

## FORMATURA BLINDADA

# Cuidados antes de assinar contrato com empresa de formatura.

*O que toda comissão precisa verificar antes de colocar a assinatura em qualquer documento.*

Assinar um contrato de formatura é, provavelmente, o ato mais importante — e mais arriscado — que uma comissão de formatura pratica. É o momento em que a turma assume compromissos financeiros de longo prazo, transfere poder de decisão para uma empresa terceira e estabelece as regras que vão reger meses ou anos de planejamento.

O problema é que a maioria das comissões chega a esse momento sem preparo técnico suficiente. Assina porque a empresa pareceu séria. Porque a apresentação foi bonita. Porque o representante era simpático. Porque a degustação foi excelente. Nenhum desses critérios protege juridicamente a turma.

Este artigo reúne os cuidados essenciais que toda comissão deveria ter antes de colocar a caneta no papel — organizados de forma prática e direta.

## 1. Nunca assine na primeira reunião

A pressão pelo fechamento rápido é uma estratégia comercial clássica no mercado de formaturas. A empresa cria urgência artificial: "outra turma está interessada na mesma data", "o desconto só vale até sexta", "não conseguiremos garantir o espaço se não fecharmos agora".

Empresas sérias não precisam apressar a decisão de uma comissão. Uma formatura envolve valores altos, contratos complexos e responsabilidades significativas — e merece tempo de análise. Qualquer empresa que resista a esse tempo de avaliação já está levantando uma bandeira vermelha.

Regra prática: leve o contrato para analisar com calma, de preferência com apoio jurídico especializado, antes de qualquer resposta.

## 2. Verifique a empresa antes de qualquer reunião

A análise da empresa deve acontecer antes mesmo de sentar para a primeira conversa comercial. Algumas verificações básicas que qualquer comissão pode fazer:

- Consultar o CNPJ na Receita Federal: situação cadastral, data de abertura e capital social declarado.
- Pesquisar o nome da empresa e dos sócios em buscadores, prestando atenção a notícias negativas, reclamações e processos.
- Verificar o Reclame Aqui: nota, natureza das reclamações e qualidade das respostas.
- Solicitar contato de comissões anteriores e conversar diretamente com elas, sem intermediação da empresa.
- Pesquisar os sócios individualmente — não apenas o representante comercial.

Essas verificações básicas não substituem uma análise técnica, mas já eliminam grande parte das empresas problemáticas antes de qualquer conversa.

## 3. Leia o contrato inteiro — sem exceção

Parece óbvio, mas a maioria das comissões não lê o contrato completo. Assina com base em um resumo apresentado pelo representante da empresa, ou com base na proposta comercial — que não tem valor jurídico nenhum.

O contrato é o único documento que vale. Tudo que não está nele pode ser negado. Tudo que está nele pode ser exigido. Essa é a regra básica do direito contratual, e ela vale sem exceção.

Ao ler, preste atenção especial a:

- Cláusulas de reajuste: o índice e a periodicidade estão claramente definidos? Há um limite máximo?
- Multas por rescisão: quanto a turma paga para sair? E a empresa, caso cancele?
- Índice mínimo de formandos: o que acontece se o número cair? Quem paga a diferença?
- Descrição dos serviços: está específica o suficiente para ser exigida judicialmente?
- Penalidades por descumprimento: se a empresa não entregar, o que acontece?

#### 4. Negocie antes de assinar — não depois

O poder de negociação da comissão está no momento que antecede a assinatura. Depois que o contrato está assinado, a margem de manobra diminui drasticamente. Qualquer alteração passa a depender da boa vontade da empresa.

Pontos que sempre podem ser negociados antes da assinatura: especificação detalhada dos serviços, índice de reajuste, penalidades por descumprimento, condições de rescisão, e mecanismos de controle financeiro dos recursos da turma.

Uma empresa séria não tem problema em negociar cláusulas antes de assinar. Quem resiste a qualquer negociação está protegendo seus próprios interesses — não os da turma.

#### 5. Contrate assessoria jurídica antes — não depois do problema

A assessoria jurídica especializada não existe para resolver problemas. Existe para evitá-los. E no mercado de formaturas, o momento ideal de acionar um advogado é antes de qualquer assinatura — quando a comissão ainda tem poder de negociação e pode agir com informação de qualidade.

Depois que o problema aparece — quando a empresa sumiu, quando o buffet não apareceu, quando o contrato prendeu a turma — o advogado pode tentar minimizar os danos, mas raramente consegue desfazer o que foi feito. E jamais consegue devolver o dia da formatura que não aconteceu.

***O custo de analisar um contrato antes de assinar é uma fração do custo de resolver um problema depois. E uma fração ainda menor do custo emocional de uma formatura que não aconteceu como planejado.***

##### Checklist rápido antes de assinar

- ✓ Verificou o CNPJ e a situação cadastral da empresa? ✓ Pesquisou o histórico da empresa e dos sócios? ✓ Conversou com comissões anteriores sem intermediação? ✓ Leu o contrato inteiro? ✓ Verificou as cláusulas de reajuste, rescisão e penalidades? ✓ Tem apoio jurídico especializado para a análise?

#### 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