

# FRG renegocia contratos de saúde

páginas 4 e 5

● **Autoatendimento**  
Novo portal da Real Grandeza traz novas facilidades e serviços  
pág. 3

● **Aposentadoria**  
É preciso cautela para decidir a forma de recebimento do benefício  
pág. 6

● **Descontos**  
Convênio oferece condições vantajosas para compra de medicamentos  
pág. 8

# Na mesa de negociações

A Real Grandeza decidiu rever os contratos de prestação de serviços mantidos com as redes de hospitais mais utilizadas pelos beneficiários dos planos de saúde que administra. A ideia é estabelecer novas formas de relacionamento com os grandes prestadores, de modo que a Fundação possa ter mais controle de custos e mais previsibilidade de despesas assistenciais.

Essa é apenas uma das medidas que vêm sendo tomadas para tornar a operação de saúde, que hoje envolve a administração de mais 48 mil vidas, mais eficiente. Isso não significa redução de coberturas, nem tampouco o comprometimento da qualidade de atendimento, um dos diferenciais oferecidos pela Real Grandeza em relação ao mercado. Trata-se da busca por mais eficiência nas negociações e de uma melhor utilização dos recursos da saúde. Com base nos novos critérios em negociação, a expectativa é conseguir reduzir até mesmo episódios de reinternações frequentes, a partir da adoção de mecanismos de acompanhamento dos pacientes com doenças crônicas, ações de prevenção e promoção de saúde e uso de terapias mais assertivas.

Outra questão diz respeito à manifestação de Furnas, que solicitou a revisão de valores atuais de locação dos Blocos A, B e C do edifício-sede da patrocinadora. A Real Grandeza – proprietária dos imóveis, que integram sua carteira de investimentos – está renegociando os contratos firmados com Furnas, baseada na legislação pertinente e nas normas de governança interna, de maneira colaborativa, a fim de encontrar uma solução que seja benéfica para as duas partes, conforme esclarecemos em matéria na página 8.

Também nessa edição, apresentamos funcionalidades adicionais do aplicativo FRG para *smartphone* e o novo portal da internet, que chega trazendo mais facilidade de navegação, com oferta de novos serviços e transações.

Por fim, queremos dizer que, embora desafiador, o ano de 2018 trouxe muitas oportunidades. As perspectivas futuras apontam para o lançamento de novos produtos de previdência e saúde, com obtenção de ganhos de competitividade e o alcance de um novo patamar para a Real Grandeza. Estamos trabalhando para isso.

Que 2019 seja um ano de muitas realizações para todos.

# Calendário de pagamento dos assistidos – 2019

Confira as datas de pagamento dos benefícios programadas para 2019.

## Plano BD

Adiantamento GMA	10/01/2019
Janeiro	30/01/2019
Fevereiro	27/02/2019
Março	28/03/2019
Abril	29/04/2019
Maió	30/05/2019
Junho	27/06/2019
Julho	30/07/2019
Agosto	29/08/2019
Setembro	27/09/2019
Outubro	30/10/2019
Novembro	28/11/2019
Abono Anual	28/11/2019
Dezembro	27/12/2019

## Plano CD

Janeiro	01/02/2019
Fevereiro	01/03/2019
Março	01/04/2019
Abril	02/05/2019
Maió	03/06/2019
Junho	01/07/2019
Julho	01/08/2019
Agosto	02/09/2019
Setembro	01/10/2019
Outubro	01/11/2019
Novembro	02/12/2019
Abono Anual	02/12/2019
Dezembro	02/01/2020



ANO XXVI, Nº140 – NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2018

Publicação da Real Grandeza - Fundação de Previdência e Assistência Social

Rua Mena Barreto, nº 143/6º andar - Rio de Janeiro - RJ - CEP: 22271-100

Central de relacionamento com o participante: 0800-282-6800

E-mail: comunic@frg.com.br - Tel.: 2528-6800

Tiragem: 16.000 exemplares - Distribuição gratuita

### Diretoria Executiva

Diretor-Presidente: **Sérgio Wilson Ferraz Fontes**

Diretor de Administração e Finanças: **Paulo de Oliveira Castro Fonseca Soares**

Diretor de Investimentos: **Ricardo Nogueira**

Diretor-Ouvidor: **Horácio de Oliveira**

Diretora de Seguridade: **Patrícia Melo e Souza**

Patrocinadoras: Eletrobras Furnas Centrais Elétricas S.A./Eletrobras Termonuclear S.A. Eletronuclear/ Real Grandeza Fundação de Previdência e Assistência Social

### Gerência de Comunicação da Real Grandeza

Gerente: **Luciano Frucht**

Comunicação Interna: **Valéria Paim, Daniela Valle e Eduardo Freire**

Coordenação editorial e redação: **Elo Digitação e Comunicação/Elane Maciel**

Fotos: **Assessoria de Comunicação da FRG**

Consultoria: **Cláudia Bensimon** (Link Comunicação Integrada Ltda.)

Arte: **João Carlos Guedes**

Distribuição: **Gerência de Administração e Serviços (GAS)**

# Novo portal: foco no participante

Usuários agora dispõem de serviços mais ágeis, em ambiente dinâmico, de fácil leitura e navegação, que podem ser acessados pelo computador ou pelo *smartphone*

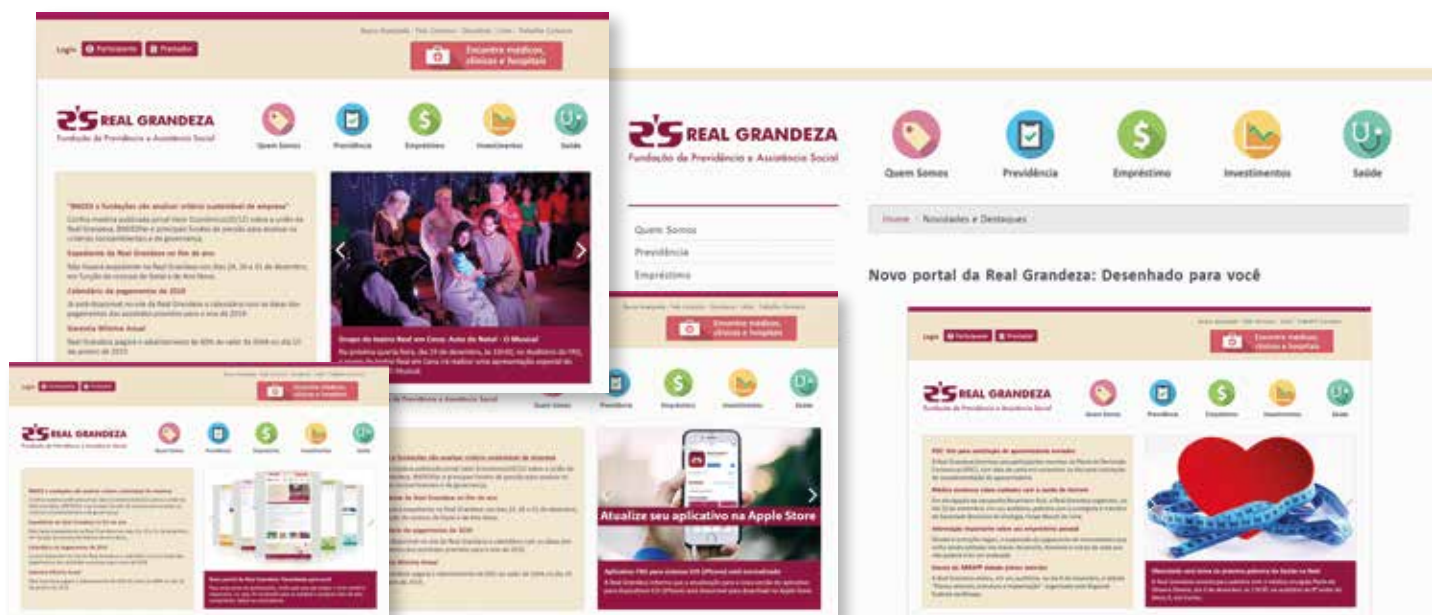
O objetivo do novo portal da Real Grandeza, que entrou no ar dia 30 de novembro, é atender primordialmente ao participante, colocando à sua disposição não só informações institucionais, como diversos serviços de autoatendimento. Como o site é responsivo – ou seja, muda de aparência de acordo com o tamanho da tela de exibição – permite melhor acesso não só pelo computador, mas também com aparelhos móveis, como tablets e *smartphones*. Essa evolução do site faz com que a Fundação fique mais perto do seu beneficiário. “O foco está no participante, o portal deve ter tudo do jeito que ele quer. O novo formato segue a linha adotada pelos bancos”, conta Ana Paula Larini, gerente de Tecnologia da Informação (TI).

Entre as novidades apresentadas no site, que cada vez mais interage com o usuário, estão a possibilidade de o participante receber, na área restrita, notificações individualizadas; acessar o contracheque e o Informe de Rendimentos; requerer reembolso, até agora restrito ao *smartphone* e, em breve, disponível no site; e receber boleto com acesso direto para pagamento no Bradesco ou Banco do Brasil, onde a maior parte tem conta.



Não por acaso, antes do lançamento oficial, a nova versão do portal ficou um mês no ar, junto com a versão anterior, e foi enviada para algumas pessoas com objetivo de receber *feedbacks*. Com isso, foram feitas várias sugestões de mudanças, prontamente atendidas. A ideia é criar um processo de alimentação constante desse retorno dos usuários. Por exemplo, se o participante avaliar o site com quatro estrelas, em vez de cinco, significa que faltou alguma coisa. “Anotamos o motivo e corrigimos o portal. O que o usuário pede temos de tentar atender, é importante fomentar para que ele se manifeste, porque vamos responder rapidamente”, assegura a gerente de TI. O próximo passo do projeto, diz respeito à medição dos itens mais acessados pelo usuário, que poderá também dar nota ao serviço de autoatendimento e justificar. “A implantação dessa métrica permitirá aperfeiçoar o serviço prestado pelo site”.

O novo portal é fruto da parceria entre as áreas de Tecnologia da Informação, com atenção especial dos técnicos Márcio Kitagima e Leonardo Bastos, que cuidaram da parte técnica do sistema, e a Comunicação, que se dedicou a produzir os textos, migrar o conteúdo e orientar a criação da parte visual.



# Mais controle, custos menores

## Real Grandeza revisa contratos e adota novos critérios de negociação com prestadores de serviços

A busca pela redução dos custos assistenciais dos planos de saúde administrados levou a Real Grandeza a contratar a Strategy Consultoria, a fim de analisar todos os tipos de despesas pagas às 17 unidades da rede D'Or, responsável pelo maior desembolso hospitalar da Real Grandeza. O resultado mostrou que materiais e medicamentos têm peso grande nas contas de interação, representando 42% do total. Apenas cinco itens – num universo de 120 mil – respondem por 10% dos gastos. A partir daí, a Fundação iniciou uma intensa renegociação dos contratos, etapa chamada de “transposição”, que é a troca do modelo *fee for service* (pagamento por utilização), para diária semi global prefixada. Essa segunda fase do trabalho, que começou pelo Copa D'Or, se estendeu ao Barra D'Or e Quinta D'Or. Os próximos passos são renegociar com as outras unidades D'Or, a rede Amil e os demais prestadores de serviços hospitalares.

Entre junho de 2017 a maio de 2018, a Strategy analisou em detalhes os preços praticados pela rede D'Or para medicamentos, materiais, diárias, honorários médicos e taxas. O trabalho identificou os principais ofensores das contas, que aumentam significativamente os gastos hospitalares: dois tipos de equipo para bomba de infusão; dieta enteral líquida; equipo para alimentação enteral e equipo polifix. “O nosso objetivo não é só buscar economia, mas ter previsibilida-

de e mais controle dos gastos”, explica Patrícia Melo, diretora de Seguridade.

No modelo de contrato “pagamento por utilização”, os hospitais cobram da operadora o preço do material e do medicamento utilizados pelo paciente, acrescido de um percentual sobre os valores fixados pelas tabelas Simpro (para os materiais) e Brasíndice (para os medicamentos) – ambas criadas para atender a uma demanda do setor, a fim de obter uma referência nacional de preço dos produtos. Com o passar dos anos, a operação por esse modelo tornou-se um grande desafio para as operadoras.

Quando o peso da compra de material e medicamentos aumenta em razão da utilização, tira da operadora qualquer tipo de controle que se possa ter sobre o custo final do serviço. “O hospital baseia-se em tabelas de preços privadas para materiais e medicamentos, sobre a qual incide um percentual, cobrado a título de armazenamento e manipulação”, informa Patrícia. “Além da cobrança pelo exercício da medicina, algumas unidades hospitalares viram na cobrança desses itens uma possibilidade a mais de auferir lucro”, afirma. Os entraves não param por aí. Há muita dificuldade de previsibilidade dos gastos anuais da operadora, porque as tabelas Simpro e Brasíndice não têm periodicidade fixada para reajuste de preços, que pode ocorrer mensalmente ou até mesmo quinzenalmente.

O nosso objetivo é só buscar economia, mas ter previsibilidade e mais controle dos gastos

Patrícia  
diretora de

so  
vo não  
uscar  
mia,  
er  
ibilidade  
le dos  
Melo,  
Seguridade

## Segunda fase

A segunda fase do projeto inclui a construção de uma proposta em que a Real Grandeza passe a remunerar melhor a medicina e retire ou reduza os percentuais cobrados pelos hospitais. “Essa mudança não pode ser brusca, porque envolve muitos milhões. Começamos pelo Copa D’Or, porque é o maior custo do plano inteiro”, explica a diretora de Seguridade, que participou dessa renegociação junto com a equipe de comercialização da saúde. “Esse contrato é tão importante que até o presidente da Real Grandeza, Sérgio Wilson Fontes, participou da renegociação”, conta Patrícia Melo.

A alteração de contratos está sendo feita por partes. Alguns prestadores ainda operam indexados aos preços tradicionais das tabelas Simpro e Brásíndice; outros já são regidos pela Lista de Preços de Mercado (LPM), levantamento de preços nas indústrias farmacêuticas e praticados pelo mercado, feito pela Unimed-RS. “Essa lista traz o valor de mercado, não ficamos obrigados a acatar o preço de outras tabelas, sem ter qualquer outro tipo de referência”, diz Priscilla Moura, gerente de Operações de Saúde (GOS). Segundo Raquel Marimon, presidente da Strategy Consultoria, há um debate intenso a respeito das tabelas de medicamentos e materiais e da taxa cobrada pelos hospitais. “O hospital não é o vilão, mas tem muita gordura nos valores das tabelas. Existem itens com diferenças muito grandes entre o preço de tabela e o preço de mercado”, diz. De qualquer maneira, Raquel defende que as renegociações devem ser conduzidas pela operadora com ênfase em definir remuneração justa pelos serviços prestados pelo hospital, retirando sobrecarga em materiais, dietas e medicamentos, que não guardam relação com a atenção à saúde de qualidade e geram desequilíbrio na relação entre a operadora e a rede de atendimento. “A Real Grandeza está liderando esse movimento de construir a nova lógica. Fácil não é, mas é viável. O hospital tem que focar no que realmente importa”, conclui.

Os contratos renegociados pela Real Grandeza serão avaliados semestralmente para identificar os movimentos dos prestadores de serviços. “Vamos analisar por dois ângulos: o financeiro e o assistencial. Se o hospital tiver reinternando muito o paciente, significa que ele não está sendo eficaz”, assinala a gerente da GOS, ressaltando que o processo começou em 2018 e não tem prazo para terminar.

Segundo ela, as fases de transposição e diária global são intermediárias, porque outros modelos mais avançados começam a surgir no mercado brasileiro, como o Diagnosis Related Groups (DRG) adotado pela Amil, uma das maiores do país. “Implantar o DRG é o futuro para todos nós, ou seja, trabalhar com desfecho clínico. Isso quer dizer que a remuneração dos prestadores e da rede credenciada não será por tabelas, mas pela qualidade assistencial. Quanto menos tempo o doente ficar internado, melhor os prestadores serão remunerados”, completa Priscilla.

## Treinamento da equipe

A Real Grandeza contratou a Strategy Consultoria para dar um curso à equipe de negociação de contratos da área de saúde. A Fundação não tem internamente expertise em cálculos de transposição e negociação nesse tipo de contrato. “A equipe vai ser treinada para fazer internamente esse estudo. Hoje em dia, a gestão de contratos é muito profissional, não se faz mais de forma empírica”, diz a diretora de Seguridade. A data do curso ainda não foi definida.

O estudo realizado pela Strategy foi exposto no 21º Congresso Internacional da Unidas, Caminhos para inovar, realizado entre 7 e 9 de novembro, na Bahia, pelas representantes da Real Grandeza – Patrícia Melo e Priscilla Moura – e pela presidente da consultoria. O evento, considerado um dos maiores de saúde suplementar do país, contou com a presença de cerca de 800 pessoas, entre dirigentes de operadoras de saúde, gestores, executivos de instituições públicas e privadas, representantes de sociedades de classe, médicos, enfermeiros, e acadêmicos, entre outros.



## Perfil pessoal e familiar deve ser levado em conta na hora de decidir a forma de recebimento do benefício

Atenta às dúvidas das pessoas na hora de solicitar a aposentadoria complementar, a Real Grandeza vem intensificando a comunicação a respeito das formas de recebimento de benefícios admitidas pelo Plano CD. O participante apto a se aposentar poderá escolher três maneiras diferentes para receber os recursos de sua reserva: prazo certo, percentual do saldo e renda mensal vitalícia. O Regulamento também prevê a possibilidade de resgate à vista de até 25% do saldo da conta, que é composto por contribuições individuais e das patrocinadoras e a rentabilidade acumulada.

A escolha de recebimento deve ser feita mediante análise do planejamento financeiro de cada participante, pois não há como dizer que uma forma é melhor que outra sem analisar os diferentes tipos

de perfis e as devidas expectativas em relação à aposentadoria. Nesse contexto, algumas perguntas podem ajudar no processo. O participante quer ter a liberdade de movimentar os recursos do saldo de conta? Quanto tempo ele espera viver depois da aposentadoria? Ele pretende deixar recursos para os seus beneficiários?

O importante é o participante compreender exatamente quais são os seus direitos ao escolher pela renda vitalícia ou pela renda financeira, as características de cada modalidade e possa decidir por aquela que melhor se adapta aos seus objetivos. “Trata-se de uma decisão relevante, pois, dependendo da escolha, poderá ser irreversível”, observa Guiomar Praun, gerente de Benefícios Previdenciários da Real Grandeza. Veja abaixo as formas de recebimento:

### Renda vitalícia

A renda vitalícia será paga ao aposentado enquanto ele viver. Após o seu falecimento, uma quantia correspondente a 60% do benefício recebido poderá ser deixada como pensão para beneficiários legais indicados – cônjuge e filhos até 24 anos, se universitário. Na ausência de esposa e filhos, beneficiários indicados não têm direito à pensão.

O valor inicial do benefício vitalício é calculado atuarialmente pela FRG, ou seja, baseia-se na expectativa de vida do participante – que depende do sexo e da idade atual – e dos seus beneficiários legais. Nes-

se caso, o aposentado e o pensionista (cônjuge) terão direito ao benefício enquanto viverem.

### Rendas financeiras

(prazo determinado ou percentual do saldo)

As chamadas rendas financeiras são aquelas recebidas por prazo determinado (5 a 25 anos) e por percentual (0,8% a 1,6% por mês) e serão pagas enquanto existirem recursos no saldo de conta. O participante é responsável por definir os valores que pretende sacar ao longo dos anos, fator determinante para a duração do saldo dele.

Pelo Regulamento atual do Plano CD, a cada cinco anos é possível alterar – para mais ou para menos – a renda financeira mensal que o assistido escolheu receber, na hora da aposentadoria. Nessa modalidade, em caso de falecimento, os beneficiários legais têm direito à pensão. Na ausência deles, os beneficiários indicados passam a receber os recursos do saldo de conta remanescente.

A gerente de Benefícios Previdenciários lembra que a decisão pela aposentadoria precisa ser precedida de outras decisões pessoais. O importante, segundo ela, é fazer uma escolha consciente, que assegure tranquilidade e bem-estar futuros.

# Pensando em morar fora do Brasil?



## Veja as regras do Imposto de Renda

Se você é assistido e pensa em morar fora do Brasil, não esqueça de organizar sua condição fiscal. De acordo com a Receita Federal do Brasil (RFB), é obrigatório que a Comunicação de Saída Definitiva do País (CSDP) seja apresentada pelo contribuinte que for viver fora do Brasil, em caráter definitivo ou não. A decisão também deverá ser comunicada à Real Grandeza, através do envio de cópia da Comunicação de Saída Definitiva do País e do Número de Identificação Fiscal (NIF), documento equivalente ao CPF brasileiro, fornecido pelo órgão de administração tributária no exterior.

É importante também conhecer como é caracterizada a condição de pessoa física como não residente no país, segundo as classificações existentes:

- 1 – Que não reside no Brasil em caráter permanente;
- 2 – Que se retire em caráter permanente do território nacional na data de saída, ou após ter decorrido 12 meses consecutivos de ausência, sem apresentar a Comunicação de Saída Definitiva do País (CSDP);

- 3 – Que se ausente do Brasil em caráter temporário, a partir do dia seguinte àquele em que complete 12 meses consecutivos de ausência, sem que tenha sido apresentada a Comunicação de Saída Definitiva do País (CSDP).

A CSDP deve ser preenchida e enviada pelo site da Receita Federal do Brasil (RFB). Se a saída for de caráter permanente, deve ser encaminhada até o último dia do mês de fevereiro do ano-calendário seguinte ao da saída. No caso de saída temporária, o prazo vence no último dia do mês de fevereiro do ano-calendário seguinte em que ficar caracterizada a condição de não residente. Caso possua dependentes, estes também deverão ser informados na Comunicação de Saída Definitiva do País (CSDP). É bom ressaltar que a CSDP não dispensa a apresentação da Declaração de Saída Definitiva do País (DSDP), conforme especificações abaixo.

### Lembrete à pessoa física que passa à condição de não residente no Brasil

Se receber rendimentos do Brasil deve comunicar sua situação, por escrito, à fonte pagadora, para que esta proceda à retenção do imposto sobre a renda, na forma da lei em vigor;

Deve transmitir via internet, ou apresentar presencialmente à Receita Federal do Brasil (RFB), a Declaração de Saída Definitiva do País (DSDP) até o último dia útil do mês de abril do ano-calendário seguinte ao da saída, se esta tiver ocorrido em caráter permanente;

Caso a saída tenha sido realizada inicialmente em caráter temporário, a Declaração de Saída Definitiva do País (DSDP) deverá ser transmitida via Internet ou apresentada presencialmente à Receita Federal do Brasil até o último dia do mês de abril do ano-calendário seguinte à data de caracterização da condição de não residente.

Importante observar que a Declaração de Saída Definitiva do País (DSDP) é parte integrante do programa da Declaração de Ajuste Anual do Imposto sobre a Renda das Pessoas Físicas.

Os rendimentos recebidos de fonte no Brasil, por contribuinte não residente, estão sujeitos à tributação de forma definitiva ou exclusiva na fonte. Assim, após a transmissão da Declaração de Saída Definitiva do País, o contribuinte deixa de apresentar a Declaração de Ajuste Anual do Imposto sobre a Renda das Pessoas Físicas enquanto se enquadrar na situação de não residente no Brasil.

A responsabilidade pelo cumprimento das obrigações tributárias recai sobre a fonte pagadora que tenha sido comunicada da nova condição do contribuinte.

A fonte pagadora que descumprir a legislação está sujeita às penalidades e encargos previstos na lei.

Segundo o art. 3º da Lei nº 13.315, de 20 de julho de 2016, “os

rendimentos do trabalho, com ou sem vínculo empregatício, de aposentadoria, de pensão e os de prestação de serviços pagos, creditados, entregues ou remetidos a residentes ou domiciliados no exterior, sujeitam-se à incidência do Imposto de Renda na Fonte na alíquota de 25% (vinte e cinco por cento).”

Por fim, conforme determinação da Coordenação-Geral de Tributação da Receita Federal do Brasil (COSIT) nº 541, de 19/12/2017, “os benefícios de complementação de aposentadoria pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos por entidade de previdência complementar situada no país a participante que tenha adquirido a condição de não residente no Brasil sujeitam-se à incidência do Imposto sobre a Renda na fonte à alíquota de 25% (vinte e cinco por cento), de forma definitiva.”

E ratifica que “não se aplicam às pessoas físicas residentes ou domiciliadas no exterior as deduções relativas à apuração da base de cálculo do Imposto na Fonte devido pelas pessoas físicas residentes ou domiciliadas no Brasil, autorizadas pela legislação do Imposto sobre a Renda das Pessoas Físicas (IRPF), nem as isenções previstas nessa legislação.”

Ressaltamos que o Brasil possui acordos bilaterais com determinados países para evitar a dupla tributação e prevenir evasão fiscal. Neste aspecto, no caso de haver acordo específico de reciprocidade firmado entre o Brasil e o país de residência do assistido, definindo em qual país o rendimento será tributado, serão observados os termos firmados no respectivo acordo. No caso de uma parcela do rendimento ou sua integralidade vir a ser tributada no Brasil, serão seguidas as regras definidas anteriormente em relação ao rendimento que for tributado no Brasil. Não havendo acordo de tributação firmado entre o Brasil e o país de residência do assistido, o rendimento será integralmente tributado no Brasil.



## Cresce o uso do aplicativo FRG entre os assistidos

A Real Grandeza montou um estande no evento de confraternização de fim de ano da Após-Furnas, dia 6 de dezembro, a fim de demonstrar as principais funções, como instalar e atualizar o aplicativo para *smartphone* da Fundação. Durante o encontro, a colaboradora Gabriela Silveira (foto), da Diretoria de Seguridade, fez um levantamento entre os presentes sobre os serviços mais usados no aplicativo. Os assistidos declararam fazer os seguintes usos: consulta à rede credenciada, solicitação de reembolso e consulta de débitos, função recém lançada, por meio da qual é possível verificar quais os valores não foram descontados na folha de pagamento e deverão ser quitados em separado, por débito em conta bancária.



## Farmácia *on-line* oferece desconto em medicamentos

Beneficiários dos planos de saúde da FRG contam com mais um serviço para compra de medicamentos de alta complexidade – artrite reumatoide, esclerose múltipla, hepatite, osteoporose, entre outros –, por meio da Farmácia de Especialidades *On-line*, [www.farmaciapfs.com.br](http://www.farmaciapfs.com.br), uma parceria da Drogasmil com a Pro-farma Speciality. A solicitação pode ser feita pelo site ou pelo telefone 0800 773 1616. O medicamento é entregue em casa ou no endereço determinado, em todo território nacional, com condições diferenciadas de pagamento, transporte e armazenamento feitos de acordo com as exigências da Anvisa.

## O Plano CD e seus diferenciais

A Real Grandeza realizou, dia 3 de dezembro, no auditório de Furnas, um café da manhã para empregados da patrocinadora que ainda não aderiram ao plano de previdência da Fundação. O objetivo da apresentação foi explicar as principais vantagens e demais características do Plano CD, do plano de saúde e dos empréstimos administrados pela FRG. As exposições dos temas foram feitas por Sérgio Wilson Fontes, presidente, Horácio de Oliveira, Diretor-Ouvidor, Flavia Carvalho Pinto, gerente de Relacionamento com o Participante, Antonio Machado, gerente de Operações de Investimentos e Raquel Castelpoggi, responsável pelo Programa de Responsabilidade Socioambiental.

“A Real Grandeza é uma das melhores opções entre os fundos de pensão, pelos seus resultados consistentes e extremo cuidado com sua imagem”, declarou Sérgio Wilson, destacando que os benefícios pagos pelos planos PGBL, de mercado são, em média, 20% menores do que os do Plano CD. O presidente também informou que o saldo de conta final dos participantes do Plano CD tem, em média, a seguinte composição: 49% rentabilidade, 28% aportes dos participantes e 23% contribuição da patrocinadora.

## Contratos de aluguel com Furnas estão sendo revistos

A Real Grandeza recebeu de Furnas, por carta de 13/09/2018, a solicitação de revisão do contrato de locação dos Blocos A e B do edifício-sede da empresa, que é de propriedade da Fundação, bem como a manifestação de que vai devolver integralmente o Bloco C daquele imóvel. Levando-se em conta que aqueles prédios foram projetados para dar suporte a uma operação integrada, o assunto torna-se ainda mais complexo, uma vez que a devolução do Bloco C exigiria a busca de um ou mais locatários no mercado, muito provavelmente sem qualquer sinergia com as atividades da patrocinadora.

Em linha com o que determina a governança da Real Grandeza, o assunto foi encaminhado ao Comitê de Investimentos (CIRG) e ao Conselho Deliberativo, a fim de dar prosseguimento às negociações, dentro dos parâmetros exigidos pela legislação, tendo por base as cláusulas estabelecidas em contrato e avaliações de mercado. Com base nas normas internas, a Fundação vem mantendo entendimentos com Furnas para encontrar uma solução que atenda satisfatoriamente às duas partes.