

Empresas

Ó Capital, fundador da Vallis e ex-administrador da PHC criam empresa para tornar “tip-top” decisões de CEO

Mariana Bandeira7:13

Sara do Ó, Luís Palma da Graça e Rogério Canhoto juntaram-se para criar uma empresa destinada a acelerar a adoção de IA nas pequenas e médias empresas através de consultoria estratégica e formação.

🔗 Follow

That's tip top! Foi esta expressão anglo-saxónica que inspirou a nova empresa portuguesa de consultoria e formação digital para profissionais. A sociedade de investimentos Ó Capital, liderada pela empresária Sara do Ó, o engenheiro e gestor Rogério Canhoto e o investidor Luís Palma da Graça, fundador da Vallis Capital Partners, juntaram-se para criar uma sociedade destinada a acelerar a adoção de inteligência artificial (IA) nas pequenas e médias empresas (PME).

 Escolha o ECO como fonte preferida no Google

Escolher >

Ó Capital cria Ó Studio para a indústria criativa

➔ Ler Mais

A Tip Top arrancou no início de setembro com uma equipa composta pelos três sócios, três consultores, três formadores certificados, um CEO (Luís Fonseca) e uma COO (Ana Canhoto), mas prevê que “rapidamente” terá de recrutar, conforme avançou ao ECO o sócio cofundador Rogério Canhoto, ex-administrador da PHC Software.

“Tenho-me especializado muito na IA, não na competência tecnológica, mas em como é que pode dinamizar os negócios, seja porque reduz custos e aumenta receitas, seja porque tomamos decisões mais bem informadas. E, nas várias interações que vou tendo, descobri que a maior parte dos gestores sente algumas dificuldades, porque não foram treinados para esta nova realidade”, afirma Rogério Canhoto.

Últimas ➔

- 1

7:31 DIRETO

O dia em direto nos mercados e na economia – 21 de outubro
- 2

7:28

PRR desperdiçou oportunidade para reforçar o setor público
- 3

7:13

Mais membros ajudam OCC a lucrar 813 mil euros até setembro
- 4

7:13

Ó Capital lança consultora de IA destinada a PME
- 5

7:13

Portugueses preveem gastar 369 euros na Black Friday

+

Populares

- 1

Comunicação e Poder: quase tudo deixa rasto

16 Outubro 2026
- 2

Lufthansa tem de pagar ‘sinal’ de até 30 milhões pela TAP

16 Outubro 2026
- 3

G7 vai testar defesa contra ciberataques com IA

16 Outubro 2026
- 4

Presidente da TAP prevê três a cinco anos difíceis no setor

17 Outubro 2026

O objetivo é guiar as empresas na aplicação de IA e apoiar a tomada de decisão por parte de CEO, CFO (*Chief Financial Officer*) e outros executivos. Ou seja, dar-lhes a entender para que pode servir a IA no seu caso específico, por onde é que devem começar, que ferramentas devem comprar para resolver os problemas que têm, definir prioridades, fazer uma lista de fornecedores da tecnologia e avaliar a adoção. No fundo, tentar colocar as organizações no “topo do topo”.

A **Tip Top trabalha com Copilot da Microsoft, o Claude da Anthropic e ChatGPT da OpenAI**. “Não implementamos tecnicamente as soluções de IA. **Não vendemos soluções de IA**”, ressalva Rogério Canhoto, que conta com mais de 25 anos de experiência nas áreas de tecnologia, media e telecomunicações e é coordenador executivo do programa avançado em IA para Gestão do ISCTE Executive Education.

“

É urgente que os gestores à frente das empresas percebam não só o potencial da IA, mas como é que podem transportar esse potencial para o seu negócio. Temos um conjunto de indicadores que medem se o que eles estão a fazer está efetivamente a ter resultados para perceber se devem abandonar aquela iniciativa e irem para outra.

Rogério Canhoto
Sócio da Tip Top

Simultaneamente, a **participada da Ó Capital irá prestar serviços de formação personalizada, que inclui ensinar as PME portuguesas a fazerem agentes autónomos**. “Não estamos a falar das Altices e EDP’s, que são empresas com outros recursos, mas as que estão abaixo dessas, a faturar volumes de negócios já simpáticos e cujos gestores percebem que a IA pode ter impacto direto nas suas soluções. Empresas com colaboradores que já estão a utilizar IA, mas não de forma organizada”, sintetiza Rogério Canhoto.

Neste momento, **os setores com os quais estão a trabalhar são serviços, saúde, banca e seguros, transportes e logística e retalho e as áreas em que recebem mais pedidos são comercial (vendas), recursos humanos e gestão (C-Level e B-Level)**. “Os administradores das empresas que estão a sentir a empresa a utilizar, mas não sabem orientar as suas equipas na utilização, e depois os diretores, que têm de ser os primeiros a suportarem-se nestas tecnologias e a conhecerem o que é possível fazer. Costumo dizer que damos a formação de manhã e à tarde eles já podem usá-la em casos práticos”, refere o sócio cofundador da Tip Top.

Tip Top “em conversações” para expandir para Espanha

Apesar de ter menos de dois meses de operação, a Tip Top encontra-se “em conversações” para uma potencial parceria no país vizinho.

“**Já temos contactos para fazer parcerias e levarmos este conceito para Espanha**. Já fazia parte do nosso plano de crescimento expandir para outros países na Europa, mas a lógica era consolidar em Portugal ao longo do próximo ano. Não sei se manteremos esse calendário assim certinho, porque Espanha é já ali ao lado. No mundo da IA, o ritmo que as coisas acontecem é alucinante”, conta Rogério Canhoto.

- 5

Lufthansa paga taxa 1,5% por ano até fechar compra da TAP

19 Outubro 2026
- 6

Revisão das carreiras gerais do Estado avança já em dezembro

19 Outubro 2026

Como exemplo de escalabilidade do negócio, enumera o caso de uma empresa (B2B) que recorre à IA na área comercial para automatizar a criação de propostas. Segundo o *partner* da Tip Top, antes disso, **o processo, dependendo da complexidade, demorava entre quatro a seis horas a ficar totalmente e agora é possível obter uma proposta para enviar ao cliente em cinco minutos** e depois o gestor comercial passa apenas mais 15-20 minutos a verificar se algo não está correto ou é preciso adaptar.

Rogério Canhoto contabiliza que há empresas em que os ganhos de produtividade chegam aos 80%: “O CEO de uma empresa que faz campanhas de email marketing, para cerca de três mil clientes, dizia-me que se poupasse uma hora por dia à equipa comercial, já tinha recuperado muito do investimento. Já poupou seis a sete horas por semana”.



<https://eco.sapo.pt/2026/10/21...>

Copiar

Assine o ECO Premium

No momento em que a informação é mais importante do que nunca, apoie o jornalismo independente e rigoroso.

De que forma? Assine o ECO Premium e tenha acesso a notícias exclusivas, à opinião que conta, às reportagens e especiais que mostram o outro lado da história.

Esta assinatura é uma forma de apoiar o ECO e os seus jornalistas. A nossa contrapartida é o jornalismo independente, rigoroso e credível.

Assine já

[Veja todos os planos](#)

TAMBÉM PODE GOSTAR



Newsletters

Receba gratuitamente informação económica de referência



Subscrever

Siga-nos



Explorar

ECO News

Empresas

Personalidades

Descodificadores

Entrevistas

Reportagens

Especiais

Opinião

Autores

Sobre

Estatuto Editorial

Ficha Técnica

Termos e Condições

Política de Privacidade

Política de Cookies

Regras da Comunidade

Contactos