

# Súmula 331: o inimigo de quem compra “preço” e não serviços



A Súmula 331, na relação contratual entre empresas prestadoras de serviços e os seus tomadores, penaliza o contratante de serviços quando a prestadora desaparece e não responde pelos direitos trabalhistas dos colaboradores que atuam no processo.

Não temos simpatia pela Súmula 331, mas ela merece o crédito de penalizar aqueles que se debruçam sobre a contratação de serviços buscando apenas preço. Ela alcança todos os que se baseiam nessa teoria e evidencia que não existe terceirização sem parceria.

Nossa experiência atestou que todas as contratações, sem exceção, que se concentraram em preços (pregão eletrônico) tiveram atualizados seus valores na Justiça, evidenciando que o contrato que nasceu desequilibrado finalmente alcançou o seu valor ideal quando extinto.

O sistema tão propalado, denominado pregão eletrônico, não tem capacidade para julgar com correção o preço, não tem capacidade para avaliar a idoneidade dos participantes do certame, enfim, da forma como é executado, não consegue traduzir o objeto maior a que se propõe: escolher o melhor contrato para quem necessita dos serviços.

No setor privado se aplica a mesma regra. Se buscar apenas preços e não determinar com critério a idoneidade do terceirizado, haverá penalização.

Assim, por exemplo, o serviço procurado para ser executado con-



Wilson Trevisan

fortavelmente pela empresa, reconhecendo todos os seus custos, é de R\$ 1.000, e sendo ele contratado por R\$ 700, a economicidade comemorada terá na Justiça do Trabalho, por meio do instrumento em análise, o pagamento da complementação por parte do contratante para equilibrar o preço inicialmente ofertado, e muitas vezes maior que a diferença inicialmente alcançada (multas celetárias, art. 477 e 467 CLT). Mas quando ocorre, infelizmente, a empresa já foi extinta e os trabalhadores penalizados.

Ou seja, o preço é o responsável pela precarização das relações trabalhistas. Não se busca tentar entender o critério da empresa que aceita esta regra, mas vale lembrar o dito popular: “QUANDO A ESMOLA É DEMAIS O SANTO DESCONFIA!”.

O processo seletivo, seja por qualquer instrumento, por contratante público ou privado, terá como princípio a realização daquilo que se procura contratar. Para que possa ser realizado, com eficiência e economicidade, o segundo critério de análise será a escolha do parceiro e, em terceiro plano, o preço. Os custos dos serviços são acompanhados da planilha que nomina, valoriza e fundamenta legalmente cada item componente. Apenas duas atividades no Brasil mostram seus custos com tamanha clareza: os serviços mecânicos das oficinas de automóveis e os serviços terceirizados.

Portanto, a fase mais promíscua desse relacionamento é eliminada, deixando “nu” o parceiro prestador. O segundo ponto é a escolha que produz uma série de cláusulas contratuais garantindo ao tomador de serviços a perfeição na seleção deste parceiro. E por último, o poder que o tomador tem para fiscalizar atos e desmandos do prestador.

Resumidamente, são simples os critérios no julgamento, a escolha com sobriedade do prestador de serviços e a fiscalização do contrato. Caso não sejam eles mercedores de respeito, a Súmula 331 realiza a devida correção.

*Wilson Trevisan é economista e consultor econômico do Sindicato das Empresas de Asseio e Conservação do Estado do Paraná (SEAC-PR)*