

GUIA GRATUITO · EDIÇÃO AMPLIADA · PARA ADVOGADOS

Análise de Contrato com IA

O passo a passo real que uso no escritório — do documento que chega à sua mesa ao parecer pronto, com revisão humana em cada etapa. Nesta edição: os 7 erros que fazem a IA decepcionar, as respostas sobre segurança e OAB, seu plano de 30 dias e o glossário sem tecnicismos.

ACOMPANHA: CHECKLIST EXPRESS

+ 5 PROMPTS PARA A ROTINA



Juan Morilhas

Advogado Empresarial · Tech & Startups · M&A · Sócio GPF Advogados & GridX

Não é teoria. É o que rodou no meu escritório esta semana.

Sumário

Não é guia teórico: é um **fluxo de trabalho completo**, o que eu uso de verdade toda semana — para você aplicar no próximo contrato que chegar à sua mesa.

01 Por que 90% dos advogados usam IA errado

O erro do "estagiário mágico" — e a virada de chave

02 3 sinais de que você está usando IA errado

Diagnóstico rápido e honesto

03 O modelo mental: os dois filtros

O que separa o genérico do parecer que você assina

04 O passo a passo: um contrato real, do início ao fim

Anonimização · prompt · caso · output · revisão crítica

05 A anatomia de um bom prompt jurídico

Para criar os seus, não copiar os dos outros

06 Os 7 erros que fazem a IA decepcionar advogados

As armadilhas de execução — e a correção de cada uma

07 O que eu nunca delego à IA

Os limites inegociáveis

08 As perguntas que todo advogado me faz

Segurança · sigilo · OAB · custo · qual ferramenta

09 Comece amanhã + seu plano de 30 dias

15 minutos por dia, do zero ao método rodando

10 Glossário sem tecnicismos

Os 10 termos que bastam

Este guia não vem sozinho. Junto com ele você recebeu o **Checklist Express de Análise de Contrato** (os 20 pontos que confiro antes de devolver ao cliente) e o pacote **5 Prompts Prontos para a Rotina** (resumo executivo, e-mail difícil, preparação de reunião, pesquisa verificada e ata). Use os três juntos.

Uma carta rápida, de advogado para advogado

Durante anos, sexta-feira pra mim significava a mesma cena: sair do escritório com a mochila pesada de contrato pra "dar uma olhada no fim de semana". Você conhece essa mochila — e conhece o domingo à noite que ela rouba.

O problema nunca foi falta de competência. Era o **operacional**: ler 40 páginas caçando a cláusula que morde, resumir documentos longos, cruzar anexos que se contradizem, redigir a primeira versão de uma minuta do zero. Horas e horas do meu dia — e da minha vida — consumidas por um trabalho que **não exige o meu julgamento**, só o meu tempo. E tempo, no nosso ofício, é a única coisa que não volta.

Há mais de um ano eu virei essa chave. E quero ser claro sobre o que NÃO fiz: eu não terceirizei o meu raciocínio jurídico, não passei a confiar cegamente numa máquina, não baixei a régua da entrega. O que eu fiz foi delegar o **trabalho mecânico** para a inteligência artificial — a leitura bruta, a organização, o primeiro rascunho — e ficar com aquilo que nenhuma ferramenta substitui: a análise, a estratégia, a decisão e a responsabilidade. O resultado prático? A mochila fica no escritório. E o trabalho que entrego ao cliente ficou mais profundo, não mais raso.

Este guia te entrega **um fluxo completo** — o de análise de contrato — exatamente como eu faço, sem teoria e sem reserva. Você vai ver o prompt que eu uso, um contrato real (anonimizado) sendo dissecado na sua frente, o que a IA acertou, o que ela quase deixou passar, e o que eu **nunca** deixo a IA decidir. No fim, você terá um método que pode aplicar amanhã.

"Isso é o que eu faço — não o que eu li."

Por que 90% dos advogados usam IA errado

Você provavelmente já testou. Abriu o ChatGPT (ou o Claude), digitou *"analise este contrato"*, colou o texto e esperou a mágica acontecer. O que veio de volta foi raso, genérico, com cara de resposta de manual — e, às vezes, perigosamente errado. Aí você fechou a aba com aquela conclusão tranquilizadora: **"IA no jurídico ainda não dá."**

Eu pensei exatamente isso, no começo. E estava errado. O problema não estava na ferramenta. Estava no **método** — ou melhor, na ausência dele.

O erro do "estagiário mágico"

A maioria dos advogados trata a IA como um estagiário genial que entende tudo nas entrelinhas: joga uma demanda vaga em cima dele e espera um trabalho impecável de volta, sem instrução, sem contexto, sem revisão. Com um estagiário humano isso já daria errado. Com a IA, dá errado de um jeito mais traiçoeiro — porque ela **nunca diz "não entendi"**. Ela sempre responde, com confiança, mesmo quando deveria perguntar.

É que IA não é estagiário. É uma **máquina de padrões**: ela devolve, com fluência, a qualidade exata daquilo que recebe. Pedido vago entra, resposta vaga sai. Contexto zero entra, resultado genérico sai. Sem supervisão, o erro passa direto. É físico, não é azar.

O risco real, e por que ele é seu: sem método, a IA inventa jurisprudência que parece verdadeira, perde cláusulas escondidas em anexos, confunde as partes de um contrato e troca prazos. Se um desses erros chega ao cliente, a responsabilidade — ética, profissional e jurídica — é **sua**, não da ferramenta. "A IA errou" não é defesa em lugar nenhum.

A virada de chave é uma frase simples, que vai guiar o resto deste guia: **a IA executa, o advogado julga**. No instante em que você assume o papel de estrategista — e não de digitador apressado —, a mesma ferramenta que te decepcionou vira a coisa mais útil do seu escritório. As próximas páginas mostram, na prática, como fazer essa virada.

3 sinais de que você está usando IA errado

Antes de seguir para o método, um diagnóstico rápido e honesto. Se você se reconhecer em algum destes três comportamentos, a boa notícia é que não é a IA que está falhando — é o método, e método se conserta em minutos.

1

Você cola o documento e pede "analise" — sem dizer o que procura

A IA não tem como adivinhar se você quer um mapa de riscos, os prazos críticos, um resumo executivo para o cliente ou uma comparação com o padrão de mercado. Sem direção, ela escolhe o caminho mais seguro para ela: o genérico. E genérico, para advogado, é inútil.

→ **Correção: defina o papel, a tarefa e o formato exato da resposta. Você vai ver como nas próximas páginas.**

2

Você usa o primeiro resultado e para por aí

O primeiro output quase nunca é o melhor — ele é o ponto de partida. Quem aceita a primeira resposta como final está deixando 80% do potencial da ferramenta na mesa, e geralmente foi essa primeira resposta morna que fez a pessoa concluir que "IA não serve".

→ **Correção: trate como uma conversa. "Aprofunde a cláusula 9", "e o que está faltando neste contrato?", "reescreva em tom mais firme".**

3

Você confia no que a IA diz sobre lei e jurisprudência

Este é o mais perigoso de todos. A IA pode gerar citações de acórdãos, números de processo e artigos de lei que **simplesmente não existem** — com uma aparência perfeita de verdade. Levar isso a uma peça ou a um cliente sem conferir é um risco profissional sério.

→ **Correção: toda referência legal ou jurisprudencial vai para conferência na fonte oficial. Sem exceção, sempre.**

O modelo mental: os dois filtros

Se você guardar uma única ideia deste guia, que seja esta. Todo trabalho que eu delego para a IA passa por **dois filtros** — um na entrada, outro na saída. É esse enquadramento, mais do que qualquer prompt mágico, que separa um resultado genérico de um parecer que eu assino embaixo com tranquilidade.

Filtro de entrada — o que eu coloco

Antes de pedir qualquer coisa, eu defino três elementos: o **papel** que a IA deve assumir (um advogado empresarialista sênior pensa diferente de um assistente genérico), o **contexto rico** do caso (tipo de operação, quem são as partes, qual é a relação de força, o que especificamente me preocupa) e o **formato** exato do resultado que eu quero receber. Quanto mais preciso é o que entra, mais útil é o que sai. Sem esse filtro, o resultado é genérico — e a culpa não é da máquina.

Filtro de saída — o que eu reviso

Nenhum resultado da IA vai para o cliente sem passar pela minha **revisão crítica**. A ferramenta acelera a leitura, organiza o raciocínio e monta o rascunho; mas a validação jurídica, o enquadramento no caso concreto e a decisão final são sempre meus. É aqui que o advogado entra de verdade. Sem esse filtro, o resultado não é só genérico — é perigoso.

A regra, em uma linha: sem o filtro de entrada, é genérico; sem o filtro de saída, é perigoso. Os dois juntos é o que funciona. Nas próximas páginas, você vê os dois operando num caso real, do começo ao fim.

Um contrato real, do início ao fim

O cenário: um cliente — uma startup de tecnologia — recebeu da contraparte um **contrato de prestação de serviços** de 28 páginas e tem 24 horas para responder se aceita, recusa ou propõe ajustes. Pelo método tradicional, eu levaria de 2 a 3 horas só na primeira leitura crítica, antes mesmo de começar a redigir os pontos de negociação. Veja como eu faço hoje — etapa por etapa.

Etapa 1 — Anonimização (3 minutos, inegociável)

Antes de colar uma única linha na IA, eu removo tudo que possa identificar o cliente. Isso não é preciosismo: sigilo profissional é dever da advocacia, e a LGPD se aplica integralmente ao que você insere numa ferramenta de IA. Pular esta etapa é o erro mais grave — e mais comum — de quem está começando.

O que eu substituo, sempre:

- Nomes de pessoas e empresas → fictícios padronizados ("Empresa Alfa", "Sr. Silva")
- CNPJ, CPF, RG e outros números de documento → removidos por completo
- Valores específicos → convertidos em faixas ("entre R\$ 500 mil e R\$ 1 milhão")
- Endereços, e-mails e dados de localização → removidos
- Qualquer detalhe único que, sozinho, entregue de quem se trata

A pergunta de segurança que eu sempre faço antes de colar: "Se um terceiro lesse exatamente este texto, conseguiria identificar o meu cliente?" Se a resposta for sim — ou até mesmo "talvez" —, eu volto e anonimizo mais. A análise jurídica raramente depende do nome real; ela depende da estrutura das cláusulas, e essa eu preservo.

Etapa 2 — O prompt que eu uso (copie e adapte)

Com o texto anonimizado em mãos, este é o prompt que eu uso. Repare que ele aplica o filtro de entrada inteiro: papel definido, tarefa específica dividida em blocos, formato claro e — o detalhe que mais importa — uma restrição final contra o erro mais perigoso da IA, que é preencher lacuna com invenção.

PROMPT — ANÁLISE DE CONTRATO

Você é um advogado empresarialista sênior, especialista em contratos de tecnologia. Analise o contrato abaixo e produza:

1. RESUMO EXECUTIVO (3 a 5 linhas): tipo de contrato, partes e objeto principal.
2. CLÁUSULAS CRÍTICAS: liste cada cláusula que envolva risco, obrigação financeira, limitação de responsabilidade, rescisão ou penalidade.
3. PONTOS DE ATENÇÃO: cláusulas ambíguas, ausentes ou que fogem do padrão de mercado.
4. RECOMENDAÇÕES: sugira alterações específicas, com a justificativa de cada uma.

Tom: técnico e direto. Formato: tópicos numerados.

Restrição: não invente cláusulas nem jurisprudência. Se algo não estiver no texto, diga "não consta".

Contrato:

[COLAR TEXTO ANONIMIZADO]

Por que cada parte importa:

- O **papel** ("advogado sênior de contratos de tech") calibra a profundidade e o vocabulário da resposta.
- Os **quatro blocos** te entregam um documento navegável, não um texto corrido.
- A **restrição final** corta o comportamento mais arriscado da IA — inventar para não deixar lacuna.

Etapa 3 — O contrato (trecho anonimizado)

Para este guia, selecionei três cláusulas reais (anonimizadas) desse tipo de contrato de tecnologia. Leia as três como advogado, com calma. Antes de virar a página, tente identificar: onde estão as minas? O que você renegociaria?

Cláusula 7.2 — Rescisão. A CONTRATADA poderá rescindir o presente contrato a qualquer tempo, mediante notificação com 15 (quinze) dias de antecedência, sem qualquer ônus. A CONTRATANTE que rescindir antes do término da vigência arcará com multa equivalente a 100% (cem por cento) das parcelas vincendas.

Cláusula 9.1 — Limitação de responsabilidade. A responsabilidade total da CONTRATADA, por quaisquer perdas e danos, fica limitada ao valor de 1 (uma) mensalidade do serviço, independentemente da natureza ou da extensão do dano causado.

Cláusula 12.4 — Propriedade intelectual. Todo desenvolvimento, customização e melhoria realizados durante a vigência permanecerão de titularidade exclusiva da CONTRATADA, inclusive aqueles especificados, solicitados e custeados pela CONTRATANTE.

São cláusulas que **parecem padrão** num primeiro olhar — principalmente naquela leitura cansada de sexta-feira à tarde, com mais cinco contratos na fila. E é exatamente aí que mora o risco: o perigo raramente está em letras garrafais; está na redação que soa normal e esconde um desequilíbrio. Na próxima página, o que a IA enxergou nelas em segundos.

Etapa 4 — O que a IA devolveu (output real, comentado)

Segundos depois de colar o texto com o prompt da Etapa 2, veio a análise — organizada, por bloco, exatamente no formato pedido. Reproduzo aqui os pontos críticos que ela identificou, do jeito que apareceram:

Cláusula 7.2 — Assimetria de rescisão. A contratada pode sair sem ônus em 15 dias, enquanto a contratante paga 100% das parcelas vincendas se rescindir antes do prazo. Desequilíbrio relevante entre as partes. Recomendação: estabelecer simetria — mesma regra e mesmo aviso prévio para ambas — ou substituir por multa proporcional ao tempo restante.

Cláusula 9.1 — Limitação desproporcional. Um teto de 1 mensalidade para qualquer dano deixa a contratante exposta a prejuízos muito superiores ao que poderia recuperar. Recomendação: elevar o teto (por exemplo, a 12 mensalidades) e excluir expressamente do limite os casos de dolo, fraude e violação de dados.

Cláusula 12.4 — PI das customizações. Desenvolvimentos solicitados e **custeados** pela contratante ficariam com a contratada — o cliente pagaria por algo que não seria dele. Recomendação: prever que customizações sob encomenda e pagas sejam de titularidade da contratante, ou ao menos garantir-lhe licença ampla, perpétua e irrevogável.

E o que ela viu de ausente: a IA também sinalizou lacunas — não há cláusula de proteção de dados/LGPD, não há SLA com penalidade por indisponibilidade, e não há tratamento de *change of control*. Apontar o que **falta** num contrato é metade do trabalho de um bom advogado — e a IA, bem orientada, faz isso muito bem.

Etapa 5 — Revisão crítica (o filtro de saída)

Esta é a etapa que ninguém pode pular — e onde a IA, sozinha, te colocaria em risco. O output da página anterior é um **excelente rascunho de análise**. Não é um parecer. A diferença entre os dois é o advogado. Veja o que eu faço antes de confiar em qualquer linha:

- **Confiro cada cláusula apontada no contrato original.** A IA é ótima em achar o que está escrito, mas pode perder cláusulas interligadas em anexos — e, ocasionalmente, "lê" algo que está apenas implícito. Eu volto ao texto e confirmo cada achado.
- **Valido o enquadramento jurídico no caso concreto.** A recomendação faz sentido para este setor, esta operação, esta relação de força entre as partes? Elevar o teto de responsabilidade é correto na teoria, mas e se o meu cliente é a parte mais fraca e precisa fechar rápido? Isso é julgamento — não padrão.
- **Verifico tudo que soe a jurisprudência ou lei.** Se a IA citou um precedente, um número de processo ou um dispositivo legal, eu confirmo na fonte oficial antes de usar. Sempre. Sem exceção.
- **Acrescento o que a IA não tem:** o contexto da negociação, o histórico do cliente, a estratégia do negócio. A máquina não sabe que esse cliente fecha uma rodada de investimento em três meses — e que isso muda completamente o que vale a pena brigar agora.

O resultado prático: uma análise crítica que me tomaria de 2 a 3 horas sai estruturada em minutos. E o tempo que sobra não vira ociosidade — vai inteiro para onde o cliente realmente paga caro: **o meu julgamento e a minha estratégia.**

A anatomia de um bom prompt jurídico

Você viu o meu prompt de análise de contrato funcionando. Mas copiar um prompt pronto resolve uma tarefa; **aprender a construir os seus** resolve todas. A boa notícia é que todo bom prompt jurídico segue uma estrutura previsível, de seis partes. Domine estas seis e você cria um prompt para qualquer demanda — petição, parecer, e-mail, due diligence.

- 1 Papel** — diga quem a IA deve ser. "Você é um advogado tributarista sênior com 15 anos de experiência." Isso calibra profundidade e vocabulário.
- 2 Contexto** — forneça todos os fatos relevantes, sempre anonimizados. Quanto mais rico o contexto, mais útil a resposta.
- 3 Tarefa** — seja específico. "Analise" é vago; "liste os riscos tributários em tópicos, classificados por gravidade" é claro e acionável.
- 4 Formato** — defina como quer receber: tópicos, tabela, parecer formal, e-mail pronto para enviar.
- 5 Restrições** — diga o que NÃO fazer. "Não invente jurisprudência. Não use juridiquês desnecessário. Se faltar informação, pergunte."
- 6 Tom** — técnico, acessível, formal ou consultivo. O mesmo conteúdo muda de valor conforme o tom.

Modelo em branco — copie e preencha:

"Você é um **[especialidade]**. Considerando **[contexto anonimizado]**, faça **[tarefa específica]**, no formato de **[formato]**. Não **[restrição]**. Use um tom **[tom]**."

Salve os prompts que funcionarem numa pasta sua. Em poucas semanas, você terá uma biblioteca própria, afinada ao seu jeito de trabalhar — e ela vale mais do que qualquer lista genérica de "100 prompts" da internet.

Os 7 erros que fazem a IA decepcionar advogados

Depois de ensinar esse método a colegas, percebi que quase todo mundo tropeça nos mesmos lugares. Os três sinais do Capítulo 2 são o diagnóstico de quem está começando; estes sete erros são as armadilhas de quem já usa — e que explicam por que tanta gente competente conclui que "IA não funciona para mim". Cada um tem correção simples.

1

Colar dado de cliente sem anonimizar

O erro mais grave da lista — e o único que pode te custar mais do que tempo. Sigilo profissional é dever seu (art. 34 do EOAB), e a LGPD se aplica integralmente ao que você insere numa ferramenta. Prazo apertado não é justificativa: a anonimização leva três minutos.

→ **Correção: o checklist da Etapa 1 deste guia, sempre. Sem exceção de sexta-feira à noite.**

2

Aceitar a primeira resposta como final

A primeira resposta é o rascunho — o valor real aparece na segunda e na terceira rodada. Quem para no primeiro output está usando 20% da ferramenta e julgando os 100%.

→ **Correção: duas perguntas de ouro, sempre: "o que está faltando nesta análise?" e "aprofunde o ponto X".**

3

Pedir a análise "no vácuo", sem o contexto do negócio

O mesmo contrato muda de leitura conforme o lado: quem é o seu cliente na relação, o que ele quer proteger, qual a pressa, qual a relação de força. Sem isso, a IA otimiza para o genérico — tecnicamente correto e estrategicamente inútil.

→ **Correção: três linhas de contexto antes da tarefa. "Meu cliente é a contratante, startup em captação, precisa fechar em 30 dias sem assumir passivo oculto."**

4

Pedir aprovação em vez de pedir ataque

A IA é complacente por natureza: pergunte "está bom?" e ela encontra elogios. O valor está no movimento contrário — usá-la como adversária do seu próprio trabalho antes que a contraparte o faça.

→ **Correção: "Aja como o advogado da contraparte e ataque esta minuta: onde você venceria?"**

5

Confiar em citação de lei ou jurisprudência sem conferir

A IA gera números de processo, acórdãos e artigos com aparência impecável — inclusive os que não existem. É o erro com maior potencial de dano à sua reputação profissional.

→ **Correção: toda referência vai à fonte oficial antes de qualquer peça. E inclua no prompt: "se não tiver certeza, diga que não tem".**

6

Delegar a tarefa gigante de uma vez

"Faça a due diligence da empresa" devolve superficialidade — a atenção da ferramenta, como a de qualquer equipe, se dilui em tarefas enormes. E pior: um bloco gigante é impossível de revisar com critério.

→ **Correção: divida em blocos revisáveis — societário, depois contratos, depois trabalhista — e feche cada um antes do próximo.**

7

Não guardar o que funcionou

Sem biblioteca própria, cada demanda recomeça do zero, o resultado oscila e o aprendizado evapora. O prompt calibrado para o SEU jeito de trabalhar é patrimônio do escritório.

→ **Correção: uma pasta simples ("Prompts do escritório"), um arquivo por fluxo, com data e nota do que mudou. Duas semanas disso e você tem um ativo.**

Repare que os sete erros têm o mesmo antídoto: método. Entrada rica (contexto + anonimização), saída revisada (conferência + caso concreto), aprendizado guardado (biblioteca). É exatamente o sistema que você viu no Capítulo 4 — e é por isso que ele funciona quando o imprevisto falha.

O que eu nunca delego à IA

Tão importante quanto saber usar a ferramenta é saber onde ela para. A confiança de um advogado em IA não vem de delegar tudo — vem de saber, com clareza, o que jamais sai das suas mãos. Estes são os limites inegociáveis no meu escritório:

- 1 A decisão jurídica final.** A IA sugere, organiza e acelera; quem pondera, decide, assume o risco e assina sou eu. A responsabilidade profissional é, por definição, intransferível — e nenhuma ferramenta divide isso com você.
- 2 Dados de cliente sem anonimizar.** Nunca, em nenhuma hipótese, por mais apertado que esteja o prazo. Sigilo profissional e LGPD estão sempre acima de qualquer ganho de produtividade.
- 3 Jurisprudência e legislação sem conferência na fonte.** A IA pode gerar citações que não existem, com aparência impecável. Toda referência legal passa pela verificação em base oficial antes de ir para uma peça ou para o cliente.
- 4 Aquilo que eu não saberia avaliar.** Se eu não tenho competência para revisar criticamente um output, eu não delego aquela tarefa — porque eu não teria como saber se o resultado está certo ou errado. Delegar sem capacidade de revisar não é eficiência; é apostar.

Essa disciplina é o que transforma a IA numa **aliada segura**, e não numa armadilha de aparência sofisticada. No fundo, é a diferença entre o advogado que *opera* com tecnologia — com controle e critério — e o que apenas *aposta* nela e torce para dar certo.

As perguntas que todo advogado me faz

Sempre que esse assunto aparece entre colegas, as mesmas dúvidas surgem — e são boas dúvidas, porque quase todas tocam em responsabilidade profissional. Aqui estão as respostas diretas, sem marketing e sem pânico.

"É seguro? E o sigilo profissional?"

É seguro **se você controlar o que entra**. A regra do meu escritório: dado que identifica cliente não entra em ferramenta nenhuma sem anonimização — nomes, documentos, valores exatos, endereços (o checklist da Etapa 1). Já dado público — lei, jurisprudência, doutrina, minutas genéricas — circula sem restrição. Complete a proteção nas configurações da própria ferramenta: desative o uso das suas conversas para treinamento, quando a opção existir, e ative a autenticação em dois fatores.

"A OAB permite usar IA?"

Não existe vedação ao uso de IA como ferramenta interna de trabalho — assim como nunca foi vedado usar buscador de jurisprudência ou editor de texto. O que o marco ético exige continua igual: a **responsabilidade** pelo que você entrega é integralmente sua (a IA não assina nada), o **sigilo** do cliente é inviolável (daí a anonimização) e, se um dia você for divulgar serviços, a publicidade segue o Provimento 205/2021 — que trata de como se anunciar, não de como trabalhar. Usada com revisão humana e sigilo preservado, a IA é instrumento do exercício regular da profissão.

"A IA vai substituir o advogado?"

Ela substitui **tarefas**, não advogados: a leitura bruta, o primeiro rascunho, a organização. O que ela não tem — julgamento sobre o caso concreto, estratégia, responsabilidade profissional, a confiança que o cliente deposita em você — é justamente o que o cliente paga. A troca real dos próximos anos não é "advogado por IA"; é advogado que opera com IA no lugar do que ignora.

"Qual ferramenta eu uso?"

Os critérios que importam: qualidade de escrita jurídica em português, janela de contexto grande (para caber um contrato de 40 páginas inteiro) e política de privacidade clara. No meu escritório, o **Claude** é a ferramenta principal do dia a dia, e mantenho uma segunda para comparar resultados em análises sensíveis. Mas o método deste guia funciona em qualquer uma das grandes — comece pela versão gratuita e suba quando o limite apertar.

"Quanto custa começar?"

Nada, no início: as versões gratuitas dão conta do aprendizado e dos primeiros contratos. O plano profissional fica na casa de cem reais por mês — menos do que uma hora de estagiário — e se paga na primeira tarde de trabalho mecânico que devolve.

"Devo contar ao cliente?"

Se o cliente perguntar, a resposta é sim — com a moldura correta: **a IA faz o trabalho mecânico; a análise, a estratégia e a responsabilidade são minhas, e cada linha passa pela minha revisão**. Dito assim, o uso de IA deixa de ser motivo de desconfiança e vira o que de fato é: sinal de um escritório que entrega mais rápido sem baixar a régua.

"Não sou 'de tecnologia'. Vou conseguir?"

Se você escreve petição, escreve prompt — é redação com estrutura, a habilidade que você já tem. As ferramentas funcionam integralmente em português, e o plano de 30 dias adiante pede 15 minutos por dia. Tecnologia, aqui, é o menor dos obstáculos.

Comece amanhã

Teoria sem ação não muda nada — e eu prometi um guia prático. Então aqui está o plano mínimo para você sair do zero ainda esta semana, sem virar a noite e sem precisar "aprender tecnologia". São quatro passos, e o primeiro contrato é o mais difícil só porque é o primeiro.

- 1 Escolha um contrato real e anonimize.** De preferência um simples, de baixo risco, para o seu primeiro teste. Aplique o checklist de anonimização da Etapa 1 — leva poucos minutos.
- 2 Rode o prompt da Etapa 2.** Cole o texto anonimizado, envie e veja a análise sair estruturada em segundos. Compare com o tempo que você levaria na leitura tradicional.
- 3 Refine o resultado.** Não pare no primeiro output. Peça para aprofundar a cláusula que mais te preocupa, ou pergunte "o que está faltando neste contrato?". Sinta a diferença do segundo resultado para o primeiro.
- 4 Revise criticamente e salve o prompt.** Confira os achados no original, ajuste o que for preciso, entregue — e guarde o prompt que funcionou na sua biblioteca, para o próximo contrato.

Em uma semana, isso deixa de ser curiosidade e vira ferramenta. Em um mês, você não vai mais querer trabalhar sem. A curva de aprendizado é curtíssima — o que separa quem usa de quem não usa é simplesmente **começar**.

Seu plano de 30 dias

O "comece amanhã" da página anterior te coloca em movimento. Este plano transforma o movimento em hábito — e o hábito em método instalado no escritório. A regra é uma só: **15 minutos por dia**. Nenhum dia exige mais que isso.

- 1 Semana 1 — O fluxo de contrato (dias 1 a 7).** Um documento real por dia, pelo método completo: anonimizar, rodar o prompt do Capítulo 4, refinar com as duas perguntas de ouro, revisar criticamente. No fim da semana, o fluxo já sai no automático.
- 2 Semana 2 — A rotina além do contrato (dias 8 a 14).** Estenda para o dia a dia com os 5 Prompts Prontos que acompanham este guia: resumo executivo, e-mail difícil, preparação de reunião, pesquisa verificada e ata. Um por dia, no trabalho real.
- 3 Semana 3 — A sua biblioteca (dias 15 a 21).** Salve as versões dos prompts que funcionaram melhor PARA VOCÊ, adaptadas ao seu estilo e à sua área. Introduza o "advogado do diabo" nas suas minutas. Ao final, você tem os seus 5 prompts próprios — seu primeiro ativo de IA.
- 4 Semana 4 — Medir e decidir (dias 22 a 30).** Conte as horas que voltaram na semana (seja honesto: some as tarefas que saíram em minutos). Defina sua regra pessoal de anonimização por escrito. E escolha o próximo fluxo a instalar — due diligence e pareceres são os candidatos naturais.

Ao fim dos 30 dias, IA deixou de ser experimento e virou infraestrutura: um método rodando, uma biblioteca própria crescendo e horas semanais de volta. O passo seguinte — aprofundar os fluxos — é escolha, não incerteza.

Como fica a sua semana depois disso

Imagine o seguinte cenário — e quero ser honesto: isto não é uma promessa de vendedor, é o meu dia a dia hoje, depois de mais de um ano operando assim.

O contrato de 28 páginas que tomaria a sua tarde inteira vira uma análise estruturada antes do café esfriar. A pesquisa que engolia a sua manhã passa a ser um ponto de partida sólido em minutos, que você refina com o seu conhecimento. A primeira versão daquela minuta que você adiava começar vira um rascunho pronto para a sua revisão — e você gasta o seu talento melhorando, não digitando do zero.

A pergunta que importa é: **o que você faz com as horas que voltam?** Tem quem atenda mais clientes sem precisar contratar. Tem quem use o tempo para aprofundar a estratégia das operações grandes, aquelas que realmente movem o ponteiro. E tem quem simplesmente feche o notebook na sexta-feira e **deixe a mochila no escritório** — porque o trabalho coube no expediente. Qualquer uma dessas escolhas é uma vitória.

A diferença nunca foi trabalhar mais rápido só por trabalhar. É devolver o seu tempo para onde ele vale mais — para o julgamento, a estratégia e a vida fora do escritório — e, ao mesmo tempo, entregar ao cliente um trabalho mais profundo, no prazo que antes parecia impossível.

Esse é o advogado que o mercado vai procurar nos próximos anos. E, a partir desta semana, ele pode ser você. Você acabou de ver **um** fluxo completo — o de análise de contrato. No meu escritório, rodam outros nove.

Glossário sem tecniquês

Os dez termos que você vai encontrar por aí, traduzidos para o essencial — porque ninguém precisa de aula de engenharia para operar bem uma ferramenta.

- **IA generativa** — programa que produz texto novo (análises, minutas, resumos) a partir das instruções que recebe. É a categoria de ferramenta deste guia.
- **Modelo (ou LLM)** — o "motor" por trás da ferramenta, treinado em enormes volumes de texto. Claude, GPT e Gemini são modelos.
- **Prompt** — a sua instrução. A qualidade do que sai é proporcional à qualidade do que você escreve aqui.
- **Contexto (janela de contexto)** — o quanto a ferramenta consegue "ter em mente" de uma vez. Janela grande = o contrato inteiro cabe na análise, sem cortar.
- **Token** — a unidade em que a máquina conta texto (fragmentos de palavra). Só importa porque os limites das ferramentas são medidos nele.
- **Alucinação** — quando a IA inventa com confiança: o julgado que não existe, a cláusula que não está lá. O antídoto é o filtro de saída.
- **Anonimização** — remover ou substituir tudo que identifica o cliente antes de usar a IA. No jurídico, é a etapa inegociável.
- **Papel (persona)** — dizer à IA quem ela deve ser ("advogado empresarialista sênior"). Calibra profundidade e vocabulário da resposta.
- **Iteração** — refinar em rodadas: pedir para aprofundar, atacar, reescrever. É onde mora a diferença entre resposta morna e resultado utilizável.
- **Biblioteca de prompts** — sua coleção de instruções testadas e adaptadas ao seu jeito. O ativo que transforma uso esporádico em método de escritório.

O PRÓXIMO PASSO

Esse foi 1 dos 10 fluxos que eu uso

Você viu a análise de contrato por dentro — o prompt, o caso real, o output e a revisão crítica. No **Método Prático**, eu te entrego o sistema completo: os **10 prompts reais** que uso no escritório (due diligence, pareceres, pesquisa de jurisprudência, cap table e mais), os **processos passo a passo** de cada um, o **checklist de due diligence** pronto e um **caso real de M&A** documentado do começo ao fim — do term sheet ao parecer entregue ao cliente.

Tudo pronto para você copiar, adaptar e aplicar amanhã.
Acompanha **3 bônus de execução** e garantia incondicional de 7 dias — se não valer cada centavo, você pede o reembolso e pronto.

R\$67

pagamento único · acesso imediato · garantia de 7 dias

Conhecer o Método Prático →

juanmorilhas.com.br/metodo



Juan Morilhas

Advogado Empresarial · Tech & Startups · M&A · Sócio GPF Advogados & GridX

Obrigado por chegar até aqui

Se este guia te economizou uma única tarde de trabalho mecânico, ele já cumpriu o papel. Mas a verdade é que ele é apenas a porta de entrada de um jeito diferente de advogar — com a tecnologia operando ao seu lado, em silêncio, enquanto o seu julgamento e a sua estratégia ficam no centro de tudo. Foi essa virada que devolveu o meu tempo sem baixar a régua do que entrego, e é ela que eu quero te ajudar a fazer.

Eu publico todos os dias sobre direito empresarial, startups, M&A e IA aplicada na prática — sempre a partir do que eu realmente faço, não do que eu li. Se faz sentido para você, vamos seguir conectados:

→ **Instagram:** @juanmorilhasadv — conteúdo diário

→ **LinkedIn:** Juan Martins Morilhas — análises de mercado e M&A

→ **Site:** juanmorilhas.com.br

→ **Contato profissional:** juan@gpf.adv.br

Este material tem caráter educativo e não substitui o aconselhamento jurídico para casos concretos. Os exemplos de contrato apresentados são fictícios e anonimizados, elaborados exclusivamente para fins didáticos.