



## Doação de Sangue: desafios e motivações

Larissa Cesário Braga da Silva  
Luciana Mariano Sarmento  
Luiza Renata Lourêdo da Silva  
Renata Mendonça Miranda

**Resumo:** A doação de sangue é um processo voluntário. Por isso, mesmo sendo de extrema relevância, muitos postos de coleta não recebem quantidades suficientes de doadores, o que compromete o processo final frente a grande demanda existente. Para reverter essa situação e aumentar o número de doações, é necessário conhecer o processo como um todo e tentar compreender as razões que levam o indivíduo a participar deste procedimento, para que se possam desenvolver campanhas de estímulo à doação.

**Palavras-chave:** doação de sangue, motivação, atitude, *marketing* social.

### 1. Introdução

Este artigo parte da hipótese de que, por ser a doação de sangue um ato voluntário, deve haver fatores que a estimulam. Destarte, objetiva-se compreender, mediante metodologia de revisão bibliográfica, quais são as principais razões que motivam o indivíduo a participar desse procedimento. Uma vez delineadas as motivações gerais, a partir do referencial teórico do *marketing* social, poder-se-ão desenvolver campanhas mais eficazes de estímulo à doação.

### 2. Histórico

Doar sangue consiste no processo de coleta do sangue de um voluntário para armazenamento em um Hemocentro ou Banco de Sangue. O objetivo do armazenamento é formar reserva para transfusões.

Em 1921, na Inglaterra, foi criado o primeiro Serviço de Transfusão de Sangue. No Brasil, em 1879, ocorreu a defesa da tese de doutorado de José Vieira Marcondes acerca da melhor maneira de operar transfusão de sangue entre seres humanos (FREITAS, 2011).

Na década de 1940, a partir de progressos científicos, a prática de hemoterapia teve início no Brasil com os primeiros bancos de sangue privados. Em 1949, criou-se a Associação de Doadores Voluntários de Sangue do Rio de Janeiro, valendo-se da



ação voluntária do cidadão, ao desassociar o ato de doação de sangue como fonte de lucro. Em 1950, foi promulgada a Lei Federal nº 1.075/50, passando a tratar a doação de sangue como iniciativa altruísta.

Os bancos de sangue da década de 1940 possuíam pouca ou nenhuma fiscalização e regulamentação (JUNQUEIRA, 2005). Eram mantidos em situação precária e, utilizando a doação de sangue como forma de negócio, incentivaram indiretamente um aumento na quantidade de doadores alcoólatras, mendigos e pessoas enfermas, de tal forma que o adoecimento da população passou a acontecer também a partir dos bancos de sangue (LORDEIRO, 2016).

O Estado controlava apenas os bancos de sangue de hospitais públicos e a regulamentação do setor no país ficou incerta até a Ditadura Militar de 1964, quando o governo definiu a utilização do sangue como pertencente à segurança nacional, organizando atividades de hemoterapia no Brasil. O Decreto Presidencial nº 54.954/1964 levou o Ministério da Saúde a criar a Comissão Nacional de Hemoterapia, instituída pela Lei nº 4.701/1965, e o dia 25 de novembro ficou definido como o “Dia Nacional do Doador Voluntário”.

Em 1967, o registro dos bancos de sangue e dos serviços hemoterápicos passou a ser obrigatório para promover saneamento, recolher dados, organizar e criar estratégias para o setor.

Com a epidemia de AIDS, na década de 1980, ocorreu uma disseminação do vírus do HIV, a partir de Hemocentros, o que levou ao fortalecimento da Reforma Sanitária e ao aperfeiçoamento dos critérios para aceitação de doadores, aumentando a segurança no ato de transfusão e utilização de bancos de sangue.

A Constituição Federal de 1988 (arts. 197 e 199) proibiu a comercialização de sangue em território nacional.

### 3. Fatores Motivacionais

Em homenagem a voluntários e buscando incentivar campanhas de conscientização sobre a doação de sangue, a Organização Mundial da Saúde - OMS - definiu, em





2005, que seja comemorado, em 14 de junho, o “Dia Mundial do Doador de Sangue”. A data escolhida é relativa ao nascimento de Karl Landsteiner, ganhador do Prêmio Nobel, pelo descobrimento da tipagem sanguínea ABO. No Brasil, a campanha “Junho Vermelho”, lançada em 2015 pelo movimento “Eu Doo Sangue”, busca conscientizar a população quanto à importância da doação de sangue.

Quando se analisa o aspecto do comportamento humano, tenta-se compreender de que formas as ações externas podem influenciar nas decisões dos indivíduos. Para que uma operação de *marketing* seja bem sucedida, é necessário compreender como se dá o comportamento dos consumidores e quais fatores influenciam a tomada de decisão. Segundo Kotler e Keller (2005), o comportamento do consumidor sofre influência de fatores sociais, pessoais, psicológicos e culturais, sendo este último o fator que exerce a maior influência.

### 3.1 Fatores sociais

Entre os fatores sociais, podem-se citar os grupos de referência, a família, papéis e *status*. Os grupos de referência influenciam diretamente o comportamento e podem ser formados por amigos, familiares, vizinhos, grupos religiosos, profissionais, entre outros. Existem, ainda, grupos de aspirações, aqueles a que se deseja pertencer, e grupos de dissociação, em que é rejeitado o comportamento. A família é o grupo de referência primária mais influente, assim, padrões de consumo e comportamento dos pais muitas vezes são reproduzidos pelos filhos. O papel social e *status* são aspectos inerentes à posição que as pessoas ocupam nos grupos que participam, de sorte que as pessoas escolhem produtos que comunicam seu papel e *status* real ou desejado. (KOTLER e KELLER, 2005).

### 3.2 Fatores pessoais

De acordo com Kotler e Keller (2005), características pessoais como idade, ocupação, situação econômica, personalidade, estilo de vida e valores influenciam diretamente no comportamento do consumidor.



### 3.3 Fatores psicológicos

Os fatores psicológicos que influenciam a reação do consumidor são: motivação, percepção, aprendizagem e memória. Em relação à motivação, Kotler e Keller (2005, p.186) afirmam que “um motivo é uma necessidade que é suficientemente importante para levar as pessoas a agir”. No tocante à percepção, esta é mais importante que a própria realidade, visto que são as diferentes percepções que influenciam o comportamento do consumidor. As pessoas possuem atenção seletiva, sendo um grande desafio utilizar os estímulos certos para chamar a atenção dos consumidores, além de distorção seletiva, interpretando os estímulos de *marketing* de maneiras diferentes, e apresentam uma retenção seletiva, tendendo a reter informações que confirmem suas crenças e valores. (SOLOMON, 2016; KOTLER; KELLER, 2005).

A aprendizagem, segundo Solomon (2016, p. 207), “(...) é a mudança relativamente permanente do comportamento causada pela experiência.” Uma boa experiência do consumidor tende a ter uma resposta positivamente reforçada, assim como uma experiência ruim pode gerar discriminação.

Por fim, a memória faz alusão ao fato de que as ações de *marketing* buscam garantir aos consumidores uma experiência de produto e serviço apropriada para que esta experiência seja criada e mantida na memória. (KOTLER e KELLER, 2005).

### 3.4 Fatores culturais

A cultura, subcultura e classe social são alguns dos fatores que mais influenciam comportamentos e desejos. Ao longo da vida, os consumidores absorvem valores, percepções, preferências dos meios de convivência e isto resultará em comportamentos específicos.

Para a doação de sangue, em que os protagonistas são os doadores e os hemocentros, é importante compreender de que forma esses fatores influenciam na tomada de decisão.



Segundo pesquisa realizada por Menezes e Sousa (2014), o *marketing* social pode ser aplicado nessa perspectiva como um conjunto de técnicas que buscam influenciar o comportamento voluntário dos indivíduos, bem como ações que visem a motivação e atitude, as forças impulsionadoras do comportamento individual. Na pesquisa desenvolvida pelas autoras, aparecem como motivações para a doação de sangue a necessidade de ajudar um familiar, amigo ou conhecido; a possibilidade da própria pessoa vir a necessitar de transfusão sanguínea; o sentimento de solidariedade e caridade; e, ainda, o atendimento às campanhas de doação.

#### 4. Barreiras encontradas

Há diversos obstáculos quando se tem em vista a doação de sangue no Brasil. O primeiro é a quantidade de pré-requisitos que precisam ser preenchidos pelos interessados para concretizar a doação. Sendo tais condicionantes referentes não somente à saúde e características físicas, mas também a detalhes da vida pessoal do doador, como, por exemplo, precisar ter um parceiro sexual fixo.

Outro fator que impede o aumento de doadores é o tempo de espera, pois, a depender do fluxo do dia, há relatos de demora para atendimento. Além de que o procedimento completo leva de 45 minutos a 1 hora. Há, ainda, o fato de que o doador precisa se locomover até o hemocentro, deslocamento que alguns consideram uma barreira adicional.

Tem-se o fator medo ou dor, que é levado muito em consideração, ao se cogitar a doação de sangue, já que diversas pessoas relacionam agulhas com sofrimento. Por fim, a pandemia do novo coronavírus agravou as dificuldades. Dados do DATASUS revelam queda de quase 6% nas doações de sangue no comparativo entre janeiro de 2020 e de 2021.

#### 5. Conclusão

Segundo Menezes e Sousa (2014), o *marketing* social objetiva reunir ações que influenciam comportamentos para a melhoria de áreas sociais. Na doação de





sangue, em que os protagonistas são os doadores, os hemocentros e os receptores, é importante compreender e discutir o que motiva o indivíduo a se tornar um doador, bem como formas de manutenção desse comportamento. Sendo assim, mostra-se relevante entender de que maneira fatores sociais, pessoais, psicológicos e culturais influenciam na tomada de decisão, para que as barreiras apresentadas sejam superadas e sejam aprimoradas as campanhas de doação de sangue.

## Referências

DATASUS. **Produção ambulatorial do SUS - Brasil - por local de atendimento.** Disponível em: <http://tabnet.datasus.gov.br/cgi/tabcgi.exe?sia/cnv/qauf.def>. Acesso em: 12 mar. 2021.

FREITAS, K.B.L. de. **COLETAR SANGUE:** um trabalho intenso e fundamental para garantir a vida. 2011. 89 f. Dissertação (Mestrado em Ciências na área de Saúde Pública) – Escola Nacional de Saúde Pública Sergio Arouca, Fundação Oswaldo Cruz, Rio de Janeiro, 2011.

JUNQUEIRA, P.C.; ROSENBLIT, J.; HAMERSCHLAK, N. **História da Hemoterapia no Brasil.** Rev. Bras. Hematol. Hemoter. [online]. v.27, n.3, p.201-7. 2005. Disponível em: [https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1516-84842005000300013](https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1516-84842005000300013). Acesso em: 3 fev. 2021.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de Marketing.** 12. ed. São Paulo: Pearson, 2005.

LORDEIRO, M.A.M. et. Al. **Evolução da História de Doação de Sangue no Brasil Dentro do Âmbito do SUS.** Revista Rede de Cuidados em Saúde, Rio de Janeiro, v. 11, n. 3, p.1-4, 2017. Disponível em: <http://publicacoes.unigranrio.edu.br/index.php/rcs/article/view/4209/2467>. Acesso em: 19 jan. 2021.

MENEZES, A. G.; SOUSA, C. V. **Comportamento do Doador de Sangue:** uma análise a luz do Marketing Social. Anais do VI Encontro de Marketing da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, Gramado, RS, Brasil, 2014. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/266146697\\_Comportamento\\_do\\_Doador\\_de\\_Sangue\\_uma\\_analise\\_a\\_luz\\_do\\_Marketing\\_Social](https://www.researchgate.net/publication/266146697_Comportamento_do_Doador_de_Sangue_uma_analise_a_luz_do_Marketing_Social). Acesso em: 27 jan. 2021.

SOLOMON, Michael R.. **O comportamento do consumidor:** Comprando, possuindo e sendo. São Paulo: Bookman, 2016.