

Se a IA faz em uma hora o que você cobrava por oito, o que acontece com os seus honorários?

Sérgio Longo 14 de julho de 2026 ⌚ 5 min de leitura

Um advogado me contou, meio orgulhoso e meio inseguro, que tinha começado a cobrar menos dos clientes. O raciocínio dele parecia lógico: se a IA o ajudava a fazer em uma hora o que antes levava oito, seria desonesto cobrar como se ainda levasse oito. Então ele baixou o preço. E, sem perceber, cortou o próprio faturamento pela metade enquanto entregava o mesmo resultado de sempre.

Esse é um dos erros mais silenciosos que a IA está trazendo para a advocacia, e ele não é técnico. É de modelo de negócio. Quem cobra por hora está, na prática, vendendo o próprio tempo. E o problema é que a IA acabou de tornar o seu tempo muito mais produtivo. Se o preço continua amarrado à hora, cada ganho de eficiência vira, ironicamente, uma perda de receita. Você fica mais rápido e ganha menos por isso.

A saída não é fingir que a IA não existe e continuar cobrando oito horas por um trabalho de uma. Isso é insustentável e, no limite, desonesto. A saída é entender uma coisa que a maioria dos escritórios ainda não parou para pensar: o cliente nunca comprou as suas horas. Ele comprou o seu julgamento, a sua segurança e o resultado. As horas eram só a régua que a profissão usava para medir isso, na falta de outra melhor.

O que o cliente compra de verdade

Quando alguém procura um advogado, não está pagando por tempo de tela. Está pagando para dormir tranquilo, para não perder um prazo, para não assinar um contrato que vai explodir daqui a dois anos, para ganhar a causa. O tempo era só o proxy. Se a IA reduz o tempo, mas o julgamento, a segurança e o resultado continuam iguais (ou melhores), o valor entregue não caiu. Só a régua antiga ficou obsoleta.

O erro do advogado do começo foi confundir a régua com o valor. Ele achou que estava vendendo horas, quando sempre esteve vendendo resultado. Ao baixar o preço na proporção do tempo economizado, repassou de graça para o cliente exatamente o ganho que ele mesmo teve o trabalho de construir.

Três formas de reprecificar sem enganar ninguém

A primeira é o preço por escopo, ou valor fixo por entrega. Você combina um valor para a peça, o parecer ou o contrato, com base na complexidade e no que aquilo vale para o cliente, não em quanto tempo você vai levar. Se a IA te fez mais rápido, o ganho de produtividade fica com você, que investiu para se capacitar. É assim que praticamente todo prestador de serviço qualificado já trabalha fora do direito.

A segunda é cobrar pela camada de julgamento, e não pela de digitação. Deixe explícito, na sua proposta, que o que o cliente paga é a análise de risco, a estratégia e a responsabilidade de quem assina. A redação da minuta, a organização dos documentos e a pesquisa bruta são meio, não fim. Quando o cliente entende que está comprando cabeça e não dedos, a conversa sobre preço muda de lugar.

O que fazer com as horas que sobraram

Antes de embarcar na terceira forma, vale um passo prático que muita gente pula. A IA te devolveu horas. A pergunta é: para onde elas vão? Se você simplesmente pega mais processos do mesmo tipo e continua cobrando por hora, você virou uma esteira, e uma esteira sempre compete por preço. Se, em vez disso, você usa essas horas para atender mais clientes com mais atenção, para desenvolver uma área mais estratégica ou para subir o nível do seu aconselhamento, você recomprou o seu tempo e ainda aumentou o seu valor. A IA não é só uma máquina de fazer rápido. É uma máquina de te devolver a parte cara do seu dia.

A terceira forma: pacotes e recorrência

A terceira é montar planos e assinaturas. Consultivo empresarial, acompanhamento contínuo, um pacote mensal de demandas para um cliente recorrente. Aqui o modelo de horas nunca fez muito sentido, e a IA torna a recorrência ainda mais viável, porque você consegue atender mais gente com qualidade sem estourar a própria agenda. O cliente ganha previsibilidade, você ganha receita estável, e ninguém fica contando minutos.

O risco de não mexer em nada

Tem um caminho que parece confortável e é o mais perigoso de todos: não mudar nada. Continuar cobrando por hora, deixar a IA acelerar o trabalho e assistir ao próprio faturamento encolher em silêncio, enquanto o concorrente que reprecificou entrega no mesmo prazo, cobra por valor e ainda tem tempo sobrando. A conta de horas não vai quebrar de um dia para o outro. Ela vai vazar aos poucos, e quando você perceber, o mercado já terá se movido sem avisar.

A tecnologia mudou a estrutura de custo da advocacia. É natural que o modelo de preço mude junto. Quem entender primeiro que vende resultado, e não relógio, vai sair na frente. Quem insistir em vender o próprio tempo vai descobrir, do jeito mais caro, que a IA acabou de barateá-lo.

Sérgio Longo · OAB/PE 22.386 · Leia online e veja os outros artigos em sergiolongo.netlify.app/artigos