



© Gabrielle Klein/MSF

DIRETRIZES

Parcerias Corporativas e Fundraising

Médicos Sem Fronteiras (MSF) é uma organização internacional que leva cuidados de saúde a pessoas afetadas por graves crises humanitárias. Atua em contextos que envolvem conflitos armados, epidemias, desnutrição, catástrofes naturais e falta de acesso a cuidados de saúde.

A organização, criada em 1971, preza pela **independência** da sua atuação e, para isso, prioriza fundos privados e de uso irrestrito, garantindo, assim, uma resposta a crises humanitárias **rápida, e independente de interesses econômicos, políticos, religiosos ou ideológicos**. Globalmente, **mais de 97%** dos fundos arrecadados por MSF são doações privadas. **No Brasil, 100% das doações da organização possuem origem privada.**

Nesse sentido, o princípio de independência de MSF se reflete em uma criteriosa política institucional para captação de recursos, que estabelece **diretrizes globais para a aceitação de doações por parte da organização** – especialmente no caso de valores expressivos.

Para garantir que as doações de altos valores sejam consistentes com seus princípios e com o trabalho que desenvolve, MSF promove uma análise de riscos para cada proposta de doação corporativa que seja **igual ou superior a 10 mil reais**, em um acumulado de 12 meses.

A análise de riscos visa impedir que qualquer doação:

1. Comprometa os princípios de independência, neutralidade e imparcialidade declarados na Carta de MSF.
2. Seja conflitante com os objetivos do trabalho operacional de MSF ou comprometa a segurança de profissionais e pacientes em campo.
3. Prejudique ou dilua o nome e a reputação de MSF.
4. Prejudique negociações ou campanhas de MSF para prover auxílio às populações que a organização atende.

Além disso, o processo também avalia se a aceitação das doações é consistente com a legislação local, rechaçando qualquer proposta de apoio em que sejam identificados indícios de corrupção, lavagem de dinheiro, roubo e/ou fraude.

Para Médicos Sem Fronteiras, os princípios fundadores da organização são centrais e inegociáveis. Os propósitos de MSF são a promoção e a proteção de objetivos humanitários e todas as doações devem ser consistentes com essas diretrizes.

(I) DIRETRIZES PARA PARCERIAS CORPORATIVAS EM MSF

► CRITÉRIOS GERAIS PARA PARCERIAS CORPORATIVAS:

Como uma organização de ajuda médico-humanitária, Médicos Sem Fronteiras acredita, firmemente, que não deve aceitar o suporte de empresas ou setores cujas atividades estejam em conflito com seu trabalho, objetivos e valores humanitários, conforme estabelecido no Estatuto da organização.

Nesse sentido, MSF impõe limitações para captação de recursos em colaboração com algumas indústrias, distinguindo-as em dois grupos: **(1) setores excluídos**; **(2) situações de exclusão**, onde verifica-se **potenciais riscos reputacionais e conflitos de interesses** que podem surgir em um contexto de parceria.

SETORES EXCLUÍDOS

São setores em que se considera a existência de um conflito de interesses entre MSF e a entidade. É vedado o aceite de colaboração vindo de qualquer companhia que integre os setores excluídos pela organização.

Esse critério se estende às empresas-mãe, suas subsidiárias e suas fundações, aplicando-se a mesma restrição às companhias que possuam no **mínimo 50% das ações** de empresas pertencentes a lista de exclusão.

a. Indústria bélica

b. Produção e venda de tabaco (apenas produtores de cigarros e charuto)

c. Indústria extrativista (especificamente, por orientação internacional, extração de óleo, diamantes e ouro. Podem ser aceitas exceções com empresas que não estão ativas em áreas de operações de MSF. Somente as empresas que fazem extração estão na Lista de Exclusão);

d. Agronegócio (grandes propriedades de monocultura (acima de 15 módulos fiscais, conforme definido pelo INCRA e pela Lei 8629/1993) com emprego de tecnologia danosa ao meio ambiente.

e. Indústria farmacêutica (doações financeiras)

f. Empresas exclusivamente seguradoras de saúde

Situações em que uma entidade, independentemente do setor, seria excluída da possibilidade de colaborar com MSF-Brasil.

MSF-Brasil **não aceita doações/estabelece colaboração**, independentemente do valor, com empresas que:

a. Não respeitem as normas internacionais de direitos humanos;

b. Não respeitem as normas nacionais e internacionais de organizações trabalhistas, mais especificamente relativas aos direitos trabalhistas;

c. Apoiem ativamente regimes autoritários;

d. Realizem atividades ilegais;

e. Empresas com atividades de grande conexão política ou religiosa;

f. Realizem atividades que impactem de forma relevante e negativa o meio ambiente;

g. Sejam envolvidos em escândalos / sem transparência / com risco de publicidade negativa;

h. Pratiquem atos discriminatórios frente a 'minorias' (como discriminação étnico-racial, religiosa, baseada em gênero e/ou orientação sexual etc.)

► **CRITÉRIOS GERAIS GERAIS PARA PARCERIAS CORPORATIVAS:**

1. **Missão social de MSF e princípios humanitários:** receber fundos e/ou receber qualquer tipo de colaboração de parceiros corporativos nunca deve comprometer os princípios Missão, Carta, ou Ação Humanitária de MSF (**independência, neutralidade e imparcialidade**).
2. **Trabalho operacional de MSF:** o recebimento de fundos e/ou a colaboração de parceiros corporativos nunca deve entrar em conflito com os objetivos do trabalho operacional de MSF ou comprometer a segurança dos profissionais e beneficiários em campo. Na prática, MSF não aceitará fundos e/ou colaborará com empresas cujas principais atividades comerciais:
 - Impactem diretamente conflitos ou desastres que afetam populações em perigo;
 - Posicionem a entidade corporativa como um ator dentro de um conflito.
3. **Imagem de MSF:** é essencial garantir que o nome e a reputação de MSF não sejam prejudicados ou diluídos. Qualquer associação excessiva ou inadequada com o nome MSF deve ser evitada.
4. **Potenciais conflitos de interesses:** o financiamento corporativo não deve prejudicar os objetivos de MSF de alcançar maiores benefícios para a população em perigo através de atividades de negociação ou campanha.

► **Sobre Business Practices:**

Corporate Social Responsibility Standards são padrões reconhecidos internacionalmente. Indicadores valiosos na triagem de um parceiro em potencial são políticas corporativas implementadas na área de prevenção do trabalho infantil e/ou forçado e políticas de mitigação/eliminação de danos ao meio ambiente.

► **Sobre a Comunicação das parcerias:**

A comunicação interna e externa vinculada a parcerias será elaborada em colaboração entre MSF e o parceiro corporativo. O foco da comunicação permanecerá nos problemas enfrentados pelas populações em perigo.

Além disso, por ser uma organização de ajuda humanitária, o cuidado com o nome de MSF vai além de uma preocupação com a marca: ele é também essencial para que a organização consiga ter acesso humanitário a regiões mais complexas, e também reforça a segurança dos profissionais no campo.

Desde sua fundação, MSF opera com base nos princípios de **independência, imparcialidade e neutralidade**, e precisa, portanto, garantir que todas as comunicações que envolvam o nome da organização reflitam claramente seu mandato. **Assim, toda e qualquer menção a MSF deve ser aprovada previamente pela organização.**

► **Sobre o uso dos recursos:**

O uso dos fundos será sempre decidido **de acordo com as necessidades e prioridades operacionais de MSF**. As políticas de parcerias corporativas não podem influenciar decisões operacionais.

(II) PRINCÍPIOS GERAIS DE MSF PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

► **INDEPENDÊNCIA:**

Médicos Sem Fronteiras (MSF) se compromete em **priorizar fundos privados** em detrimento a fundos institucionais, de forma a auxiliar a **garantia da independência e da imparcialidade de sua ação**. Não são aceitos recursos oriundos de fontes conflitantes com a missão da organização, a qual se esforça regularmente a desenvolver em seus doadores crescente compreensão de seus valores.

Além disso, **prioriza-se também a mobilização de fundos irrestritos**, maximizando a capacidade organizacional de investir seus esforços onde é mais necessário, possibilitando também uma reação imediata a qualquer emergência humanitária no mundo.

► **NEEDS-DRIVEN APPROACH:**

MSF se compromete a praticar um modelo de *fundraising* 'needs-driven', ou seja, na medida das demandas por resposta médico-humanitária no mundo. Objetiva-se, assim, mobilizar o **máximo necessário de recursos para o financiamento de suas operações**.

Especificamente em emergências humanitárias de grande repercussão, a organização se abstém de dramatizar ou idealizar sua ação para fins de marketing, buscando também aceitar um volume de fundos proporcional à dimensão de sua resposta médica.

► **TRANSPARÊNCIA E ACCOUNTABILITY:**

MSF se compromete em ser **transparente e responsável quanto ao uso de todos seus recursos**, regularmente promovendo ações de comunicação aos doadores sobre o que é, o que faz, como atua e como utiliza seus fundos. A organização também se esforça a sempre comunicar as razões de suas decisões, o resultado e o impacto de suas ações, bem como os desafios inerentes ao seu trabalho de ajuda médica-humanitária.

Através de demonstrações financeiras consolidadas, comunica-se transparente e detalhadamente como são usadas as doações e como são estabelecidos os necessários mecanismos externos de controle e auditoria.

► **RESPEITO E HONESTIDADE:**

MSF se compromete a realizar comunicações sobre suas operações, seus pacientes tratados, e sua resposta médica humanitária de forma **honesta, respeitosa e digna**, abstendo-se completamente de manipular a condição de seus pacientes.

Também é **respeitada a vontade dos doadores no que toca o uso de suas doações**. Se as circunstâncias não permitirem que seu desejo seja respeitado, o doador recebe uma comunicação oferecendo alternativas que incluem o reembolso da doação, de acordo com sua vontade. **A privacidade dos doadores deve ser sempre protegida e assegurada.**

► **EFICIÊNCIA E CUSTO-EFETIVIDADE:**

MSF se compromete a promover uma **captação de recursos eficiente**, esforçando-se para alcançar a melhor **relação custo-benefício**, maximizando sua receita líquida, e preservando um saudável **retorno sobre o investimento** de suas atividades de *fundraising*. Como movimento internacional, **compromete-se a utilizar no mínimo 80% dos seus recursos financeiros em sua missão social.**

Para mais informações, entre em contato com Clara Mattos ou Renata Castro.

Equipe de Relacionamento com Empresas

empresa@msf.org.br

Clara Mattos

E-mail/Teams/Skype: clara.mattos@rio.msf.org

Renata Castro

E-mail/Teams/Skype: renata.castro@rio.msf.org