

FORMATURA BLINDADA

Como a empresa de formatura ganha dinheiro — e por que você precisa saber disso.

Entender o modelo de negócio de quem você está contratando é fundamental para negociar com inteligência e evitar surpresas.

Há uma informação que as empresas de formatura raramente compartilham de forma espontânea com as comissões: como, exatamente, elas ganham dinheiro. E essa informação é relevante não porque o lucro da empresa seja um problema — ele é legítimo —, mas porque entender o modelo de negócio de quem você está contratando é fundamental para identificar onde estão os incentivos e, conseqüentemente, onde estão os riscos.

Uma empresa que ganha dinheiro de uma forma específica tem incentivos que moldam seu comportamento ao longo de todo o processo. Quando você entende esses incentivos, você consegue fazer perguntas mais precisas, negociar com mais inteligência e identificar possíveis conflitos de interesse antes que eles se tornem problemas.

1. A taxa de administração ou assessoria

Independentemente do modelo (planilha aberta ou fechada), a empresa cobra uma taxa pelo serviço de coordenação e gestão do projeto de formatura. Esse valor pode ser apresentado como uma porcentagem sobre o valor total do evento, como um valor fixo mensal, ou como um valor diluído nas parcelas pagas pela turma.

Em modelos de planilha fechada, essa taxa frequentemente não é apresentada de forma separada — está embutida no valor total do pacote, sem transparência sobre qual parte do pagamento corresponde ao serviço da empresa e qual vai para os fornecedores.

2. A margem sobre os fornecedores

No modelo de planilha fechada, a empresa contrata os fornecedores por um determinado valor e repassa à comissão um valor mais alto, embutindo sua margem de lucro. Essa diferença raramente é declarada de forma transparente.

Isso não é necessariamente um problema — toda empresa tem direito à sua margem. O problema ocorre quando: **(a)** a margem é excessiva e a comissão paga muito mais do que pagaria contratando diretamente; **(b)** a busca pela maior margem leva a empresa a escolher fornecedores mais baratos, comprometendo a qualidade; ou **(c)** a empresa usa os valores da formatura para cobrir suas próprias despesas antes de repassar aos fornecedores.

3. Comissões de parceiros e fornecedores exclusivos

Algumas empresas de formatura mantêm acordos comerciais com fornecedores específicos — buffets, fotógrafos, bandas, espaços — pelos quais recebem uma comissão ou desconto especial em troca de indicação exclusiva.

Isso cria um conflito de interesse evidente: a empresa pode recomendar um fornecedor não porque ele é o melhor para a sua turma, mas porque é o que oferece a maior comissão para ela.



Quando uma empresa insiste em exclusividade com um fornecedor específico sem explicar claramente por quê, a pergunta correta é: qual é o benefício comercial que essa exclusividade gera para a empresa?

4. A guarda financeira dos fundos da formatura

Em muitos modelos de contratação, a empresa fica responsável por administrar os fundos de formatura — o dinheiro que os formandos pagam mensalmente ao longo de anos. Esse dinheiro fica na conta da empresa e só é utilizado para pagar os fornecedores conforme o cronograma do projeto.

Esse modelo cria um risco enorme: a empresa tem acesso a um volume significativo de recursos que pertencem à turma. Se a empresa enfrentar dificuldades financeiras, esses recursos podem ser usados para cobrir outras despesas — como aconteceu nos casos da Phormar e de diversas outras empresas que desviaram fundos de formatura.

Quando a empresa faz a guarda financeira dos recursos, é fundamental que o contrato estabeleça mecanismos rigorosos de controle: conta vinculada exclusiva para cada turma, relatórios periódicos de movimentação e proibição de uso dos recursos para qualquer finalidade não relacionada ao projeto.

As perguntas que a comissão deve fazer

- Qual é exatamente o valor da taxa de administração? Esse valor está discriminado de forma separada no contrato?
- No modelo de planilha fechada, qual é o valor que a empresa está repassando para cada fornecedor principal?
- A empresa tem acordos comerciais com os fornecedores indicados? Recebe alguma comissão por essas indicações?
- Como os fundos da formatura são geridos? Em conta vinculada exclusiva ou na conta geral da empresa?
- A turma tem acesso a extratos e relatórios de movimentação dos fundos?

Essas perguntas podem parecer incômodas. Mas são exatamente as perguntas que qualquer contratante experiente faria. E a forma como a empresa responde a elas — com transparência ou com evasivas — já é, por si só, uma informação muito importante.

⚠ Sinal de alerta

Se a empresa resiste em informar claramente como ganha dinheiro no seu projeto, ou se o contrato não discrimina os valores dos fornecedores separadamente da taxa de administração, a comissão está assinando sem saber exatamente o que está pagando. Isso é um risco que pode — e deve — ser evitado.

Formatura Blindada — Gomes & Bornia Advogados

Marcos Roberto Gomes da Silva Filho | OAB/PR 108.795 | Pós-graduado em Direito dos Contratos pela PUC

Rafael Bornia Brito | OAB/PR 120.749

☎ (44) 99180-0642 | ✉ @formaturablindada | 🌐 formaturablindada.com.br