes diseños de calcomanías con mensajes breves pero puntuales para concientizar a las personas sobre la donación de médula ósea. Se recomienda, en un principio, trabajar de forma conjunta con éstas entidades debido a que son las de mayor concurrencia diaria. Estas calcomanías serán provistas por el Centro Regional de Hemoterapia de Salta.

Es necesario trabajar estratégicamente para lograr que los donantes voluntarios habituales de sangre se conviertan en donantes de CPH. A continuación, se detallan imágenes y frases que se podrían utilizar en una futura campaña. Se seleccionaron diferentes diseños de corazones debido a que genera un impacto positivo en las personas al asociarlo con la felicidad, la vida, el amor y la salud.

Asimismo, cada imagen tendría impreso un código QR, para que puedan ingresar a la aplicación que le proveerá de información útil acerca del procedimiento de donación, la cual, será administrada por una persona responsable del Centro Regional de Hemoterapia de Salta.

La primera imagen muestra un corazón feliz, con la frase *salvemos vidas. Dona médula ósea*, para que las personas comprendan que cada una, desde su lugar, puede salvar la vida de una persona enferma, registrándose como donante voluntario.

Imagen 1. Salvemos vidas. Doná médula ósea.



La segunda imagen tiene el diseño del planeta dentro de un corazón, con la frase *por más vidas en el mundo. Doná médula ósea*. Este mensaje tiene como fin concientizar a las personas sobre la importancia que tiene inscribirse como donante voluntario ya que, en cualquier parte del mundo, sin importar la nacionalidad, clase social, nivel de educación, entre otros, puede haber personas que necesitan el trasplante para salvar su vida.

Imagen 2. Por más vidas en el mundo. Doná médula ósea.



En la tercera imagen se puede observar pequeños corazones que delimitan un corazón más grande, cada uno de ellos representa el corazón de un potencial donante. La frase hace alusión, que solo con la extracción de una pequeña muestra de sangre, se

puede salvar la vida de una persona enferma, que en definitiva es el primer paso que se realiza cuando una persona se inscribe en el registro de donantes.

Imagen 3. Una pequeña muestra de tu sangre puede salvar una vida.

Doná médula ósea.



La cuarta imagen se diseñó con manos de diferentes personas que crean la forma de un corazón. La frase impresa utiliza palabras diferentes, pero que, a la vez, son similares ya que expresan solidaridad, se intenta motivar al público objetivo a registrarse como donantes, con el mensaje *donar es compartir la vida*.

Imagen 4. Donar es compartir la vida. Doná médula ósea.



La quinta imagen, está conformada por un corazón, en su interior hay manos de una persona rodeando una vela encendida, la cual simboliza esperanza, además el mensaje que aparece en la imagen aporta un dato fehaciente y preocupante, el cual ya se mencionó anteriormente, dicho de otra forma, el 75% de las personas que padecen una enfermedad que requiere un trasplante de médula ósea, no tienen un donante emparentado en su familia, motivo por el cual acuden al registro internacional de donantes. Por lo tanto, se necesita generar conciencia en las personas y lograr que se registren como donantes voluntarios de médula ósea, mientras más donantes se inscriban mayores serán las posibilidades de salvar vidas.

Imagen 5. Solo un 25% de los pacientes tiene un donante familiar compatible. Regala vida. Doná médula ósea.



La sexta imagen muestra la sombra de cuatro personas, dos mujeres y dos hombres; que representarían a los posibles receptores de médula ósea, la frase elegida simboliza que cualquier persona puede salvar la vida de alguien enfermo, solo bastaría con registrarse como potenciales donantes.

Imagen 6. Alguien te necesita. Doná médula ósea.



En la séptima imagen se puede observar varios corazones (que representarían a cada uno de los potenciales donantes), que completan un corazón más grande (el posible receptor de la médula ósea) cuyo mensaje expresa todos juntos podemos colaborar y ayudar a otra persona donando médula ósea.

Imagen 7. Todos juntos por la vida. Doná médula ósea



La octava imagen está conformada por la sombra de un hombre y el mensaje empleado sugiere que hoy una persona desconocida necesita un trasplante para salvar su vida, mañana puede ser alguien del círculo cercano del potencial donante y más adelante puede ser la misma persona que lea el mensaje la que necesite un trasplante.

Imagen 8. Hoy es él, mañana puede ser un amigo, pasado podés ser vos. Doná médula ósea.

**HOY ES ÉL, MAÑANA PUEDE SER UN
FAMILIAR, PASADO PODÉS SER VOS**



DONÁ MEDULA OSEA

Centro Regional de Hemoterapia de Salta

La novena imagen está compuesta por manos de dos personas, sobrepuestas, sosteniendo un corazón, que simboliza ayudar, compartir, donar vida, se utilizó la palabra esperanza asociada a la frase dona médula ósea, para provocar un impacto positivo en la persona que lo lea.

Imagen 9. Doná una esperanza de vida. Doná médula ósea.



**DONA UNA ESPERANZA
DE VIDA
DONÁ MÉDULA ÓSEA**

Centro Regional de Hemoterapia de Salta



En la décima imagen se puede observar la sombra de una mujer con los brazos extendidos mirando hacia el amanecer, simbolizando vida, felicidad y gratitud, las frases elegidas tienen como fin informar a las personas, que el procedimiento de donación se puede realizar a través de un método que no requiere cirugía (aféresis) pero no se coloca el nombre del procedimiento debido a que no es una palabra muy conocida

por las personas; además, se informa que no existen riesgos ni consecuencias, en la salud del donante, someterse a tal procedimiento.

Imagen 10. Salva una vida. Doná médula ósea. No requiere de cirugías, no tiene riesgos ni consecuencias.



La última sugerencia de esta propuesta refiere al folleto díptico. Éste si bien, contiene información importante, sería fundamental que incluya algunas enfermedades que requieren de un trasplante de médula, por ejemplo: anemia aplástica, linfoma, errores o déficit inmunológicos.

BIBLIOGRAFÍA

- Ferrell, O. C. y Hartline, M. D. (2012). *Estrategia de Marketing* (5a ed.). México, D.F. Cengage Learning, Inc.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (11a ed.). México: Pearson Education, Inc., publicada como Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). *Dirección de Marketing* (12a ed.). México: Pearson Education, Inc., publicada como Prentice Hall.
- Kotler, P. & Lee, N. (2008). *Social Marketing: Influencing Behaviors for Good* (3a Ed.). Los Angeles: Sage Publications, Inc.
- Kotler, P., Lee, N. & Rothschild, M. (2002). *Social Marketing: improving the quality of life* (2a Ed.). California: Sage Publications, Inc.
- Kotler, P., & Roberto, E. L. (1991). *Marketing Social* (1a edición). España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Zambrana, M. J. (2012). *Marketing Social Aplicación Práctica*: Madrid: Editorial IEPALA y Librería Tercer Mundo.

HEMEROGRAFÍA E INTERNET

- Alonso Vázquez, M. (2006). *Marketing Social Corporativo*. Edición electrónica. Texto completo en <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006a/mav/1g.htm>
- Argentina alcanzó los 1000 trasplantes de médula ósea con donante no emparentado*. Recuperado el 30 de mayo de 2019, de : <https://www.argentina.gob.ar/noticias/argentina-alcanzo-los-1000-trasplantes-de-medula-osea-con-donante-no-emparentado>
- Centros de Trasplante de Médula Ósea*. Recuperado el 10 de septiembre de 2019, de: <https://www.buenosaires.gob.ar/salud/instituto-de-trasplante/requisitos/crequisitos/centros-de-trasplante-de-medula-osea>
- Definición de Células Progenitoras Hematopoyéticas*. Recuperado el 07 de junio de 2019, de: <http://fundacioncontinuarvidas.org/donacion-de-medula/>
- Definición de donación de órganos*. Recuperado el 07 de junio de 2019, de: https://es.wikipedia.org/wiki/Donación_de_órganos
- Definición de médula ósea*. Recuperado el 07 de junio de 2019, de: https://www.fcarreras.org/es/para-que-sirve-la-medula-osea_55013

Definición de trasplante. Recuperado el 07 de junio de 2019, de:
[https://es.wikipedia.org/wiki/Trasplante_\(medicina\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Trasplante_(medicina))

El 75% de los que necesitan un trasplante de médula ósea deben recurrir a un donante no emparentado. Recuperado el 29 de mayo de 2019, de:
<http://fupea.org.ar/index.php/novedades/32/1-de-abril-dia-nacional-del-donante-de-medula-osea>

Fundación Josep Carreras. *Preguntas más frecuentes sobre la donación de médula ósea.* Recuperado el 23 de junio de 2019, de: <https://www.fcarreras.org/es/faqs>

García, J. G. (2013). *Políticas públicas binacionales: caso marketing social de la salud en migración México y Estados Unidos Americanos.* Recuperado el 06 de junio de 2019, de: <https://www.arca.fiocruz.br/bitstream/iciict/17330/2/9.pdf>

Justo, A. (2015). *Médula ósea y médula espinal ¿Son lo mismo?* Recuperado el 23 de junio de 2019. de: <https://fundatal.wordpress.com/2015/05/06/medula-osea-y-medula-espinal-son-lo-mismo/>

La importancia de ser donante. (2016, 01 de abril). Recuperado el 03 de junio de 2019, de: <http://www.garrahan.gov.ar/abril/abril/solo-el-25-por-ciento-de-quienes-necesitan-un-trasplante-de-medula-tiene-un-familiar-compatible>

Métodos de donación de médula ósea. Recuperado el 09 de junio de 2019, de :
<http://fundacioncontinuarvidas.org/donacion-de-medula/>

Moshe, E. (2008,03 de enero). *La Esencia de una Mercadotecnia Social Efectiva.* (Archivo de video). Recuperado el 02 de junio de 2019, de:
<http://www.youtube.com/watch?v=kLN3ub3qIJc>

Población estimada al 1 de julio de cada año calendario por sexo, según departamento. Recuperado el 20 de junio de 2019, de:
<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-24-119>

Ponce Mora, B. (2019) *El mes próximo se haría el primer trasplante de médula ósea en Salta.* Recuperado el 30 de junio de 2019, de:
<https://www.eltribuno.com/salta/nota/2019-7-22-1-16-0-el-mes-proximo-se-haria-el-primer-trasplante-de-medula-osea-en-salta>

Proyecciones de población por sexo y grupo de edad 2010-2040, para cada provincia. Recuperado el 20 de junio de 2019, de:
<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-24-85>

Reporte del Registro Nacional de Donantes Voluntarios de CPH. Recuperado el 25 de octubre de 2019, de:

<https://cresi.incucai.gov.ar/reporte/resumenestadistico/EjecutarConsultaCph.do>

Salta ya cuenta con el único Centro de Trasplante de Médula Ósea del NOA. Recuperado el 14 de agosto de 2019, de:

<https://www.tribuno.com/salta/nota/2019-8-9-19-10-0-salta-ya-cuenta-con-el-unico-centro-de-trasplante-de-medula-osea-del-noa>

Salteños hasta la médula. Recuperado el 30 de junio de 2019, de:

https://www.facebook.com/pg/SaltenoshastalaMedula/about/?ref=page_internal

Tipos de médula ósea. Recuperado el 11 de junio de 2019, de:

https://es.wikipedia.org/wiki/Médula_ósea

Tipos de trasplantes de médula ósea. Recuperado el 11 de junio de 2019, de:

<https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/003009.htm>

ANEXOS

Anexo 1. Donantes agrupados por provincia

Provincia	Cantidad	%
BUENOS AIRES	97248	37.0%
CAPITAL FEDERAL	29214	11.1%
SANTA FE	29031	11.0%
CORDOBA	22515	8.6%
MENDOZA	12193	4.6%
SALTA	11039	4.2%
MISIONES	9425	3.6%
TUCUMAN	9376	3.6%
ENTRE RIOS	6132	2.3%
CORRIENTES	4098	1.6%
CHACO	3621	1.4%
LA PAMPA	3581	1.4%
SANTIAGO DEL ESTERO	3426	1.3%
NEUQUEN	3299	1.3%
CATAMARCA	3095	1.2%
RIO NEGRO	2532	1.0%
SANTA CRUZ	2325	0.9%
JUJUY	2272	0.9%
LA RIOJA	2089	0.8%
SAN JUAN	1996	0.8%
SAN LUIS	1784	0.7%
CHUBUT	1664	0.6%
TIERRA DEL FUEGO	717	0.3%
FORMOSA	201	0.1%
TOTAL	262873	100.0%

Anexo 2. Listado nacional de centros de trasplante de médula ósea

LISTADO NACIONAL DE CENTROS DE TRASPLANTE DE MEDULA OSEA							
Centro de Trasplante	Provincia	CPH con DV no relacionado*	Adultos	Pediátricos	CPH Autólogo y Alogénico**	Adultos	Pediátricos
Fundación Favalaro	CABA	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Instituto Médico Alexander Fleming	CABA	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Hospital Británico	CABA	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Hospital de Pediatría Juan P. Garrahan	CABA	SI	NO	SI	SI	NO	SI
Hospital Italiano	CABA	SI	SI	SI	SI	SI	SI
CEMIC - Hospital Universitario Saavedra	CABA	SI	SI	NO	NO	NO	NO
Sanatorio Sagrado Corazón	CABA	NO	NO	NO	SI	SI	SI
FUNDALEU	CABA	NO	NO	NO	SI	SI	NO
Hospital Alemán	CABA	NO	NO	NO	SI	SI	SI
Hospital General de Niños Dr. R. Gutierrez	CABA	NO	NO	NO	SI	NO	SI
Hospital de Clínicas José de San Martín	CABA	NO	NO	NO	SI	SI	NO
Sanatorio Anchorena	CABA	NO	NO	NO	SI	SI	SI
CEMIC - Hospital Universitario Las Heras	CABA	NO	NO	NO	SI	SI	NO
Hospital Sor María Ludovica de La Plata	Provincia de Bs. As	SI	NO	SI	SI	NO	SI
Hospital Dr. Rodolfo Rossi	Provincia de Bs. As	SI	SI	NO	SI	SI	NO
Hospital Italiano de La Plata	Provincia de Bs. As	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Hospital Universitario Austral	Provincia de Bs. As	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Hospital el Cruce	Provincia de Bs. As	NO	NO	NO	SI	SI	NO
Hospital San Martín de La Plata	Provincia de Bs. As	NO	NO	NO	SI	SI	NO
Cooperación Médica de San Martín	Provincia de Bs. As	NO	NO	NO	SI	SI	NO
CETRAMOR	Santa Fé	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Sanatorio Parque	Santa Fé	NO	NO	NO	SI	SI	SI
Hospital de Niños Víctor Vilela	Santa Fé	NO	NO	NO	SI	NO	SI
Hospital Privado de Córdoba	Córdoba	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Sanatorio Allende	Córdoba	NO	NO	NO	SI	SI	SI

*Células Progenitoras Hematopoyéticas con donante vivo no relacionado

** Células Progenitoras Hematopoyéticas Autólogo y Alogénico relacionado

Anexo 3. Entrevista semi-estructurada con autoridad del Centro Regional de Hemoterapia, Vanesa Delgado

Objetivo: Investigar cómo se está informando y/o promoviendo, actualmente, la donación de médula ósea en Salta.

Cantidad de donantes en Salta

1. ¿Cuál es la importancia de tener un gran número de donantes de médula ósea registrados?

Las personas tienen importantes variaciones genéticas, dentro de las cuales se encuentra el sistema mayor de histocompatibilidad (HLA) de gran importancia para el trasplante de médula ósea.

Esta característica hace difícil encontrar al donante compatible para un paciente determinado, por lo cual se requiere de registros que agrupen a miles de donantes para que la búsqueda tenga éxito.

2. ¿El número de donantes voluntarios de médula ósea es el suficiente para los trasplantes que se requieren? ¿Por qué?

El número de donantes no es suficiente, de que se avanzó se avanzó, pero no es suficiente, hay más personas que se están registrando como donantes de médula ósea, pero no es suficiente (se escuchan ruidos de fondo, voces, autos)

Actualmente son un poco más de 10.00 personas

3. ¿En Salta se hacen trasplantes? ¿Por qué?

Anteriormente los trasplantes no se hacían en Salta porque la mayoría de los pacientes están internados en el Hospital Garrahan, que es el que se especializa en cáncer de niños y todo lo demás, es mucho mejor que el trasplante se haga ahí, en caso de ser un argentino en espera, en el caso de Guadalupe (una donante voluntaria) fue a donar al hospital Alemán y desde ahí salió a España la médula, no todos los trasplantes que se hacen quedan en Argentina, algunos buscan otro país.

Procedimiento

4. ¿Qué información se obtiene de cada persona que asiste al centro para registrarse como donante de médula ósea?

Quién dona sangre, se puede inscribir como donante de médula ósea, la información que nosotros tenemos es la básica nombre y apellido, por eso es que le pedimos el documento, es la información básica de donde vive y el número de contacto, principalmente esa información la pedimos porque llevamos un control, por ejemplo, vos donas ahora, en un mes vos no podés donar, entonces si vos vas en un mes con el documento y todo lo demás, nos va a saltar que vos no podés donar porque todavía vos no tenés el tiempo, para que sirve también ese dato, si hay algún reactivo, que eso es más trabajo del Centro Regional, a vos te van a mandar una carta invitándote a que te presentes a tal lugar para evaluar nuevas muestras. Esto por lo general sale infección o contagio vigente.

5. ¿Qué tipo de estudios se le realizan a los potenciales donantes de médula ósea?

El estudio que se hace se llama HLA que es un estudio de compatibilidad eso en Argentina no se hace, se hace en Estados Unidos, al menos el INCUCAI lo está enviando a Estados Unidos a hacer ese estudio.

6. ¿Existe algún riesgo de donar, cuidados especiales, consecuencias a futuro en la salud?

Tanto la donación de sangre como la donación de médula ósea el objetivo no es perjudicar la salud de alguien para beneficiar a la de otro, si ese sería el caso, no se haría, que es lo que quiere decir, que por ejemplo vos cuando donas sangre no te va a pasar nada o sea no es que te podas morir por donar sangre, lo mismo por médula ósea. Es más cuando vos donas sangre, en dos meses por ejemplo ya estás en condiciones de volver a donar, cuando vos donas médula ósea, vos en 15 a 20 días ya estás en condiciones de volver a donar. Que es lo que pasa en 15 a 20 días vos ya estás recuperada para volver a donar médula ósea, al ser regenerativa solamente te extraen un poquitito, pero si una vez estamos hablando de un milagro, donar dos veces sería la presencia de Dios en la tierra, por el tema de la compatibilidad, es muy difícil.

7. ¿Tiene algún beneficio para la salud donar médula ósea?

La satisfacción de ayudar a alguien de haberle salvado la vida, en una donación de sangre, en una donación habitual obviamente la médula ósea comienza a

trabajar para regenerar todo lo que se perdió, que cuando vos donas sangre únicamente es un 10% de lo que te extraen por eso no afecta la salud el hecho de donar sangre.

Promoción

8. ¿Qué información se les brinda a las personas acerca de los procedimientos para ser donantes de médula ósea?

Hablamos con la persona y explicamos hasta el final de la donación. En el móvil se hace la captación de potenciales donantes de médula ósea, no es que vengan acá y puedan donar médula ósea simplemente se lo explica todo en realidad hasta que llegue al final, en el caso de ser compatibles, como lo va a ser, las posibilidades que tienen y todo lo demás.

La compatibilidad, hasta el día de hoy tenemos aproximadamente solamente 30 llamados, de esos 30 llamados solamente pudo donar una, una ¿Por qué? Porque hay pacientes que han logrado un 80% un 90%, hay otros pacientes que teníamos un 100%, ¿Qué es lo que pasa? Se puede ir un poquito más adelante pero el paciente termina falleciendo y el donante lo tenemos acá 100% disponible, todo lo demás, con un 100% de compatibilidad, pero el paciente termina falleciendo; hay otros que nosotros hemos tenido el 100% de compatible, por ejemplo, una señora que se inscribió en Central Norte en una colecta, de 51 años, ese mismo paciente tenía 4 donantes por el mundo y eligieron un brasilero de menor edad, 21 años ¿Por qué? Porque es más potable la médula ósea del de 21 que el de 51.

(se escuchan campanas de fondo) ¿Por qué es el tema de que si encontras a una persona compatible los procedimientos son muy largos por el hecho de que una persona al esperar el trasplante pueda llegar a fallecer o es por el estado en el cual se encuentra?

No es que va a depender muchísimo el estado, va a depender muchísimo el tema de la búsqueda, va a depender muchísimo si mi compatible está inscripto ya o hay que seguir, hay que seguir buscando; viste que, digamos es como que se deteriora la salud del paciente, se va deteriorando todo lo demás, entonces, la verdad que es la unión de los planetas, viste, que se alineen y de que uno esté

disponible, la mayoría, por eso te digo que de los 30 llamados que nosotros tenemos, la mayoría ha fallecido.

¿En el caso del tiempo de demora entre que se hacen los estudios, la compatibilidad y todo eso, más o menos, cuanto es el tiempo?

Mira, el tiempo de un HLA, lleva, aproximadamente un año, mira ella se inscribió ahora, si ¿Tu nombre es?

Roció (persona que fue a donar sangre en el móvil ubicado al costado de plaza 9 de julio; además se registró como donante voluntaria de médula ósea).

Vanesa - La que está de cumpleaños.

Rocío - Sí

Vanesa - Bueno Rocío se inscribe hoy, en junio del año que viene, es posible, ya que tenga su HLA, ósea el estudio de compatibilidad hecho, no significa que vaya a donar, si, es más o menos un año ¿Qué es lo que pasa? A Rocío en un año ya le que es compatible, la vamos a llamar para sacar una nueva muestra, ¿Cuánto va a demorar esa muestra? El centro de trasplante tiene 90 días para contestarnos, el tema de la compatibilidad y si realmente va a ser efectiva o no como donante.

Entrevistador – o sea ¿Que es bastante el tiempo que transcurre?

Vanesa - si, por eso es que nosotros siempre decimos, vos pones un cartel de un chico, un compañero de colegio, que necesita un donante, yo te apuesto que todo el mundo va a donar, pero necesita el tiempo, justamente es el tiempo que la persona entra y sale de los hospitales y todo lo demás. El salteño por si es generoso, pero sabes que, lo hacemos en el filo, entiendes, no lo hacemos antes, lo hacemos justamente en el filo, ese es el tema.

Vanesa toma los datos personales de Rocío (le solicita dos números de contacto, además del suyo, que pueden ser de dos personas muy allegadas, como su mamá y su papá) y me explica que junto con el formulario se acompaña un tubito chiquitito, que es la muestra que se extrajo para que se realicen los estudios correspondientes de compatibilidad. Rocío en 5 años viene y me da una compatibilidad, yo la voy a llamar al número de contacto que colocó en el formulario, lo ha perdido, lo ha cambiado, entonces, yo voy a tener la alternativa de esas dos personas que ella me va a dar para ubicarla a ella.

Me pongo a reflexionar, unos segundos en el tiempo que transcurre desde que una persona se inscribe como potencial donante, hasta el momento en el cual

efectivamente se comprueba que es compatible, en ese momento sentí tristeza, me puse en el lugar de todas las personas que están esperando un donante para salvar su vida y saber que los tiempos son demasiado prolongados, no solo me dio la impresión, sino que Vanesa me confirmó que la persona se muere.

Le explicó a Vanesa que todo esto me dejó pensando en el prolongado tiempo que transcurre y que hasta el momento que se puede llegar a comprobar la compatibilidad uno no sabe si la persona a seguir con vida o no.

Vanesa - una vez me pasó que llamó una señora porque había una campaña de para un chiquito que pedían donantes de médula ósea, la señora decía, bueno yo voy y me saco la muestra, no señora tiene que donar sangre, bueno listo voy a donar sangre, pero yo quiero saber si soy compatible con él, el INCUCAI trabaja para todos, nosotros no hacemos estudios específicamente porque a Rosa Perez le han pedido un trasplante de médula ósea, en el caso incluso, yo se lo tuve que llegar a decir a la señora, sabe que señora usted quiere ser compatible con él, vaya y búsquelo y los dos van a tener que ir a un laboratorio.

Lo que si hoy otra cosa que hace el CUCAI Salta, tiene ellos un centro de HLA, se hacen estudios de compatibilidad, pero como es tan poca la posibilidad de que vos seas donante, por ejemplo, yo tengo una leucemia y busco donantes de médula ósea, lo primero que nosotros tenemos que apuntar es a los hermanos, hermanos siendo de la misma madre y del mismo padre o sea el hermanastro ya no, va a tener algo pero no todo; listo cuando yo tengo hermanos el CUCAI Salta te hace ese estudio, a los hermanos, si (toce). En caso de que no se de la compatibilidad entre hermanos el contacto se realiza a través del médico de cabecera y el CUCAI, el médico tiene que enviar una nota al CUCAI pidiéndole que se haga ese búsqueda porque las búsquedas también son caras, por eso es que no se buscan todos los días, ¿Por qué? porque es a medida que se va ingresando, nosotros hoy por hoy estamos enviando al INCUCAI 300 muestras aproximadamente por mes, pero por ejemplo, lo que era en el 2015, mandábamos 20 por mes, que en un momento dijo el INCUCAI, sabes que no me mandes 20 por mes, mándame cada seis meses, entonces era muchísimo más la espera.

Entrevistador - ¿Ustedes a esas muestras ustedes las juntan mensual y de ahí ya las envían?

Vanessa - nosotros le mandamos del 1 al 5 las muestras que tenemos, ahora yo sé que el INCUCAI tiene que hacer una cantidad X de números para enviarla a los Estados Unidos, ¿Por qué? Porque sale mejor y más barato mandarla a Estados Unidos para analizar el HLA antes que tener un laboratorio de histocompatibilidad, es mucho más económico.

Vanessa toma nota de los nombres, apellidos y números de contactos de los familiares de Rocío.

Entonces me surge una pregunta hacia Rocío ¿Qué es lo que te llevo a vos a inscribirte como donante voluntaria?

Rocío - siempre quise donar en realidad, además hace poco una amiga tuvo la sobrinita con leucemia y le dono el hermanito, así que se salvó, así que bueno ella también concientizó a todos los amigos, una amiga de Entre Ríos y vi ahora el móvil y digo voy.

Entrevistador - ¿Y vos ya estabas al tanto de cómo era el proceso?

Rocío - si ya sabía más o menos como era el proceso, estaba como informada.

Vanessa - Solo el 25% cuenta con un donante en la familia, ¿Qué es lo que quiere decir? Que de cuatro familias que tengan esta necesidad solamente uno lo encuentra en la casa, justamente el caso que te cuenta Rocío, los otros tres hay que salirlos a buscar por cualquier parte el mundo.

Rocío - Claro, justo la nena es el hermanito más chiquito pudo ser el donante.

Entrevistador - Mira vos que impresionante.

Vanessa - sí, mira nosotros conocemos familias de 11 hermanos y ninguno era compatible.

Entrevistador - que bárbaro, terrible.

9. ¿Cómo se enteran los salteños que se pueden registrar como donantes de médula ósea?

Nosotros nos movemos mucho a través de las páginas que tenemos, Instagram, vos viste lo que es hoy por hoy Twitter, sangre Salta, CUCAI Salta. (una persona la interrumpe para saber si antes de las 18.00 se podrá desocupar) En el Centro Regional también informan, el Centro Regional es la base, ahí estamos de lunes a viernes desde las 7 de la mañana hasta las 5 de la tarde y después en las campañas que nosotros las largamos en Facebook de las localidades, que eso también acerca mucho.

10. ¿Qué tipo de medios utilizan para promocionar las campañas de donación de médula ósea?

Principalmente, el medio más empleado es Facebook, pero no tenemos una página web oficial.

También se realizan jornadas en distintos lugares de la provincia a través del móvil.

Con el móvil, nosotros vamos a Cafayate, al Galpón; el hecho de acercar el móvil es incluir a la población, para que las personas se acerquen a donar sangre y tengan la posibilidad, también, de registrarse como donantes de médula ósea.

También, hay que recordarles, que quien ya se inscribió como donante, no debe volver a registrarse, porque el registro es solamente una vez.

11. A su criterio ¿Han resultado útiles hasta el momento para comunicar el mensaje deseado?

Si, en realidad de que nos falta nos falta muchísimo, es más nosotros al hablar con las personas les preguntamos ¿Cómo te enteraste, porque medio? Entonces si la respuesta es por la tele, listo, entonces apuntamos para la radio, viste, ¿Por qué? Porque falta un poquito más de difusión ahí en la radio, las redes sociales, a nosotros nos hizo crecer mucho el tema de las redes sociales, nos mensajan particulares y todo.

Hoy por hoy las colectas de sangre que hacen al menos más del 50% se inscriben para médula ósea, el que no se inscribe, seguramente, lo tenemos por repetido, encontramos en sistema, ya lo hizo y no lo vuelve a hacer.

Motivos para donar

12. Según su experiencia ¿Qué motiva a las personas a inscribirse como potenciales donantes de médula ósea?

La necesidad, la verdad de que, si yo te tendría que hablar bien así en crudo y en criollo, la tenes que pasar para saberlo, es muy bajo el porcentaje de personas que lo hacen porque se ponen en el lugar del otro, la mayoría recién le duele cuando le pasa.

13. A su criterio ¿Qué debe saber una persona para estar dispuesta a inscribirse como donante de médula ósea?

La persona debe saber todo sobre el procedimiento, los requisitos para registrarse como donante, los dos tipos de procedimientos a través de los cuales se realiza el trasplante, el tiempo que pasa desde que se registra como donante hasta el momento en el cual reafirma su voluntad, en caso de ser compatible.

Sobre todo, esto último es fundamental, porque las personas creen que al registrarse, inmediatamente, se los va a llamar para comunicarles que deben someterse, al procedimiento, que en éste caso, como conocen únicamente la donación por punción, piensan que la misma se llevará a cabo a través de la cirugía.

14. A su criterio ¿qué ideas erróneas tiene la gente que está desinformada sobre lo que implica la donación de médula ósea?

Confunden la médula ósea con la médula espinal.

En realidad, por ejemplo, la otra vuelta, me pasó una chica viene y me dice mira yo no me voy a inscribir (justamente el tema tiempo) yo estoy muy ocupada estudiando para el año que viene recibirme, cuando le comente cuanto demoraba se inscribió porque justamente ya iba a terminar, ósea las personas piensan que vienen donan acá y de que ya están en el sistema y eso lleva su tiempo.

Se da también la idea de que las personas al morirse recién tienen que realizar la donación

Mira, nos pasó, pero muy poco, una vuelta una chica en el Centro Regional me dice yo no puedo donar médula ósea porque yo ya estoy anotada como donante de órganos, entonces hay que explicarles. Pero el porcentaje es muy bajo.

La mayoría lo confunde médula ósea con médula espinal, sigue siendo uno de los grandes mitos.

El folleto no lo hicimos nosotros, viene desde el INCUCAI a nivel Nación, es lo que hay, es lo que tienen, supongo que también ellos habrán hecho un sondeo si es que da o no resultados, pero si ayuda; lo que pasa es que es muy largo, es bastante extenso.

15. Por ejemplo ¿Vos crees que necesitarían más propaganda en los diferentes medios de comunicación?

Si. Es necesario informar a las personas a través de todos los medios posibles.

16. ¿Ustedes cuentan con algún aporte del gobierno?

Ayuda del Ministerio de Salud, nosotros les pasamos las campañas, pero nada mas, es como te digo la persona se va a topar con eso en el momento que le pase

Nosotros las campañas las hacemos como nosotros lo sentimos, quizás estratégicamente no sería lo correcto, una página de Facebook no es lo mismo que una página oficial.

Anexo 4. Folleto díptico

7.

Se realiza el trasplante.
Las células son enviadas a la unidad de trasplante donde se encuentre el paciente. Esto le permitirá seguir viviendo y reintegrarse sano a la sociedad.

Lo que hay que saber

- Las CPH (Células Progenitoras Hematopoyéticas) tienen la capacidad de originar todos los tipos celulares de la sangre (glóbulos rojos, glóbulos blancos y plaquetas). Por eso un trasplante de CPH, conocido popularmente como trasplante de médula ósea, puede curar enfermedades de la sangre como la leucemia.
- La médula ósea no es la médula espinal.
- Las células extraídas se regeneran en poco tiempo.
- La donación de CPH no tiene riesgo para la salud del donante.
- Ser donante de órganos no significa ser donante de médula ósea.
- El donante no necesita viajar a donde se encuentra el paciente.
- Los estudios pre-donación de CPH del donante son cubiertos íntegramente por el Registro.
- Los gastos de búsqueda de donante y colecta de células son financiados por las coberturas sociales públicas y privadas.

El Registro Nacional de Donantes de Células Progenitoras Hematopoyéticas (CPH) es la entidad argentina que se encarga de la incorporación de donantes de células para ser utilizadas en el tratamiento de enfermedades con indicación de trasplante. Para ampliar las oportunidades de encontrar un donante compatible, los Registros de Donantes de todos los países se agrupan en una **Red Internacional BMDW** (www.bmdw.org).

¿POR QUÉ INSCRIBIRSE COMO DONANTE?

- Porque **enfermedades de la sangre como la leucemia se pueden curar** con un trasplante de CPH.
- Porque este acto voluntario, libre, gratuito y solidario **aumenta las posibilidades de los pacientes que necesitan un trasplante de células.**
- Porque el **75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia** y debe recurrir a un donante no emparentado.
- Porque la posibilidad de **encontrar un donante compatible es de 1 en 40.000** inscriptos.

Registrarse como donante es simple.

Registro Nacional de Donantes de Células Progenitoras Hematopoyéticas - CPH
Dr. Ramón Carrillo 489 / 3º - C1275AHJ
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
(54.11) 5533.1300 - donantes@incuca.gov.ar
www.incuca.gov.ar/cph - 0800 555 4628

incuca  **Ministerio de Salud**
Presidencia de la Nación

La inscripción

SE REALIZA EN LOS BANCOS DE SANGRE Y SERVICIOS DE HEMOTERAPIA HABILITADOS DE TODO EL PAÍS.



1.

Se dona una unidad de sangre (450 ml).

Los requisitos son:

- Estar sano
- Tener de 18 a 55 años
- Pesar más de 50 kg.
- Completar una ficha con información

La sangre es analizada.
Se descartan enfermedades infectocontagiosas y se estudia el código genético (HLA) de las células que permitirá evaluar la compatibilidad con los posibles receptores.

2.



3.

El Registro ingresa los datos a la base nacional.
Al incorporar los datos al Registro Nacional Argentino, se ingresa a la Red Internacional.

La donación

EL DONANTE SERÁ CONTACTADO SI ES 100% COMPATIBLE CON UN PACIENTE.



4.

El donante reafirma su voluntad.

Si el donante confirma su decisión, el Registro coordina el encuentro con el equipo médico. La donación no es inmediata.

Los médicos analizan la salud del donante.

El Registro le informa los pasos a seguir para donar sus células y le brinda la información necesaria para decidir qué método utilizar.

5.



6.

Se realiza la extracción de células.

Existen 2 métodos para concretar la donación. Ambos métodos son seguros y rápidamente el donante puede retomar las actividades diarias.



Por **punción** en las crestas ilíacas (hueso de la cadera), procedimiento que se realiza bajo anestesia general y requiere de un día de internación para control clínico. Por **aféresis**, una práctica ambulatoria en la que se aplica una vacuna diaria en el brazo, durante 5 días, para estimular la salida de células al torrente sanguíneo y así poder extraerlas de las venas.

Anexo 5. Encuesta para personas de la ciudad de Salta capital

Encuesta para personas de la ciudad de Salta capital.

Si usted tiene entre 18 y 55 años lo invitamos a participar de una encuesta sobre Donación de Médula Osea en la ciudad de Salta. Por favor complete este cuestionario del modo más sincero posible. Los datos y opiniones que proporcione serán confidenciales y en todo momento se mantendrá el anonimato, garantizándole su derecho a abstenerse de participar. Su aceptación significa que ha decidido participar y responder a las preguntas solicitadas. Con su aporte contribuye a un informe de investigación para que una estudiante de la Universidad Católica de Salta se titule de Licenciada en Comercialización. Gracias por colaborar.

1. Género *

- ☐ Femenino
- ☐ Masculino
- ☐ Otra...

2. Edad *

1. Entre 18 y 28 años
2. Entre 29 y 39 años
3. Entre 40 y 49 años
4. Entre 50 y 55 años

3. ¿Alguna vez recibió información acerca del trasplante de médula ósea? *

- ☐ No
- ☐ Si

4. ¿Cuánto considera usted que conoce sobre la donación de médula ósea? *

- ☐ No conozco del tema
- ☐ Conozco algo
- ☐ Conozco Bastante

5. ¿Para usted qué significa donar médula ósea? *

Texto de respuesta corta

6. ¿En cuáles de los siguientes establecimientos cree usted que puede inscribirse como potencial donante de médula ósea? *

- ☐ INCUCAI (Instituto Nacional Central Unico Coordinador de Ablación e Implante)
- ☐ CUCAI (Centro Unico Coordinador de Ablación e Implante)
- ☐ Centro Regional de Hemoterapia
- ☐ No se / Desconozco

7. ¿Alguna vez le solicitaron inscribirse como potencial donante de médula ósea? *

- ☐ No
- ☐ Si

8. ¿Conoce a alguien que donó médula ósea o recibió un trasplante de ésta? *

- ☐ No
- ☐ Si

9. ¿Sabía usted que la médula ósea no es la médula espinal? *

- ☐ No
- ☐ Si

10. ¿Sabía usted que el 75% de los enfermos no tiene un donante compatible en su familia? *

- ☐ No
- ☐ Si

11. ¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede salvar la vida de una persona enferma? *

- ☐ No
- ☐ Si

12. ¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede curar enfermedades como leucemia, anemia aplásica, linfoma y errores o déficit inmunológico? *

☐ No

☐ Si

13. ¿Cuales de los siguientes requisitos piensa que son indispensables para inscribirse como donante voluntario de médula ósea? *

☐ Estar inscrito como donante de sangre

☐ Tener entre 18 y 55 años

☐ Pesar más de 50 kg

☐ Todas las opciones anteriores son correctas

☐ No sabe/desconoce

14. ¿Sabía usted que la donación de médula ósea se puede hacer a través de un procedimiento con inyecciones, mediante el cual se extraen, por separado, sólo aquellos componentes de la sangre que se necesitan? *

☐ No

☐ Sí

15. ¿Sabía usted que si dona médula ósea (por punción) recibe anestesia y le hacen una micro cirugía? *

☐ No

☐ Sí

16. ¿Sabía usted que luego de donar médula ósea los efectos secundarios podrían ser náuseas, dolor de cabeza y fatiga? *

☐ No

☐ Si

17. ¿Sabía usted que las células extraídas para la donación de médula ósea se regeneran en poco tiempo? *

- ☐ No
- ☐ Si

18. ¿Considera riesgoso el procedimiento de donación de médula ósea? *

- ☐ Demasiado riesgoso
- ☐ Muy riesgoso
- ☐ Poco riesgoso
- ☐ Nada riesgoso

19. ¿Cree usted que la donación de médula ósea puede provocar consecuencias, a futuro, en la salud del donante? *

- ☐ No
- ☐ Si
- ☐ Desconoce

20. ¿Qué grado de interés tiene en conocer acerca del procedimiento de donación de médula ósea? *

- ☐ No está interesado
- ☐ Poco interés
- ☐ Mucho interés
- ☐ Demasiado interés

21. ¿Estaría dispuesto a convertirse en un donante voluntario de médula ósea, si recibe información clara y precisa acerca del procedimiento? *

- ☐ No estaría dispuesto
- ☐ Tal vez / lo pensaría
- ☐ Si estaría dispuesto
- ☐ Estoy inscripto como donante

22. ¿Qué información necesitaría para tomar la decisión de inscribirse como donante voluntario de médula ósea? *

- ☐ Procedimiento de donación
- ☐ Riesgos en la salud de la persona donante
- ☐ Cuidados y/o consecuencias a futuro en la salud del donante
- ☐ Todas las opciones anteriores
- ☐ Ninguna de las opciones anteriores
- ☐ Otra...

23. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre la donación de médula ósea? *

- ☐ Televisión
- ☐ Radio
- ☐ Internet
- ☐ Charlas y/o jornadas informativas
- ☐ Todas las opciones anteriores
- ☐ Ninguna de las opciones anteriores
- ☐ Otra...

Anexo 6. Tabulación de los resultados de la encuesta

[illegible][illegible]

Anexo 7. Matriz metodológica

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	VECTOR DE OBSERVACIÓN/ CUESTIONES A INDAGAR
Sondear las opiniones que tienen las personas acerca de la donación de médula ósea.	Habitantes de la ciudad de Salta, de ambos sexos, desde los 18 hasta los 55 años de edad	Encuesta	Cuestionario	Opinión sobre la donación de médula ósea	Favorable	Información de la que dispone	*¿Cuánto considera usted que conoce sobre la donación de médula ósea? *¿Para usted que significa donar médula ósea?
						Casos de personas conocidas o experiencias cercanas	*¿Conoce a alguien que donó médula ósea o recibió un trasplante de ésta? * ¿Bajo qué situación estaría dispuesto a registrarse como donante de médula ósea?
						Grado de involucramiento/ interés en el tema.	*¿Qué grado de interés tiene en conocer acerca del procedimiento de donación de médula ósea?
					Desfavorable	Juicios de valor negativos hacia la donación de médula ósea	*¿Considera riesgoso el procedimiento de donación de médula ósea? * ¿Cree usted que la donación de médula ósea puede provocar, consecuencias, a futuro, en la salud del donante?

						Percepción de riesgo en la persona donante	*¿Qué riesgos cree usted que podría tener una persona al someterse a un procedimiento de médula ósea?
Determinar el nivel de conocimiento que poseen las personas acerca del procedimiento para la donación de médula ósea.	Habitantes de la ciudad de Salta, de ambos sexos, desde los 18 hasta los 55 años de edad	Encuesta	Cuestionario	Nivel de conocimiento sobre el procedimiento de donación		Alto	*¿En cuáles de los siguientes establecimientos cree usted que puede inscribirse como potencial donante de médula ósea? -CUCAI -INCUCAI -Centro Regional de Hemoterapia -No se/desconozco *¿Cuáles de los siguientes requisitos son indispensables para inscribirse como donante voluntario de médula ósea?
					Conocimientos apropiados y suficientes para formar una idea concerniente al procedimiento de médula ósea	Medio	*¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede salvar la vida de una persona enferma? *¿Sabía usted que un trasplante de médula ósea puede curar enfermedades como - Leucemia -Anemia aplástica -Linfoma -Errores o déficit inmunológico? *¿Sabía usted que la

							donación de médula ósea se puede hacer mediante una punción o por aferésis (sangre periférica)? * ¿Sabía usted que si dona médula ósea (por punción) recibe anestesia y le hacen una microcirugía?
						Bajo	*¿Sabía usted que la médula ósea no es la médula espinal? *¿Sabía usted que el 75% de los enfermos no tiene un donante emparentado en su familia? *¿Sabía usted que las células extraídas para la donación de médula ósea se regeneran en poco tiempo? *¿Sabía usted que luego de donar médula ósea los efectos secundarios podrían ser náuseas, dolor de cabeza y fatiga?
Investigar cómo se está informando y/o promoviendo, actualmente, la donación de médula ósea (charlas, propagandas, eventos, folletos, entre otros).	Habitantes de la ciudad de Salta, de ambos sexos, desde los 18 hasta los 55 años de edad	Encuesta	Cuestionario	Información / Promoción	Cantidad	Suficiente	* ¿Alguna vez le solicitaron inscribirse como potencial donante de médula ósea? *¿Alguna vez recibió información acerca del trasplante de médula ósea?
						Insuficiente / Escasa	
	Material promocional	Análisis documental	Planilla de análisis de contenido	Mensaje	Información que transmite	Claridad y/o Precisión	-Descripción -Función que cumple -Intención comunicativa

				Medios de difusión por los que circula	Tradicionales No tradicionales	- Cuestiones específicas referidas promoción que se realiza para causar un impacto positivo
Informes Estadísticas	Análisis documental	Planilla de análisis de contenido	Estadísticas	Específicas Actuales	Porcentajes	Datos precisos de donantes de médula ósea en la provincia de Salta.
Autoridades del centro regional de hemoterapia	Entrevista	Guión de entrevista	Información / Promoción	Modos de informar	Eficacia y utilidad	* ¿El número de donantes voluntarios de médula ósea es el suficiente para los trasplantes que se requiere? *¿Qué motiva a las personas a inscribirse como potenciales donantes de médula ósea? *¿Cómo se enteran los salteños que se pueden registrar como donantes de médula ósea? *¿Qué debe saber una persona para estar dispuesta a inscribirse como donante de médula ósea? ¿Qué información se obtiene de cada persona que asiste al centro para registrarse como donante de médula ósea? *¿Qué información se les brinda acerca de los procedimientos para ser donantes de médula ósea? *¿Qué tipo de estudios se le realizan a los potenciales donantes de médula ósea?

							*¿Cómo se conoce la compatibilidad entre paciente y donante? *¿Se explica a los potenciales donantes si existe algún riesgo o cuidados especiales, a futuro en su salud? *¿Cuál es la importancia de tener un gran número de donantes registrados? *¿Podría informarme si tiene folletos o spot que se esté empleando para promocionar la donación de médula ósea? *¿Qué tipo de medios utilizan para promocionar las campañas de donación de médula ósea? ¿Éstas son útiles para comunicar el mensaje deseado?
Identificar el mensaje y los medios precisos para motivar a las personas a inscribirse como donantes voluntarios de médula ósea.	Habitantes de la ciudad de Salta, de ambos sexos, desde los 18 hasta los 55 años de edad	Encuesta	Cuestionario	Medios de comunicación	Tradicionales	-Diarios -Radio -Tv	* ¿Qué información necesita para tomar la decisión de ser un donante de medula ósea? * ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre la donación de médula ósea? * ¿Estaría dispuesto a convertirse en un donante voluntario de médula ósea, si recibe información clara y precisa acerca del procedimiento?
					No tradicionales	-internet -otros	
				Mensaje	-Cuidados pre operatorios -Procedimiento quirúrgico -Cuidados / Riesgos	Información provista por el Centro Regional de Hemoterapia y en consultas pre y pos procedimiento de donación con el	

					posteriores al procedimiento quirúrgico -Cuidados o consecuencias en la salud en el presente y a futuro -Otros	médico a cargo	
--	--	--	--	--	---	----------------	--

Anexo 8. Población estimada al 1 de julio de cada año calendario por sexo, según departamento. Provincia de Salta. Años 2010-2025

Varones

Departamento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	613.103	622.489	631.855	641.191	650.481	659.702	668.863	677.974	687.008	695.946
Anta	30.176	30.678	31.178	31.677	32.174	32.666	33.156	33.643	34.126	34.603
Cachi	3.831	3.835	3.838	3.842	3.846	3.849	3.853	3.856	3.860	3.863
Cafayate	7.562	7.778	7.995	8.211	8.425	8.638	8.850	9.060	9.269	9.476
Capital	263.639	267.889	272.125	276.345	280.549	284.722	288.864	292.988	297.071	301.115
Cerrillos	18.387	19.028	19.668	20.305	20.940	21.570	22.195	22.817	23.434	24.045
Chicoana	10.642	10.808	10.973	11.138	11.301	11.464	11.628	11.786	11.945	12.103
General Güemes	24.151	24.514	24.876	25.238	25.597	25.954	26.309	26.661	27.011	27.357
General José de San Martín	80.415	81.712	83.007	84.298	85.582	86.857	88.123	89.383	90.632	91.868
Guachipas	1.690	1.681	1.672	1.663	1.654	1.645	1.637	1.628	1.619	1.611
Iruya	2.999	2.976	2.954	2.932	2.910	2.888	2.866	2.844	2.823	2.801
La Caldera	4.045	4.182	4.320	4.456	4.592	4.727	4.861	4.995	5.127	5.258
La Candelaria	3.021	3.053	3.086	3.119	3.151	3.184	3.216	3.247	3.279	3.310
La Poma	874	873	872	871	870	869	868	868	867	866
La Viña	3.838	3.853	3.869	3.884	3.900	3.915	3.930	3.945	3.960	3.975
Los Andes	3.213	3.252	3.291	3.331	3.370	3.408	3.447	3.485	3.523	3.560
Metán	20.658	20.793	20.929	21.064	21.199	21.332	21.465	21.597	21.728	21.857
Molinos	2.869	2.872	2.875	2.878	2.881	2.884	2.887	2.890	2.893	2.896
Orán	71.561	72.651	73.738	74.823	75.901	76.972	78.036	79.094	80.143	81.181
Rivadavia	16.209	16.422	16.635	16.847	17.058	17.267	17.475	17.682	17.888	18.091
Rosario de la Frontera	14.706	14.767	14.827	14.888	14.948	15.007	15.066	15.125	15.184	15.241
Rosario de Lerma	19.763	20.082	20.400	20.717	21.032	21.345	21.656	21.965	22.272	22.575
San Carlos	3.648	3.638	3.629	3.619	3.609	3.600	3.591	3.581	3.572	3.563
Santa Victoria	5.206	5.152	5.098	5.045	4.992	4.939	4.886	4.834	4.782	4.731

Mujeres

Departamento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total	626.008	635.622	645.207	654.753	664.245	673.663	683.015	692.309	701.524	710.638
Anta	28.380	28.941	29.501	30.059	30.614	31.164	31.710	32.253	32.792	33.324
Cachi	3.656	3.671	3.686	3.701	3.716	3.731	3.746	3.761	3.776	3.790
Cafayate	7.550	7.748	7.946	8.143	8.339	8.534	8.727	8.919	9.109	9.298
Capital	283.219	287.610	291.983	296.340	300.674	304.974	309.243	313.486	317.693	321.849
Cerrillos	17.976	18.595	19.213	19.829	20.440	21.047	21.650	22.249	22.843	23.431
Chicoana	10.485	10.670	10.853	11.037	11.219	11.399	11.579	11.757	11.934	12.109
General Güemes	24.043	24.399	24.754	25.108	25.460	25.809	26.156	26.500	26.842	27.179
General José de San Martín	79.678	80.921	82.162	83.397	84.625	85.843	87.053	88.255	89.448	90.627
Guachipas	1.574	1.585	1.597	1.608	1.619	1.631	1.642	1.653	1.664	1.675
Iruya	3.139	3.125	3.112	3.098	3.084	3.071	3.058	3.045	3.031	3.019
La Caldera	3.843	3.979	4.114	4.249	4.383	4.515	4.647	4.778	4.908	5.037
La Candelaria	2.807	2.838	2.869	2.900	2.931	2.962	2.992	3.022	3.052	3.082
La Poma	905	906	906	906	907	907	907	908	908	908
La Viña	3.764	3.799	3.833	3.867	3.901	3.934	3.967	4.000	4.033	4.066
Los Andes	2.968	2.995	3.021	3.047	3.073	3.098	3.124	3.149	3.174	3.199
Metán	20.601	20.717	20.833	20.948	21.062	21.175	21.288	21.400	21.511	21.621
Molinos	2.914	2.929	2.944	2.958	2.973	2.988	3.002	3.016	3.031	3.045
Orán	70.122	71.173	72.221	73.265	74.302	75.332	76.354	77.370	78.377	79.374
Rivadavia	14.788	14.996	15.204	15.411	15.617	15.821	16.024	16.225	16.425	16.623
Rosario de la Frontera	14.938	15.057	15.176	15.294	15.411	15.527	15.643	15.758	15.871	15.984
Rosario de Lerma	19.717	20.052	20.387	20.721	21.052	21.381	21.708	22.033	22.354	22.673
San Carlos	3.539	3.538	3.538	3.537	3.536	3.536	3.535	3.535	3.534	3.533
Santa Victoria	5.402	5.378	5.354	5.330	5.307	5.284	5.260	5.237	5.214	5.192

Anexo 9. Testimonio de donante y receptor de trasplante de médula ósea

Testimonio de Natalia Martinez

Donante de CPH

“Me llamo Natalia Martínez, tengo 33 años. En el año 2008, trascendiendo mi fobia a las agujas; fui a donar sangre para una señora que conocía. En el momento de la donación se acercó un médico del INCUCAI y me pregunto si quería formar parte del banco de médula ósea, me informó sobre la importancia de la donación y cuáles eran las formas de extracción de la médula. Sin pensarlo accedí, ya que una amiga mía estaba atravesando por un problema muy delicado de salud y comprendí que lo tenía que hacer.

En marzo de 2010 me comunicaron que era compatible con una persona de Argentina que estaba esperando un trasplante, me volvieron a preguntar si quería seguir adelante y les dije que sí. Desde ese momento comenzaron a realizarme todos los estudios necesarios para que el trasplante sea un éxito, y para cuidar al máximo mi salud y la del receptor”.

“Es una gran responsabilidad saber que, habiendo tanta gente en el mundo; solo yo era compatible. Fue todo un desafío enfrentar mi miedo a las agujas, cada vez que me sacaban sangre era romper con una gran barrera que tenía dentro de mí, sabía que posiblemente con ese simple acto de valor le estaba salvando la vida a otra persona.

En septiembre me internaron, me anestesiaron, me punzaron y al rato estaba en la cama mirando tele. Pude compartir ese momento con mi mamá y a los pocos días ya estaba haciendo mis actividades como de costumbre”.

“A la semana hablé con mi amiga que seguía grave y me agradeció que le haya donado la médula a un desconocido, y le dije que con su ejemplo, yo había tomado coraje para seguir adelante con la intervención.

“Mi amiga falleció este mes... hasta que no nos pasa de cerca no tomamos conciencia, y el miedo a cosas tan mínimas como dar sangre, nos paraliza. Y no nos damos cuenta cuán importante es la vida...hay alguien que nos está esperando.

Hace poco recibí una carta (que cumple con todas las normas de confidencialidad) y era del receptor de mi médula, en donde me agradecía por haberle salvado la vida, esa carta la guardo en mi corazón, y le agradezco que me haya dado la oportunidad, en realidad, a mí también me salvó.

“Mi decisión, a partir de ahora, es la de poder alentar a otras personas para que puedan hacer lo mismo. Estoy muy feliz. El Buda Nichiren Daishonin dice:”...La vida, en sí, es el más preciado de todos los tesoros. Ni siquiera todas las riquezas del universo podrían compararse con el valor que posee una sola vida humana...”

Testimonio de Mirtha Valente

Receptora de CPH

“Me llamo Mirtha Valente, tengo 50 años, soy trasplantada de médula ósea de donante no emparentado. Recibí el trasplante a partir de un diagnóstico de Leucemia Mieloblástica Aguda de mal pronóstico en septiembre de 2007”. “Después de cuatro quimioterapias, al haber hecho remisión en la segunda y no en la primera esto indicaba que la enfermedad iba a volver por eso la sugerencia del trasplante. Tengo una sola hermana, como no era compatible conmigo, se debió buscar en el banco de donantes de médula a través del INCUCAI. Mi donante fue un hombre de 43 años de EEUU con quien tuve el gusto de contactarme por mail y conocernos por foto ahora a fines de 2009. Recibí la médula luego de una quimioterapia muy fuerte rodeada de mí familia y del equipo de hematología del Hospital Austral, ambos me dieron toda la contención que necesitaba, no presenté en el momento mayores dificultades, sólo un fuerte dolor de cabeza y un aumento de la presión que los médicos pronto estabilizaron, luego fue un largo período en el que me tuve que armar de mucha paciencia de cuidados extremos, de entradas y salidas de internaciones por diferentes motivos, pero gracias a Dios ninguno de gravedad”.

“En este momento me encuentro con controles una vez por mes, según un estudio de quimerismo tengo un promedio de 75% de médula donada funcionando en mi organismo, sigo recuperando cada día mi calidad de vida y durante todo este tiempo de proceso de mi enfermedad (desde 2005), he logrado concretar muchos sueños que no había podido lograr antes, entre otros pude viajar a México lugar donde mi hijo mayor

se fue a vivir 30 días después de mi intervención y experimenté la emoción de ser abuela.

“Todo eso se lo debo a la persona que desinteresadamente entró a un hospital a donar una porción de su médula para alguien que estaba en otro hemisferio y que ni siquiera conocía, al equipo de profesionales del Hospital Universitario Austral desde el jefe de Hematología DR. Gustavo Kusminsky, su equipo encabezado por la Dra. María Marta Rivas, clínicos especialistas, enfermeras , mucamas, que poseen una calidad humana , profesionalismo y compromiso que va más allá de las palabras, y a la compañía incondicional de mi familia y amigos, que estuvieron todo el tiempo junto a mi, por sobre todo a mi esposo que estuvo a mi lado cada día y cada noche de internación, a las cadenas de oración que mucha gente realizó en mi nombre y a la mano de Dios que seguramente estuvo presente”.

CURRICULUM VITAE DE DIRECTOR DE TESIS

HERRERA, FERNANDA ELIZABETH

Lugar y fecha de nacimiento: Córdoba Capital, 01/09/79

Tipo y N° de Documento: D.N.I. N° 27.550.304

Nacionalidad: Argentina

Domicilio actual: Avda. Uruguay 460, block 7 anaranjado, 2°

piso, dpto. 20, Salta Capital

Tel. personal: 0387- 154 89 18 89

Correo electrónico: fernanda.herrera79@gmail.com

TÍTULOS UNIVERSITARIOS DE GRADO Y POSTGRADO

Universitario de Postgrado: Oralidad y Escritura, a cargo de la Dra. Viviana Cárdenas. Universidad Nacional de Salta. (2017) Duración: 40 hs. Res. H. N° 1773/16 y N° 1881/16. Trabajo final aprobado con 10 (diez)

Universitario de Grado: Profesora Universitaria en Comunicación Social. Facultad de Artes y Ciencias. Universidad Católica de Salta. (2010). Trabajo final aprobado con 10 (diez)

Universitario de Postgrado: Las Fuentes Orales en la Construcción de la Memoria, a cargo de Mgter. Marta Philp, Lic. Gabriela Closa, Mgter. Alicia Servetto. Universidad Nacional de Salta. Duración: 40 hs. Cátedras. Res. H. N° 1.265-04. (2004).

Universitario de Postgrado: Educación a Distancia, dirigido por el Dr. Lorenzo García Aretio. Duración: 390 horas. Universidad CAECE de Bs. As. en convenio con la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) de España (2004).

Universitario de Grado: Licenciada en Comunicación Social. Orientación en Comunicación Institucional. Escuela de Ciencias de la Información. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Córdoba (2002).

ANTECEDENTES DOCENTES

08.2009 - Presente | Profesora. ASESORA EN TESIS. Asesoramiento metodológico para la realización de tesis, tesinas, trabajos finales de grado, monografías, anteproyectos y proyectos de investigación.

03.2013 - Presente | Profesora Titular. FUNDACIÓN ROBERTO ROMERO. Curso – taller: Cómo armar tu tesis.

03.2004 – Presente | Profesora Titular. INSTITUTO DE ENSEÑANZA SUPERIOR JOSÉ ORTEGA Y GASSET N° 8181. Asignaturas: Gestión de Recursos Humanos I y II; Introducción a la Comunicación Social; Teorías de la Comunicación I; Lenguaje y Producción Audiovisual; Imagen y Comunicación; Técnicas de Estudio.

07.2016 | Capacitadora. ESCUELA SUPERIOR DE POLICÍA DE LA PROVINCIA DE SALTA – Oficina de Becas - Curso – taller: Sin laberintos para hacer mi tesis.

03.2014 – 03.2017 | Capacitadora. CONSULTORA CIL - Consultora Integral en Liderazgo.

08.2013 – 10.2013 | Profesora Suplente. COLEGIO SAN AGUSTÍN. Asignatura: Lengua y Literatura.

2011 | 2ª posición en Orden de Mérito. Concurso Cátedra de Metodología de la investigación en comunicación para el cargo de Auxiliar Docente. Facultad de Artes y Ciencias. Carrera de Comunicación Social. UCASAL. Salta.

03.2010 – 03.2013 | Profesora Titular. COLEGIO ARQUIDIOCESANO LA SAGRADA FAMILIA N° 8136. Salta. Asignatura: Cultura y Comunicación. 2º año de polimodal.

2008 | 3ª posición en Orden de Mérito. Concurso Cátedra de Teoría y Práctica de los usos tecnológicos de la comunicación para el cargo de J.T.P. Facultad de Humanidades. Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. U.N.Sa. Salta.

2002 | Ayudante Adjunta. ESCUELA DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN. UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA. Cátedra: Sectores Institucionales. Res. N° 271.

FORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

2019 – Directora de tesina. Imagen corporativa de la empresa Nitratos Austin reflejada en las noticias de los medios gráficos digitales, desde su instalación en la localidad de El Galpón, Salta. Periodo 2012-2015. Estudiante: Eliana Gisel Caillou. Lic. En Ciencias de la Comunicación. U.N.Sa. Res. H. N° 0515-17. Calificación obtenida por la tesista: 9 (nueve)

2019 – Codirectora de tesina. Patologías podológicas en los peregrinos de la procesión del Milagro, atendidos en la plaza 9 de julio, nodo 6, Provincia de Salta. Año 2015. Estudiante: Rosa Heredia. Univ. Nacional del Litoral. Calificación obtenida por la tesista: 9 (nueve)

2018 – Directora de tesina. Fistulografía en niños nacidos con atresia y fístula traqueo-esofágica en el Hospital Público Materno Infantil de la ciudad Salta Capital. Lic. en Tecnología Médica. Estudiante: Luis Guillermo Vargas. Universidad Nacional de Rosario. Calificación: 8 (ocho)

2018 – Directora de tesina. La intoxicación crónica con arsénico en la provincia de Salta: síntomas y tratamientos podológicos. Estudiante: Lorena García. Lic. en Podología. Univ. Nacional del Litoral. Res. N° 414-16. Calificación obtenida por la tesista: 9 (nueve)

2018 – Directora de tesina. Comunicación alternativa: los murales de Walpaq y Julien Guinet en la ciudad de Salta. Año 2016. Estudiante: Flavia Carrasco Nieto. Lic. en Comunicación Social. UCASAL. Calificación: 9 (nueve)

2017 – Directora de tesina. Afecciones podológicas frecuentes en trabajadores del turismo, hoteleros y gastronómicos de la ciudad de Salta. Estudiante: Patricia Elena Díaz. Lic. en Podología. Universidad Nacional del Litoral. Calificación obtenida por la tesista: 10 (diez) Res. N° 501-17.

2017 – Directora de tesina. El efecto de la fotografía publicitaria en la venta de un producto gastronómico. Estudiante: Agustín Digdanian Mallol. Lic. en Publicidad. UCASAL. Res. N° 783-17. Calificación obtenida por el tesista: 8 (ocho)

2017 – Directora de tesina. Factores, acciones y modos de pensar el bajo rendimiento escolar. Estudiante: Matías Damián Morales Tinte. Lic. En Gestión Educativa. UCASAL. Calificación obtenida por el tesista: 8 (ocho)

2017 – Directora de tesina. La participación ciudadana en los medios de comunicación de Salta y sus plataformas virtuales. Estudiante: María de las Mercedes Molina. Lic. en Comunicación Social. UCASAL. Res. N° 321-17. Calificación: 8 (ocho)

2017 – Codirectora de tesina. Estrategias de marketing político de la campaña electoral del candidato a gobernador Roberto Romero en el año 1983. Estudiante: Carlos Eduardo Fernández. Lic. en Comunicación Social. UCASAL. Calificación: 8 (ocho)

2016 – Directora de tesina. Pinterest: una herramienta de comunicación visual para la identificación y fidelización de los clientes con la marca Unika Atelier. Estudiante: Jorgelina Gutiérrez Ramallo. Lic. en Comunicación Social. UCASAL. Res. N° 477-16. Calificación: 10 (diez)

2016 – Codirectora de tesina. El estímulo visual en la iniciación de la lectura y de la escritura de niños con baja visión de la Escuela de Educación Especial Corina Lona de Salta capital. Año 2014. Estudiante: María Aparicio. Lic. en Educación Especial. Univ. Nacional de Catamarca. Calificación: 10 (diez)

2016 – Directora de tesina. Blogs personales sobre moda de autores salteños: estrategias de comunicación para la atracción de usuarios. Estudiante: Florencia Bentolila Cruz. Lic. en Comunicación Social. UCASAL. Res. N° 442-16. Calificación: 8 (ocho)

2016 – Directora de tesina. Sistema de Identidad Corporativa de la Empresa Concesionario S.E.R. Estudiante: Mariángeles Domínguez. Lic. en Diseño Gráfico. UCASAL. Res. N° 742-16. Calificación: 8 (ocho)

2015 – Directora de tesina. Gestión de los recursos humanos y desarrollo profesional docente. Estudiante: Ricardo Albino Silisque. Lic. en Gestión Educativa. UCASAL. Calificación obtenida por el tesista: 8 (ocho)

2015 – Codirectora de tesina. El impacto de las políticas de violencia y discriminación dispuestas en la CEDAW y en la Convención Belém do Pará en el desempeño de la Dirección de Atención a la Mujer en Villahermosa, Tabasco, México. Estudiante:

Lucrecia Corrales. Lic. en Relaciones Internacionales. UCASAL. Calificación: 9 (nueve)

2014 – Directora de tesina. Niños diagnosticados con ADD-ADHD. Una mirada a la intervención psicopedagógica. Estudiante: Viviana Sandra Ferreyra. Lic. en Psicopedagogía. U.N.Sa. Res. H. N° 0178-14. Calificación: 9 (nueve)

2013 – Directora de tesina Cambios y clima institucional en la escuela San Francisco de Asís, de la estudiante Noemí Sardinas. Lic. en Gestión Educativa. UCASAL. Calificación: 8 (ocho)

2013 – Directora de tesina. La gestión de comunicación y difusión, desde el marco de las Relaciones Públicas, para la captación de voluntarios en las Organizaciones Sociales de carácter Internacional con sede en Salta Capital, de la alumna Jennifer Fabián, Lic. en Recursos Humanos. UCASAL. Calificación: 8 (ocho)

2012 – Directora de tesina La comunicación institucional de Pastoral Universitaria de UCASal, de la estudiante Macarena Cañada. Lic. en Comunicación Social. UCASAL. Calificación: 8 (ocho)

PARTICIPACIÓN EN PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

2015 – 2017 | Miembro del Proyecto de Investigación N° 2194/00 Tipo A del Consejo de Investigación de la Universidad Nacional de Salta (CIUNSa), “Discursos y Prácticas que etiquetan y patologizan la diferencia en el aula. El ADD-H como caso testigo”. Dirección: Espec. Susana Beatriz Gareca.

JURADO / COMISIONES EVALUADORAS DE TRABAJOS DE GRADO

2019 | Integrante de Tribunal Examinador. Tesis de grado: Imagen corporativa de la empresa Nitratos Austin reflejada en las noticias de los medios gráficos digitales, desde su instalación en la localidad de El Galpón, Salta, periodo 2012-2016. Estudiante: Eliana Gisel Caillou. Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. U.N.Sa. Res. H. N° 0683-19.

2014 | Integrante de Tribunal Examinador. Tesis de grado: Niños diagnosticados con ADD-ADHD. Una mirada a la intervención psicopedagógica. Estudiante: Viviana Sandra Ferreyra. Licenciatura en Psicopedagogía. U.N.Sa. Res. H. N° 1231-14.

COMUNICACIONES EN EVENTOS

2017 | Título: “La diversidad como alteridad: estigmas, etiquetamiento y discriminación en el discurso docente” Presentado en el Encuentro de Jóvenes Investigadores. 13 de octubre. Fundación El Colegio de Santiago. Santiago del Estero.

2016 | Título: “Los diagnósticos de supuesto ADD-H desde la mirada docente en el nivel primario de la provincia de Salta” Presentado en las I Jornada de Psicopedagogía. 22 de octubre. Colegio de Profesionales Psicopedagogos de Salta (Res. N° 271/16)

2015 | Título: “La estigmatización de los estudiantes diferentes en el aula”. Presentado en las II Jornadas de Jóvenes Investigadores. 15 y 16 de octubre. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Jujuy (Res. FH N° 063/15)

2015 | Título: “Competencias comunicativas en la acción tutorial a través del correo electrónico en los docentes del Instituto Terciario a Distancia José Ortega y Gasset”. Presentado en el VI Congreso Virtual Iberoamericano de Calidad en Educación Virtual y a Distancia. 17 al 30 de septiembre. EduQ@2015.

2012 | Título: “La generación del espíritu emprendedor”. Presentado en el Congreso de Organizaciones Sociales del NOA - Servicio 360°. 6 y 7 de junio. Fundación COPAIPA. Salta.

2012 | Título: “Proyecto de Vida: ¿A qué venimos? Don y propósito.” Presentado en la Expo Futuro. Centro de Convenciones de Salta.

PUBLICACIONES

2017 | Título: “La diversidad como alteridad: estigmas, etiquetamiento y discriminación en el discurso docente” Presentado en el Encuentro de

Jóvenes Investigadores. 13 de octubre. Fundación El Colegio de Santiago. Santiago del Estero. ISSN 1852-6187

2015 | Título: “La estigmatización de los estudiantes diferentes en el aula”. Publicado en el libro de resúmenes de las II Jornadas de Jóvenes Investigadores. Universidad Nacional de Jujuy. Facultad De Humanidades y Ciencias Sociales. Provincia De Jujuy, Argentina. ISBN 978-987-3792-17-5.

2015 | Título: “Competencias comunicativas en la acción tutorial a través del correo electrónico en los docentes del Instituto Terciario a Distancia José Ortega y Gasset”. Publicado en las Memorias el VI Congreso Virtual Iberoamericano de Calidad en Educación Virtual y a Distancia. 17 al 30 de septiembre. EduQ@2015. ISBN 978-987-1792-09-2

ACTIVIDADES DE PERFECCIONAMIENTO

CURSOS, TALLERES, SEMINARIOS, CONGRESOS

2019 – Trainer en Programación Neuro Lingüística. ARA Global NLP Network. Salta. En curso.

2019 – Jornada Infancias conectadas. Cómo acompañar a los hijos en la era digital. Municipalidad de Salta.

2019 – Curso básico de Marketing digital. IAB SPAIN Y GOOGLE ACTÍVATE.

2019 – Curso en línea Rompiendo paradigmas: Creer, crear, crecer. Ismael Cala y UDEMY.

2017 – Curso Técnicas de Investigación Cualitativas: Entrevistas en Profundidad y Grupos Focales de Discusión. CENTRO REDES.

2017 – Curso Comunicación No Violenta. INTERMED SALTA. Ministerio de Justicia de la Provincia de Salta. Homologación con Res. N° 239/17.

2016 – Seminario Internacional De la invisibilidad al estigma: estudios culturales y medios de comunicación. PIO – ICSOH - CONICET. UNSa. Res. H. N° 1869/16 y Res. ICSOH N° 25/16.

2016 – Capacitación en Técnicas de Inclusión en el Aula. Fundación Manos Abiertas. Salta.

2016 – 5° Congreso de Emprendedores 360°. Fundación Manos Abiertas. Salta.

2016 – Capacitación en Gestión de Proyectos y plataforma Tryscience. IBM y Manos Abiertas. Salta.

2015 – Mesa Debate El ADD-H. Planteos y controversias desde la investigación y la práctica educativa. INIPE y CIUNSa. UNSa. Salta.

2015 – Curso Zen y Larga Vida. Nivel I y nivel II. Formador Zen: Diego Ferrari. Salta.

2014 – Taller de Coaching con Programación Neuro Lingüística. ARA Global NLP Network. Salta.

2014 – Taller de Técnicas Efectivas de Ventas de Alto Impacto. Consultora CIL. Salta.

2012 - Nivel Master Practitioner en Programación Neuro Lingüística. ARA Global NLP Network. Salta.

2012 – Foro Internacional de Emprendedores XIV Edición. Fundación Junior Achievement. Tanti, Córdoba.

2012 – Ciclo de capacitación Valores del espíritu emprendedor. Fundación Junior Achievement e Inst. de Salta Swiss Medical Group. Salta.

ANTECEDENTES EN GESTIÓN

2016 | Ciclo de Capacitación Docente Emprendedores 360°. Fundación Manos Abiertas, Filial Salta. Coordinadora.

2015 - 2018 VII, VIII, IX y X Encuentro de Escritores en Tilcara. Tilcara, Jujuy. Organizadora y recepcionista.

2013 | Colegio Secundario Don Enrique Cornejo. Campo Santo, Salta. Cocreadora y Asesora del Proyecto Mi primera microempresa para el Plan de Mejora Institucional. Merituado en 2° lugar.

07.2010 – 01.2013 | Fundación Junior Achievement Salta. Coordinadora Educativa de Secundaria. Coordinación general de programas educativos secundarios.

10.2004 – 08.2009 | Instituto de Enseñanza Superior José Ortega y Gasset.
Coordinadora Institucional: Nexos entre docentes y estudiantes. Comunicación interna y externa. Gestión y actualización de base de datos. Publicidad y Marketing Educativo.

En carácter de declaración jurada.

* los datos consignados corresponden a los últimos 7 años.