



Co-funded by the  
European Union



**Project Number:** 2023-19303

**Project Acronym:** SSP

**Project title:** Safety Score Permit



# Qualitative and quantitative data synthesis report

Deliverable 2.2

Version 1.0

**31 Jul 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 Análise qualitativa e quantitativa          | 8  |
| 3.1. Análise do Comportamento do Cliente      | 8  |
| 3.2. Análise SWOT                             | 9  |
| 3.3. Dimensionamento e segmentação de mercado | 11 |
| 3.3.1 Dimensionamento                         | 11 |
| 3.3.2 Segmentação por setor de atuação        | 11 |
| 3.4. Análise de Tendências                    | 15 |
| 3.5. Análise de preços                        | 17 |
| 3.5.1. Fatores que Influenciam o Preço        | 17 |
| 3.5.2. Estrutura Geral dos Custos em Angola   | 18 |
| 4 Conclusões                                  | 20 |

## 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     | 31.07.2024       | Initial version. |
|         |                  |                  |
|         |                  |                  |

## Contractual aspects

Project name: Safety Scoring Permit (SSP)

Project number: 2023-19303

Deliverable: D2.2 – Qualitative and quantitative data synthesis report

Work package: WP2 - Market research for Customers and Partners

Task: 2.2. Market qualitative & quantitative analysis

Dissemination Level: PU - Public

Version: 1.0

Leader entity: QUALISEG

Participant(s): ----

Author(s): Bruno Dias, Conceição Carrasqueira, Rui Parreira, Pedro Santos 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), N° 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

The development of a combined qualitative and quantitative analysis is essential to provide a comprehensive view of the market, allowing for the most well-informed strategic decision-making and the development of effective marketing and business approaches.

This report describes the activities carried out for the qualitative and quantitative analysis, namely:

- Customer Behavior Analysis
- SWOT Analysis
- Market Sizing and Segmentation
- Trend Analysis
- Price Analysis

Thus, throughout section 3, Qualitative and Quantitative Analysis, relevant data is summarized and synthesized to identify the market's main insights, challenges, and opportunities, ensuring better conditions for data-driven decision-making. Section 4, synthesizes the main conclusions and/or recommendations that can be withdrawn from section 3.

## 2 Introdução

Este entregável está diretamente ligado à tarefa 2.2. Análise qualitativa e quantitativa do mercado de Angola no domínio da SHST.

O desenvolvimento de uma análise qualitativa e quantitativa combinada é fundamental para fornecer uma visão abrangente do mercado, permitindo tomar a decisão estratégica mais bem informada e desenvolver abordagens de marketing e de negócio eficazes.

Este relatório descreve as atividades desenvolvidas para a realização da análise qualitativa e quantitativa, nomeadamente:

- Análise do Comportamento do Cliente
- Análise SWOT
- Dimensionamento e segmentação de mercado
- Análise de Tendências
- Análise de preços.

Assim, ao longo do ponto 3. Análise qualitativa e quantitativa, resumem-se e sintetizam-se os dados relevantes para identificar os principais *insights*, desafios e oportunidades do mercado, garantindo melhores condições para uma decisão baseada em dados.

### 3 Análise qualitativa e quantitativa

Para desenvolver a análise qualitativa e quantitativa do mercado de SHST Angolano, foram executadas as atividades que seguidamente se descrevem, bem como os respetivos resultados.

#### 3.1. Análise do Comportamento do Cliente

Para tanto, foram desenvolvidas as seguintes ações:

- Quantitativas – pesquisa de dados relevantes, com o apoio da AICEP e da HOSPITEC.
- Qualitativas – desenvolvimento de entrevistas para recolher dados de potenciais clientes e compreender as suas necessidades, preferências, pontos problemáticos, histórico de compras, preferências e processos de tomada de decisão. Abaixo a relação das empresas e pessoas contactadas:
  - AABLE Trade      Kajami Pramed
  - Bravo Moco      Neves Suede
  - Ceu Pharma      Navin Phulwani
  - Macrolab      Patricia Andrade
  - Porto do Lobito      Fernando Antunes
  - Sonangol      Bruno Francisco
  - Teramed      Lino Mengue.

### 3.2. Análise SWOT

A análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades, Ameaças) para identificar fatores internos e externos que possam impactar a implementação do PSS, foi desenvolvida com base na diferente informação recolhida, com especial relevo para a informação disponibilizada pela AICEP. Passamos a desenvolver:

#### **FORÇAS**

- QUALISEG já tem clientes importantes em Angola, nomeadamente Sonangol e Porto do Lobito, com excelente avaliação do serviço prestado
- O SSP é um produto inovador, suportado na metodologia de Observação Comportamental de Segurança, eficiente e de eficácia reconhecida
- Importante produção de petróleo e de gás natural liquefeito
- Potencial económico considerável: ouro, diamantes, ferro, agricultura e pescas, recursos hidroelétricos
- Apoio financeiro internacional, sendo o País recetor de vasto investimento direto estrangeiro.

#### **FRAQUEZAS**

- Conhecimento limitado da marca QUALISEG no mercado Angolano
- Mão de obra pouco qualificada e escassez de competências
- Fragilidade do setor bancário
- Conflito no enclave de Cabinda
- Cerca de 30% dos angolanos vivem aquém do limiar de pobreza
- Presença de burocracia e corrupção substanciais
- Carências no plano institucional e ao nível da transparência
- Entraves regulatórios
- Produtividade do trabalho pouco substancial

## **OPORTUNIDADES**

- Portugal tem com Angola uma relação económica sólida, caracterizada por mais de 4 000 empresas exportadores e pela presença de mais de 400 empresas de capital português
- Portugal continua a ser um dos seus principais parceiros comerciais, bem reconhecido pelos agentes económicos
- Mercado de elevada dimensão
- A maioria dos serviços e produtos consumidos em Angola é importada dado o baixo nível de qualificação e a capacidade limitada em termos de produção
- Captação de investimento privado e legislação que visa aumentar a atratividade da economia angolana com base num melhor ambiente de negócios
- PAC – Programa de Apoio ao Crédito: mecanismo de financiamento do setor privado, com o objetivo de estimular a produção nacional.

## **DIFICULDADES/AMEAÇAS**

- Aumento significativo da inflação (30,7%, em 2016, e 21,4%, em 2022, de acordo com a EIU)
- Desvalorização do Kwanza (cerca de 250% desde 2017)
- Política protecionista relativamente à indústria nacional, sobretudo os setores capazes de abastecer o mercado
- Altas taxas de juro, que impossibilitam o recurso ao crédito para grande parte das empresas
- Diminuição da despesa por parte do Estado, feita sobretudo à custa da redução do investimento
- O país possui um ambiente de negócios complexo
- A capital angolana, Luanda, é uma localização com custos significativos no que respeita à atividade empresarial

- Somente poucas empresas angolanas estão bem posicionadas para representar ou serem distribuidoras de empresas internacionais no país.

### 3.3. Dimensionamento e segmentação de mercado

O dimensionamento e a segmentação do mercado Angolano é uma abordagem fundamental para adequar a penetração do SSP no contexto corporativo de Angola. O dimensionamento e a segmentação do mercado Angolano foi efetuada conforme descrito de seguida.

#### 3.3.1 Dimensionamento

**Microempresas** - geralmente operam em setores informais ou tradicionais, como comércio local, vestuário e pequenos serviços. Baixa capacidade de investimento, foco em soluções acessíveis e práticas. Pelo anteriormente exposto, **este segmento dimensional não se alinha com o SSP.**

**Pequenas e Médias Empresas (PMEs)** - encontradas em setores como construção civil, transportes, distribuição, alimentação e serviços. Podem investir em soluções que melhorem eficiência e competitividade, como softwares de gestão ou consultorias, logo são **potenciais alvos do SSP.**

**Grandes Empresas** - concentradas em indústrias como petróleo e gás, mineração, bancos e telecomunicações. Têm maior capacidade financeira e procuram soluções avançadas ou personalizadas, pelo que são o **alvo ideal e prioritário para a penetração do SSP.**

#### 3.3.2 Segmentação por setor de atuação

**Petróleo e Gás** - maior setor da economia angolana; atrai investimentos e necessita de soluções em logística, tecnologia, *compliance* e segurança, logo é o setor prioritário para o SSP. Principais empresas a considerar:

- Sonangol (Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola) – já cliente da QUALISEG
- TotalEnergies
- Chevron (através de sua subsidiária Cabinda Gulf Oil Company - CABGOC)
- ENI (Ente Nazionale Idrocarburi)
- BP (agora parte da Azule Energy, uma joint venture entre BP e ENI)
- ExxonMobil
- Glencore
- Equinor (anteriormente Statoil)
- Aker Solutions (tecnologias e serviços para projetos de petróleo e gás).

**Agricultura e Pescas** - setor prioritário para diversificação da economia. Empresas buscam tecnologia agrícola, financiamento e infraestrutura, sendo setor a considerar mas de baixa prioridade. Principais empresas a considerar:

- AgroIndustria do Longa (Grupo Castel)
- Novagrolider
- Fazenda Santo António
- Quinta de Jugais Angola
- Agriangola
- Biocom (Companhia de Bioenergia de Angola).

#### **Construção Civil e Infraestrutura:**

Empresas atuantes em obras públicas, habitação e serviços de engenharia procuram equipamentos, serviços especializados, mão-de-obra e serviços de segurança em obra; é também um setor prioritário para o SSP. Principais empresas a considerar:

- Grupo Omatapalo
- Griner Engenharia
- Mota-Engil Angola
- SOMEK (Sociedade Mercado de Construção)
- Elevo Group Angola
- ENGEVIA

- ANGOMAPE (Grupo MITRELLI)
- Consórcio Estrela da Matala
- DAR Angola
- Teixeira Duarte Angola.

### **Marítimo-Portuário**

As principais organizações portuárias de Angola são responsáveis pela gestão, operação e desenvolvimento dos portos no país, que desempenham um papel fundamental na economia nacional devido à sua dependência de importações e exportações. Entre as organizações portuárias mais relevantes, destacam-se:

- Porto de Luanda (Empresa Portuária de Luanda, E.P.)
- Porto do Lobito (Empresa Portuária do Lobito, E.P.) – cliente da QUALISEG
- Porto de Cabinda (Empresa Portuária de Cabinda, E.P.)
- Porto do Namibe (Empresa Portuária do Namibe, E.P.)
- Porto de Soyo
- Porto de Amboim.

**Comércio e Distribuição** - pequenas e médias empresas protagonizam este setor, com foco em importação, retalho e distribuição doméstica; setor a considerar mas apenas na dimensão de vendas por grosso e em segunda prioridade. Principais empresas a considerar:

- Grupo Zahara
- Shoprite Group
- Maxi (Grupo Castel)
- Mega Cash & Carry
- Noble Group
- AngoMart
- Imex
- Grupo Alameda.

### **Telecomunicações e Tecnologia:**

O mercado está em crescimento, propiciado pela digitalização e investimentos em internet e inovação tecnológica, pelo que, na dimensão cultural, é um setor a considerar em segunda prioridade. Principais empresas a considerar:

- Unitel
- Movicel
- Angola Telecom
- MS Telecom
- Africell
- Paratus Angola
- ITEL - Instituto de Telecomunicações
- TDGI Angola
- AngoSat.

### **Serviços Financeiros:**

Inclui bancos, seguradoras e microfinanças. Demanda serviços de compliance, tecnologias financeiras (fintech) e segurança de dados. Pela natureza e requisitos de compliance, é um setor a considerar em segunda prioridade. Principais empresas a considerar:

- Banco Nacional de Angola (BNA)
- Banco de Poupança e Crédito (BPC)
- Banco Angolano de Investimentos (BAI)
- Banco de Fomento Angola (BFA)
- Banco Económico
- Banco Millennium Atlântico
- Banco Sol
- Standard Bank de Angola (subsidiário do Standard Bank Group)
- Ecobank Angola
- Banco Caixa Geral Angola (BCGA)
- Banco Keve.

### 3.4. Análise de Tendências

A análise das tendências emergentes, as mudanças culturais e as mudanças no comportamento do consumidor que podem ter impacto no mercado e subsequente procura pelo SSP é um aspeto relevante. Nesta dimensão, a adoção de serviços de Segurança e Higiene no Trabalho (SHST) no mercado angolano reflete uma tendência crescente, impulsionada por diversos fatores que incluem regulamentações legais, aumento da consciencialização sobre segurança ocupacional e o crescimento em setores estruturantes da economia. As tendências principais são:

#### **Conformidade Legal e Regulamentação**

Angola tem implementado regulamentos laborais mais rigorosos, exigindo que empresas se adequem a normas de SHST para proteger os trabalhadores e evitar penalidades. Isso é particularmente **relevante para setores como petróleo e gás, construção civil e mineração, onde os riscos ocupacionais são elevados.**

#### **Aumento da Consciencialização**

As empresas angolanas reconhecem cada vez mais o impacto positivo da SHST na produtividade, retenção de talentos e redução de custos relacionados com acidentes de trabalho ou doenças ocupacionais. Muitas empresas multinacionais que operam no país exercem pressão para padronizar práticas globais.

#### **Setores de Alto Risco como Motor de Adoção**

O setor petrolífero em Angola, que é vital para a economia, é **um dos maiores adotantes de serviços de SHST** devido à natureza crítica de suas operações. A **construção civil também tem demonstrado maior adoção** devido ao crescimento de projetos de infraestrutura no país.

#### **Externalização de Serviços de SHST**

Há um **aumento na procura por empresas especializadas em SHST** para realizar auditorias, formação e consultorias. Isso é particularmente comum entre pequenas e

médias empresas (PMEs) que não possuem recursos internos para implantar esses serviços ou médias e grandes empresas que visam aumentar a eficiência e reduzir custos.

### **Influência Internacional e Parcerias**

Organizações e parcerias internacionais, como a OIT (Organização Internacional do Trabalho), têm impulsionado campanhas para promover práticas seguras em Angola.

### **Prioridade em Formação e Capacitação**

A formação de pessoal nas áreas de segurança e saúde tem-se ampliado continuamente, com empresas investindo em certificações e formações específicas para atender às exigências de SHST nos setores onde atuam.

Assim, embora desafios como a falta de fiscalização consistente e limitações financeiras ainda existam, a **tendência geral é de maior adoção, especialmente em empresas de maior porte e em setores estratégicos**. A expectativa é que, com o tempo, uma cultura de prevenção e segurança no trabalho se enraíze mais profundamente no mercado angolano.

### 3.5. Análise de preços

A análise de preços de serviços de Saúde, Higiene e Segurança no Trabalho (SHST) em Angola assenta em diversos fatores, como o tipo de serviço oferecido, o setor de atividade, o nível de especialização requerido e a região geográfica. A otimização da estratégia de preços, considerou nomeadamente as estruturas de custos, os preços competitivos e o valor percebido pelo cliente final. Os aspetos mais relevantes são:

#### 3.5.1. Fatores que Influenciam o Preço

##### **Tipo de Serviço SHST Contratado**

- Consultoria pontual para avaliação de risco
- Formação em segurança e ações de melhoria comportamental
- Inspeções ou auditorias regulares
- Implementação de sistemas de gestão de SHST
- Desenvolvimento de planos e relatórios para cumprimento legal e obrigações contratuais

##### **Setor de Atuação**

Setores de maior risco (como petróleo e gás, construção civil e mineração) procuram soluções mais especializadas e, subsequentemente, aceitam custos mais altos.

##### **Tamanho da Empresa**

Empresas maiores pagam valores mais altos devido à escala dos serviços necessários.

##### **Serviços Personalizados vs. Padronizados**

Soluções customizadas para empresas grandes ou internacionais (muitas vezes exigidas por normas globais) geralmente têm custo superior.

## **Localização**

Empresas em áreas remotas ou fora dos principais polos económicos (Luanda, Huambo, Benguela) podem incorrer em custos adicionais devido a custos de deslocação, alojamento ou dificuldade de acesso.

### 3.5.2. Estrutura Geral dos Custos em Angola

## **Consultoria**

Os preços podem variar de 300.000 a 1.500.000 Kz por projeto ou auditorias e análises específicas, dependendo da complexidade do trabalho.

## **Formação**

Custos para cursos de formação de trabalhadores ou gestores podem situar-se entre 50.000 e 200.000 Kz por participante, dependendo da duração e do nível técnico da formação.

## **Assessoria e Outsourcing**

Contratos mensais para externalização de serviços de SHST podem variar de 1.000.000 a 5.000.000 Kz por mês, especialmente em grandes organizações.

## **Equipamentos de Segurança**

Apesar de não estarem diretamente relacionados à consultoria SHST, os EPI (equipamentos de proteção individual) têm um impacto no orçamento global, variando amplamente de acordo com necessidades específicas.

## Fontes

- *Access2Markets | Trade Barriers – Angola*
- *Estratégia de Longo Prazo 2050*
- *Plano de Desenvolvimento Nacional 23-27*
- *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)*
- *Success Tips When Doing Business in Angola 2023 (Healy Consultants).*

## 4 Conclusões

As principais conclusões que podemos extrair da análise efetuada, são:

- A QUALISEG já atua com clientes importantes como Sonangol e Porto do Lobito, mas a marca QUALISEG ainda é pouco conhecida no mercado angolano
- Relações económicas sólidas entre Portugal e Angola, com forte presença de empresas portuguesas, potenciam o fortalecimento da marca QUALISEG e a entrada do SSP
- Angola enfrenta problemas como mão de obra pouco qualificada, corrupção, burocracia, pobreza significativa, entraves regulamentares e alta inflação e desvalorização do Kwanza
- Médias e grandes empresas, especialmente nos setores de petróleo, gás, mineração, bancos e telecomunicações, são mais alinhadas ao produto são as mais adequadas para o SSP
- A estrutura de preços vigente em Angola é consentânea com o SSP e a prestação de assistência técnica pela QUALISEG em matéria de SHST.