Verificar não é desperdício, é o serviço: a conta da IA chegou e metade dos escritórios não tem como respondê-la

Sérgio Longo

3 de novembro de 2026

A cena se repete, com pequenas variações, em escritórios de todo tamanho. O cliente lê a fatura, pergunta se o escritório usa inteligência artificial, ouve que sim, e emenda: então por que o valor continua o mesmo? O sócio responde com generalidades, porque não sabe quanto tempo a ferramenta economizou naquele caso, quanto tempo a equipe gastou conferindo o que ela produziu, nem se o conjunto valeu a pena. A IA entrou na rotina do escritório antes de entrar no método. E a conta, como sempre, chegou primeiro.

O retrato brasileiro

Uma pesquisa do Centro de Ensino e Pesquisa em Inovação da FGV Direito SP, divulgada no fim de outubro e apresentada na Fenalaw, dá o tamanho do problema. Foram 495 respostas válidas de profissionais do direito, colhidas entre fevereiro e março deste ano. Cerca de 80% usam IA generativa com alta frequência, e 58% usam todos os dias. A maioria paga pela ferramenta: 78% recorrem a versões pagas, por conta própria ou com apoio da organização.

Até aqui, nada de surpreendente para quem acompanha o setor. O que chama a atenção vem em seguida. Mais de 80% dos usuários relatam usar a IA em temas jurídicos que não dominam plenamente. Em 43,5% dos casos, quem confere o resultado é exclusivamente a mesma pessoa que o gerou, sem revisão cruzada nem institucional. Metade das organizações (50,6%) não tem política interna sobre o assunto, e apenas 6,4% adotaram um modelo abrangente de governança. Por fim, o dado que explica a cena da fatura: 74% dos respondentes não souberam dizer se a organização alcançou o retorno esperado com a tecnologia.

Juntando as peças, o retrato é de adoção massiva, governança quase inexistente e resultado invisível. O advogado usa a IA em matéria que não conhece bem, revisa sozinho o que ela entregou, não segue uma regra da casa e não mede o que ganhou. Quem não mede não governa. E quem não governa não sabe nem o que está vendendo ao cliente.

O precedente que mudou a coluna da planilha

No dia 30 de outubro, o Tribunal de Apelações do 10º Circuito dos Estados Unidos julgou o caso Flux Drive v. Rong e tocou exatamente nesse ponto. A parte vencida tentou reduzir os honorários da parte vencedora, pouco mais de 114 mil dólares, com um argumento que vai aparecer no Brasil mais cedo ou mais tarde: os advogados adversários usaram inteligência artificial e ferramentas de pesquisa online, logo deveriam ter cobrado menos horas.

O tribunal manteve o valor integral. Disse que a parte não apresentou nenhuma prova de que o uso de IA tivesse gerado cobrança excessiva, e lembrou que as regras éticas exigem do advogado verificar cada precedente citado e garantir que todo argumento esteja apoiado em autoridade jurídica. Mesmo admitindo que a IA possa tornar o advogado mais eficiente no longo prazo, a corte concluiu que isso não torna irrazoáveis as horas efetivamente trabalhadas.

O precedente é estrangeiro e não vincula ninguém por aqui. Mas a lógica é a mesma que o nosso sistema adota quando fixa honorários pelo trabalho efetivamente realizado, pelo grau de zelo e pela natureza do serviço. O que o 10º Circuito fez foi mover a verificação de coluna na planilha: ela sai do desperdício e entra no serviço. Conferir o que a máquina produziu é parte do que o cliente contrata, e não um custo que o escritório deveria absorver em silêncio.

A régua que faltava

No dia seguinte, 31 de outubro, a Ordem dos Advogados do Estado de Nova York aprovou diretrizes de ética para o uso de IA por advogados, e elas dizem com objetividade o que pode e o que não pode ir para a conta do cliente. Pode-se cobrar o tempo gasto verificando a saída da ferramenta. Não se pode cobrar o tempo gasto aprendendo a usá-la. A aquisição da ferramenta é despesa geral do escritório, como a assinatura de uma base de pesquisa, e só pode ser repassada quando contratada especificamente para aquele caso. O dever de supervisão, que já alcançava estagiários e fornecedores, passa a alcançar a própria IA. E as cobranças específicas devem ser informadas ao cliente.

Repare no que essa régua exige. Para aplicá-la, o escritório precisa saber separar o tempo de aprender do tempo de usar, o tempo de gerar do tempo de conferir, o custo fixo da ferramenta do custo variável de cada caso. Volte agora aos números da FGV: metade das organizações sem política, três quartos sem saber se houve retorno. A régua existe, é clara, e a maioria não tem como aplicá-la porque não registra nada do que ela mede.

O que o mercado já mostra

Enquanto isso, dados de mercado começam a dizer para onde vai o dinheiro. No relatório anual de tendências da Clio, apresentado em 26 de outubro, os escritórios que usam as ferramentas de IA da própria plataforma registram cerca de 8% mais receita por advogado responsável do que os que não usam, e o número sobe para 10% quando a IA está presente tanto na produção quanto na gestão. A adoção chega a 85% dos escritórios da base. E 25% deles já faturam de forma híbrida, com valor fixo numa parte do caso e hora cobrada na outra, numa única fatura.

Vale a ressalva: é um dado de fornecedor, medido sobre a própria base de clientes. Mas a direção coincide com tudo o mais. O ganho existe. Só que ele aparece apenas para quem consegue enxergá-lo, e quem não mede continua respondendo à pergunta da fatura com generalidades.

Por que o método importa

Olhando os três fatos juntos, a pesquisa brasileira, o precedente americano e a régua de Nova York, a conclusão não é sobre tecnologia. É sobre três perguntas que todo sócio precisa saber responder, e que a maioria hoje não sabe.

A primeira: quem revisa o que a IA produz, e com que critério. Ela existe porque a responsabilidade pelo conteúdo continua sendo de quem assina, e revisão feita pela mesma pessoa que gerou o texto é, na prática, ausência de revisão. A segunda: quanto tempo cada etapa consome, da preparação à conferência. Ela existe porque, sem esse registro, não há como defender honorários diante de um cliente que pede desconto nem como saber se a ferramenta paga a si mesma. A terceira: o que disso entra na conta, e de que forma. Ela existe porque a régua de Nova York, e a que virá por aqui, distingue o que é serviço do que é despesa da casa.

Responder a essas perguntas é o que separa o escritório que cobra pela IA do escritório que perde dinheiro com ela. O como depende do seu caso, do tamanho da equipe, da área, do tipo de cliente, e é aí que eu entro. Se quiser conversar sobre a rotina do seu escritório e sobre como recomprar o tempo que a IA promete devolver, conecte-se comigo e me chame na DM. Conheça também minhas mentorias e treinamentos de IA para advogados e empresas: https://sergiolongo.netlify.app

No seu escritório, alguém sabe dizer quanto tempo a IA devolveu no último mês?

Fontes:

Pesquisa da FGV Direito SP mapeia o uso da IA generativa na advocacia no Brasil (Conjur, 25/10/2026): https://conjur.com.br/2026-out-25/pesquisa-da-fgv-direito-sp-mapeia-o-uso-da-ia-generativa-na-advocacia-no-brasil/

Flux Drive v. Rong, 10º Circuito, 30/10/2026 (comentário em E-Discovery LLC, 02/11/2026): https://www.ediscoveryllc.com/the-verification-value-paradox-no-evidence-that-counsels-use-of-ai-should-have-decreased-billing/

NYSBA releases in-depth guidelines to advise attorneys on ethical use of AI (NYSBA, 31/10/2026): https://nysba.org/nysba-releases-in-depth-guidelines-to-advise-attorneys-on-ethical-use-of-ai/

ClioCon 2026: a quick wrap-up of everything Clio announced (LawSites, 26/10/2026): https://www.lawnext.com/2026/10/cliocon-2026-a-quick-wrap-up-of-everything-clio-announced-today-and-its-a-lot.html

Nota de transparência: o texto final deste artigo foi feito por um humano, com auxílio de IA. Já a publicação (cards, arte e distribuição) foi executada integralmente por IA, sob minha orquestração. É o método que ensino, aplicado na prática.