



Co-funded by the
European Union



Project Number: 2023-19303

Project Acronym: SSP

Project title: Safety Score Permit



Market barriers analysis

Deliverable 2.1

Version 1.0

30 Jun 2024

Table of Contents

Acronyms and Abbreviations	3
History of Changes	3
Contractual aspects	4
Legal Disclaimer	5
Aviso Legal	5
1 Summary	6
2 Introdução	7
3 Potenciais barreiras de acesso ao mercado	8
3.1. Identificação de Barreiras	8
3.2. Pesquisa de Mercado	10
3.3. Análise da Concorrência	11
3.4. Avaliação Tecnológica	12
3.5. Análise Custo-Benefício	13
3.6. Avaliação de Riscos	15
3.7. Monitorização e Adaptação	17
4 Conclusões e Recomendações	19

Acronyms and Abbreviations

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E.P.E.

CPAT - Comissões de Prevenção de Acidentes de Trabalho

EPI - Equipamento de Proteção Individual

IGT - Inspeção Geral do Trabalho

MAPTSS - Ministério da Administração Pública, Trabalho e Segurança Social.

SHST - Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho

SSP - *Safety Scoring Permit*

History of Changes

Table 1: History of changes

Version	Publication date	Changes
1.0	30.06.2024	Initial version.

Contractual aspects

Project name: Safety Scoring Permit (SSP)

Project number: 2023-19303

Deliverable: D2.1 – Market barriers analysis

Work package: WP2 - Market research for Customers and Partners

Task: 2.1. Market barriers analysis

Dissemination Level: PU - Public

Version: 1.0

Leader entity: QUALISEG

Participant(s): HOSPITEC

Author(s): Bruno Dias, Conceição Carrasqueira, Pedro Santos, Rui Parreira, Surelma Bartolomeu and Manuel Carrasqueira.

Legal Disclaimer

The Safety Scoring Permit (SSP) project, No. 2023-19303, has received funding under the Innowwide, Call2, from the the Funding Authority': Eureka Association AISBL.

The sole responsibility for the content of this publication lies with the authors. It does not necessarily reflect the opinion of the above-mentioned agency and other entities. Eureka Association AISBL is not responsible for any use that may be made of the information contained therein.

As previously approved by the Eureka Project Officer, all deliverables are developed in Portuguese as the natural language of Angola and also Portugal, once the work was carried out using the Portuguese language.

Aviso Legal

O projeto *Safety Scoring Permit* (SSP), Nº 2023-19303, recebeu financiamento no âmbito do programa *Innowwide, Call 2*, da entidade financiadora: Eureka Association AISBL.

A responsabilidade exclusiva pelo conteúdo desta publicação é dos seus autores. As opiniões expressas não refletem necessariamente a posição da agência mencionada ou de outras entidades associadas. A *Eureka Association AISBL* não se responsabiliza por qualquer uso que possa ser dado às informações contidas nesta publicação.

Conforme previamente aprovado pelo Delegado do Programa Eureka para o projeto SSP, todos os entregáveis são desenvolvidos em português, já que este é o idioma natural de Angola e também de Portugal, tendo os trabalhos sido realizados utilizando a língua portuguesa.

1 Summary

This deliverable outlines several potential barriers to market access in Angola for implementing the SSP, tackling the following topics:

- Identification of Barriers
- Market Research
- Competitor Analysis
- Technological Assessment
- Cost-Benefit Analysis
- Risk Assessment
- Monitoring and Adaptation.

Key challenges identified include significant bureaucracy and corruption, ranking Angola 116th on the Corruption Perceptions Index 2022, and institutional inadequacies that complicate business operations.

Additional obstacles include inspection regulations, high operational costs, lack of qualified labor, and the dominance of informal work sectors lacking health and safety measures.

Research on the market is crucial for understanding potential partners and strategic pricing as economic benefits of safety and health measures become more recognized.

Continuous market monitoring is essential for keeping the SSP competitive and relevant in the Angolan context.

2 Introdução

Este entregável está diretamente ligado à tarefa 2.1. Análise das Barreiras do Mercado, a qual engloba as atividades necessárias para detalhar os aspetos relevantes do mercado Angolano, em termos do desenvolvimento de serviços de SHST.

Nomeadamente a análise dos potenciais obstáculos do mercado em Angola é uma componente crucial para compreender os desafios e as oportunidades para implementar o produto SSP.

Assim, o âmbito deste entregável é reportar as atividades desenvolvidas (ver ponto 3 abaixo) e as principais conclusões (ver ponto 4)

3 Potenciais barreiras de acesso ao mercado

A análise das potenciais barreiras de mercado em Angola é uma componente crítica para compreender os desafios e as oportunidades de implementar o produto SSP. Esta tarefa considerou o desenvolvimento de um conjunto de atividades que seguidamente passamos a desenvolver.

3.1. Identificação de Barreiras

Não obstante tenham sido registados esforços no sentido de uma melhoria no ambiente de negócios em Angola, verifica-se a existência de alguns entraves no comércio em Angola.

O enquadramento estratégico que é fornecido pela Estratégia de Longo Prazo 2050 e pelo Plano de Desenvolvimento Nacional 23-27, aliado aos programas de desenvolvimento em curso como o Planagrão, Planapecuária e Planapesca, o Programa de Privatizações PROPRIV e, ainda, o Programa de Apoio à Produção, Diversificação das Exportações e Substituição das Importações (PRODESI), constitui elementos importantes de análise.

A identificação e análise das principais barreiras tecnológicas, económicas ou relacionadas com a concorrência, permitiu obter os seguintes elementos de maior relevo:

- Burocracia e corrupção substanciais, posicionando-se Angola em 116º lugar no *Corruption Perceptions Index 2022* (num universo de 180 países), com um ambiente de negócios complexo
- Carências no plano institucional e ao nível da transparência, existindo políticas protecionistas relativamente à indústria nacional, sobretudo os setores capazes de abastecer o mercado
- Reintrodução do Regime de Inspeção Pré-embarque para alguns bens (medicamentos, bens da cesta básica e bens prioritários de origem nacional)
- Lista de 54 produtos sobre os quais incidem medidas para acelerar a substituição de importações

- Controlos de qualidade sobre os produtos importados e restrições à Importação de Produtos
- Dificuldades na obtenção de vistos de trabalho
- Custos da operação
- Burocracia dos processos de licenciamento e sistema judicial
- Muitas empresas e trabalhadores não têm acesso a equipamentos ou infraestruturas adequadas para prevenir acidentes e garantir a saúde e segurança no ambiente de trabalho
- Falta de mão-de-obra qualificada
- Altas taxas de juro, que impossibilitam o recurso ao crédito para grande parte das empresas e, apesar da expansão do empreendedorismo em Angola, o acesso ao crédito empresarial afigura-se complexo
- Diminuição da despesa por parte do Estado, feita sobretudo à custa da redução do investimento
- A capital angolana, Luanda, é uma localização com custos significativos no que respeita à atividade empresarial, não obstante a depreciação do Kwanza e a redução da mão de obra expatriada em Angola (a qual veio diminuir os custos associados aos espaços de escritórios)
- Embora exista legislação, a capacidade do governo para fiscalizar as condições de trabalho e aplicar penalidades às empresas incumpridoras continua a ser limitada
- Uma grande parte dos trabalhadores em Angola está no setor informal, onde a SHST é praticamente inexistente, agravando os riscos para a sua saúde e segurança
- Ainda é comum que muitas empresas vejam as medidas de SHST como custos adicionais, em vez de as considerarem como um investimento que reduz acidentes e aumenta a produtividade a longo prazo.

3.2. Pesquisa de Mercado

A pesquisa de mercado foi um passo essencial para entender melhor os potenciais parceiros e clientes, identificar oportunidades e tomar decisões estratégicas sobre o lançamento do SSP, política de preços, áreas e/ou setores de atuação e eventuais promoções.

A pesquisa do mercado foi efetuada com o apoio da HOSPITEC, mas também com o apoio da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E.P.E. (AICEP). Foram ainda aproveitadas as pontes com as empresas-cliente Sonangol e Porto do Lobito, as quais validaram a essência dos dados da AICEP e da informação disponibilizada pela HOSPITEC.

O desenvolvimento da Pesquisa de Mercado apoiou-se nas seguintes perguntas e respetivas respostas:

- Quem é o meu público-alvo? Empresas a laborar no domínio abrangente da SHST (potencialmente parceiros implementadores do SSP) e empresas de média e grande dimensão com preocupações em termos de SHST, especialmente nos setores de petróleo e gás, construção e mineração, onde há grande demanda por serviços de saúde e segurança no trabalho
- Qual é a demanda pelo meu produto/serviço? Nos setores acima mencionados, a procura é significativa, conforme dados da AICEP e outras fontes listadas abaixo
- Quem são meus concorrentes e como eles operam? A relação de concorrentes está detalhada em 3.3. abaixo
- O que os clientes pensam sobre minha marca ou produto? A marca QUALISEG é conhecida de várias organizações em Angola, algumas das quais já são clientes da QUALISEG (Sonangol, Porto do Lobito). No entanto, o produto SSP é quase desconhecido – até por ser inovador – sendo fundamental comunicar as suas mais-valias.
- Quais oportunidades ou tendências existem no mercado? Existe uma clara tendência para a aquisição de serviços e produtos no domínio da SHST, como descrito na *Deliverable 1.3. Social and cultural guidelines*.

3.3. Análise da Concorrência

Os principais intervenientes no mercado da SHST em Angola são os seguintes:

- Empresas multinacionais
 - *ABC Safety Solutions* - a ABC é conhecida por oferecer serviços de segurança ocupacional, gestão de riscos e conformidade em várias regiões, de África incluindo Angola. Essencialmente, desenvolve projetos de segurança no trabalho em setores como petróleo e gás, construção, mineração ou logística, que são indústrias relevantes no país
 - *Ecosaúde* - a Ecosaúde é uma empresa especializada em oferecer soluções de saúde ocupacional, segurança e meio ambiente (HSE), atuando em diversos setores, como petróleo e gás, mineração, construção civil, entre outros. A Ecosaúde possui operações também noutros países de África, para além de Angola. A presença da Ecosaúde em Angola está relacionada com a forte demanda por serviços de saúde ocupacional e segurança industrial no país, especialmente em indústrias-chave da economia angolana, como o petróleo e gás (offshore e onshore), construção e mineração.
 - *Centralmed* - A Centralmed é uma empresa portuguesa que atua nas áreas de saúde ocupacional, segurança no trabalho e formação profissional, oferecendo serviços voltados para a promoção da saúde e bem-estar dos trabalhadores e para o cumprimento das normas legais de segurança laboral. A sua presença em Angola é limitada, através de parcerias ou extensões de serviços voltadas para empresas portuguesas ou internacionais com operações no país. Atua essencialmente nos setores do Petróleo e gás, Construção e infraestrutura e serviços corporativos, atendendo empresas portuguesas, europeias ou multinacionais presentes no mercado angolano.
 - *AtlantiCare* - A Atlanticare, uma empresa portuguesa especializada em saúde ocupacional, segurança no trabalho e serviços de assistência médica, é reconhecida por oferecer suporte a empresas em diversos setores, incluindo consultoria e gestão em saúde e segurança no trabalho. No que diz respeito à presença da Atlanticare em Angola, até o momento

(com base no conhecimento até outubro de 2023), não há informações públicas claras e confirmadas sobre uma presença direta da Atlanticare em Angola.

3.4. Avaliação Tecnológica

As principais barreiras Tecnológicas no Mercado de SHST em Angola, são as seguintes:

1. Infraestrutura Tecnológica Limitada - muitos setores em Angola ainda têm acesso limitado a tecnologias essenciais, como internet de alta velocidade, dispositivos tecnológicos (sensores, wearables, sistemas de monitoramento) e softwares especializados para SHST. Este aspeto é por um lado uma ameaça, mas também é uma oportunidade existindo seleção adequada das empresas-alvo
2. Custos Elevados de Implementação - importar tecnologias e equipamentos voltados para SHST pode ser financeiramente inviável para muitas empresas, especialmente pequenas e médias. Tal reforça a orientação para médias e grandes organizações
3. Falta de Capacitação e Conhecimento Técnico - Há carência de profissionais capacitados para operar ou implementar soluções que utilizem tecnologia avançada no setor. Tal, constitui uma oportunidade, oferecendo-se um serviço de assistência técnica associada ao SSP
4. Dependência de Importações de Equipamentos SHST - Angola ainda depende de importações de produtos e soluções tecnológicas, como sistemas de monitorização de exposição a riscos, sensores de segurança e equipamentos de proteção individual avançados. Tal, é uma clara oportunidade para o SSP, uma vez que é uma metodologia baseada em Observação Comportamental e a plataforma corre sobre internet, não requerendo meios tecnológicos onerosos
5. Baixa Digitalização nas Empresas - muitas empresas em Angola não possuem processos digitalizados básicos, o que impede a integração de soluções mais sofisticadas, como plataformas de gestão de SHST baseadas em nuvem ou

monitoramento em tempo real. Tal, constitui uma oportunidade, oferecendo-se um serviço de assistência técnica associada ao SSP.

3.5. Análise Custo-Benefício

A análise custo-benefício de colocação do SSP em Angola considerou os custos e benefícios envolvidos, bem como os desafios e oportunidades do mercado angolano, sendo:

1. Custos

- Diretos
 - Contratação de especialistas (técnicos de segurança para prestação de assistência técnica) – no caso de fornecimento direto aos clientes finais
 - Formação dos especialistas das empresas parceiras – prestação do serviço por parceiros
 - Desenvolvimento de relatórios, auditorias e planos operacionais
 - Marketing e promoção do serviço.
- Indiretos
 - Desenvolvimento de metodologias personalizadas para empresas angolanas
 - Adaptação e melhoria da plataforma SSP.

2. Benefícios

- Diretos

- Receita gerada pela venda do SSP e assistência técnica tanto na plataforma como de SHST
- Possibilidade de contratos contínuos e subsequentes rendimentos estáveis
- Expansão do mercado devido ao crescimento de setores industriais de alto risco (energia, construção, mineração).
- Indiretos
 - Reputação como líder num mercado emergente e potencialmente estratégico
 - Fidelização de clientes devido à entrega de serviço que agregam valor
 - Possibilidade de parcerias com o governo, associações setoriais e organizações internacionais para projetos de apoio à SHST.

Análise Custo-Benefício

- Curto Prazo: Os custos iniciais para criar e implantar o serviço são altos. O marketing para consciencializar as empresas e conduzi-las para Boas Práticas pode ser desafiador.
- Médio a Longo Prazo: O mercado apresenta potencial significativo, especialmente com o aumento da fiscalização e do crescimento económico. A procura tende a crescer à medida que os benefícios económicos da SHST forem amplamente compreendidos.

3.6. Avaliação de Riscos

Embora em 3.1 já se tenham detalhado as principais barreiras à entrada no mercado angolano, detalham-se abaixo os riscos associados ao contexto político, económico, regulamentar e social do país. Assim, os principais riscos a serem considerados são:

1. **Risco Regulamentar e de Conformidade** - as normas e leis sobre SHST (como por exemplo o Decreto-Lei n.º 31/94, que regula a segurança, higiene e saúde no trabalho) podem estar em constante mudança, e a fiscalização pode ser limitada ou, em alguns casos, inconsistente. Empresas que não estejam bem atualizadas sobre as exigências legais podem enfrentar sanções ou dificuldades de operação.

2. **Falta de Clarificação Legal** - a aplicação das normas de SHST nem sempre é clara e uniforme, o que pode gerar incerteza no cumprimento das exigências regulamentares.

3. **Desafios Económicos** - o contexto económico de Angola, ainda dependente do petróleo e sujeito a flutuações económicas, pode significar que muitas empresas têm orçamento limitado para investir em serviços de SHST. Algumas empresas angolanas, especialmente pequenas e médias, podem enfrentar dificuldades de fluxo de caixa, levando a atrasos no pagamento pelos serviços prestados.

4. **Cultura Organizacional e Falta de Sensibilização** – em algumas organizações, a segurança e saúde no trabalho ainda não são encaradas como prioridade. A falta de cultura de SHST pode dificultar a venda de serviços, já que os empresários podem não reconhecer os benefícios desses investimentos. Em vários setores, a falta de conhecimento sobre normas de segurança faz com que os empregadores e trabalhadores não vejam valor nesse tipo de serviço.

5. **Infraestrutura e Logística** - muitas empresas operam em regiões remotas (como projetos de mineração ou petróleo). A infraestrutura de transporte no país é limitada, o que pode dificultar a prestação de serviços SHST nesses locais. Os custos administrativos e logísticos, como transporte de equipamentos e deslocamento de equipes para locais de trabalho afastados, podem ser elevados.

6. **Concorrência Informal e Especulação** - empresas que não seguem padrões adequados de SHST podem oferecer serviços a custos muito menores, competindo de forma desleal. Alguns clientes podem desconfiar da qualidade do serviço, devido à presença de fornecedores inexperientes ou pouco qualificados no mercado.

7. Riscos Institucionais e de Governação - em alguns casos, é possível enfrentar pressões relacionadas com práticas de corrupção no setor empresarial ou governamental, o que pode prejudicar a contratação de serviços de forma ética e transparente. A venda de serviços pode envolver processos administrativos e legais complicados, que tornam o negócio mais demorado.

8. Risco de Segurança - em algumas regiões de Angola, especialmente áreas urbanas como Luanda, há riscos associados à segurança pessoal e ao transporte de bens e equipamentos. Em situações de instabilidade política ou social, pode haver interrupções no serviço ou aumento de riscos para profissionais atuando no campo.

9. Falta de Recursos Humanos Qualificados - a disponibilidade de profissionais qualificados em SHST pode ser limitada em Angola, dificultando a contratação e operação eficiente de uma equipe competente. É essencial investir em formação para garantir que as equipas estão atualizadas com as melhores práticas e normas internacionais.

10. Riscos Ambientais e de Saúde Pública - dependendo do setor (como construção civil, mineração ou petróleo), as condições de trabalho podem ser severas, o que exige serviços altamente especializados. As questões de saúde pública em Angola, como malária e outras doenças tropicais, podem apresentar desafios adicionais na venda e prestação de serviços SHST.

Estratégias de Mitigação de Riscos

Para reduzir os riscos relacionados com a colocação do SSP em Angola, consideram-se as seguintes estratégias:

- Atualização Constante - informação continuada sobre mudanças legislativas e regulamentares no setor
- Parcerias Locais - trabalhar com parceiros locais de confiança para facilitar o entendimento do mercado e a execução de serviços
- Educação e Consciencialização - Oferecer formação e workshops para sensibilizar as organizações sobre a importância da SHST
- Planeamento Logístico eficiente - planear bem a logística e operações para minimizar custos e interrupções

- Foco em Ética e Qualidade - priorizar um serviço de qualidade que atenda aos padrões internacionais, com clara diferenciação no mercado.

3.7. Monitorização e Adaptação

A monitorização contínua das condições do mercado é essencial para garantir que a colocação do SSP se mantém competitiva e ajustada às necessidades do mercado.

Tal envolve uma estratégia abrangente que passará por:

- Definir Indicadores de Mercado Relevantes - Procura, Concorrência, Aspectos Regulamentares, Preços e Satisfação do Cliente
- Obtenção de informação - Pesquisas de mercado, Bases de dados externas, Feedback direto dos clientes, Análise de concorrência e informação online
- Controle de KPIs (Indicadores Chave de Desempenho) - Estabelecer KPIs como taxa de retenção de clientes, taxa de crescimento do setor e taxa de sucesso de propostas comerciais apresentadas
- Realizar Análises Periódicas do Setor – Criar rotinas para rever as informações recolhidas, de base mensal, trimestral e anual
- Manter Um Processo de Benchmarking - Realizar estudos comparativos regulares com a concorrência, identificar práticas bem-sucedidas noutras empresas, comparar a qualidade e diferencial dos serviços e compreender onde está o maior diferencial competitivo
- Ajustar as diferentes variáveis do produto/serviço, tais como preço, forma e meios de projeção e implementação do serviço, reforço de parcerias e reconhecimento nos diferentes domínios da SHST.

Fontes

- *Access2Markets | Trade Barriers – Angola*
- *Estratégia de Longo Prazo 2050*
- *Plano de Desenvolvimento Nacional 23-27*
- *Programas de planeamento Planagrão, Planapecuária e Planapesca*

- *Programa de Privatizações PROPRIV*
- *Programa de Apoio à Produção, Diversificação das Exportações e Substituição das Importações (PRODESI),*
- *Guia de Investimento em Angola (Secretariado Permanente do Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (Macau)*
- *Setting up a company in Angola (2023, Shieldgeo)*
- *Foreign Direct Investment Regimes – Angola (2023, ICLG / Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados)*
- *Meet the Law – Angola / Amendments to the Private Investment Law (2021, CMS Legal)*
- *Success Tips When Doing Business in Angola 2023 (Healy Consultants)*
- *Acordo de Mobilidade entre os Estados-membros da CPLP (2022, CPLP)*
- *Guia Prático – Destacamento de Trabalhadores de Portugal para Outros Países (Segurança Social).*

4 Conclusões e Recomendações

Com base nos elementos acima apresentados, as principais conclusões e recomendações relevantes são as seguintes:

- A colocação do SSP e venda de serviços de SHST em Angola tem um forte potencial a longo prazo, mas requer um investimento inicial significativo e esforços para educar o mercado e criar procura. Isto sublinha a necessidade de uma perspetiva e de um compromisso a longo prazo
- Desenvolver uma abordagem gradual ao mercado concentrando-se inicialmente em sectores de alto risco, como a construção, a energia e a mineração. Isto permite uma abordagem direcionada para demonstrar valor
- Dar ênfase à diferenciação do SSP face aos comuns serviços de segurança, como ponto de entrada estratégico no mercado
- Oferecer pacotes de serviços diferenciados para servir tanto grandes empresas como médias empresas, reconhecendo a diversidade de necessidades e capacidades do mercado
- É necessário registar o SSP internacionalmente ou diretamente no mercado Angolano, em concreto no Instituto Angolano da Propriedade Industrial
- O envolvimento direto com o mercado é fundamental, uma vez que os contactos iniciais de Portugal via e-mail não serão provavelmente eficazes. Os números de telemóvel são o modo de contacto preferido.
- Em termos de parcerias Locais, a colaboração com os agentes angolanos é importante para estabelecer e expandir uma base de clientes, embora se possa estabelecer uma presença local sem parceiros locais.