



**Skolae**  
FORMAÇÃO

# BARÓMETRO

## INVESTIMENTO FORMAÇÃO TI & IA PORTUGAL - 2026

**82%**

organizações  
investiram em  
formação TI nos  
últimos 12 meses

**60%**

organizações já  
investiram em  
formação IA

**70%**

organizações  
prevê aumento do  
investimento no  
próximo ano

## NOTA METODOLÓGICA

### | Como ler este barómetro

O presente barómetro resulta da análise de 161 respostas válidas recolhidas através de um questionário online dirigido a Diretores de Recursos Humanos, Gestores de Formação, Responsáveis de Learning & Development e outros decisores com intervenção na compra de formação em Portugal, que participaram na Expo RH 2026.

A amostra é de natureza não probabilística e reflete a participação espontânea de organizações com interesse direto no tema. Por esse motivo, os resultados devem ser lidos como um retrato de mercado e não como uma estimativa estatística representativa do universo total das empresas portuguesas.

Várias perguntas admitiam respostas múltiplas. Nessas situações, as percentagens apresentadas somam mais de 100%, porque exprimem a proporção de organizações que selecionou cada opção.

Para fins editoriais, procedeu-se à harmonização de algumas designações, correção de pequenas inconsistências de preenchimento e anonimização dos campos identificativos. A base foi utilizada para produzir uma leitura interpretativa centrada em tendências de investimento, prioridades, bloqueios e implicações para o mercado da formação.

## RESUMO EXECUTIVO

### | As principais conclusões do Barómetro



- A formação em TI já está consolidada no mercado, enquanto a formação em IA encontra-se numa fase de crescimento acelerado, ainda com níveis de investimento mais reduzidos.
- A tendência de crescimento é clara: 70,2% das organizações antecipam reforço do investimento em TI e IA nos próximos 12 meses, e 24,2% esperam um aumento forte.
- A prioridade dominante é a IA generativa, seguida de cibersegurança e data/analytics. Este padrão traduz um mercado a tentar responder simultaneamente à pressão por mais eficiência, menor risco e maior geração de valor.
- Na IA, a formação privilegia sobretudo aplicações práticas e transversais centradas na produtividade e na literacia, em detrimento de programas de desenvolvimento de soluções avançados.
- A decisão de compra é eminentemente pragmática: relevância prática, adaptação à realidade da empresa e credibilidade dos formadores pesam mais do que certificação ou notoriedade institucional.
- As principais barreiras não são de convicção estratégica, mas de execução: falta de tempo, falta de orçamento e resistência à mudança explicam boa parte do travão ao investimento.

## RETRATO DA AMOSTRA

### | Quem respondeu ao estudo

INDICADOR	VALOR
Respostas válidas	161
RH / Formação / L&D	57.8%
Grandes empresas (250+ colaboradores)	57.1%
Setores mais representados	Administração Pública, Serviços e Comércio/Retalho

A amostra é dominada por perfis de decisão e influência direta na compra de formação. Destacam-se as direções de Recursos Humanos (38,5%) e de Formação/L&D (17,4%), o que reforça a pertinência do inquérito para captar critérios de compra e prioridades organizacionais.

Existe também uma presença significativa de médias e grandes organizações: 55,9% dos respondentes pertencem a empresas com 250 ou mais colaboradores, enquanto 34,2% representam empresas entre 50 e 249 colaboradores. Isto confere à amostra um viés favorável a estruturas com maior formalização de políticas de formação.

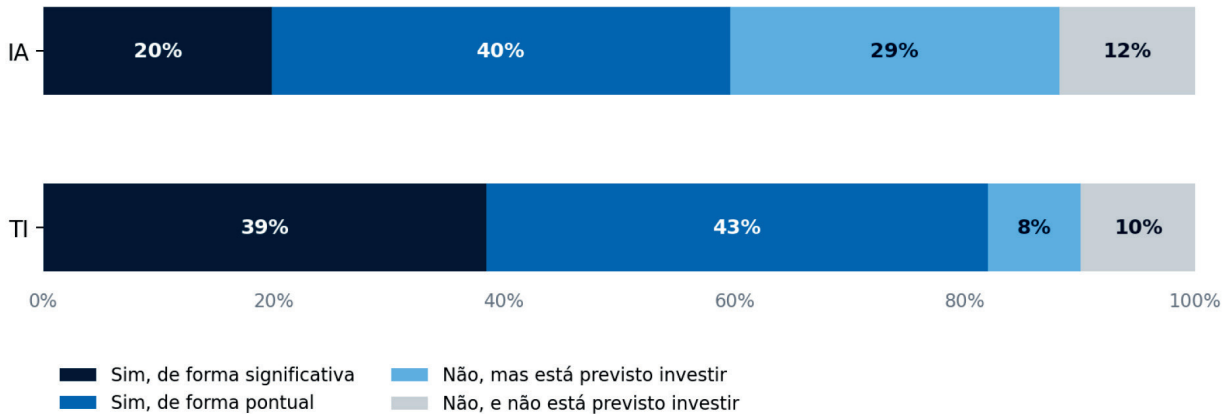
Em termos setoriais, sobressaem Administração Pública / Setor Público (19,3%), Serviços (18,6%) e Comércio / Retalho (9,9%). O estudo recolhe ainda contributos relevantes de tecnologia, indústria, banca, educação e saúde, permitindo uma leitura transversal.

# INVESTIMENTO ATUAL

## TI madura; IA em fase de aceleração

### Maturidade do investimento atual: TI supera claramente a IA

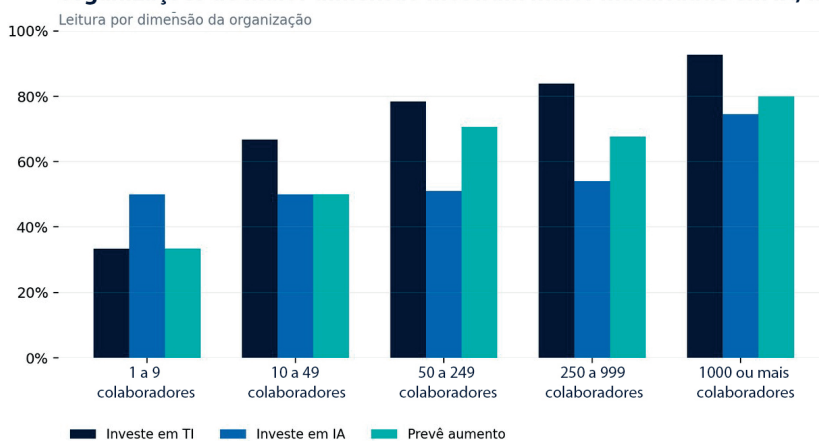
Percentagem de organizações por estadió de investimento nos últimos 12 meses



A leitura dos dados é clara: 82.0% das organizações já investem em formação em TI, de entre as quais 38.5% indica níveis de investimento significativos. Na IA, o mercado ainda está menos maduro: 59.6% já investiram, mas apenas 19.9% o fizeram de forma significativa.

Mais revelador ainda é o grupo intermédio: 28.6% das organizações ainda não investem em formação em IA, mas afirmam ter esse investimento previsto. Isto indica um pipeline de procura de curto prazo e um mercado em transição da curiosidade para a

### Organizações de maior dimensão mostram maior maturidade em IA, mas a procura é transversal



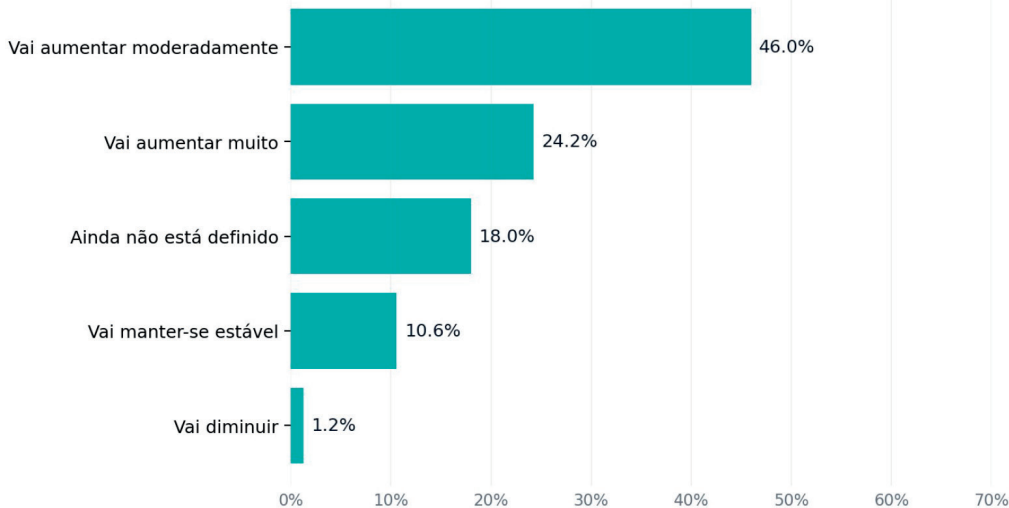
A maturidade varia consoante a dimensão, mas não se restringe às grandes empresas. As organizações com 1.000 ou mais colaboradores apresentam a maior incidência de investimento em IA e de intensidade de compra, mas as empresas entre 50 e 249 colaboradores revelam já a procura muito forte no curto prazo. Em termos de mercado, isto aponta para uma procura cada vez mais alargada e menos confinada aos *early adopters*.

# TENDÊNCIAS

## Aumento de investimento e reforço no curto prazo

### O investimento vai crescer em 7 em cada 10 organizações

Evolução esperada do investimento em formação TI e IA nos próximos 12 meses



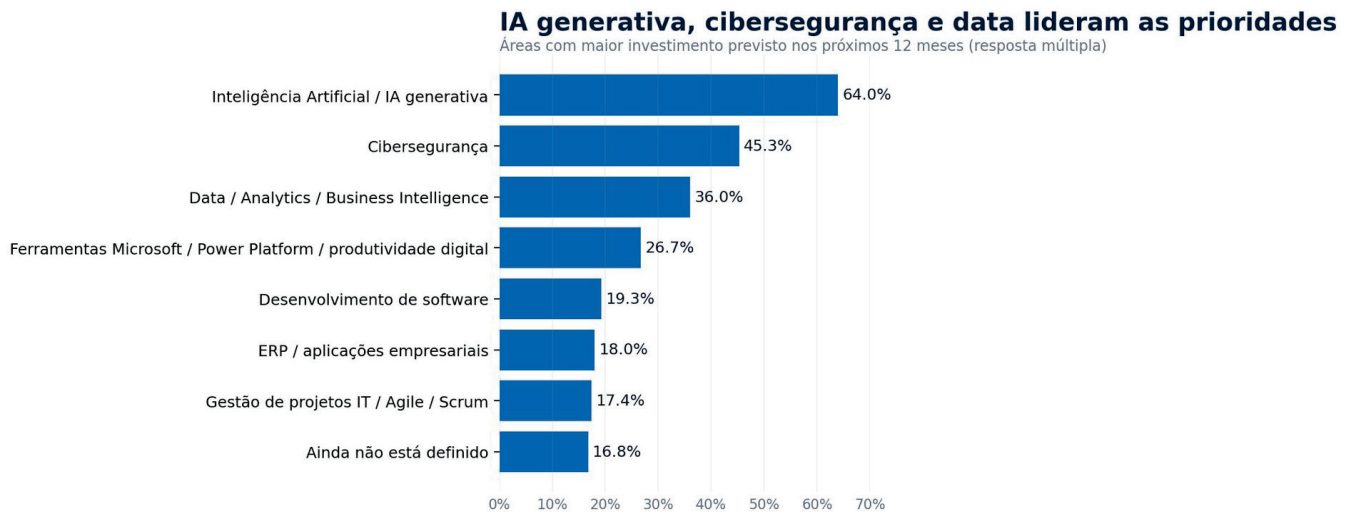
O sinal de crescimento é inequívoco: 70.2% das organizações antecipam um aumento do investimento em formação em TI e IA nos próximos 12 meses. Destas, 24.2% esperam um crescimento forte.

Também o horizonte temporal reforça esta ideia: 75.8% admitem reforçar a formação nos próximos 12 meses, incluindo 41,0% que apontam para decisões nos próximos 3 a 6 meses. Isto significa que o mercado não está apenas recetivo, mas em fase ativa de planeamento e contratação.

A tendência é explicada pela atuação simultânea de três fatores de pressão: necessidade de modernização tecnológica, urgência em disseminar competências práticas de IA e necessidade de resposta ao risco operacional, sobretudo em cibersegurança e governação.

# PRIORIDADES

## | Onde se concentra a procura



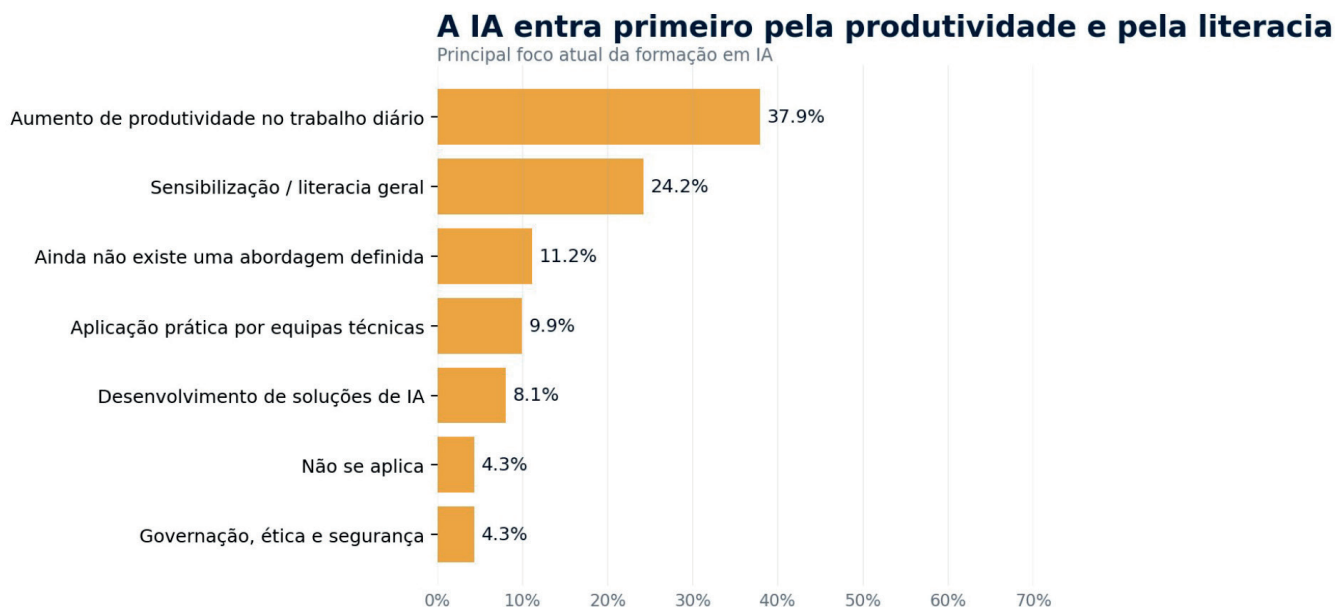
Quando se pergunta onde incidirá o maior investimento, a IA generativa emerge como prioridade destacada. Surge em 64,0% das respostas múltiplas, muito acima das restantes áreas. Seguem-se cibersegurança (45,3%) e data/analytics/business intelligence (36,0%).

Mais do que seguir tendências mediáticas, o investimento evidencia uma lógica estruturada distribuindo-se por três prioridades complementares: automação e eficiência, proteção e resiliência, e capacidade analítica para decisão.

Ferramentas Microsoft / Power Platform e produtividade digital, bem como desenvolvimento de software, também aparecem com expressão, mostrando que a procura não se esgota em programas conceptuais de IA. Existe interesse em casos de uso com impacto operacional e integração nos fluxos de trabalho existentes.

# PRIORIDADES

## Onde se concentra a procura



Na componente específica de IA, o foco dominante é inequívoco: aumento de produtividade no trabalho diário (37,9%), seguido de sensibilização e literacia (24,2%). Já a formação orientada ao desenvolvimento de soluções de IA ou à aplicação prática por equipas técnicas surge em patamares mais baixos.

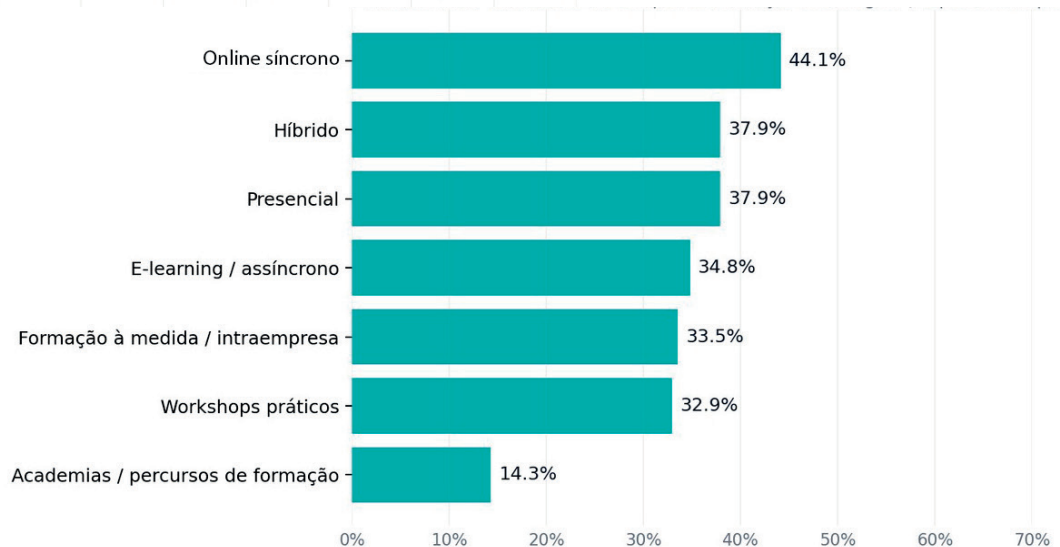
Isto sugere que, em 2026, grande parte do mercado português continua numa fase de democratização da IA: primeiro dissemina-se linguagem comum, boas práticas e ganhos rápidos; só depois se aprofunda a especialização técnica e a industrialização de casos de uso.

# MODELOS DE COMPRA E DESTINATÁRIOS

## Como as organizações querem aprender

### O mercado quer flexibilidade: convivem síncrono, presencial e formatos à medida

Formatos mais valorizados na compra de formação tecnológica (resposta múltipla)



Os dados mostram um mercado sem um formato único dominante. Online síncrono, presencial e híbrido convivem praticamente ao mesmo nível, acompanhados por e-learning assíncrono, formação à medida e workshops práticos. Esta dispersão confirma que a decisão de compra é contextual: o formato ideal depende do objetivo, do público e do grau de customização necessário.

Também a pergunta sobre a duração reforça esse ponto. Quase metade dos inqueridos refere que a duração adequada depende da temática, sinal de maturidade na compra. O mercado prefere desenhar soluções de acordo com o problema a resolver, e não encaixar necessidades em formatos padronizados.

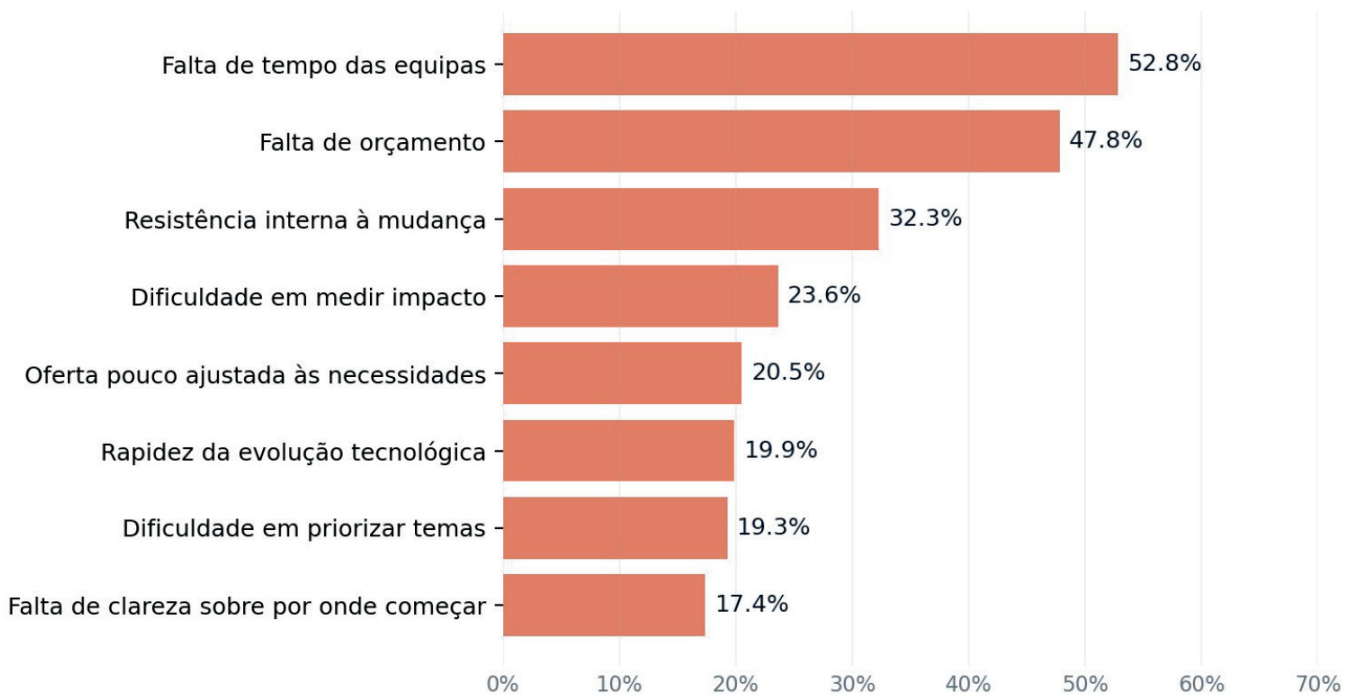
Quanto aos destinatários, a formação em TI e IA já não se dirige apenas a especialistas. Equipas técnicas de TI (50.9%), direção/liderança (50.3%) e gestores intermédios (45.3%) surgem praticamente ao mesmo nível, evidenciando uma expansão das competências tecnológicas para gestores e decisores.

## BARREIRAS

### O bloqueio está na execução, não na intenção

#### O travão não é estratégico: é operacional e orçamental

Principais obstáculos ao investimento em formação TI e IA (resposta múltipla)



As principais barreiras ao investimento não refletem ausência de prioridade estratégica. Pelo contrário, revelam a dificuldade de transformar intenção em execução. Falta de tempo das equipas (52,8%) e falta de orçamento (47,8%) lideram claramente, seguidas por resistência interna à mudança (32,3%).

Num segundo nível surgem bloqueios típicos de mercados ainda em consolidação: dificuldade em medir o impacto, oferta pouco ajustada às necessidades, rapidez da evolução tecnológica e dificuldade em priorizar temas. Em conjunto, estes fatores mostram que muitas organizações ainda procuram o modelo certo para comprar, justificar e escalar a formação.

# IMPLICAÇÕES PARA O MERCADO

## O que estes resultados significam para quem compra e para quem vende

### Na escolha do parceiro, vence a aplicabilidade ao contexto real

Critérios mais importantes na seleção de parceiro de formação (resposta múltipla)



- A compra de formação tecnológica está a tornar-se mais consultiva. O mercado privilegia parceiros capazes de adaptar conteúdos, linguagem e casos práticos ao contexto de cada organização.
- Programas genéricos terão menor tração. A valorização de relevância prática, aplicabilidade e credibilidade técnica indica preferência por experiências de aprendizagem orientadas ao problema e ao impacto operacional.
- A IA deve ser abordada em camadas. O maior potencial de curto prazo está em percursos que combinem literacia, produtividade, segurança, governação e especialização progressiva por perfil.
- A proposta de valor dos fornecedores não deve centrar-se apenas em catálogo. Deve incluir desenho de percursos, curadoria de prioridades, medição de impacto e formatos flexíveis.
- Para compradores, a principal decisão já não é se devem investir, mas como priorizar temas, públicos e intensidade de esforço sem comprometer a operação corrente.

# PRINCIPAIS INSIGHTS

## | Síntese final do barómetro

- 1.** A formação em TI é uma realidade consolidada.
- 2.** A formação em IA é a nova frente de crescimento.
- 3.** A procura futura será impulsionada por IA generativa, cibersegurança e data, numa lógica de eficiência, risco e decisão.
- 4.** O mercado português encontra-se numa fase de disseminação da IA por toda a organização, com forte foco na produtividade, literacia e capacitação das lideranças.
- 5.** A decisão de compra está a tornar-se mais exigente e mais orientada para o contexto.
- 6.** A aplicabilidade prática sobrepõe-se à reputação e notoriedade da formação.
- 7.** O principal desafio das organizações não é a falta de interesse, mas a dificuldade em libertar tempo, orçamento e critérios claros de priorização.

O barómetro mostra um mercado que saiu da fase exploratória e entrou numa fase de industrialização da procura. A tecnologia já não é vista apenas como especialização técnica; tornou-se competência transversal de competitividade, transformação e liderança.

A implicação central para os próximos 12 meses é simples: ganharão relevância as ofertas formativas que consigam traduzir urgência tecnológica em soluções concretas, práticas e ajustadas ao ritmo real das organizações.