

PARTE 1 / ENTENDA OS DADOS

A IA FAZ MAIS. QUEM FICA COM O DINHEIRO?

Uma leitura da Invisible Work sobre o estudo da Anthropic. Para entender o que pode mudar no trabalho, mesmo sem ter lido a pesquisa.

O estudo testa futuros possíveis para os EUA até 2030. Os resultados dependem do avanço da IA e de como ela será usada. Os autores não dizem qual cenário vai acontecer, nem a chance de cada um. [2]

Quanto a economia poderia produzir a mais?

O PIB mede o valor dos bens e serviços produzidos. Estes números comparam o PIB de 2030 com o que ele seria naquele ano sem IA. [1]

MODESTO**+1,6%**

A IA traz ganhos graduais.

SUBSTANCIAL**+8,3%**

A IA consegue fazer muitas tarefas, mas só parte desse potencial é usada.

EXTREMO**+32,4%**

A IA avança muito e é adotada rapidamente.

Em números simples: se o PIB sem IA fosse 100 em 2030, no cenário de +8,3% ele seria 108,3. Esse é o tamanho extra da economia naquele ano. Não é uma taxa de crescimento anual.

Produzir mais não significa que todo mundo ganha mais.

De cada 100 de valor produzido, cerca de 60 vão hoje para quem trabalha: é o salário de quem executa. Os outros 40 ficam com os donos das empresas e com quem investiu nelas. Em 2030, a parte de quem trabalha seria **59,4 no modesto, 56,1 no substancial e 45,2 no extremo**. [1] No estudo, essa segunda parte aparece como “capital”. Na prática, quer dizer donos de empresas e investidores.

OU SEJA

Ou seja, o valor tende a migrar de quem executa o trabalho para quem é dono do negócio que vende o serviço. Uma fatia menor de um total maior não significa salário menor, mas mostra onde o ganho aparece: no pagamento de quem trabalha ou no lucro de quem é dono.

PARA PENSAR

Do que a sua empresa ganhou com IA neste ano, quanto virou salário e quanto virou lucro? Voltamos a essa escolha na página 6.

[1] Página da Anthropic. [2] Relatório técnico. Fontes na página 7.

PARTE 1 / O QUE ISSO TEM A VER COM VOCÊ

VOCÊ GANHOU DUAS HORAS. QUEM FICOU COM ELAS?

Vamos partir do básico e seguir as consequências. Esse é o raciocínio de First Principles*.

Uma profissão é feita de várias tarefas. A IA pode ajudar em algumas, assumir outras e criar novas. Por isso, automatizar parte do trabalho não significa eliminar uma profissão inteira. [2]

Três ideias para olhar sua própria rotina

01 Uma tarefa mais rápida pode esbarrar na próxima.

A IA prepara a proposta em minutos. Mas, se ela fica três dias esperando aprovação, o cliente continua esperando.

02 O tempo que sobra vai para alguém.

Ele pode voltar para você, em menos sobrecarga; para a empresa, em mais entregas com a mesma equipe; ou para o cliente, que passa a receber mais pelo mesmo preço. Para a empresa, só vira dinheiro se entrar mais receita ou sair menos despesa.

03 O tempo de conferir também entra na conta.

Se a IA poupa duas horas e você gasta duas corrigindo a resposta, não houve ganho de tempo. Assinaturas e outros gastos também contam.

Uma conta ajuda a enxergar a diferença.

Imagine um trabalho de 10 horas: 2 para preparar um relatório e 8 para as etapas seguintes. A IA reduz o relatório para 1 hora. O tempo dessa tarefa caiu pela metade. O trabalho inteiro caiu de 10 para 9 horas: um ganho de 10%.

OU SEJA

Ou seja, acelerar uma tarefa vale pouco se a entrega inteira continua no mesmo ritmo. Antes de automatizar, descubra o que está atrasando o processo todo e para onde vai o tempo que sobra.

PARA PENSAR

Das horas que você economizou com IA neste mês, quem ficou com elas: você, sua empresa ou seu cliente?

* **First Principles:** partir de fatos básicos e construir o raciocínio passo a passo, em vez de aceitar suposições prontas. A conta acima é um exemplo inventado, com uma etapa depois da outra.

PARTE 2 / O QUE ACONTECE DEPOIS DO PRIMEIRO EFEITO

SE TODOS FICAM MAIS RÁPIDOS, O QUE TORNA VOCÊ DIFERENTE?

Nas próximas páginas, seguimos três passos: o efeito direto, o que ele provoca e o que muda depois. São análises da Invisible Work, não previsões da Anthropic.

Comece por uma situação comum: você usa IA para preparar uma proposta em menos tempo. Seus concorrentes também. Ser mais rápido pode deixar de ser um motivo para o cliente escolher você.

1 Efeito direto: fica mais barato fazer a entrega.

A proposta exige menos horas. Se a qualidade continuar boa e conferir o trabalho custar pouco, você consegue gastar menos para entregar o mesmo serviço.

2 Efeito seguinte: o cliente pode pedir desconto.

Se outros oferecem algo parecido por menos, o cliente tem mais opções. Na prática: a mesma proposta, no mesmo prazo, por um preço menor. Você economizou, e quem ficou com o dinheiro foi quem comprou.

3 Terceiro efeito: muda aquilo pelo que vale pagar.

Quando produzir a proposta fica fácil, entender o problema certo pode fazer mais diferença. Experiência, confiança e conhecimento do cliente podem pesar mais na escolha. Seu valor pode estar no que você ajuda a resolver.

Isso não acontece sempre. Se houver muito mais clientes querendo o serviço, ou se ele for difícil de substituir, você pode manter o preço e ganhar mais por entrega. Nesse caso, a economia fica com você.

OU SEJA

Ou seja, ficar mais rápido não garante ganhar mais. Quando todos aceleram, o preço tende a cair e parte da economia vai para o cliente. O que sustenta o seu preço é aquilo que a IA do concorrente não entrega: entender o problema certo, a experiência e a confiança.

PARA PENSAR

Se amanhã todos tiverem acesso à mesma IA, por que alguém vai escolher trabalhar com você? Observe o que as pessoas valorizam além da velocidade.

PARTE 2 / O QUE ACONTECE DEPOIS DO PRIMEIRO EFEITO

SE A IA FAZ O TRABALHO BÁSICO, COMO ALGUÉM APRENDE?

A IA pode poupar esforço. Mas algumas tarefas que parecem simples também ensinam a perceber problemas. O que acontece quando deixamos de praticá-las?

Pense em quem está começando: pesquisar, fazer um rascunho e corrigir erros ajudam a ganhar experiência. Se a IA assume essas tarefas, precisamos olhar também para o aprendizado que vinha junto.

1 Efeito direto: a pessoa recebe uma resposta pronta.

O iniciante conclui em minutos uma análise que antes levaria horas. Isso pode abrir espaço para aprender outras coisas ou assumir tarefas mais difíceis.

2 Efeito seguinte: pode haver menos chance de aprender.

Se a pessoa apenas aceita a resposta, ela deixa de treinar como chegar até ela. Pode saber usar a ferramenta sem saber reconhecer uma conclusão errada.

3 Terceiro efeito: pode faltar gente capaz de dizer que está errado.

Se isso se repetir por anos, uma equipe pode produzir cada vez mais e formar menos especialistas. A economia de tempo de hoje pode virar dependência de poucas pessoas amanhã. E essas poucas passam a valer mais no mercado.

O caminho também pode ser o oposto. A IA pode ajudar a aprender: propor exercícios, comparar respostas e explicar erros. Isso funciona melhor quando a pessoa precisa pensar e justificar sua escolha.

OU SEJA

Ou seja, entregar mais rápido não é o mesmo que ficar mais capaz. Se ninguém treina o raciocínio que a IA executa, a equipe produz mais hoje e fica dependente de poucas pessoas amanhã.

PARA PENSAR

Depois de usar IA, você consegue explicar por que a resposta faz sentido? Uma equipe que entrega mais também está ficando mais capaz?

PARTE 2 / O QUE ACONTECE DEPOIS DO PRIMEIRO EFEITO

A FERRAMENTA AJUDA. E SE VOCÊ NÃO PUDER TROCAR?

O estudo mostra que uma parte maior da renda pode ir para donos de empresas e investidores. [1]
Nossa análise explora uma possibilidade no dia a dia: esse dono pode ser o seu fornecedor de IA.

O ponto básico: ter uma alternativa ajuda a negociar. Se trocar uma ferramenta parar o trabalho ou exigir refazer tudo, fica mais difícil recusar um aumento de preço.

1 Efeito direto: a ferramenta entra na rotina.

Ela passa a preparar relatórios, organizar informações ou atender pedidos. A equipe ganha tempo e começa a usá-la em cada vez mais atividades.

2 Efeito seguinte: sair pode dar muito trabalho.

O histórico, os arquivos e as regras da equipe podem ficar presos à ferramenta. Mudar pode exigir reorganizar dados, treinar pessoas e conferir se tudo continua funcionando.

3 Terceiro efeito: quem fica com o dinheiro pode ser o fornecedor.

Se ele aumentar o preço e for difícil sair, parte do que você economizou passa a pagar a conta maior. Poder levar seus dados e continuar o trabalho em outro lugar passa a ter valor.

Essa dependência pode ser reduzida. Ter cópias utilizáveis dos dados e testar outra ferramenta ajuda. O estudo não afirma que todo ganho ficará com empresas de IA: essa é uma possibilidade que estamos explorando.

OU SEJA

Ou seja, quanto mais difícil for trocar de ferramenta, menor tende a ser a sua parte na economia que ela gera. Quem não tem alternativa não negocia preço.

PARA PENSAR

Se essa ferramenta deixasse de funcionar amanhã, o que você conseguiria continuar fazendo?

PARTE 2 / O QUE ACONTECE DEPOIS DO PRIMEIRO EFEITO

SE PRODUIR FICA MAIS FÁCIL, VALE MAIS SER SÓCIO?

A página 1 mostrou uma parte maior da renda indo para donos e investidores. Aqui seguimos essa ideia até onde ela toca a sua escolha de carreira.

Se a IA permitir produzir mais com menos trabalho humano, ser sócio de uma empresa pode se tornar mais vantajoso do que apenas vender suas horas de trabalho.

O funcionário recebe pelo trabalho que faz. O sócio participa do lucro que sobra, inclusive quando parte do trabalho é feita por IA. Mas isso depende de a empresa conseguir transformar a economia em lucro: clientes podem exigir preços menores e concorrentes podem oferecer o mesmo serviço.

1 Efeito direto: uma pessoa pode abrir um negócio que antes exigia uma equipe.

Escrever, desenhar, montar a primeira versão de um sistema, atender os primeiros clientes: tarefas que exigiam contratar gente passam a caber em uma pessoa com ajuda de IA. Custa menos começar.

2 Efeito seguinte: se ficou mais fácil para você, ficou para o seu concorrente também.

A mesma queda de custo vale para quem quer entrar no seu mercado. Abrir a empresa deixa de ser a parte difícil. Se todos conseguem produzir, conseguir clientes pode se tornar a parte mais difícil.

3 Terceiro efeito: ser dono passa a exigir outra habilidade.

Quando produzir fica barato, o que sustenta o negócio é escolher o problema certo, conquistar clientes e perceber quando a resposta está errada. Saber fazer uma tarefa pode deixar de diferenciar você; saber decidir o que fazer pode ganhar peso.

Ser dono não é a resposta para todo mundo. Sócio também assume risco: pode não haver lucro, e há negócios que vão perder espaço. Vender seu trabalho para uma empresa que sabe ganhar dinheiro com IA pode ser melhor do que abrir uma que não consegue clientes.

OU SEJA

Ou seja, a pergunta não é se você deveria virar empresário. É de que lado da conta você quer estar: recebendo pelo trabalho que faz ou participando do lucro que sobra. Cada lado tem um risco, e mudar de lado também custa.

PARA PENSAR

Sua empresa pode trabalhar melhor com IA e, mesmo assim, ver o dinheiro ficar com o cliente ou com o fornecedor da tecnologia. No seu caso, para onde ele está indo?

PARTE 3 / PERGUNTAS PARA LEVAR ADIANTE

O CENÁRIO NÃO DEPENDE DE VOCÊ. AS PERGUNTAS, SIM.

Onze perguntas para examinar escolhas concretas: o que você pode ganhar, o que isso exige e o que custa mudar.

Sobre o seu futuro como profissional

- 1 Se a IA fizer boa parte das minhas tarefas, pelo que ainda vão querer me contratar?**
- 2 Se eu entregar o dobro com IA, quem ganha com isso?** Meu salário, meu tempo livre e minhas oportunidades também melhoram?
- 3 Quero continuar recebendo apenas pelo meu trabalho ou também ser sócio de um negócio?** Que risco e responsabilidade estou disposto a assumir?
- 4 Que problema eu conheço bem o suficiente para transformar em um serviço ou negócio com ajuda da IA?**
- 5 Estou usando IA para aprender mais ou apenas para entregar respostas que não sei conferir?**

Sobre o futuro da sua empresa

- 1 Se nossos concorrentes tiverem a mesma IA, por que o cliente continuará escolhendo nossa empresa?**
- 2 Se uma equipe muito menor conseguir entregar o que entregamos, o que ainda justifica nossa estrutura e nosso preço?**
- 3 Quem ficará com o dinheiro que economizarmos com IA:** a empresa, o cliente por meio de descontos ou o fornecedor por meio de cobranças maiores?
- 4 Que clientes ou problemas hoje não conseguimos atender porque custa caro demais e poderiam se tornar um novo negócio com IA?**
- 5 Estamos formando pessoas capazes de decidir e conferir o trabalho ou ficando dependentes de respostas prontas e de poucos especialistas?**
- 6 Se nossa principal ferramenta de IA dobrar de preço, ainda teremos um negócio lucrativo? E conseguiríamos trocá-la?**

OU SEJA

Ou seja, você não precisa acertar o cenário. Precisa saber, no seu caso, para onde está indo o ganho de produtividade: para você, para a empresa, para o cliente ou para o fornecedor da tecnologia.

PARA PENSAR

Nenhuma dessas perguntas tem resposta única. Escolha duas para responder com números ainda este mês, enquanto há tempo de decidir o que fazer a respeito.

Fontes / [1] Anthropic, Scenario Explorer, set. 2026. [2] Korinek et al., Economic Scenarios for Transformative AI, 2026-02.

O estudo simplifica a realidade e deixa fatores de fora, como crises econômicas. Os números são dos EUA; use as ideias para investigar sua realidade no Brasil. Os exemplos e as consequências das páginas 2 a 7 são uma leitura independente da Invisible Work.