

Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia Timor-Leste



Relatório de Investigação Científica INCT 2025

*Um Estudo sobre a Relocalização do Sector Informal e
as Opções Políticas para o Futuro*

Rui Augusto Gomes

Dili, 24 de Novembro de 2025

Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia Timor-Leste



Relatório de Investigação Científica INCT 2025

Um Estudo sobre a Relocalização do Sector Informal e as Opções Políticas para o Futuro

Área de Conhecimento: Economia Sustentável

Estudo Elaborado por:

Investigador Principal: Rui Augusto Gomes

Investigador 1: Mateus Ximenes

Investigador 2: Brett Inder

Investigador 3: Anna Isabela Sanam

Dili, 24 de novembro de 2025

Declaração

Nome do Investigador Principal: Rui Augusto Gomes

Endereço de e-mail: rui.gomes@iob.edu.tl

Telefone/Telemóvel/WhatsApp: (+670) 78119134

Número do Cartão de Identificação: 06030221115871406

Título da Investigação Científica INCT 2025: Um Estudo sobre a Relocalização do Sector Informal e as Opções Políticas para o Futuro

Área de conhecimento: Economia do Desenvolvimento

Ano de Conclusão: 2025

Declaro, sob minha honra, que os dados aqui apresentados são verdadeiros e originais, e que não foi cometido qualquer plágio ou violação das leis de direitos de autor neste estudo.

Autorizo a reprodução integral deste relatório para o Repositório Digital Nacional do INCT, seus sites oficiais e para fins de investigação científica.

Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia, em 13 de novembro de 2025.

Assinatura do Investigador Principal:



Abstract

A Study of the Informal Sector Relocations and Policy Options for the Future

This study investigates the socioeconomic dynamics of street vendors in Dili, Timor-Leste, focusing on their relocation to the Manleuana and Taibessi retail centres and its implications for livelihoods and urban development. Using a mixed-methods approach, quantitative data from 227 vendors were analysed alongside qualitative interviews to explore how relocation affected income, business stability, and perceptions of integration into formal markets. Findings reveal that most vendors are women with low educational backgrounds, limited financial access, and incomes below USD 100 per month. Relocation has generally reduced customer access and sales, though some vendors noted improved cleanliness and safety. Chi-square results show no significant relationship between age, experience, and income, indicating that structural factors such as market visibility and capital access shape outcomes more than individual traits. The study concludes that inclusive urban planning, financial literacy programs, and participatory vendor engagement are essential to ensure sustainable and equitable integration of the informal sector into Dili's urban economy.

Keywords: Informal sector, relocations, policy options, Timor-Leste, employment, shopping malls

Resumo

Um Estudo sobre a Relocalização do Sector Informal e as Opções Políticas para o Futuro

Este estudo investiga a dinâmica socioeconómica dos vendedores ambulantes em Díli, Timor-Leste, com foco na sua deslocalização para os centros comerciais de Manleuana e Taibessi e as suas implicações para os meios de subsistência e o desenvolvimento urbano. Utilizando uma abordagem de métodos mistos, foram analisados dados quantitativos de 227 vendedores, juntamente com entrevistas qualitativas, para explorar como a realocação afetou o rendimento, a estabilidade empresarial e as perceções de integração nos mercados formais. Os resultados revelam que a maioria dos vendedores são mulheres com baixa escolaridade, acesso limitado a recursos financeiros e rendimentos inferiores a 100 dólares por mês. A deslocalização reduziu, de um modo geral, o acesso aos clientes e as vendas, embora alguns vendedores tenham notado melhorias na limpeza e na segurança. Os resultados do teste do qui-quadrado não mostram uma relação significativa entre a idade, a experiência e o rendimento, indicando que os fatores estruturais, como a visibilidade do mercado e o acesso ao capital, moldam os resultados mais do que as características individuais. O estudo conclui que o planeamento urbano inclusivo, os programas de educação financeira e o envolvimento participativo dos vendedores são essenciais para garantir a integração sustentável e equitativa do sector informal na economia urbana de Díli.

Palavras-chave: Sector informal, realojamentos, opções políticas, Timor-Leste, emprego, centros comerciais

Conteúdo

Cobertura.....	1
Declaração	iii
Resumo	v
Conteúdo.....	vi
Lista de tabelas	vii
Lista de Figuras	viii
1. Introdução.....	1
1.1 Contextualização	1
1.2 Revisão da Literatura.....	4
1.3 Formulação do Problema.....	11
1.4 Formulação de Hipóteses	13
1.5 Objetivo	13
1.6 Importância da Investigação	14
1.7 Organização do Trabalho.....	16
1.8 Localização Geográfica	17
2. Metodologia.....	18
2.1 Método de Investigação.....	18
2.2 População e Amostra	18
2.2.1 População	18
2.2.2 Técnica de Amostragem	18
2.3 Técnicas e Instrumentos de Recolha de Dados	19
2.4 Recolha, Transcrição e Análise de Dados	20
3. Análise e Discussão dos Resultados.....	20
3.1 Análise dos Resultados.....	20
3.2 Discussão dos Resultados.....	49
4. Conclusão e Recomendações.....	55
4.1 Conclusão	55
4.2 Recomendações	56
5. Referências	58
Annexos	71

Lista de tabelas

Tabela 1. Perfil Demográfico dos Vendedores em Taibessi	21
Tabela 2. Perfil Demográfico dos Vendedores em Manleuana	22
Tabela 3. Tipos de Produtos Vendidos em Taibessi e Manleuana	23
Tabela 4. Horários e Dias de Trabalho dos Vendedores Ambulantes em Taibessi e Manleuana.....	26
Tabela 5. Perfil económico dos vendedores ambulantes de Taibessi e Manleuana	28
Tabela 6. Utilização de serviços financeiros (empréstimos) pelos vendedores em Taibessi e Manleuana	29
Tabela 7. Notificação Prévia de Deslocação pelo Governo	31
Tabela 8. Impactos Económicos e Comerciais da Relocalização.....	32
Tabela 9. Perceções, Necessidades de Apoio e Perspetivas Futuras dos Vendedores Ambulantes	33
Tabela 10. Tabulação cruzada da duração do vendedor e do rendimento bruto mensal por local.....	35
Tabela 11. Resultados do Teste Qui-Quadrado	35
Tabela 12. Tabulação cruzada da Idade e do Rendimento Bruto Mensal por Localidade	36
Tabela 13. Teste Qui-Quadrado de Associação entre Idade e Rendimento Bruto	37
Tabela 14. Tabulação cruzada das Horas de Trabalho por Dia e do Rendimento Bruto Mensal por Localidade.....	38
Tabela 15. Resultados do Teste Qui-Quadrado	39

Lista de Figuras

Figura 1. Duração da atividade de vendedor em Taibessi	25
Figura 2. Duração do Fornecedor em Manleuana	25
Figura 3. Rendimento Bruto Mensal vs. Despesas Mensais	27
Figura 4. Situação das Contas Bancárias em Taibessi vs. Manleuana	29
Figura 5a - Características socioeconómicas e atividades empresariais.....	40
Figura 5b - Características Socioeconómicas e Atividades Comerciais.....	41
Figura 6a - Acesso a Serviços Financeiros	42
Figura 6b - Acesso a Serviços Financeiros.....	43
Figura 7a - Perceção do Sistema de Retalho Moderno.....	44
Figura 7b - Perceção do Sistema Moderno de Retalho	45
Figura 8a - Impacto da Relocalização	46
Figura 8b - Impacto da Relocalização	46
Figura 9a - Esperanças e Soluções a Longo Prazo	47
Figura 9b - Esperanças e Soluções a Longo Prazo.....	48

1. Introdução

1.1 Contextualização

Timor-Leste registou progressos significativos desde a restauração da sua independência em Maio de 2002: é um dos países mais democráticos da região, estável, pacífico, com imprensa livre e um nível relativamente elevado de representação feminina no Parlamento. A 26 de fevereiro de 2024, Timor-Leste tornou-se membro da Organização Mundial do Comércio (OMC), durante a 13ª Conferência Ministerial da OMC em Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos. A 26 de outubro de 2025, tornou-se formalmente membro de pleno direito da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN). Timor-Leste aspira a alcançar o estatuto de país de rendimento médio-alto até 2030, conforme previsto no Plano Estratégico de Desenvolvimento 2011-2030: *“A visão económica do Plano Estratégico de Desenvolvimento é que, até 2030, Timor-Leste terá entrado no grupo dos países de rendimento médio-alto, erradicado a pobreza extrema e estabelecido uma economia não petrolífera sustentável e diversificada”* (Governo de Timor-Leste, 2011:195).

Apesar das conquistas alcançadas até à data e das metas ambiciosas, a sua economia não é diversificada nem produtiva. A economia continua altamente dependente do Fundo Petrolífero, e os sucessivos governos não conseguiram abordar o desafio de longa data da informalidade, que contribui para a redução das receitas internas. O sector informal é definido como *“todas as actividades económicas realizadas por trabalhadores e unidades económicas que – por lei ou na prática – não são abrangidas ou são insuficientemente abrangidas por arranjos formais”* (Conferência Internacional do Trabalho, 2002:53). Embora não seja possível estimar a dimensão precisa da informalidade, uma grande proporção da população timorense está empregada no sector informal de serviços pouco qualificados, impulsionado principalmente pela necessidade e não pela oportunidade. Como resultado do rápido crescimento populacional e da insuficiência de novos empregos, agravado pelo facto de mais de 90% das actividades económicas se concentrarem em Díli (Instituto Nacional de Estatística, 2023), o fluxo de migrantes rurais para a capital parece inevitável. Apenas alguns destes migrantes rurais se podem dar ao luxo de permanecer abertamente desempregados. Devido à oferta limitada de empregos em Díli, todos os que conseguem trabalhar encontram formas de ganhar a vida, com diferentes graus de sucesso.

São vendedores ambulantes que produzem e vendem bens e serviços legais em espaços públicos urbanos. São pessoas pobres e marginalizadas que escolheram ganhar a vida na

capital. Por definição, os vendedores ambulantes não são oficialmente regulados por lei e exercem as suas atividades diárias em estruturas não permanentes (Cross, 2000). Fazem parte da economia informal, que está a crescer significativamente. Alguns vendedores ambulantes estão instalados há anos nos passeios das ruas principais, em espaços públicos e em qualquer lugar onde encontrem um espaço para exercer o seu negócio. Devido à baixa produtividade do trabalho, verifica-se um aumento significativo de atividades de baixo valor acrescentado e de baixa qualificação, como o comércio a retalho informal, reparação de motociclos, venda ambulante, quiosques, venda de alimentos, reciclagem de lixo, oficinas de trabalho deficientes (obralan), cortes de cabelo e serviços de transporte, que exigem mão-de-obra intensiva e pouco qualificada. A absorção da mão-de-obra na economia informal é fácil, as leis laborais não se aplicam ou não são respeitadas, os trabalhadores não pagam impostos e não estão abrangidos pelas prestações sociais.

O último Inquérito à Força de Trabalho (IFT), realizado em 2021, aponta para um peso excessivo do emprego informal (77,3%) no total de empregos, com o emprego vulnerável a atingir níveis consideravelmente elevados (58%), resultando em rendimentos baixos e inseguros e em empregos sem proteção social. As mulheres que trabalham na informalidade em Timor-Leste representam 80,4% e os homens 75,3% (Governo de Timor-Leste, 2022). Para situar o país no contexto regional, o emprego informal em Timor-Leste é hoje comparável à situação em Myanmar e no Laos em 2017, quando as taxas eram de 89,1% e 73,4%, respetivamente, ou à situação no Camboja em 2021, quando a taxa era de 90,3% (ASEAN, 2019).

Entretanto, a entrada de lojas multinacionais de retalho (e grossista) em Díli, juntamente com os pequenos retalhistas tradicionais, de baixa produtividade, baixa tecnologia, baixo rendimento e fragmentados, que ocupam estruturas precárias, agravou uma série de problemas na área urbana da capital, incluindo o congestionamento do trânsito, a falta de higiene e a obstrução do sistema de esgotos. Recentemente, as autoridades optaram por desalojá-los das suas estruturas precárias e realocá-los em dois centros comerciais de maior dimensão, Manleuana e Taibessi, localizados nos arredores da capital. Embora os vendedores ambulantes já tenham sido realocados em Manleuana e Taibessi, um número crescente de lojas multinacionais de retalho e grossista, incluindo centros comerciais, tem sido erguido ao longo das principais vias da capital, levantando suspeitas sobre o tratamento injusto do governo em relação aos vendedores ambulantes em comparação com os recém-chegados.

A expulsão forçada de vendedores ambulantes dos passeios das ruas principais intensificou-se antes da visita do Papa Francisco em Setembro de 2024, bem como da celebração de datas comemorativas nacionais com a presença de dignitários internacionais. Estes vendedores ambulantes não têm condições para competir com as grandes cadeias de retalho multinacionais, e as expulsões podem ameaçar a sua sobrevivência. Hoje, embora os passeios estejam praticamente livres da presença de vendedores ambulantes e os canais de esgoto tenham sido reabertos, a questão fundamental permanece sem resposta: qual seria a melhor alternativa para lidar com os vendedores ambulantes e os produtos que produzem e vendem, de forma a garantir o sustento das suas famílias? Neste estudo, os autores irão focar-se nos vendedores ambulantes e em como as suas atividades impactam os consumidores de baixo e médio rendimento.

Na verdade, os centros comerciais em Manleuana e Taibessi são espaços abertos rodeados de casas particulares, repletos de vendedores, o acesso é difícil, a área de estacionamento é extremamente limitada, os terrenos ficam empoeirados durante a estação seca e faltam serviços públicos para atender a um número crescente de vendedores, deixando-os com muito menos oportunidades de ganhar a vida para sustentar as suas famílias e dependentes. Além disso, não existe um armazenamento e manuseamento seguro dos produtos, não existem embalagens adequadas, tudo isto pode contribuir para o aumento do risco de doenças de origem alimentar.

Como a maior parte da actividade económica ocorre em Díli, o número de vendedores ambulantes e retalhistas continuará a aumentar na capital num futuro próximo, levando a mais problemas de concorrência desleal, disputa por espaço limitado, ambiente pouco saudável e incerteza em termos de segurança tanto para os vendedores como para os consumidores. Embora seja difícil saber o número exacto de vendedores, estes representam um segmento importante da economia informal no país e, por isso, não podem ser ignorados. Para muitos deles, as actividades económicas têm sido um escape à pobreza. Assim, é importante antecipar as consequências futuras que a imigração rural para a capital poderá trazer em termos de planeamento urbano e de utilização dos espaços públicos.

Como já foi referido anteriormente, pouco se sabe sobre os vendedores ambulantes, a dinâmica e as características deste segmento específico da população. Algumas informações provenientes de estudos qualitativos merecem ser referidas. Por

exemplo, um inquérito realizado pelo Instituto Mata Dalan (MDI) em 2021 revelou que 56% dos inquiridos do setor informal confirmaram que a principal fonte de financiamento da sua atividade era de recursos próprios, e mais de dois terços (66%) afirmaram que as suas atividades permitiam suprir as necessidades básicas das suas famílias com o rendimento obtido com os produtos que produzem e vendem (Instituto Mata Dalan, 2021; Mau-Quei & Cameron, 2019). Outra fonte útil de informação sobre o sector informal em Timor-Leste pode ser encontrada na tese de doutoramento de Mau-Quei (Mau-Quei, 2019). Certamente, estes inquéritos lançaram alguma luz sobre o sector informal, mas também são limitados em termos de tamanho da amostra para um segmento da sociedade com elevada mobilidade.

Dadas as lacunas nos dados que regem o sector informal, os dados de elevada qualidade e as provas empíricas são, portanto, cruciais para a elaboração de políticas adequadas para lidar com este problema no país. Este estudo contribui para uma compreensão aprofundada do sector informal em Timor-Leste, com um enfoque particular na dinâmica socioeconómica dos vendedores ambulantes, na sua recente deslocalização para os centros comerciais de Manleuana e Taibessi e no impacto desta deslocalização nos seus meios de subsistência. Compreender as características do sector informal em Timor-Leste é essencial para soluções duradouras tanto para o planeamento urbano como para o próprio sector informal no país.

1.2 Revisão da Literatura

Em muitos países em desenvolvimento, o sector informal é a fonte de emprego mais importante, representando 30% a 70% do emprego total. De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a participação do emprego informal nos países emergentes e em desenvolvimento é de 69,6% da população empregada (aproximadamente 2 mil milhões de pessoas), enquanto nos países desenvolvidos, o emprego informal corresponde a 18,3% (OIT, 2018:15). Diferentes termos têm sido utilizados para designar o “setor informal”. Por exemplo, alguns chamam-lhe economia, setor, trabalho, emprego, atividade “paralela”, “clandestina”, “invisível”, “invisível”, “não declarada”, “subterrânea”, “não observada”, “desorganizada” ou “não regulamentada”, entre outros. Muitos estudiosos consideram a informalidade um fenómeno temporário que se dissipará com o progresso do desenvolvimento económico.

No entanto, o seu crescimento e persistência nas economias emergentes e em desenvolvimento não podem ser ignorados.

Só no início da década de 70 é que o antropólogo britânico Keith Hart introduziu o conceito de “sector informal” no seu estudo sobre o Gana, publicado dois anos mais tarde (Hart, 1973). Desde então, tem havido muita investigação e debate político sobre como definir esta esfera da actividade económica e diferenciá-la da economia formal. A OIT tem estado na vanguarda do trabalho analítico sobre a informalidade desde a introdução do conceito (OIT, 1972). Posteriormente, a Resolução da Conferência Internacional do Trabalho (CIT) de 2002 sobre Trabalho Digno e Economia Informal forneceu uma estrutura clara que reconhece a diversidade e a heterogeneidade dos actores e actividades na economia informal, alargando a compreensão dos seus parâmetros. A informalidade não existe apenas numa vasta gama de sectores, mas também, e de forma importante, inclui o trabalho ocasional e precário dentro da economia formal (OIT, 2002).

Para Todaro e Smith, o sector informal é *“um sector desorganizado, não regulamentado e, na sua maioria, legal, mas não registado”*, que é difícil de detectar nas estatísticas formais de desemprego do sector moderno. O sector informal é definido como *“a parte da economia urbana dos países em desenvolvimento caracterizada por pequenas empresas individuais ou familiares competitivas, pequeno comércio a retalho e serviços, métodos intensivos em mão-de-obra, livre entrada e preços de factores e produtos determinados pelo mercado”* (2015:349). De facto, o sector informal é tão heterogéneo que alguns estudiosos consideram impossível utilizar uma ou duas teorias para explicar o fenómeno da informalidade. Por exemplo, Dell’Anno defende que não existe uma teoria abrangente da informalidade que se aplique tanto aos países desenvolvidos como aos países em desenvolvimento; por conseguinte, as medidas políticas devem ser adaptadas às especificidades da informalidade, tendo em conta as suas características, contextos e as necessidades daqueles que trabalham no sector informal (2021:8).

Certamente que não é o objetivo deste estudo analisar as diversas interpretações da informalidade. No entanto, é de salientar que, mesmo antes do conceito de “setor informal” de Hart, Arthur Lewis já tinha modelado a existência do emprego informal como uma forma de exclusão ou Empregador de Última Instância (EUI) no seu modelo de dois setores: a economia subdesenvolvida, composta por um setor rural tradicional, sobrepovoado e de subsistência, caracterizado por uma produtividade marginal do trabalho nula, e um setor industrial urbano moderno de alta produtividade, para o qual a mão-de-obra do setor de subsistência é gradualmente transferida. O modelo de Lewis foi

posteriormente modificado, formalizado e ampliado por John Fei e Gustav Ranis (Lewis, 1954; Fei e Ranis, 1964; ver também Harris e Todaro, 1970). Nesta mesma linha, outros estudiosos defendem que as empresas são “excluídas” da economia formal devido aos elevados custos de registo, regulamentação e conformidade fiscal, o que tende a desencorajar as empresas a fazerem parte da economia formal (Friedman et al., 2000; De Soto, 2003). A “exclusão” da economia formal deve-se, em parte, ao número limitado de empregos na economia formal, pelo que o sector informal actua como um espaço necessário para o excedente de mão-de-obra e para as suas pequenas empresas (Porta e Schleifer, 2008).

Por outro lado, existe a chamada “visão parasitária”, segundo a qual as empresas se mantêm intencionalmente pequenas e informais para evitar a deteção por parte das autoridades (fiscais) (Porta e Schleifer, 2008).

Outros estudiosos, no entanto, consideram o emprego informal como o resultado de um cálculo privado de custo-benefício, em que as empresas e os trabalhadores optam por “sair” da economia formal e permanecer voluntariamente na informalidade quando percebem que os custos da formalidade superam os seus benefícios (Magnac, 1991; Maloney, 1999 e 2004). Por outras palavras, permanecer no sector informal foi intencional para alcançar determinadas vantagens económicas ou estratégicas, em vez de ser forçado a fazê-lo devido a factores externos ou à falta de opções. Existem outros factores que contribuem para a informalidade, incluindo a pobreza e as necessidades dos trabalhadores. Para o segmento pobre da sociedade, as atividades informais são a única opção disponível, uma vez que os empregos informais podem oferecer flexibilidade no horário de trabalho, o que é um benefício para aqueles com outras responsabilidades, permitindo-lhes definir outros horários. Isto, por sua vez, cria condições de trabalho precárias.

Assim, as principais causas e os factores que impulsionam o crescimento e a prevalência do sector informal em muitas economias emergentes e em desenvolvimento têm a ver com a falta de oportunidades económicas e com a falha das instituições formais (i.e., má governação) em lidar com a informalidade que, de acordo com a Resolução da CDI de 2002, emanam de: *“Políticas macroeconómicas e sociais inadequadas, ineficazes, mal orientadas ou mal implementadas, muitas vezes desenvolvidas sem consultas tripartidas; a falta de quadros legais e institucionais favoráveis; e a falta de boa governação para a implementação adequada e eficaz de políticas e leis”* (OIT, 2002).

O sector informal, tal como conceptualizado por diversas entidades de referência, como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e o Banco Mundial, abrange um espectro de actividades económicas que não são reguladas nem monitorizadas pelo Estado. Esta definição implica que o sector informal opera fora do âmbito dos sistemas económicos formais, o que o diferencia do sector formal, onde as práticas comerciais estão em conformidade com as normas e regulamentos legais. Os académicos têm melhorado esta definição, explorando diversas características que distinguem o sector informal do formal. Por exemplo, Mughal e Schneider ilustram como o sector informal influencia a economia formal, particularmente em países em desenvolvimento como o Paquistão, onde a acessibilidade ao capital e a flexibilização dos requisitos de documentação facilitam as interações entre estes dois sectores (Mughal & Schneider, 2020). Da mesma forma, Chattopadhyay e Mondal discutem as implicações da liberalização comercial no contexto da economia informal, enfatizando como esta leva ao aumento do emprego e dos salários à medida que as empresas transitam entre sectores (Chattopadhyay & Mondal, 2016).

O sector informal é caracterizado pela falta de segurança no emprego, ausência de contratos formais e, frequentemente, níveis de rendimento mais baixos; contudo, ele serve como uma fonte crucial de emprego para populações marginalizadas, particularmente em países em desenvolvimento onde o sector formal pode ser insuficiente ou inexistente (Etim & Daramola, 2020; Chattopadhyay & Mondal, 2016). Este setor não só gera emprego, como também funciona como um importante amortecedor contra as flutuações e adversidades económicas, aumentando, assim, a resiliência das populações urbanas (Balogun, 2022). Por exemplo, Mpofu e Sibindi defendem que as soluções financeiras informais impulsionam significativamente o crescimento das pequenas e médias empresas (PME), que muitas vezes se vêm dependentes dos canais de financiamento informais devido às lacunas nos serviços financeiros formais (Mpofu & Sibindi, 2022).

Além disso, a economia informal contribui significativamente para as economias urbanas. O estudo de García sobre as economias de aglomeração na Colômbia sugere que, apesar das potenciais deseconomias provocadas por uma atividade informal significativa, existem benefícios substanciais derivados da presença do setor informal, como o aumento das interações locais e do dinamismo nos ambientes urbanos (García, 2019). Além disso, Ruzek realça que as comunidades envolvidas em actividades económicas informais, como as feiras livres e o comércio ambulante, demonstram frequentemente uma maior

sustentabilidade, promovendo as economias locais e aumentando o capital social nestes grupos marginalizados (Ruzek, 2014).

O sector informal serve também como fonte vital de sobrevivência para indivíduos em ambientes marcados pela pobreza ou instabilidade económica. Sharma e Adhikari indicam que as economias informais funcionam muitas vezes como uma rede de segurança para os residentes em tempos de recessão económica (Sharma & Adhikari, 2020). Esta perspectiva está em linha com as conclusões de Etim e Daramola, que destacam como o sector informal é cada vez mais reconhecido como um sector de crescimento, particularmente em resposta às dificuldades económicas na África do Sul e na Nigéria (Etim e Daramola, 2020). Este duplo papel do sector informal, funcionando tanto como uma fonte crucial de emprego como um factor de resiliência, reforça ainda mais a sua importância no tecido socioeconómico das economias em desenvolvimento.

Tal como os vendedores ambulantes, as suas características socioeconómicas reflectem frequentemente a diversidade demográfica do sector informal. Os vendedores ambulantes pertencem geralmente a diferentes faixas etárias e origens, muitas vezes caracterizados por uma baixa escolaridade, no entanto com competências práticas significativas relacionadas com o seu ofício. Por exemplo, um estudo de Huynh-Van et al. revela que a maioria dos vendedores tem o ensino secundário completo, principalmente entre os vendedores fixos, enquanto os vendedores ambulantes geralmente têm apenas o ensino básico completo (Huynh-Van *et al.*, 2022). Os níveis de rendimento dos vendedores ambulantes podem também variar significativamente em função de factores como a localização, o tipo de mercadoria vendida e a procura do mercado. Setyaningsih et al. descobriram que a experiência empresarial desempenha um papel mais crucial na diferenciação de rendimentos do que a escolaridade, sugerindo que as competências práticas podem compensar eficazmente a educação formal (Setyaningsih *et al.*, 2019). Além disso, Bhattarai e Pathak enfatizam as implicações da venda ambulante no combate à pobreza e na mobilidade económica, indicando que estes vendedores servem muitas vezes como principal fonte de rendimento para as suas famílias (Bhattarai & Pathak, 2020).

Além disso, os vendedores ambulantes envolvem-se normalmente em diversas atividades comerciais, desde a venda de alimentos e bebidas a uma variedade de mercadorias. A dinâmica operacional observada na economia de rua reflecte não só iniciativas empreendedoras individuais, mas também adaptações aos ambientes económicos urbanos. Negassa et al. referem que os vendedores com rendimentos mais

elevados tendem a manter melhores práticas de higiene alimentar, destacando uma associação entre o estatuto económico e a qualidade operacional no cenário da venda ambulante (Negassa *et al.*, 2023).

Os vendedores ambulantes implementam várias estratégias de subsistência moldadas pelas suas operações diárias em contextos urbanos. A sua adaptabilidade inclui, geralmente, a mobilidade entre locais para otimizar o seu potencial de vendas, particularmente em áreas de grande movimento, como mercados, pontos turísticos e terminais de transporte (Pitoyo *et al.*, 2021). A pandemia de COVID-19 afetou significativamente os padrões operacionais destes vendedores, obrigando-os a adaptar as suas estratégias através do alargamento do horário de trabalho, à medida que a procura flutuava devido às restrições (Meher *et al.*, 2021).

Apesar da sua resiliência, os vendedores ambulantes enfrentam inúmeros desafios, incluindo pressões regulamentares, instabilidade económica e acesso inadequado a recursos. Duy e Thành defendem que os vendedores ambulantes migrantes, em particular, sofrem consideráveis choques de rendimentos durante as crises, o que os expõe a vulnerabilidades únicas (Duy & Thành, 2024). Além disso, a ameaça de despejo e assédio por parte das autoridades locais agrava a sua precariedade, exigindo o desenvolvimento de mecanismos de coping que vão desde a formação de alianças à partilha de recursos para apoio mútuo (Kambara & Bairagya, 2021). Kambara e Bairagya corroboram estas descobertas, indicando que as mulheres vendedoras ambulantes são particularmente suscetíveis à marginalização e ao assédio, destacando uma dimensão de género nas lutas enfrentadas pelos vendedores ambulantes (Kambara & Bairagya, 2021).

Um elemento importante a observar é a interação entre os vendedores ambulantes e a economia formal. Esta interação é complexa e multifacetada, caracterizada por elementos tanto sinérgicos como competitivos. Os vendedores ambulantes podem desempenhar um papel substancial nas cadeias de abastecimento locais, fornecendo bens flexíveis e acessíveis, particularmente em ambientes urbanos onde o retalho formal pode não satisfazer as necessidades locais (Iqbal *et al.*, 2022). Esta interdependência realça a capacidade do sector informal para complementar as estruturas económicas formais, com os vendedores ambulantes a actuarem frequentemente como grossistas e retalhistas informais.

No entanto, a natureza híbrida destas relações levanta questões relativas à tributação, conformidade regulamentar e reconhecimento dentro da estrutura económica mais ampla. Por exemplo, Martínez e Short sugerem que os esforços para realocar os

vendedores ambulantes em espaços regulamentados refletem as tentativas oficiais de formalizar as economias informais, embora estas intervenções produzam frequentemente resultados mistos (Martínez & Short, 2017). Tais realocações podem não atender às necessidades fundamentais dos vendedores ou, em última análise, deslocá-los de áreas-chave do mercado (Recio & Gomez, 2013).

Além disso, os estudos indicam que uma melhor integração na economia formal pode melhorar os meios de subsistência dos vendedores ambulantes. Capacitar os vendedores ambulantes com formação e acesso a microfinanças pode preencher a lacuna entre as operações formais e informais, alavancando assim o seu potencial para contribuir para as economias urbanas, garantindo ao mesmo tempo a conformidade com os regulamentos (Husain *et al.*, 2015).

Em síntese, compreender os vários factores que tornam o sector informal tão heterogéneo, bem como o seu crescimento e persistência contínuos, é fundamental para contribuir para a formulação de políticas eficazes para o papel económico do sector informal, o combate à pobreza e o desenvolvimento no país. As opções políticas disponíveis para enfrentar este desafio de longa data da informalidade variam desde não tomar qualquer acção, erradicar o sector informal, desregular o sector formal até formalizar o sector informal. Cada uma destas opções políticas acarreta vantagens e desvantagens. Por exemplo, se não for tomada qualquer ação, as desvantagens podem superar em muito as vantagens.

Ou, se a erradicação do sector informal for a opção política adoptada, as desvantagens poderão potencialmente superar as vantagens, como poderá ocorrer quando se procura a desregulação do sector formal. Os tipos de intervenções para lidar com o sector informal podem ser encontrados em documentos de agências supranacionais, como a OIT, a União Europeia e a OCDE (OIT, 2013; Comissão Europeia, 2016; OCDE, 2023).

Em conclusão, embora os vendedores ambulantes sejam frequentemente relegados para as margens das economias urbanas, as suas características socioeconómicas realçam o seu papel vital no emprego e no comércio local. Possuem estratégias de subsistência adaptativas que lhes permitem superar inúmeros desafios, incluindo realocações forçadas e outras formas de discriminação, ao mesmo tempo que interagem com a economia formal. Sem dúvida, há necessidade de abordagens políticas diferenciadas que reconheçam e apoiem este subconjunto integral do sector informal, para o qual este estudo pretende contribuir.

1.3 Formulação do Problema

Embora Timor-Leste tenha feito progressos consideráveis na promoção da democracia, da estabilidade e da integração económica, a sua economia permanece em grande parte não diversificada e fortemente dependente das receitas petrolíferas. Um dos desafios estruturais mais persistentes é a expansão do sector informal, que absorve a maior parte da força de trabalho do país. A economia informal em Díli, particularmente o sector dos vendedores ambulantes, tornou-se tanto um mecanismo vital de subsistência como uma questão complexa de governação.

Nos últimos anos, o governo introduziu políticas de deslocalização com o objectivo de reorganizar os vendedores ambulantes informais na capital. Os vendedores foram transferidos das principais vias de Díli para dois centros comerciais recém-criados, Manleuana e Taibessi, com a intenção de melhorar a ordem pública, o saneamento e o fluxo de tráfego. No entanto, estas medidas de deslocalização suscitaram novos desafios que questionam a sua eficácia e abrangência a longo prazo.

Muitos vendedores relataram uma queda de rendimento, redução do acesso de clientes, infraestruturas deficientes e serviços públicos limitados nos novos locais congestionados. Os complexos comerciais, embora tenham a intenção de formalizar as atividades de venda ambulante, caracterizam-se por espaço inadequado, higiene deficiente, estacionamento insuficiente e falta de instalações para o manuseamento e armazenamento seguros de alimentos. Entretanto, as cadeias de retalho multinacionais continuaram a expandir-se ao longo das principais vias da cidade, criando um contraste visível entre as economias formal e informal e levantando preocupações sobre o tratamento desigual e a exclusão social.

Além disso, o acesso a serviços financeiros continua a ser mínimo entre os vendedores informais. A maioria depende do autofinanciamento ou de acordos de crédito informais, o que restringe a sua capacidade de investir ou expandir o seu negócio. Sem acesso adequado a capital, educação financeira ou apoio institucional, os vendedores ambulantes continuam presos num ciclo de baixos rendimentos e alto risco.

A política de deslocalização também expôs lacunas no planeamento urbano e no diálogo social. Houve pouca consulta aos vendedores e aos consumidores, resultando numa discrepância entre as intenções da política e a realidade diária dos afectados. As percepções dos vendedores e dos clientes em relação aos esforços de deslocalização e modernização, como a ideia de integrar os vendedores num ambiente de retalho modernizado, permanecem pouco exploradas.

Dadas estas múltiplas camadas de complexidade, o problema vai para além do deslocamento físico. Envolve as dimensões sociais, económicas e institucionais que moldam a sobrevivência dos trabalhadores informais numa economia urbana em rápida transformação. Há uma necessidade urgente de gerar provas empíricas sobre quem são os vendedores, como a deslocalização os afectou, como interagem com a economia formal e que tipo de soluções duradouras poderiam equilibrar a protecção dos meios de subsistência com a modernização urbana.

Assim, este estudo aborda o seguinte problema central de investigação:

Como é que a deslocalização de vendedores ambulantes informais em Díli afectou as suas condições socioeconómicas, o acesso a serviços financeiros e as interacções com os clientes e a economia formal, e que opções políticas podem garantir uma gestão urbana mais inclusiva e sustentável no futuro?

A partir deste problema principal, surgem várias subquestões de investigação alinhadas com o estudo:

1. Quais são as características socioeconómicas, as atividades comerciais e os padrões de rendimento dos vendedores ambulantes informais, e como é que estes diferem entre os vendedores de longa data e os recentemente despejados ou realocados?
2. Em que medida os vendedores ambulantes têm acesso a serviços financeiros e como é que isso influencia o desempenho do seu negócio e o bem-estar familiar?
3. De que forma os vendedores e os clientes percebem a deslocalização e a possibilidade de integrar o comércio ambulante informal num sistema de retalho moderno?
4. Quais os principais impactos económicos e sociais da deslocalização para Manleuana e Taibessi no rendimento, acessibilidade e condições de vida dos vendedores?
5. Que recomendações de políticas públicas podem ser formuladas para gerir o comércio ambulante informal de forma a promover a inclusão, a equidade e o desenvolvimento urbano sustentável em Timor-Leste?

Através da análise destas questões, o estudo procura proporcionar uma compreensão abrangente do processo de deslocalização do sector informal e desenvolver opções políticas práticas que reforcem a capacidade do governo para integrar os actores informais na agenda mais ampla de desenvolvimento económico e urbano de Timor-Leste.

1.4 Formulação de Hipóteses

Dada a natureza descritiva e exploratória deste estudo, as seguintes hipóteses são formuladas como pressupostos orientadores para a análise descritiva e de tabulação cruzada realizada com recurso ao *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). A análise centra-se na compreensão de como variáveis demográficas, económicas e percetivas selecionadas se relacionam com os meios de subsistência dos vendedores ambulantes informais que operam atualmente nos centros comerciais de Manleuana e Taibessi, em Díli.

H1 – Experiência e Nível de Rendimento

Os vendedores ambulantes com mais anos de experiência na venda tendem a obter um rendimento mensal médio mais elevado em comparação com os vendedores que trabalham na atividade há menos tempo.

H2 – Idade e Nível de Rendimento

Existe uma relação positiva entre a idade dos vendedores e os seus níveis de rendimento, partindo do pressuposto que os vendedores mais velhos podem ter maior estabilidade no negócio, melhores relações com os clientes e experiência na gestão de vendas.

H3 – Horário de Trabalho e Nível de Rendimento

Espera-se que os vendedores que trabalham mais horas por dia obtenham níveis de rendimento mais elevados, reflectindo a relação directa entre o tempo de trabalho e os rendimentos no trabalho independente informal.

1.5 Objetivo

1.5.1 Objetivo Geral do Estudo

O objectivo geral do estudo foi obter uma compreensão aprofundada do sector informal, analisando particularmente a dinâmica socioeconómica dos vendedores ambulantes em Díli, com foco na sua deslocalização para os centros comerciais de Manleuana e Taibessi e no seu impacto nos seus meios de subsistência, bem como explorar soluções a longo prazo para o planeamento urbano e o sector informal em Timor-Leste.

1.5.2 Objetivos Específicos do Estudo

Mais concretamente, este estudo procurou:

1. Estabelecer um perfil do sector informal, incluindo os tipos de actividades, os lucros e os prejuízos, e as suas interacções com a economia formal.
2. Investigar o acesso destes vendedores a serviços financeiros e como isso impactou as suas actividades económicas e o bem-estar dos respetivos dependentes.
3. Identificar as perceções dos vendedores em relação à possibilidade de os acomodar num sistema de retalho modernizado, como um centro comercial, para satisfazer as suas necessidades e, ao mesmo tempo, melhorar a qualidade do ambiente de retalho.
4. Analise o impacto que as recentes deslocalizações podem ter na sua capacidade de ganho, acessibilidade aos clientes e condições de vida em geral.
5. Proponha um conjunto de recomendações práticas para a gestão dos vendedores ambulantes em espaços públicos urbanos, equilibrando as suas necessidades com os objetivos de desenvolvimento urbano e promovendo a inclusão no crescimento económico de Timor-Leste.

1.6 Importância da Investigação

O sector informal constitui uma componente significativa da economia e do mercado de trabalho de Timor-Leste, mas continua a ser pouco compreendido e fracamente integrado nas estruturas políticas formais. Compreender a sua dinâmica, especialmente o impacto das recentes políticas de realocização nos vendedores ambulantes em Díli, é crucial para a formulação de estratégias de desenvolvimento equitativas e sustentáveis no país.

Este estudo é particularmente relevante por diversas razões. Em primeiro lugar, fornece provas empíricas sobre as características socioeconómicas dos vendedores ambulantes informais, uma população frequentemente excluída das estatísticas oficiais e do discurso das políticas públicas. Ao documentar os seus perfis demográficos, estruturas de rendimento, condições de trabalho e acesso a serviços financeiros, a investigação preenche uma lacuna crítica de conhecimento nos dados nacionais e oferece informações valiosas para os decisores políticos.

Em segundo lugar, o estudo contribui para a avaliação e formulação de políticas. A deslocalização de vendedores para os centros comerciais de Manleuana e Taibessi

tornou-se um aspecto visível da transformação urbana de Díli, mas os seus efeitos a longo prazo nos meios de subsistência permanecem incertos. Ao analisar os impactos sociais e económicos da deslocalização, esta investigação apoia as instituições governamentais, como o Ministério do Turismo, Comércio e Indústria, a Câmara Municipal de Díli e as autoridades locais relacionadas, na elaboração de estratégias de gestão urbana mais inclusivas, alinhadas tanto com a modernização económica como com as metas de redução da pobreza.

Em terceiro lugar, as conclusões deste estudo têm implicações mais vastas para o Plano Estratégico de Desenvolvimento do país 2011-2030, particularmente os seus objectivos de diversificação económica, desenvolvimento do sector privado e erradicação da pobreza. A informalidade continuará a ser uma característica definidora da economia de Timor-Leste nos próximos anos; por conseguinte, compreender como geri-la através de abordagens participativas e baseadas em evidências é fundamental para o progresso nacional.

Em quarto lugar, o estudo possui relevância social ao dar voz a actores urbanos marginalizados, os vendedores ambulantes, cujas actividades económicas são vitais para a sobrevivência das famílias e para satisfazer as necessidades dos consumidores de baixo e médio rendimento em Díli. A sua inclusão em futuros quadros de políticas urbanas contribuirá para uma maior coesão social e para a redução da desigualdade económica.

Numa perspetiva académica, o estudo enriquece a literatura teórica e empírica sobre as economias informais em países em desenvolvimento pós-conflito e de pequena dimensão. Fornece também uma referência comparativa para outros países da ASEAN que enfrentam desafios semelhantes de informalidade e crescimento urbano.

Em suma, a investigação justifica-se pelo seu potencial para:

1. Produzir dados e insights fiáveis para apoiar a formulação de políticas baseadas em evidências em Timor-Leste;
2. Contribuir para o desenvolvimento de políticas de planeamento urbano inclusivas que reconheçam o sector informal como uma parte legítima da economia nacional;
3. Reforçar a colaboração entre instituições académicas, agências governamentais e parceiros de desenvolvimento, e
4. Promover a inclusão social e económica em consonância com a visão nacional de crescimento sustentável e diversificado até 2030.

Através deste contributo multidimensional, o estudo pretende servir tanto como referência científica como ferramenta prática para a formulação de futuras opções políticas para o sector informal em Timor-Leste.

1.7 Organização do Trabalho

Este relatório de investigação está estruturado em várias partes coerentes para garantir o alinhamento entre os objetivos, a metodologia e os resultados. Cada capítulo contribui para a compreensão da dinâmica socioeconómica dos vendedores ambulantes em Díli e das opções políticas para a gestão futura do sector informal.

O **Capítulo 1** – Introdução apresenta o contexto nacional e urbano de Timor-Leste, a importância da economia informal e os desafios relacionados com a deslocalização dos vendedores. Inclui a revisão da literatura, a formulação do problema, as hipóteses, os objetivos, a justificação do estudo e a organização do trabalho.

O **Capítulo 2** – Metodologia explica a abordagem sequencial explicativa de métodos mistos, começando pela fase quantitativa, um levantamento de campo com 227 vendedores ambulantes analisados com o SPSS através de técnicas descritivas e de tabulação cruzada, seguida da fase qualitativa, que envolveu dez entrevistas em profundidade analisadas tematicamente através do NVivo. O capítulo apresenta ainda a estratégia de amostragem, os instrumentos e a integração de dados através da triangulação.

O **Capítulo 3** – Análise e Discussão dos Resultados integra descobertas quantitativas e qualitativas para interpretar os perfis socioeconómicos dos vendedores, o acesso ao financiamento, as perceções de deslocalização e a prontidão para a integração num sistema de retalho moderno. A análise destaca padrões, relações e explicações contextuais derivadas de ambos os conjuntos de dados.

O **Capítulo 4** – Conclusões e Recomendações resume as principais descobertas, verifica as hipóteses e formula recomendações de políticas que visam a gestão inclusiva e sustentável do sector informal em Timor-Leste.

O relatório conclui com a lista de Referências em formato APA, compilando todos os trabalhos e documentos utilizados. Esta estrutura garante uma progressão lógica do contexto e da teoria para as evidências empíricas e soluções práticas.

Esta estrutura permite uma leitura sequencial e integrada do trabalho, desde a contextualização teórica e metodológica à análise empírica e à formulação de soluções práticas aplicáveis à realidade timorense.

1.8 Localização Geográfica

O estudo foi realizado no município de Díli, especificamente nos centros comerciais de Manleuana e Taibessi – os dois principais locais designados pelo Governo de Timor-Leste para a deslocalização de vendedores ambulantes informais. Estes centros estão localizados nos arredores de Díli e servem como destinos principais para as atividades económicas informais deslocalizadas das ruas principais da cidade.

Enquanto o Centro Comercial de Manleuana está rodeado por um muro de betão, o Centro Comercial de Taibessi está rodeado por um espaço aberto junto a casas particulares. Ambos os centros têm estacionamento muito limitados, falta de infraestruturas modernas, bancas básicas e áreas não pavimentadas – um testemunho da necessidade local de um mercado central, estruturado e organizado.

O Centro Comercial de Manleuana está situado ao longo do corredor sudoeste de Díli e alberga vendedores que comercializam alimentos, artigos para o lar, vestuário e produtos agrícolas. O Centro Comercial de Taibessi, localizado na zona leste da capital, alberga um leque semelhante de vendedores, muitos dos quais operavam anteriormente ao longo de ruas e passeios urbanos centrais.

A recolha de dados foi realizada diretamente nestes dois centros através de inquéritos de campo, entrevistas em profundidade e discussões em grupos de foco (DGFs). Foram obtidas informações secundárias adicionais junto das autoridades locais, da administração dos centros comerciais e de documentos de políticas relevantes.

Estes locais foram escolhidos porque representam o núcleo da recente política governamental de deslocalização do sector informal e fornecem um panorama claro das realidades socioeconómicas dos vendedores ambulantes deslocados no contexto urbano de Timor-Leste.

2. Metodologia

2.1 Método de Investigação

Uma vez que a maioria das actividades económicas no sector informal não é registada, e a produção e a venda não estão reflectidas nas estatísticas governamentais, existem poucas opções disponíveis relativamente à metodologia de inquérito. Há mais investigação a ser conduzida sobre a economia formal desenvolvida, como o Inquérito à Atividade Empresarial e o Inquérito às Empresas, do que sobre o setor informal. Este fosso de investigação necessita de ser reduzido, principalmente dada a importância do emprego informal na perspetiva do mercado de trabalho, onde 77,3% de todo o emprego em 2021 era na economia informal. Muitos dos trabalhadores do sector informal, incluindo os vendedores ambulantes, são micro-empresários por conta própria ou trabalhadores independentes.

Uma vez que este estudo visa explorar a dinâmica socioeconómica do sector informal, incluindo os vendedores ambulantes de Díli que foram transferidos para os centros comerciais de Manleuana e Taibessi, foi utilizada uma abordagem de projecto sequencial explicativo. Esta abordagem começou com a recolha e análise de dados quantitativos, seguida da recolha de dados qualitativos para complementar e aprofundar a compreensão dos resultados quantitativos. Foi aplicada uma abordagem de triangulação ou integração de dados para garantir que os dados quantitativos e qualitativos se complementavam, proporcionando assim uma análise mais rica e abrangente.

2.2 População e Amostra

2.2.1 População

A população deste estudo compreende todos os vendedores ambulantes que operam nos centros comerciais de Manleuana e Taibessi, incluindo tanto os vendedores recentemente deslocados como os inquilinos de longa data.

2.2.2 Técnica de Amostragem

Foram utilizadas duas técnicas de amostragem:

1. Amostragem por Quotas para a pesquisa quantitativa, garantindo a representatividade de categorias-chave, como o tipo de produto vendido e o tempo de operação em cada centro comercial; e

2. Amostragem Intencional para as entrevistas qualitativas, visando os vendedores com experiência direta de deslocação e os que têm uma longa permanência no local.

Inicialmente, o estudo visava 200 inquiridos, mas participaram um total de 227 vendedores, 126 em Manleuana e 101 em Taibessi. Além disso, foram selecionados 10 participantes para entrevistas em profundidade na fase qualitativa.

As variáveis relevantes incluem: idade, sexo, escolaridade, rendimento, despesas comerciais, anos de experiência, horas de trabalho, tipo de produto vendido, acesso a serviços financeiros e percepções sobre a mudança de residência.

2.3 Técnicas e Instrumentos de Recolha de Dados

Foram utilizados três instrumentos principais de recolha de dados:

2.3.1 Questionário Estruturado (Fase Quantitativa)

Um questionário com 34 itens, dividido em cinco secções, recolheu informação sobre o perfil demográfico dos vendedores, as suas condições socioeconómicas, níveis de rendimento e acesso a serviços financeiros. O inquérito foi aplicado presencialmente por recenseadores treinados para garantir a precisão e a completude das respostas.

2.3.2 Entrevistas Semiestruturadas (Fase Qualitativa)

Foram realizadas entrevistas em profundidade com vendedores selecionados para obter uma compreensão mais profunda das suas experiências e percepções sobre o processo de realocação. Embora os Grupos Focais (GFs) tenham sido inicialmente planeados, não foram realizados, uma vez que a saturação dos dados foi atingida através das entrevistas.

2.3.3 Observação e Revisão de Dados Secundários

A observação direta durante as visitas de campo ajudou a contextualizar os ambientes de trabalho dos vendedores e as condições de mercado. Os dados secundários, incluindo relatórios e publicações (Mata Dalan Institute, 2021; Mau-Quei & Cameron, 2019; Mau-Quei, 2019), forneceram contexto adicional e validação das descobertas.

Todos os participantes foram informados sobre os objetivos da investigação e foi-lhes garantida a confidencialidade. O trabalho de campo foi conduzido por cinco recenseadores e dois investigadores principais, sob a supervisão de um chefe de equipa, com a supervisão da equipa de monitorização do INCT, I.P.

2.4 Recolha, Transcrição e Análise de Dados

A recolha de dados foi realizada diretamente nos centros comerciais de Manleuana e Taibessi, durante o horário de funcionamento dos vendedores.

Os dados quantitativos foram inicialmente processados utilizando o Microsoft Excel e analisados no SPSS para gerar estatísticas descritivas (frequências, médias e percentagens) e tabelas de contingência, explorando as relações entre variáveis-chave como o rendimento, as despesas e o acesso a serviços financeiros.

Para os dados qualitativos, foi utilizado o software NVivo para codificar e organizar as transcrições das entrevistas. Seguindo a estrutura de análise temática de Braun e Clarke (2006), foram identificados temas e padrões recorrentes para explicar e expandir os resultados quantitativos.

Por fim, ambos os conjuntos de dados foram triangulados para integrar os resultados numéricos com as perceções qualitativas, garantindo a consistência interna, a validade e uma compreensão abrangente das realidades socioeconómicas dos vendedores.

Toda a documentação, questionários e transcrições foram digitalizados e armazenados em segurança para envio ao INCT, I.P., juntamente com o relatório final da investigação.

3. Análise e Discussão dos Resultados

3.1 Análise dos Resultados

3.1.1 Visão Geral do Conjunto de Dados

Participaram no inquérito quantitativo um total de 227 vendedores ambulantes, sendo 126 vendedores no centro comercial de Manleuana e 101 vendedores no centro comercial de Taibessi. O conjunto de dados geral reflecte uma forte representação das mulheres na economia informal: cerca de dois terços (67%) de todos os inquiridos eram mulheres, confirmando a predominância feminina nas actividades de retalho de pequena escala e na venda de alimentos em Díli.

Em termos de distribuição etária, a maioria dos vendedores em ambos os locais era constituída por adultos entre os 26 e os 50 anos, representando aproximadamente 75-80% dos inquiridos. A idade média dos vendedores em Taibessi era de aproximadamente 36 anos, enquanto em Manleuana era ligeiramente superior, cerca de 38 anos, indicando que a maioria dos participantes se encontra na sua faixa etária economicamente ativa.

Em relação ao nível de escolaridade, a maioria dos vendedores tinha completado o ensino básico, sendo que uma proporção considerável tinha completado o ensino básico

ou secundário, enquanto cerca de um terço tinha atingido o nível de licenciatura, um nível de escolaridade relativamente elevado para os trabalhadores independentes informais. Isto sugere que a formação educacional não se traduz necessariamente no acesso a oportunidades de emprego formal, obrigando muitos a envolverem-se no comércio ambulante para gerar rendimentos familiares.

A maioria dos inquiridos em ambos os centros eram proprietários de empresas independentes (97% em Taibessi e 100% em Manleuana), geralmente a operar pequenas bancas familiares. O tempo médio de experiência em vendas variou entre cinco a dez anos, refletindo a natureza de longo prazo do comércio ambulante como uma fonte estável de sustento.

No geral, o conjunto de dados retrata uma população de vendedores predominantemente feminina, economicamente ativa, com um nível de escolaridade moderado e grande experiência no comércio informal, destacando a importância deste setor para a subsistência familiar e a atividade económica urbana em Díli.

3.1.2 Análise Descritiva – Resultados Quantitativos

3.1.2.1 Perfil e Características dos Vendedores Ambulantes

Esta secção apresenta as características demográficas e socioeconómicas dos vendedores ambulantes que operam nos centros comerciais de Taibessi e Manleuana. A análise destaca aspetos-chave como a idade, o sexo, o estado civil, os dependentes familiares, o nível de escolaridade e a propriedade de empresas. Estas características proporcionam uma compreensão mais clara da composição dos trabalhadores informais afectados pelo programa de recolocação e das suas condições socioeconómicas nas novas áreas de mercado.

As duas tabelas seguintes resumem os perfis demográficos dos vendedores ambulantes em Taibessi e Manleuana.

Tabela 1. Perfil Demográfico dos Vendedores em Taibessi

Variable	Category	Frequency (n)	Percent (%)	Mean	Std. Deviation
Age	18 – 25 YO	14	13.9	2.4851	.89010
	26 – 35 YO	37	36.6		
	36 – 50 YO	37	36.6		
	> 50 YO	13	12.9		
Gender	Female	70	69.3	1.3069	.46352
	Male	31	30.7		
Marital Status	Single	83	82.2	1.1782	.38460
	Married	18	17.8		

Family Dependents	None	17	16.8	2.5842	.94093
	1 – 2 Members	23	22.8		
	3 – 4 Members	46	45.5		
	> 5 Members	15	14.9		
Education Level	No School	28	27.7	2.7030	1.28487
	Elementary School	18	17.8		
	Senior High School	11	10.9		
	Bachelor	44	43.6		
Business Ownership	Yes	98	97.0	-	-
	No	3	3.0		

O perfil demográfico dos vendedores em Taibessi mostra que a maioria (73,2%) se encontra na faixa etária produtiva dos 26 aos 50 anos, com uma idade média de cerca de 36 anos. Isto indica que a maioria dos vendedores é economicamente ativa e dedica-se à venda ambulante como principal meio de subsistência. Os dados revelam que as vendedoras (69,3%) dominam as actividades informais de retalho em Taibessi, reflectindo o papel crucial das mulheres na geração de rendimentos familiares através do comércio de pequena escala. Em termos de educação, embora 27,7% dos vendedores não tenham escolaridade formal, notáveis 43,6% obtiveram um diploma de bacharelato, sugerindo que o ensino superior não garante necessariamente oportunidades de emprego formal. A maioria dos inquiridos é solteira (82,2%) e independente (97%), indicando que a venda ambulante é em grande parte uma actividade económica individual, e não uma empresa familiar. A maioria (45,5%) sustenta três a quatro dependentes, mostrando a pressão económica que muitos enfrentam para sustentar as suas famílias através do trabalho informal.

Tabela 2. Perfil Demográfico dos Vendedores em Manleuana

Variable	Category	Frequency (n)	Percent (%)	Mean	Std. Dev.
Age	18 – 25 YO	13	10.3	2.58	0.83
	26 – 35 YO	42	33.3		
	36 – 50 YO	56	44.4		
	> 50 YO	15	11.9		
Gender	Female	82	65.1	1.34	0.48
	Male	44	34.9		
Marital Status	Single	100	79.4	1.22	0.45
	Married	24	19.0		
	Divorce	2	1.6		
Family Dependents	None	22	17.5	2.55	0.89
	1 – 2 Members	25	19.8		
	3 – 4 Members	66	52.4		

	> 5 Members	13	10.3		
Education Level	No School	30	23.8	2.58	1.19
	Elementary School	37	29.4		
	Senior High School	15	11.9		
	Bachelor	44	34.9		
Business Ownership	Yes	126	100.0	—	—

Em Manleuana, a maioria dos vendedores (77,7%) também se encontra na faixa etária dos 26 aos 50 anos, com uma média de aproximadamente 38 anos, refletindo um padrão demográfico semelhante ao de Taibessi. As mulheres representam 65,1% do total, confirmando que a participação feminina continua a ser fundamental para a economia informal de mercado. A maioria dos inquiridos é solteira (79,4%) e, tal como em Taibessi, tende a sustentar três a quatro membros da família (52,4%). Em termos de escolaridade, cerca de 53% dos vendedores concluíram pelo menos o ensino básico ou secundário, e 34,9% possuem um diploma de licenciatura, o que reforça a discrepância entre os níveis de escolaridade e o acesso ao emprego formal. Todos os inquiridos em Manleuana (100%) referiram ser proprietários dos seus negócios, sugerindo uma forte prevalência de microempreendedorismo e pouca dependência de mão-de-obra contratada.

3.1.2.2 Características do negócio: tipo de produtos vendidos, tempo de atividade como vendedor, horário de trabalho

Esta secção descreve as principais características dos vendedores ambulantes nos centros comerciais de Taibessi e Manleuana, com foco nos tipos de produtos vendidos, no tempo de atividade dos vendedores e nos seus padrões de trabalho. Estas variáveis ajudam a ilustrar a diversidade económica do sector informal e o grau de estabilidade que as actividades de venda ambulante proporcionam às famílias urbanas.

Tipo de produtos vendidos

Tabela 3. Tipos de Produtos Vendidos em Taibessi e Manleuana

Location	Category	Items Sold / Description
Taibessi	Vegetables & Fruits	Vegetables, eggplant, beans, corn, white pumpkin, banana, tomato, chili, oranges, cucumbers, onion, cabbage, green papaya, bitter melon, banana flowers, jackfruit, amaranth.
	Local Produce & Staples	Basic necessities (sembako), cassava flour, salt, mung beans, peanuts, grains, taro, ginger, turmeric, local products.
	Cigarettes & Phone Credit	Cigarettes, phone credit, joker cards.

	Instant Noodles & Packaged Food	Instant noodles, Pop Mie, eggs.
	Beverages & Snacks	Mineral water, coffee, sugar, biscuits, detergent, white coffee.
	Clothes / Used Clothes	Used clothes, new clothes, tailored clothing.
	Spices & Seasonings	Tamarind, Masako (seasoning).
	Cooking Oil	Cooking oil.
	Soy Products	Tofu, tempeh.
	Others	Bicycle tires, sea snails, tobacco, durable goods.
Manleuana	Basic Foods	Corn, cassava flour with tomatoes, instant noodles (Supermi, Popmie), rice grain, local maize, yellow rice.
	Vegetables & Fruits	Tomatoes, cabbage, ladyfinger, eggplants, pumpkin, peas, mung beans, bananas, oranges, apples.
	Cooking Ingredients	Salt, galangal, shallots, candlenut, coriander seeds, MSG (Ajinamoto), cooking oil, sugar.
	Snacks & Drinks	Coffee, biscuits, snacks (Chiki-chiki), sweets (Dosi), seasoning (Masako), drinks.
	Cigarettes & Phone Credit	Cigarettes, phone credit.
	Second-hand Clothes (OB)	Used clothes, shirts, trousers, dresses, shoes, bed linen.
	Others	Household items, detergent (Rinso), phone repair, mobile phone accessories.

Os dados consolidados revelam que as actividades de venda ambulante em Taibessi e Manleuana estão fortemente concentradas na venda de alimentos básicos e produtos de primeira necessidade, confirmando que os mercados informais em Díli servem principalmente consumidores de baixos e médios rendimentos. Os vendedores de ambas as áreas dependem de bens de consumo de rotação rápida, como legumes, arroz, massa instantânea e bebidas, que proporcionam rendimentos diários estáveis, mas modestos.

No entanto, o centro comercial de Manleuana apresenta uma maior diversidade de produtos, incluindo produtos não alimentares, como acessórios para telemóveis, detergentes e roupa em segunda mão, sugerindo um alcance de mercado e procura por parte dos consumidores mais alargados. Entretanto, os vendedores de Taibessi são mais especializados em produtos frescos e alimentos básicos locais, reflectindo uma ligação mais estreita com as cadeias de abastecimento agrícola das zonas rurais.

Esta diversidade nos tipos de produtos realça a adaptabilidade dos vendedores à procura local e a sua resiliência em manter a continuidade do negócio em ambientes de mercado restritos.

3.1.2.2.1 Tempo de atividade como vendedor

Esta secção apresenta a duração do tempo em que os vendedores estão envolvidos em atividades de venda ambulante nos centros comerciais de Taibessi e Manleuana. A duração da actividade de venda ambulante fornece informações importantes sobre a estabilidade, resiliência e continuidade das actividades económicas informais, bem como sobre a medida em que a venda ambulante serve como uma estratégia de subsistência a longo prazo, em vez de uma fonte de rendimento temporária.

Figura 1. Duração da atividade de vendedor em Taibessi

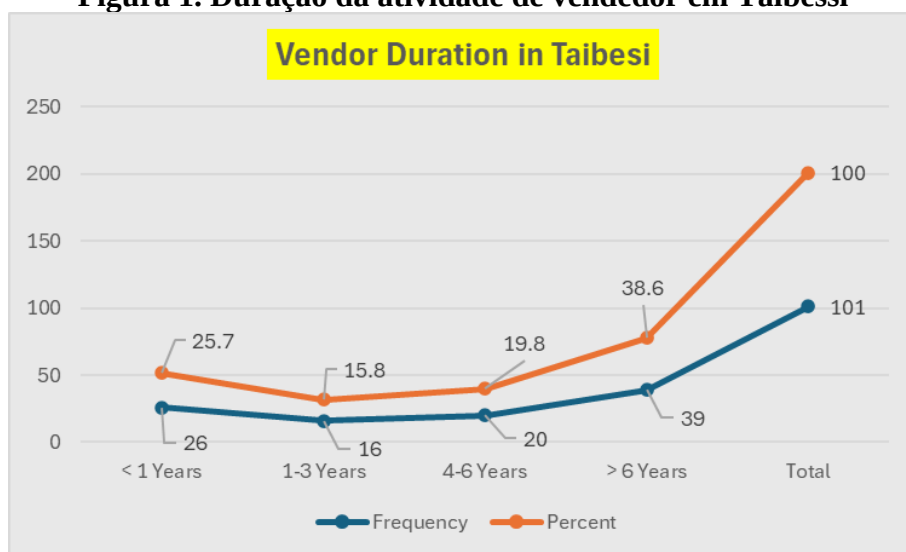
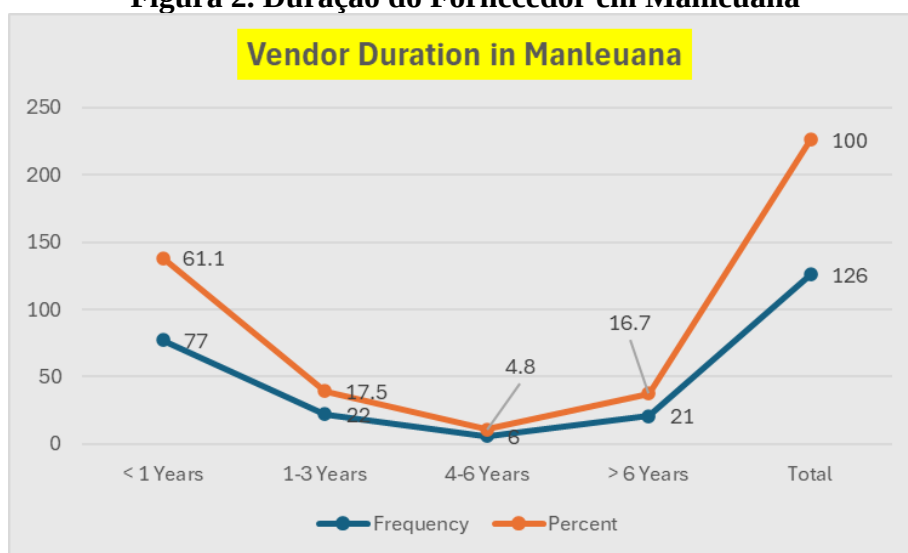


Figura 2. Duração do Fornecedor em Manleuana



Os resultados revelam padrões contrastantes entre os dois centros. Em Taibessi, a maioria dos vendedores (38,6%) opera há mais de seis anos, enquanto proporções mais pequenas se enquadram em grupos de menor duração, indicando que a venda ambulante

se tornou uma ocupação estável e de longo prazo para muitos. Este padrão sugere que o centro de Taibessi atrai vendedores experientes que se adaptaram às condições de mercado ao longo do tempo.

Em contraste, em Manleuana, a maioria dos inquiridos (61,1%) vende há menos de um ano, demonstrando que a maioria dos vendedores ali presentes são recém-chegados após o recente processo de deslocalização. Apenas uma pequena fracção (16,7%) tem mais de seis anos de experiência, reflectindo o estabelecimento relativamente recente do centro e o seu papel como novo local de deslocação para os vendedores ambulantes deslocados das principais ruas de Díli.

No geral, os dados mostram que, enquanto Taibessi alberga uma população de vendedores mais estabelecida e experiente, Manleuana funciona como um espaço de mercado de transição para os comerciantes recém-recolocados que ainda estão em processo de construção de uma base económica estável. Estas dinâmicas contrastantes realçam as diferentes fases de consolidação do mercado entre os dois centros e os variados níveis de adaptação dos fornecedores aos novos ambientes de retalho.

3.1.2.2.2 Padrões de Trabalho dos Vendedores Ambulantes

Esta secção descreve os horários e dias de trabalho dos vendedores ambulantes nos centros comerciais de Taibessi e Manleuana. Estes padrões ajudam a explicar o envolvimento diário dos vendedores e a sua dependência económica do comércio informal como principal fonte de sustento.

Tabela 4. Horários e Dias de Trabalho dos Vendedores Ambulantes em Taibessi e Manleuana

Location	Variable	Category	Frequency (n)	Percent (%)	Mean	Std. Dev.
Taibessi	Working Hours/Day	Less than 4 Hours	2	2.0	3.43	0.68
		Between 4–6 Hours	5	5.0		
		Between 7–9 Hours	42	41.6		
		More than 10 Hours	52	51.5		
	Working Days/Week	Between 1–2 Days	15	14.9	3.47	1.09
		Between 3–4 Days	2	2.0		
		Between 5–6 Days	5	5.0		
		7 Days	79	78.2		
Manleuana	Working Hours/Day	Less than 4 Hours	6	4.8	3.17	0.70
		Between 4–6 Hours	4	3.2		
		Between 7–9 Hours	79	62.7		
		More than 10 Hours	37	29.4		
	Working Days/Week	Between 1–2 Days	7	5.6	3.71	0.78
		Between 3–4 Days	4	3.2		

		Between 5–6 Days	8	6.3		
		7 Days	107	84.9		

A análise mostra que os vendedores em Taibessi e Manleuana trabalham longas horas e operam quase todos os dias da semana, reflectindo uma elevada dependência do rendimento diário proveniente da venda ambulante.

Em Taibessi, mais de metade dos vendedores (51,5%) referiu trabalhar mais de 10 horas por dia, e 78,2% trabalham sete dias por semana, realçando a intensidade do trabalho entre os vendedores experientes que dependem inteiramente da venda ambulante para a sua subsistência.

Em Manleuana, a maioria dos vendedores (62,7%) trabalha 7 a 9 horas por dia, e 84,9% operam diariamente, indicando que os vendedores recém-chegados também se adaptaram rapidamente às longas rotinas de trabalho para garantir a estabilidade dos rendimentos.

Estas descobertas sublinham a ausência de proteções laborais formais, as limitadas oportunidades de descanso e a natureza contínua do trabalho independente informal, onde a geração de rendimentos depende diretamente do desempenho diário das vendas.

3.1.2.3. Perfil Económico dos Vendedores Ambulantes

Esta secção apresenta as características económicas dos vendedores ambulantes nos centros comerciais de Taibessi e Manleuana, com foco no seu rendimento e nas despesas mensais médias. Os resultados são comparados entre vendedores de longa data (Taibessi) e vendedores recém-relocalizados (Manleuana) para compreender a sua estabilidade de rendimentos e vulnerabilidade financeira após a mudança.

Figura 3. Rendimento Bruto Mensal vs. Despesas Mensais



Tabela 5. Perfil económico dos vendedores ambulantes de Taibessi e Manleuana

Location	Variable	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Taibessi	Monthly Gross Income	101	1.00	3.00	1.13	0.37
	Monthly Expenses	101	1.00	4.00	1.57	0.85
Manleuana	Monthly Gross Income	126	1.00	4.00	1.38	0.60
	Monthly Expenses	126	1.00	4.00	1.88	0.69

Os gráficos e os dados descritivos revelam claros contrastes económicos entre os dois grupos de vendedores.

Em Taibessi, a maioria dos vendedores reporta níveis de rendimento mais baixos (Média = 1,13) e despesas mais baixas (Média = 1,57), sugerindo um modelo de negócio estável, mas com margens baixas, típico dos comerciantes informais de longa data que ajustaram as suas operações para satisfazer as necessidades diárias. O seu padrão financeiro indica gastos controlados e dependência de clientes fiéis, reflectindo resiliência económica apesar dos lucros limitados.

Por outro lado, em Manleuana, os vendedores apresentam níveis de rendimento ligeiramente mais elevados (Média = 1,38), mas também despesas operacionais mais elevadas (Média = 1,88). Esta tendência aponta para o maior custo de adaptação entre os vendedores recém-recolocados, que enfrentam custos de transporte, aluguer e vendas inconsistentes num ambiente de mercado menos consolidado. A maior variabilidade (desvio padrão) indica também instabilidade de rendimento e vulnerabilidade financeira neste grupo.

No geral, enquanto os vendedores de Taibessi parecem ter alcançado a estabilidade económica através da experiência e de redes estabelecidas, os vendedores de Manleuana ainda estão a passar por um processo de ajustamento económico e enfrentam desafios para alcançar o equilíbrio financeiro. Estas diferenças realçam a forma como a deslocalização afecta os meios de subsistência informais de formas distintas, dependendo da posse da terra e da maturidade do mercado.

3.1.2.4. Acesso a Serviços Financeiros

O acesso a serviços financeiros é um factor crucial que influencia a capacidade dos vendedores ambulantes de expandir os seus negócios e melhorar o bem-estar familiar. Esta secção apresenta dados sobre o nível de inclusão financeira entre os vendedores ambulantes dos centros comerciais de Taibessi e Manleuana, incluindo a posse de contas bancárias, o acesso a empréstimos e os padrões de utilização de empréstimos. Os resultados revelam uma persistente exclusão financeira, com a maioria dos vendedores a depender de mecanismos de empréstimo informais ou familiares, em vez de sistemas bancários formais.

Figura 4. Situação das Contas Bancárias em Taibessi vs. Manleuana

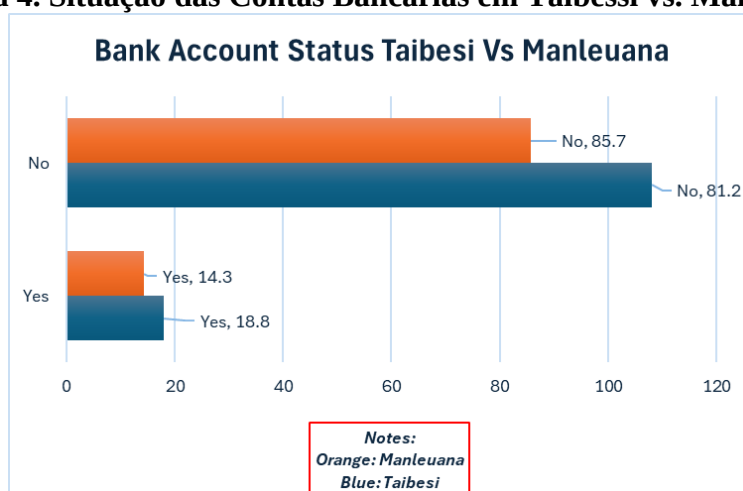


Tabela 6. Utilização de serviços financeiros (empréstimos) pelos vendedores em Taibessi e Manleuana

Location	Category	Sub-category	Frequency (n)	Percent (%)	Mean	Std. Deviation
Taibessi	Loan Application Status	Yes	62	61.4	1.39	0.49
		No	39	38.6		
	Loan Source	From Bank	15	14.9	3.65	1.21
		Microfinance Institution	7	6.9		
		From Family	62	61.4		
		Informal Lenders	17	16.8		
	Loan Purpose	Business Investment	19	18.8	3.03	1.25
		Household Expenses	20	19.8		
		Health/Emergency	1	1.0		
		Education	61	60.4		

	Active Loan Repayment	Yes	48	47.5	1.52	0.50
		No	53	52.5		
Manleuana	Loan Application Status	Yes	36	28.6	1.71	0.45
		No	90	71.4		
	Loan Source	From Bank	9	7.1	4.51	1.49
		Microfinance Institution	18	14.3		
		From Family	41	32.5		
		Informal Lenders	7	5.6		
		No Loan	51	40.5		
	Loan Purpose	Business Investment	20	15.9	3.33	1.53
		Household Expenses	32	25.4		
		Health/ Emergency	1	0.8		
		Education	32	25.4		
		Other	41	32.5		
	Active Loan Repayment	Yes	35	27.8	2.34	1.43
		No	65	51.6		
		Unknown/ No Response	26	20.6		

Os dados revelam baixos níveis de inclusão financeira entre os dois grupos de vendedores. Apenas 18,8% dos vendedores de Taibessi e 14,3% dos vendedores de Manleuana possuem conta bancária, confirmando que a maioria dos comerciantes informais opera inteiramente em dinheiro vivo.

Em Taibessi, mais de 61,4% dos vendedores solicitaram empréstimos, predominantemente a familiares (61,4%), enquanto apenas 14,9% acederam a empréstimos bancários formais e 6,9% a instituições de microfinanças. A maioria dos empréstimos é utilizada para educação (60,4%) ou necessidades domésticas, indicando que o crédito é frequentemente desviado do uso produtivo dos negócios para satisfazer os custos diários de sobrevivência.

Em Manleuana, apenas 28,6% dos vendedores alguma vez solicitaram um empréstimo, com uns impressionantes 40,5% a referirem não ter acesso a qualquer fonte de financiamento. Predomina o apoio informal da família (32,5%) e das microfinanças (14,3%), com pouco contacto com os bancos. Os objectivos dos empréstimos são mais diversificados, incluindo despesas domésticas (25,4%), educação (25,4%) e investimento em pequenas empresas (15,9%), mas as taxas de reembolso continuam modestas (27,8%).

No geral, estes resultados sugerem que o sector informal em Díli permanece largamente excluído do sistema financeiro formal, dependendo, em vez disso, do capital social e dos sistemas de crédito baseados nos laços de parentesco. Esta dependência financeira limita a capacidade de investimento e contribui para o baixo crescimento do negócio e para a vulnerabilidade a choques.

3.1.2.5. Impactos da Relocalização e Percepções dos Fornecedores

3.1.2.5.1 Processo de Relocalização e Comunicação

Compreender como o processo de deslocalização foi implementado é essencial para avaliar o nível de transparência, consulta e envolvimento entre o governo e o fornecedor antes da transferência. Uma comunicação eficaz durante a deslocalização pode influenciar a forma como os fornecedores se adaptam ao novo ambiente e mantêm a confiança nas autoridades locais.

Tabela 7. Notificação Prévia de Deslocação pelo Governo

Location	No (%)	Other (%)	Yes (%)	Total (%)
Manleuana	56	1	44	100
Taibesi	30	0	70	100
Grand Total	51	1	48	100

Os resultados revelam uma lacuna significativa na comunicação e consulta entre as autoridades governamentais e os vendedores informais durante o processo de recolocação. No geral, mais de metade (51%) de todos os inquiridos indicaram que não foram notificados antes da deslocalização. Esta falta de notificação foi particularmente acentuada entre os vendedores em Manleuana (56%), em comparação com 30% em Taibesi, sugerindo que o processo de deslocalização para Manleuana foi conduzido de forma mais abrupta e com uma coordenação limitada.

A taxa de notificação relativamente mais elevada em Taibesi (70%) pode estar ligada ao facto de este centro já ter sido utilizado anteriormente para realojamentos, permitindo uma melhor preparação administrativa e sensibilização dos vendedores. Em contraste, Manleuana era um local mais recente e a deslocalização ocorreu em circunstâncias urgentes, principalmente antes de grandes acontecimentos nacionais, resultando numa comunicação e divulgação inadequadas das políticas.

Estes resultados realçam uma fragilidade processual fundamental: planeamento participativo limitado e envolvimento insuficiente dos vendedores afectados. A ausência

de aviso prévio contribuiu provavelmente para a confusão, a perda de continuidade do negócio e o stress emocional durante a transição. O reforço dos mecanismos de coordenação entre as autoridades municipais, as equipas de gestão de mercado e as associações de vendedores será, por isso, essencial para garantir processos de recolocação mais ágeis e justos no futuro.

3.1.2.5.2 Impactos Económicos e Comerciais da Relocalização

A deslocalização de vendedores ambulantes do centro de Díli para os mercados periféricos de Manleuana e Taibesi teve implicações económicas e operacionais significativas. Esta secção apresenta os impactos financeiros e comerciais, tal como são percebidos pelos vendedores, com foco nas alterações de rendimento, desempenho empresarial e acessibilidade aos clientes.

Tabela 8. Impactos Económicos e Comerciais da Relocalização

Indicator	Category	Manleuana (%)	Taibesi (%)	Grand Total (%)
Financial Loss Since Relocation	Yes	74	93	77
	No	26	7	23
Change in Income	Decreased	57	74	60
	Remained the Same	29	11	25
	Increased	13	11	12
	Prefer Not to Say	2	4	2
Satisfaction with Current Business Location	Poor	1	4	1
	Fair	38	11	33
	Good	56	11	48
	Very Good	5	74	17
Feeling of Safety in New Location	No	36	22	33
	Same as Before	21	67	29
	Yes	43	11	37
Access to Customers in New Location	No	52	67	54
	Same as Before	20	15	19
	Yes	29	19	27

Os resultados revelam que a maioria dos vendedores sofreu reveses económicos após a deslocalização. A maioria (77%) reportou perdas financeiras e 60% registou uma queda de rendimento, sugerindo que a deslocalização interrompeu o seu fluxo regular de clientes e a sua capacidade de gerar rendimentos. Este efeito foi particularmente severo

entre os vendedores de Taibesi, onde 93% relataram perdas e 74% relataram uma redução de rendimentos, em comparação com 74% e 57% em Manleuana, respetivamente.

Embora o mercado de Taibesi apresente melhores instalações físicas, o acesso dos clientes e as percepções de segurança permanecem mistas. Apenas 37% de todos os vendedores consideraram o novo local mais seguro, enquanto 33% acreditavam que é menos seguro e 29% disseram que é “igual a antes”. Além disso, 54% dos inquiridos afirmaram que o acesso dos clientes piorou. A questão da diminuição do acesso dos clientes parece mais acentuada em Taibesi (67%) do que em Manleuana (52%), provavelmente devido à distância das zonas de grande movimento e aos transportes públicos inadequados.

Estes resultados realçam que as políticas de deslocalização, por si só, não garantem a estabilidade dos meios de subsistência se não forem acompanhadas por infraestruturas adequadas, visibilidade e conectividade com o mercado. Por conseguinte, qualquer política de realocação futura deve integrar medidas de recuperação económica, tais como melhorias nas rotas de transporte, sinalização visível, apoio ao marketing e consultas regulares com os vendedores para mitigar a interrupção dos rendimentos.

3.1.2.5.3 Percepções, Necessidades e Perspetivas Futuras dos Vendedores Ambulantes

Para além dos impactos económicos e operacionais, é importante compreender como os vendedores ambulantes percecionam o seu papel na economia local, o tipo de apoio de que necessitam e a sua disponibilidade para fazer a transição para ambientes empresariais mais formalizados. Estas percepções são cruciais para o desenvolvimento de políticas inclusivas que equilibrem a protecção dos meios de subsistência informais com as metas de modernização urbana.

Tabela 9. Percepções, Necessidades de Apoio e Perspetivas Futuras dos Vendedores Ambulantes

Indicator	Category	Manleuana (%)	Taibesi (%)	Grand Total (%)
Vendors contribute positively to the local economy	Agree	37	70	43
	Strongly Agree	63	30	57
Support Needed to Improve Business	Marketing Support	35	74	42
	Financial Literacy & Training	34	74	41

	Adequate Facilities	59	78	62
	Affordable Rent Cost	15	74	25
Integration of Informal Vendors into the Formal Economy	Strongly Disagree	1	0	1
	Disagree	1	4	1
	Agree	26	81	36
	Strongly Agree	72	15	62
Doing Business Inside a Mall Helps Business Growth	Agree	37	26	35
	Strongly Agree	63	74	65
Preparedness to Move to a Modern Location (e.g., Mall)	No	6	0	5
	Not Sure	14	48	20
	Yes	79	52	75

Os dados indicam que os vendedores mantêm um forte sentido de contributo económico e optimismo relativamente ao seu papel no desenvolvimento local. No geral, 57% concordam fortemente e 43% concordam que desempenham um papel importante no crescimento da economia local, mostrando que os vendedores reconhecem as suas atividades como legítimas e produtivas.

Quando questionados sobre o apoio necessário para fortalecer os seus negócios, a maioria (62%) enfatizou a necessidade de instalações de mercado adequadas, tais como bancas apropriadas, acesso à água e sistemas de gestão de resíduos. Cerca de 41% a 42% manifestaram a necessidade de formação em educação financeira e apoio ao marketing, enquanto 25% destacaram a importância da redução dos custos de aluguer.

Estas descobertas sugerem que os vendedores estão ansiosos por melhorar a sua capacidade comercial, caso exista apoio estrutural e institucional disponível.

Em relação às perspectivas futuras, uma esmagadora maioria de 98% dos vendedores apoia a ideia de integrar os negócios informais na economia formal, com 65% a concordar fortemente que operar em espaços de retalho modernos, como centros comerciais, poderia ajudar os seus negócios a crescer. Além disso, 75% indicaram disponibilidade para se mudar para um local moderno, desde que os custos de arrendamento e as condições comerciais sejam justos.

No entanto, existem diferenças entre os dois locais. Os vendedores de Manleuana (79%) manifestaram maior disponibilidade para voltar a mudar em comparação com os vendedores de Taibesi (52%), onde quase metade (48%) permanece incerta. Esta hesitação pode dever-se a experiências anteriores de deslocalização que causaram perda

de rendimentos e dificuldades operacionais, sinalizando a importância da construção de confiança, de políticas estáveis e de diálogo participativo em futuros esforços de deslocalização.

3.1.3 Análise de Tabulação Cruzada

3.1.3.1. Experiência e Rendimento Bruto Mensal

Tabela 10. Tabulação cruzada da duração do vendedor e do rendimento bruto mensal por local

Location	Vendor Duration	Less than \$100	\$100–199	\$200–299	> \$300	Total (n)
Taibesi	< 1 year	92.3%	7.7%	0.0%	–	26
	1–3 years	87.5%	12.5%	0.0%	–	16
	4–6 years	85.0%	10.0%	5.0%	–	20
	> 6 years	87.2%	12.8%	0.0%	–	39
	Total (Taibesi)	88.1%	10.9%	1.0%	–	101
Manleuana	< 1 year	83.1%	15.6%	0.0%	1.3%	77
	1–3 years	54.5%	40.9%	4.5%	0.0%	22
	4–6 years	33.3%	66.7%	0.0%	0.0%	6
	> 6 years	28.6%	61.9%	4.8%	4.8%	21
	Total (Manleuana)	66.7%	30.2%	1.6%	1.6%	126
Total (All)	< 1 year	85.4%	13.6%	0.0%	1.0%	103
	1–3 years	68.4%	28.9%	2.6%	0.0%	38
	4–6 years	73.1%	23.1%	3.8%	0.0%	26
	> 6 years	66.7%	30.0%	1.7%	1.7%	60
	Grand Total	76.2%	21.6%	1.3%	0.9%	227

Tabela 11. Resultados do Teste Qui-Quadrado

Location	χ^2	df	Sig. (2-sided)	N of Cases
Taibesi	4.559	6	0.602	101
Manleuana	30.799	9	0.000	126
Total (All)	12.357	9	0.194	227

O teste Qui-Quadrado examinou se a duração da atividade comercial (experiência do vendedor) está associada ao rendimento bruto mensal em diferentes locais. Os resultados mostram uma relação significativa em Manleuana ($\chi^2(9) = 30,799$, $p = 0,000$), enquanto a associação em Taibesi ($\chi^2(6) = 4,559$, $p = 0,602$) e no conjunto de dados combinado ($\chi^2(9) = 12,357$, $p = 0,194$) não são estatisticamente significativas ao nível de 0,05.

Em Manleuana, os vendedores com mais experiência (> 6 anos) têm maior probabilidade de reportar níveis de rendimento mais elevados, com 61,9% a ganhar entre 100 e 199 USD e uma pequena parcela acima de 200 e 300 USD. Por outro lado, os vendedores mais novos (< 1 ano) mantêm-se, em grande parte, na faixa de rendimento mais baixa (83%). Isto indica que a experiência e uma presença comercial mais longa contribuem para uma maior estabilidade de rendimentos em Manleuana, possivelmente devido à acumulação de relações com os clientes, à familiaridade com o novo ambiente de retalho e a uma melhor adaptação após a mudança.

Em Taibesi, no entanto, a distribuição de rendimentos permanece relativamente uniforme entre os grupos de experiência. Mais de 85% dos vendedores, independentemente do tempo de atividade, ganham menos de 100 dólares por mês. Esta uniformidade sugere restrições estruturais em Taibesi, como um menor acesso ao mercado, um menor fluxo de clientes e ofertas de produtos menos diversificadas, o que limita o crescimento do rendimento mesmo entre os vendedores de longa data.

Para a amostra geral, a relação entre a experiência e o rendimento não foi estatisticamente significativa ($p = 0,194$), reflectindo um padrão geral de homogeneidade económica no sector informal de Díli. Embora alguns locais apresentem potenciais benefícios da experiência, a tendência mais ampla confirma que os fatores externos de mercado e infraestruturas continuam a ser mais decisivos do que a experiência individual do vendedor.

3.1.3.2. Idade e Rendimento Bruto Mensal

Tabela 12. Tabulação cruzada da Idade e do Rendimento Bruto Mensal por Localidade

Location	Age Group (Years)	Less than \$100	\$100–199	\$200–299	> \$300	Total (n)
Taibesi	18–25	92.9%	7.1%	0.0%	–	14
	26–35	89.2%	10.8%	0.0%	–	37
	36–50	83.8%	13.5%	2.7%	–	37
	> 50	92.3%	7.7%	0.0%	–	13
	Total (Taibesi)	88.1%	10.9%	1.0%	–	101
Manleuana	18–25	53.8%	38.5%	0.0%	7.7%	13
	26–35	59.5%	35.7%	4.8%	0.0%	42
	36–50	73.2%	26.8%	0.0%	0.0%	56
	> 50	73.3%	20.0%	0.0%	6.7%	15
	Total (Manleuana)	66.7%	30.2%	1.6%	1.6%	126
Total (All)	18–25	74.1%	22.2%	0.0%	3.7%	27
	26–35	73.4%	24.1%	2.5%	0.0%	79

	36–50	77.4%	21.5%	1.1%	0.0%	93
	> 50	82.1%	14.3%	0.0%	3.6%	28
	Grand Total	76.2%	21.6%	1.3%	0.9%	227

A análise de tabulação cruzada revela que a maioria dos vendedores ambulantes em Taibesi e Manleuana ganha menos de 100 dólares por mês, reflectindo uma forte prevalência de actividades de baixo rendimento em todas as faixas etárias.

Em Taibesi, mais de 88% dos vendedores enquadram-se na categoria de rendimentos mais baixos, com pouca variação entre idades, mesmo entre aqueles com idades compreendidas entre os 36 e os 50 anos, que poderiam ter mais experiência. Apenas uma parcela marginal (1%) reporta ganhos acima dos 200 dólares.

Em contraste, os vendedores de Manleuana apresentam uma distribuição de rendimentos ligeiramente mais ampla. Cerca de 30% ganham entre 100 e 199 dólares, e pequenas parcelas (1,6%) ultrapassam os 200 ou 300 dólares por mês. As faixas etárias dos 18 aos 25 e dos 26 aos 35 anos estão mais representadas nestas faixas mais elevadas, sugerindo que os vendedores mais jovens em Manleuana podem estar a experimentar produtos diversificados ou com maior rotatividade.

No geral, o conjunto de dados combinado ($n = 227$) indica que 76,2% de todos os inquiridos ganham menos de 100 dólares por mês, enquanto apenas 2,2% (soma dos grupos com rendimentos superiores a 200 dólares) atingem níveis de rendimento mais elevados. Isto confirma a natureza de baixo rendimento e de sobrevivência do comércio ambulante informal em Díli, independentemente da idade, e realça as restrições estruturais que limitam o crescimento do rendimento mesmo após a mudança de residência.

Tabela 13. Teste Qui-Quadrado de Associação entre Idade e Rendimento Bruto

Location	Pearson Chi-Square (χ^2)	df	Sig. (2-sided)	N of Cases
Taibesi	2.412	6	0.878	101
Manleuana	13.600	9	0.137	126
Total (Combined)	9.065	9	0.431	227

O teste Qui-Quadrado foi realizado para determinar se existe uma relação significativa entre a faixa etária e o rendimento bruto mensal dos vendedores ambulantes em Taibesi e Manleuana. Os resultados mostram que não existe associação estatisticamente significativa entre as duas variáveis ao nível de 0,05 em nenhuma das localidades. Em Taibesi, $\chi^2(6) = 2,412$ com $p = 0,878$; em Manleuana, $\chi^2(9) = 13,600$ com

$p = 0,137$; e para a amostra combinada, $\chi^2(9) = 9,065$ com $p = 0,431$. Como todos os valores de p são superiores a 0,05, pode concluir-se que a idade não influencia significativamente os níveis de rendimento entre os vendedores ambulantes de nenhuma das áreas.

Embora a relação não seja estatisticamente significativa, os dados revelam uma variação de rendimentos ligeiramente superior em Manleuana. Os vendedores mais jovens, especialmente os que têm entre 26 e 35 anos, tendem a ganhar entre 100 e 199 dólares, enquanto em Taibesi, quase todos os vendedores permanecem na categoria de rendimentos mais baixos, ganhando menos de 100 dólares por mês. Isto sugere que, embora a distribuição de rendimentos seja mais diversificada em Manleuana, o potencial de ganhos em geral permanece muito limitado.

Em resumo, estas descobertas apoiam a conclusão descritiva de que a experiência ou a idade por si só não determinam os rendimentos dos vendedores no sector retalhista informal de Díli. Em vez disso, as restrições estruturais externas, como o acesso ao mercado, as infraestruturas e o capital limitado, desempenham um papel mais decisivo na formação dos padrões de rendimento dos vendedores ambulantes.

3.1.3.3. Horas de Trabalho e Rendimento Bruto Mensal

Tabela 14. Tabulação cruzada das Horas de Trabalho por Dia e do Rendimento Bruto Mensal por Localidade

Location	Working Hours per Day	Less than \$100	\$100–199	\$200–299	> \$300	Total (n)
Taibesi	< 4 hours	100.0 %	0.0 %	0.0 %	–	2
	4–6 hours	100.0 %	0.0 %	0.0 %	–	5
	7–9 hours	85.7 %	11.9 %	2.4 %	–	42
	> 10 hours	88.5 %	11.5 %	0.0 %	–	52
	Total (Taibesi)	88.1 %	10.9 %	1.0 %	–	101
Manleuana	< 4 hours	100.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	6
	4–6 hours	100.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	4
	7–9 hours	57.0 %	39.2 %	1.3 %	2.5 %	79
	> 10 hours	78.4 %	18.9 %	2.7 %	0.0 %	37
	Total (Manleuana)	66.7 %	30.2 %	1.6 %	1.6 %	126
Total (All)	< 4 hours	100.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	8
	4–6 hours	100.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	9
	7–9 hours	66.9 %	29.8 %	1.7 %	1.7 %	121
	> 10 hours	84.3 %	14.6 %	1.1 %	0.0 %	89
	Grand Total	76.2 %	21.6 %	1.3 %	0.9 %	227

Tabela 15. Resultados do Teste Qui-Quadrado

Location	χ^2	df	Sig. (2-sided)	N of Cases
Taibesi	2.367	6	0.883	101
Manleuana	11.960	9	0.216	126
Total (All)	14.904	9	0.094	227

A análise explorou se o número de horas de trabalho por dia está associado ao rendimento bruto mensal dos vendedores ambulantes em Taibesi e Manleuana. Os resultados do Qui-Quadrado mostram que não existe uma relação estatisticamente significativa entre as horas de trabalho e o rendimento em nenhum dos locais ($p > 0,05$).

Em Taibesi, a distribuição de rendimentos é relativamente uniforme, independentemente do tempo de trabalho. Mais de 85% dos vendedores ganham menos de 100 dólares por mês, mesmo trabalhando 10 horas ou mais por dia. Isto sugere que jornadas de trabalho mais longas não se traduzem necessariamente em rendimentos mais elevados devido à procura limitada dos clientes e às baixas margens de lucro.

Em Manleuana, os vendedores que trabalham entre 7 e 9 horas por dia apresentam uma distribuição de rendimentos ligeiramente mais elevada: cerca de 39% ganham entre 100 e 199 dólares, e uma pequena parcela ultrapassa os 200 dólares. No entanto, os vendedores que trabalham mais de 10 horas apresentam retornos mais baixos, indicando uma diminuição da produtividade após um período de trabalho prolongado.

Para o conjunto de dados combinado ($N = 227$), o padrão permanece estatisticamente não significativo ($\chi^2 = 14,904$, $p = 0,094$). A maioria dos vendedores concentra-se na faixa de rendimentos mais baixa, independentemente das suas horas de trabalho diárias, reforçando a constatação descritiva de que o rendimento no sector retalhista informal de Díli é mais limitado pela saturação do mercado e pelas estruturas de preços baixos do que pelo esforço de trabalho.

3.1.4 Resultados Qualitativos: Resultados da Análise Temática

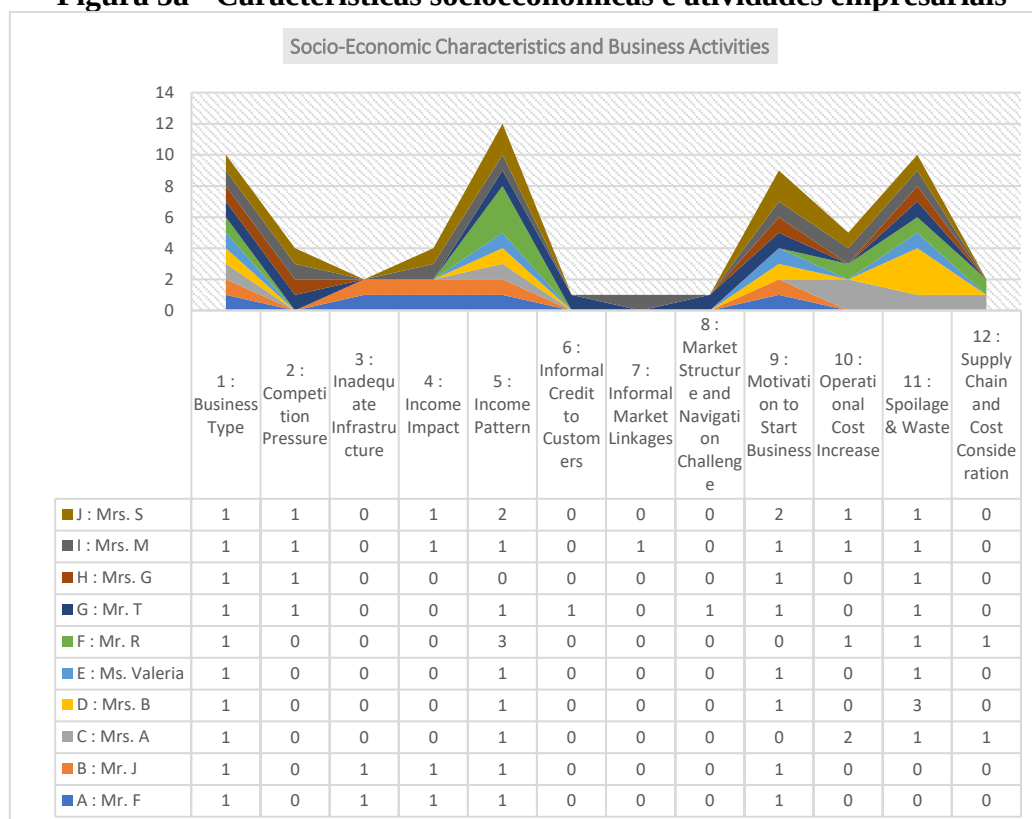
Tema 1 - Características Socioeconómicas e Atividades Comerciais

Este tema explora as diversas origens, motivações e desafios diários enfrentados pelos vendedores informais em Manleuana e Taibesi. Com base nas transcrições das entrevistas, a codificação destaca uma série de questões, tais como os tipos de atividades comerciais, os padrões de rendimento, as restrições financeiras e os obstáculos operacionais. As respostas reflectem as experiências vividas pelos vendedores enquanto

navegam pelos sistemas de mercado informal, procurando sustentar as suas famílias e manter os seus meios de subsistência.

O gráfico abaixo ilustra a distribuição dos principais subtemas pelos inquiridos. A representação visual e a matriz de dados qualitativos codificados ilustram a frequência e a distribuição dos principais desafios e temas que emergiram das entrevistas a 10 inquiridos envolvidos em atividades do setor informal. Cada coluna representa um código temático e cada linha mostra quantas vezes esse tema foi mencionado numa determinada entrevista.

Figura 5a - Características socioeconómicas e atividades empresariais



Embora o “Crédito informal aos clientes” (Código 6) e a “Infraestrutura inadequada” (Código 3) tenham sido mencionados com menos frequência, ainda assim surgiram como restrições importantes. Alguns entrevistados indicaram que a oferta de bens a crédito por vezes prejudicava a sua capacidade de reinvestir capital. Outros apontaram o design inadequado do mercado (por exemplo, filas no fundo, zonas lamacentas) como motivo para a redução da visibilidade e do fluxo de peões. Notavelmente, as “Ligações informais de mercado” (Código 7) e os “Desafios de estrutura e navegação de mercado” (Código 8) receberam relativamente poucas menções, sugerindo que, embora existam barreiras sistémicas mais amplas, as dificuldades diárias

imediatas, como a deterioração dos produtos, a inconsistência dos rendimentos e a gestão de custos, são mais urgentes para a maioria dos vendedores.

Os dados revelam também variação individual na densidade dos temas. Por exemplo, entrevistados como a Sra. Valeria (E) e o Sr. F (A) apresentam contagens totais mais elevadas em vários temas, indicando possivelmente narrativas mais ricas ou detalhadas durante as entrevistas.

Para ilustrar ainda mais as principais questões levantadas pelos participantes, a nuvem de palavras abaixo visualiza os termos mais frequentemente mencionados em todas as entrevistas. Palavras como "rendimento, negócio, vendas e diário" surgem com destaque, refletindo o forte foco dos vendedores na consistência dos seus rendimentos e na sustentabilidade dos seus meios de subsistência. Outros termos frequentemente utilizados, como "bananas, perdas, realocação e custos", realçam as dificuldades específicas que enfrentam na gestão de produtos perecíveis, locais instáveis e despesas crescentes. Este visual reforça os temas captados durante a codificação qualitativa e fornece um panorama do que é mais importante para os vendedores na sua sobrevivência diária.

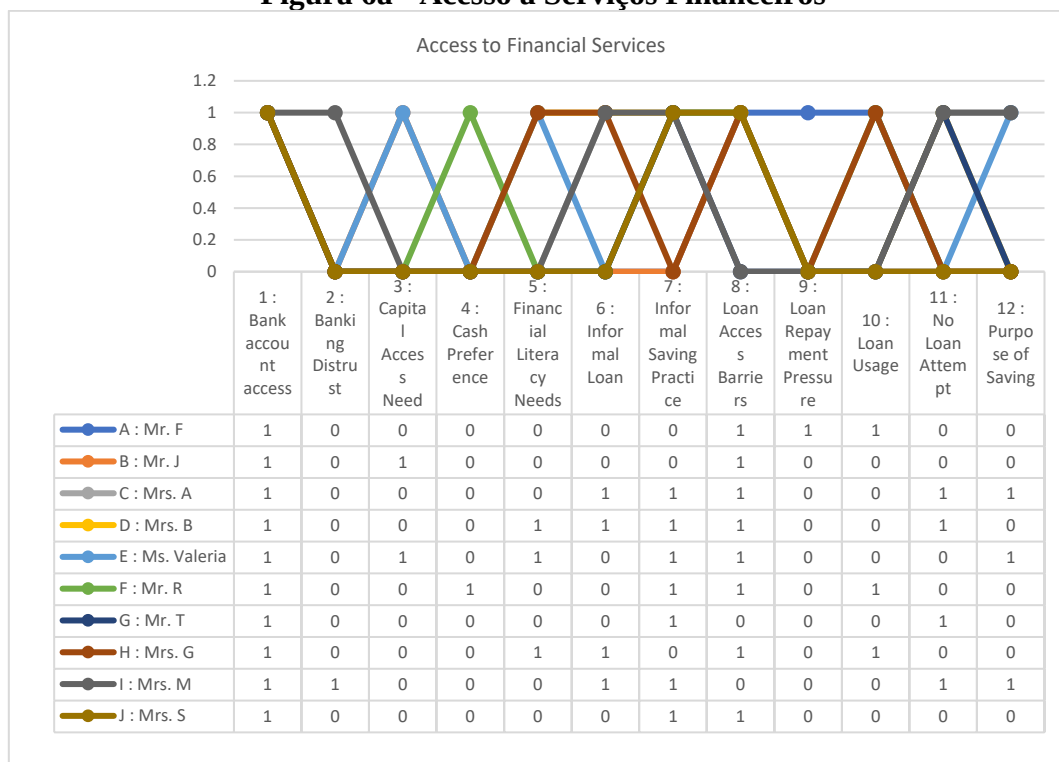
Figura 5b - Características Socioeconómicas e Atividades Comerciais



Tema 2 - Acesso a Serviços Financeiros

Este tema explora a inclusão financeira dos vendedores informais, particularmente o seu acesso e interação com serviços financeiros formais, como a banca, as linhas de crédito e a educação financeira. O gráfico seguinte apresenta a frequência e a distribuição dos subnós relacionados com o acesso e as necessidades de serviços financeiros, destacando desafios recorrentes, como a falta de capital, a desconfiança nos sistemas formais e as aspirações de crescimento financeiro.

Figura 6a - Acesso a Serviços Financeiros



O gráfico acima resume os principais padrões identificados nas entrevistas codificadas. Todos os participantes indicaram que têm acesso a uma conta bancária, mas a maioria não a utiliza. Existe uma certa desconfiança no sistema bancário, sobretudo entre as vendedoras. Vários inquiridos manifestaram preferência por realizar transações em dinheiro em vez de através de sistemas bancários formais. Foram identificadas lacunas na educação financeira em quase todos os casos, principalmente em relação aos processos de empréstimo e aos mecanismos de pagamento.

Curiosamente, embora alguns inquiridos já tivessem contraído empréstimos informais ou participado em práticas informais de poupança (por exemplo, grupos de poupança comunitária ou de poupança colectiva), as barreiras ao acesso a empréstimos formais eram muito comuns. Estas barreiras incluem critérios de elegibilidade rigorosos, taxas de juro elevadas e receio de incumprimento. A pressão para o pagamento de empréstimos foi uma preocupação recorrente, principalmente entre aqueles que sustentam famílias numerosas ou operam com rendimentos instáveis. Embora muitos vendedores tenham utilizado empréstimos para apoiar ou expandir os seus negócios, outros nunca tentaram obter um empréstimo, devido ao medo ou à falta de informação.

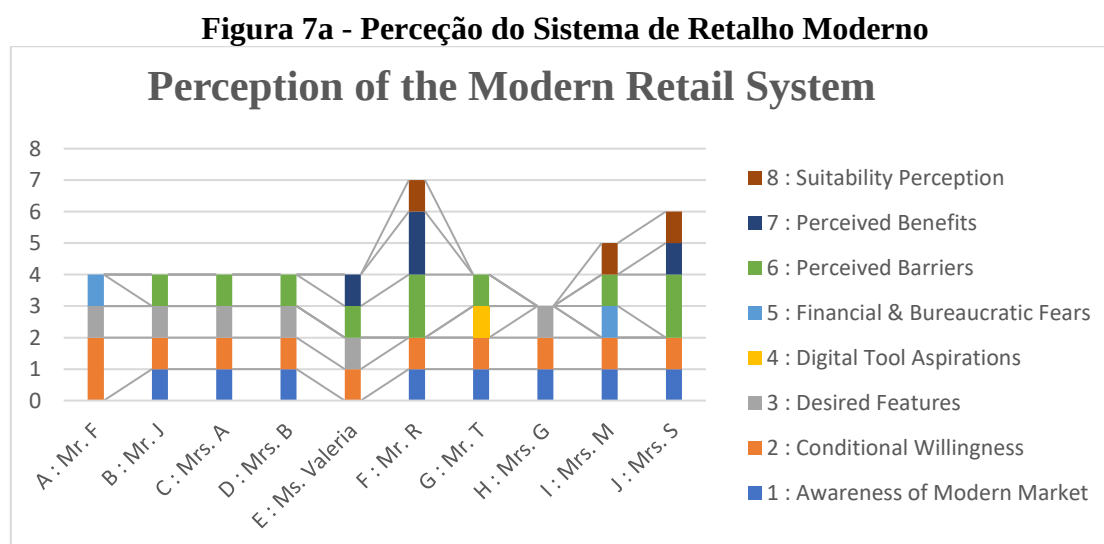
Por fim, as motivações para poupar variaram: uns pouparam para cobrir os custos operacionais diários, outros para emergências ou propinas escolares. O gráfico visualiza

Curiosamente, o aparecimento de palavras como “poupança, emergências, cooperativa, ações e dinheiro” sugere que as práticas de poupança existem, frequentemente em estruturas informais como cooperativas ou grupos de poupança rotativa (por exemplo, arisan), particularmente para necessidades urgentes ou operações de pequenas empresas.

No geral, a nuvem de palavras reforça as conclusões do gráfico, destacando a limitada confiança nos bancos, uma forte dependência de mecanismos informais de poupança e empréstimo e a necessidade de iniciativas de educação financeira adaptadas à realidade dos vendedores do sector informal.

Tema 3 - Percepção do Sistema de Retalho Moderno

Para explorar a prontidão e as atitudes dos vendedores em relação à transição para um ambiente de retalho moderno, analisámos as suas percepções relacionadas com aspetos-chave, tais como o conhecimento dos mercados modernos, a vontade de mudar, os benefícios e barreiras percebidos e as aspirações em relação à integração digital e institucional. Os dados foram codificados a partir de entrevistas em profundidade e estão resumidos no gráfico e na nuvem de palavras abaixo.



O gráfico apresenta diversas perspetivas entre os dez inquiridos sobre os sistemas modernos de retalho. Uma forte consciência dos mercados modernos (1) é consistentemente demonstrada entre os inquiridos. Muitos participantes manifestaram uma disposição condicional (2) para participar em sistemas modernos, indicando abertura, mas com hesitação devido a várias restrições. As barreiras percebidas mais frequentemente citadas (6) incluíram custos elevados, complexidade e preocupações

reconheceram a melhoria das infraestruturas ou a conformidade com as regulamentações governamentais, muitos outros manifestaram preocupação com o impacto negativo nas suas atividades comerciais. As principais questões incluem a diminuição da visibilidade, a perda de clientes fiéis e a falta de instalações de apoio nos novos locais.

Figura 8a - Impacto da Relocalização

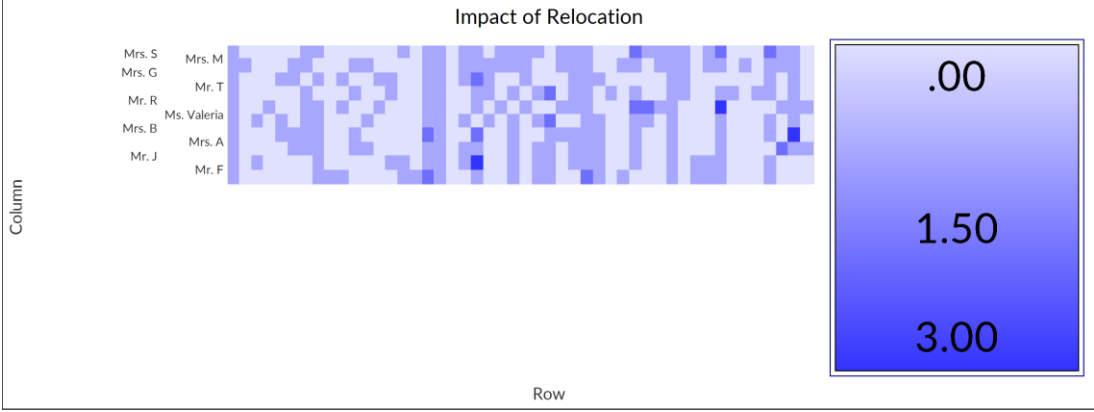


Figura 8b - Impacto da Relocalização



Os resultados da codificação matricial mostram variações distintas na forma como os inquiridos experienciam e expressam o impacto da mudança de morada. Tons mais escuros no mapa de calor, notavelmente associados à Sra. M, ao Sr. T e à Sra. G, indicam uma maior densidade de referências codificadas sobre este tema. Isto sugere que estes indivíduos falaram com mais frequência ou com maior ênfase sobre desafios como a perda de clientes, a redução de receitas ou a interrupção da visibilidade e das infraestruturas na nova área de mercado.

Estes padrões são corroborados pela nuvem de palavras, onde termos dominantes como "mudança de morada", "clientes", "localização", "mercado", "governo" e "apoio" reforçam visualmente a frequência e a relevância destes temas nas entrevistas.

Excertos da entrevista com a Sra. G manifestaram clara insatisfação:

"Antes, os nossos clientes sabiam onde nos encontrar. Agora, estamos num lugar diferente e eles já não vêm."

E o Sr. T descreveu as limitações físicas da nova localização: "O espaço é grande e limpo, mas não há sinalização nem visibilidade. As pessoas nem sabem que existe aqui um mercado."

Em contraste, participantes como a Sra. A e o Sr. F são representados com intensidades de cor mais claras, indicando menos menções ou opiniões mais moderadas sobre o assunto. Isto pode reflectir níveis mais baixos de perturbação ou uma melhor adaptação individual ao novo ambiente empresarial. A Sra. A, por exemplo, demonstrou otimismo: "Estamos apenas a começar no novo local. Ainda não está cheio, mas estamos a preparar-nos para o que vem a seguir".

Esta visualização de dados ajuda a contrastar as experiências dos fornecedores na sua transição, destacando um espectro que vai de um impacto severo no negócio a um otimismo cauteloso, e oferece uma direção útil para políticas direcionadas ou apoio infraestrutural.

Tema 5 - Esperanças e Soluções a Longo Prazo

O tema final da nossa análise explora as esperanças dos participantes e as soluções a longo prazo que perspectivam para melhorar a sustentabilidade dos seus negócios e a segurança dos seus meios de subsistência. Este tema lança luz sobre as suas expectativas em relação ao apoio governamental, às infraestruturas, ao acesso a capital e à formação. Os resultados destacam tanto um profundo sentido de resiliência como claros apelos por apoio estrutural, especialmente após os desafios da deslocalização.

Figura 9a - Esperanças e Soluções a Longo Prazo

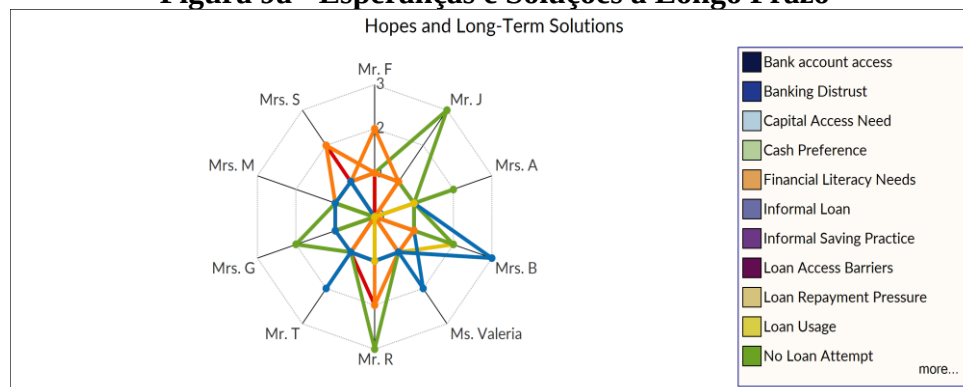


Figura 9b - Esperanças e Soluções a Longo Prazo



O gráfico de radar ilustra a diversidade de perspectivas dos fornecedores sobre soluções financeiras a longo prazo e aspirações futuras, destacando uma complexa interação entre acesso, confiança e preferências dentro dos sistemas financeiros. O Senhor J e o Senhor R demonstraram uma forte inclinação para evitar mecanismos formais de crédito, reflectida na elevada frequência com que foram incluídos na categoria “Sem Tentativa de Empréstimo”. Este comportamento pode resultar de um conhecimento financeiro limitado ou da falta de confiança nos sistemas institucionais. Da mesma forma, a Sra. Valeria e a Sra. B enfatizaram a “Desconfiança Bancária” e as “Barreiras de Acesso a Empréstimos”, sugerindo impedimentos estruturais e psicológicos persistentes ao envolvimento com os serviços financeiros formais. Em contraste, o Sr. F e a Sra. S exibiram perspectivas mais otimistas, sublinhando o seu interesse em “Necessidades de Literacia Financeira” e o acesso a “Contas Bancárias”, o que indica uma disponibilidade para se envolverem em educação financeira estruturada e práticas formais de poupança, caso haja apoio disponível.

No entanto, os mecanismos informais continuam a predominar entre os demais entrevistados. A Sra. G e a Sra. M, por exemplo, revelaram uma contínua dependência de “Empréstimos Informais” e “Práticas Informais de Poupança”, sublinhando uma preferência por estratégias de coping familiares e baseadas na comunidade em detrimento de alternativas institucionais. Os dados qualitativos corroboram estas conclusões através de citações ilustrativas: a Sra. B afirmou: “Não quero pedir dinheiro emprestado ao banco porque tenho medo de não conseguir pagar”, enquanto o Sr. F destacou o valor da formação, dizendo: “Se tivéssemos uma pequena formação governamental sobre como gerir dinheiro ou empréstimos, penso que teríamos mais confiança”. Além disso, a Sra.

G enfatizou as preocupações não financeiras, solicitando estabilidade no espaço de venda: “Só quero um lugar limpo para vender e não me preocupar com a polícia a remover-nos novamente”. A Sra. M afirmou a prática de poupança colectiva do grupo: “Nós poupamos no nosso grupo, não nos bancos”, e o Sr. R defendeu o apoio prático do Estado: “Por favor, forneçam apoio financeiro em pequena escala, não apenas regras e multas”. Em conjunto, estas respostas revelam um cenário onde as aspirações económicas coexistem com o cepticismo institucional e onde as esperanças para o futuro estão intimamente ligadas às necessidades financeiras e de infra-estruturas.

A análise da nuvem de palavras reforça ainda mais os padrões qualitativos identificados no gráfico radar, enfatizando visualmente a linguagem central de esperança e defesa expressa pelos participantes. A proeminência de termos como “seguro, governo, apoio, limpo”, “pequeno” e “capital” reflecte uma procura partilhada de infra-estruturas básicas, espaços seguros e mecanismos de apoio económico inclusivos. Estas palavras apontam para aspirações enraizadas em condições tangíveis, como a segurança contra deslocações forçadas, o acesso a mercados limpos e organizados e a prestação de assistência financeira para ajudar os comerciantes a manterem os seus meios de subsistência.

3.2 Discussão dos Resultados

Esta secção resume as principais mensagens e implicações da análise realizada até à data, ligando as descobertas empíricas deste estudo com perspetivas teóricas relevantes e investigação comparativa.

A perspetiva geral que emerge dos dados é que os vendedores ambulantes neste estudo representam um segmento da população com rendimentos relativamente baixos e baixa escolaridade. A maioria dos vendedores são mulheres com pouca escolaridade formal que trabalham longas horas, muitas vezes sete dias por semana, por rendimentos modestos. Estas descobertas refletem evidências globais da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2018), que mostram que o trabalho informal está desproporcionalmente concentrado entre trabalhadores pouco qualificados e mulheres, tipicamente excluídos das oportunidades de emprego formal.

Os resultados do inquérito indicam que o retorno do trabalho é relativamente pequeno e há poucas evidências de crescimento significativo do negócio ou de acumulação de capital. Esta situação corrobora o argumento de que o sector informal é

mais limitado por condições estruturais, como a localização, as infra-estruturas e o acesso a clientes, do que pelo esforço ou experiência dos trabalhadores individuais (Chen, 2012). Tanto em Taibesi como em Manleuana, os níveis de rendimento continuam baixos, independentemente da idade ou das horas de trabalho, sublinhando os limites da produtividade do trabalho nas economias informais (Hart, 1973; Perry & Maloney, 2007).

Um dos principais desafios identificados através de dados quantitativos e qualitativos é a falta de acesso a serviços financeiros. A grande maioria dos vendedores opera exclusivamente com dinheiro em numerário e não possui contas bancárias. A maioria nunca contraiu empréstimos, e os que o fizeram recorreram sobretudo a redes familiares ou a prestamistas. Este padrão está em linha com as conclusões de Friedman et al. (2000), que defendem que a exclusão dos sistemas formais de crédito perpetua o ciclo de baixo capital e baixo retorno típico das empresas informais. Uma pequena minoria dos inquiridos referiu ter contacto com instituições de microfinanças, o que parece ter oferecido um apoio limitado, mas valioso, às operações comerciais, semelhante ao observado noutras economias em desenvolvimento (OIT, 2002).

Estas restrições financeiras, juntamente com a ausência de apoio institucional, limitam a resiliência do negócio, especialmente quando os vendedores têm de se adaptar a grandes mudanças, como a deslocalização. Os resultados mostram que a realocação impôs custos financeiros diretos e perdas indiretas através da redução do acesso e da visibilidade dos clientes. À medida que os vendedores foram transferidos de ruas movimentadas e espaços públicos para centros de mercado designados, perderam o fluxo espontâneo de peões. Pesquisas comparativas confirmam que as realocações que melhoram a ordem e a higiene geralmente reduzem as vendas quando os mercados são localizados longe do fluxo de consumidores (Recio & Gomez, 2013; Roever & Skinner, 2016). As evidências de Dili são consistentes com estes padrões: 77% dos vendedores inquiridos reportaram uma queda de rendimento e 54% indicaram um pior acesso aos clientes.

No entanto, é de salientar que a maioria dos vendedores manifesta abertura à formalização e à modernização; quase todos os inquiridos concordaram que a integração em sistemas formais poderia melhorar os seus negócios, desde que os custos de arrendamento se mantenham acessíveis e a infra-estrutura seja adequada. Isto está em consonância com a abordagem de “inclusão regulamentada” para a formalização proposta por Chen (2012), que sugere que os esforços de formalização podem ter sucesso quando

as regulamentações são adaptadas às capacidades dos fornecedores, em vez de serem impostas uniformemente.

De um modo geral, estas descobertas retratam a realidade de uma força de trabalho informal vulnerável, mas altamente adaptável, que opera dentro de limitações estruturais. Embora as políticas de deslocalização tenham como objectivo trazer ordem e modernização, também expuseram a fragilidade dos meios de subsistência dos vendedores e os limitados sistemas de apoio institucional disponíveis para eles. A persistência de baixos níveis de rendimento, acesso financeiro mínimo e mobilidade ascendente limitada sublinha que a informalidade em Timor-Leste não é meramente uma questão de empreendedorismo individual, mas uma condição sistémica enraizada no ambiente socioeconómico mais vasto.

Quando comparados com a investigação sobre o sector informal e a deslocalização de vendedores noutros países em desenvolvimento, os resultados deste estudo são amplamente consistentes. Semelhante às descobertas em Manila (Recio & Gomez, 2013) e Joanesburgo (Roever & Skinner, 2016), a deslocalização em Díli produziu resultados mistos, alcançando ordem espacial e conformidade com os regulamentos, mas reduzindo o acesso dos clientes e o rendimento dos vendedores. A deslocalização dos comerciantes dos centros urbanos movimentados para os mercados periféricos reflecte uma tendência regional mais ampla, na qual os governos dão prioridade à estética urbana e ao controlo em detrimento da protecção dos meios de subsistência (Bhowmik, 2010). Sem planeamento participativo, infraestruturas de apoio ou estratégias de marketing, estas políticas tendem a deslocar, em vez de capacitar, os trabalhadores informais.

Os padrões de rendimento e a dinâmica do trabalho observados neste estudo estão também em linha com as descobertas da Indonésia e do Vietname. Setyaningsih et al. (2019) demonstraram que a experiência empresarial, e não a educação, é o fator que mais influencia os níveis de rendimento entre os vendedores ambulantes, enquanto Huynh-Van et al. (2022) verificaram que os vendedores com escolaridade mínima sustentam os seus meios de subsistência principalmente através de longas jornadas de trabalho e cooperação familiar. Da mesma forma, a fraca relação estatística entre idade, experiência e rendimento encontrada em Díli sugere que os ganhos informais são determinados menos pela capacidade individual e mais por condições estruturais, como a localização, o acesso ao capital e o fluxo de clientes (OIT, 2018; Chen, 2012).

A exclusão financeira continua a ser um tema persistente nas economias em desenvolvimento. A dependência dos vendedores de Díli em relação aos empréstimos

informais reflete descobertas de outros contextos, onde o acesso limitado aos sistemas bancários restringe o crescimento das empresas (Mpofu & Sibindi, 2022; Sharma & Adhikari, 2020). A preferência pelas transações em dinheiro e a desconfiança em relação às instituições formais reflectem experiências semelhantes entre os comerciantes informais da África do Sul e do Bangladesh (Balogun, 2022; Yunus, 2007). Isto sugere que, para além das restrições financeiras, as percepções sociais e culturais do risco e da burocracia também reforçam a exclusão dos sistemas financeiros formais.

As evidências qualitativas deste estudo também corroboram padrões identificados noutras locais. Os sentimentos de incerteza, a tensão económica e a perda de clientes após a deslocalização assemelham-se aos documentados por Martínez e Short (2017), que defendem que as realocações forçadas sem consulta adequada agravam frequentemente a vulnerabilidade. No entanto, o otimismo cauteloso expresso por alguns vendedores neste estudo, particularmente em relação a espaços limpos, segurança e apoio governamental, está alinhado com a resiliência adaptativa observada entre os comerciantes informais na Indonésia, que geralmente estão dispostos a formalizar-se se lhes forem dadas condições acessíveis e inclusivas (Pitoyo et al., 2021).

Embora estas descobertas estejam alinhadas com evidências regionais e globais mais amplas, a sua generalização deve ser abordada com cautela. O sector informal em Díli opera dentro de uma pequena economia urbana altamente concentrada, com uma diversificação limitada e estruturas institucionais emergentes. Assim, embora as tendências espelhem as de outras nações em desenvolvimento, a sua manifestação em Timor-Leste é moldada exclusivamente pela escala, capacidade de governação e dependência económica do país. As informações aqui obtidas são, portanto, mais aplicáveis às pequenas economias em desenvolvimento comparáveis que enfrentam problemas como a informalidade, a migração para as áreas urbanas e a insegurança alimentar entre os vendedores de baixos rendimentos.

As implicações teóricas e práticas destas descobertas sugerem que a informalidade em Díli funciona tanto como um mecanismo de sobrevivência como um sintoma de exclusão estrutural. A persistência do trabalho informal, apesar dos esforços de recolocação, reforça o argumento de que a informalidade não pode ser erradicada apenas através da regulamentação ou da fiscalização, mas requer intervenções sistémicas que abordem o acesso ao capital, às infraestruturas e à confiança institucional. Os resultados corroboram a estrutura de exclusão-saída da informalidade, em que muitos vendedores ambulantes não são informais por opção, mas por necessidade, devido às limitadas

oportunidades na economia formal. Isto realça a necessidade de políticas públicas que integrem, em vez de deslocar, os trabalhadores informais. Na prática, os resultados sublinham a importância do planeamento urbano participativo, de programas de inclusão financeira e de formação profissional que respondam às realidades vividas pelos vendedores ambulantes. Apoiar os vendedores através de microfinanças, poupança cooperativa e capacitação de pequenas empresas pode transformar o trabalho informal de uma condição de vulnerabilidade num caminho de capacitação e resiliência económica local.

Com base nestas justificações, resumimos finalmente as nossas principais recomendações de políticas públicas com os seguintes detalhes:

- 1. Objetivo e Planeamento.** A questão da deslocalização de vendedores ambulantes necessita de ser abordada no contexto de uma discussão mais ampla sobre políticas públicas. A perceção transmitida pelas ações do governo neste caso é a de que estas pessoas de baixos rendimentos e vulneráveis (maioritariamente mulheres) representam um inconveniente para a imagem de Díli como uma cidade moderna e precisam de ser "escondidas" em locais muito menos acessíveis. Uma discussão pública mais ampla sobre a situação, as opções e a abordagem geral garantiria que as ações do governo estivessem alinhadas com a vontade da população. Existem alternativas à deslocalização, que incluem tornar os vendedores ambulantes uma atração através da melhoria das instalações e outros apoios nas áreas mais proeminentes que ocupavam anteriormente.
- 2. Comunicação.** Vários vendedores observaram que não foram informados da mudança até que esta já tivesse ocorrido. Nem sempre é claro se esta é a situação real ou apenas a perceção, mas é certamente importante que, quando uma mudança significativa como esta acontece, o governo comunique regularmente e com frequência, avisando os vendedores com bastante antecedência sobre esta grande mudança.
- 3. Escolha.** Quando os feirantes e vendedores foram recolocados, a maioria referiu não ter tido a opção de escolher para onde se iriam mudar. Seria interessante considerar, em situações futuras semelhantes, se as pessoas podem ter a opção de escolher para onde se mudar. Ter duas ou três opções disponíveis permite-lhes ter alguma influência nas decisões que afetam os seus negócios.
- 4. Compensação.** Não há dúvida de que uma mudança de local implicará custos. Existem custos diretos com a mudança em si, mas também custos indiretos, como a perda de clientes regulares e a necessidade de reconstruir a base de clientes. Espera-se que estes

custos sejam apenas de curto prazo e que, eventualmente, o negócio possa recuperar e reestruturar-se. No entanto, neste curto período, estes vendedores de baixo rendimento não têm recursos para gerir a transição. A compensação é necessária por parte do governo quando se implementa uma política como esta. Por exemplo, um pagamento único que auxilie estas mulheres durante a transição teria sido muito útil.

5. **Apoio empresarial.** Vários vendedores manifestaram o desejo de receber mais apoio na operação dos seus negócios, no marketing e noutras áreas. Uma mudança de local proporcionaria uma excelente oportunidade para oferecer este apoio adicional a estes vendedores, à medida que estabelecem novos mercados e novas operações comerciais. O conhecimento e o know-how são essenciais para o sucesso do negócio e, claramente, há mais procura por esta aprendizagem e conhecimento do que oferta destes serviços.
6. **Registo Formal.** Como foi referido na revisão da literatura, a formalização das empresas é um passo valioso. Há bastante interesse nisso entre os participantes da investigação. Pode valer a pena considerar um processo simplificado de registo de empresas para micro e pequenas empresas com volume de negócios mínimo.
7. **Acesso Financeiro.** Estas pequenas empresas são limitadas devido à falta de acesso a serviços financeiros. A maioria não tem contas bancárias e tem acesso limitado a empréstimos. Isto limita severamente a sua capacidade de crescimento enquanto empresas. É importante pensar cuidadosamente em soluções aqui. É provável que as instituições de microfinanças estejam mais bem preparadas para apoiar o acesso a serviços financeiros simples e a empréstimos, dado o baixo nível de vendas destes vendedores. O sistema bancário formal não está claramente a chegar à grande maioria neste momento. Uma iniciativa para reforçar o alcance e o impacto das instituições de microfinanças existentes seria um passo valioso. Um pequeno investimento do governo poderia trazer bons resultados.

4. Conclusão e Recomendações

4.1 Conclusão

Os resultados deste estudo proporcionam uma compreensão abrangente das condições socioeconómicas, dos desafios e das estratégias de adaptação dos vendedores ambulantes informais em Díli, particularmente daqueles que foram deslocados para os centros comerciais de Manleuana e Taibessi. O estudo teve como objetivo analisar como a deslocalização afetou os meios de subsistência dos vendedores, o acesso a serviços financeiros e a interação com a economia formal. Os dados quantitativos e qualitativos convergem para retratar um grupo de trabalhadores que, apesar de operarem em circunstâncias precárias, se mantêm resilientes e engenhosos na sustentação das suas famílias e comunidades.

A verificação das hipóteses do estudo revelou que não existe uma relação estatisticamente significativa entre a idade, a experiência ou as horas de trabalho dos vendedores e os seus níveis de rendimento. Esta descoberta confirma que, no sector informal de Díli, os ganhos não são determinados principalmente por características individuais, mas por factores estruturais externos, como a localização do mercado, o acesso a capital e o fluxo de clientes. A análise demonstrou ainda que a maioria dos vendedores opera com baixa escolaridade, baixos rendimentos e inclusão financeira mínima. A maioria dos vendedores não tem acesso a empréstimos bancários ou a serviços financeiros formais, dependendo, em vez disso, de empréstimos informais baseados em laços familiares. Estes resultados respondem ao problema e aos objectivos da investigação, confirmando que a deslocalização e o apoio institucional limitado restringiram a capacidade dos vendedores de expandir os seus negócios ou de alcançar a estabilidade financeira.

Os resultados qualitativos complementam os resultados estatísticos, lançando luz sobre as dimensões humanas da informalidade. Muitos vendedores manifestaram frustração com a queda dos rendimentos, a menor visibilidade dos clientes e a fraca infraestrutura nas novas áreas de mercado. Outros, no entanto, reconheceram o valor da limpeza, da segurança e da potencial estabilidade a longo prazo que a deslocalização poderia trazer se devidamente apoiada. A combinação de vulnerabilidade económica e optimismo cauteloso reflecte um padrão mais amplo de resiliência adaptativa que caracteriza o sector informal.

Em conclusão, o estudo confirma que as políticas de deslocalização em Díli, embora bem-intencionadas, ainda não alcançaram resultados inclusivos e sustentáveis para os vendedores informais. Sem abordar questões fundamentais como a exclusão financeira, a precariedade das infraestruturas de mercado e a falta de consulta, a deslocalização corre o risco de agravar, em vez de reduzir, a vulnerabilidade. Contudo, a disposição dos vendedores em formalizar as suas actividades e se integrar nos sistemas modernos de retalho representa uma valiosa oportunidade para inovação política e reforma institucional.

4.2 Recomendações

1. Reforçar os Programas de Inclusão Financeira:

O governo, em colaboração com as instituições de microfinanças, deve desenvolver programas de inclusão financeira dirigidos aos vendedores informais. Linhas de crédito simplificadas, formação em educação financeira e modelos de poupança de grupo podem capacitar os vendedores para expandir os seus negócios de forma sustentável.

2. Melhorar a Infraestrutura e a Acessibilidade do Mercado:

A melhoria das infraestruturas físicas em Manleuana e Taibessi como a sinalização, a gestão de resíduos, a eletricidade e a segurança ajudaria a aumentar o fluxo de clientes e a garantir condições higiénicas. A criação de melhores vias de acesso e ligações de transporte pode atrair ainda mais consumidores.

3. Promover o Planeamento Urbano Participativo:

A elaboração e implementação de políticas devem envolver associações de vendedores, representantes da comunidade e autoridades locais. O diálogo regular pode ajudar a garantir que os planos de deslocalização e as regulamentações de mercado refletem as necessidades e capacidades dos próprios vendedores.

4. Apoiar o Desenvolvimento de Competências e a Formação em Empreendedorismo:

Os programas de formação em empreendedorismo, gestão de stocks e marketing digital melhorariam a capacidade dos vendedores de operar de forma mais eficiente e, potencialmente, de se integrarem na economia formal.

5. Incentivar Modelos Cooperativos e Coletivos:

Os vendedores podem ser apoiados na formação de cooperativas para negociar rendas justas, aceder a empréstimos coletivos e gerir instalações partilhadas. As

cooperativas podem servir de intermediárias entre os vendedores informais e as instituições formais.

6. Estabelecer um Mecanismo de Monitorização e Avaliação:

A avaliação contínua do desempenho do mercado, da satisfação dos vendedores e das tendências de rendimento é essencial para medir o impacto a longo prazo da deslocalização. A monitorização baseada em dados permitirá ajustes fundamentados em evidências nas políticas e na gestão.

7. Promover quadros políticos inclusivos para o sector informal:

Por último, deve ser estabelecida uma política nacional de desenvolvimento do sector informal, integrando vertentes de protecção social, fiscalidade e formalização empresarial, de forma a reconhecer as realidades do trabalho informal, promovendo simultaneamente a dignidade, a estabilidade e a equidade.

Em conjunto, estas recomendações oferecem um caminho para transformar o comércio ambulante informal, de uma condição de vulnerabilidade, numa componente reconhecida e fortalecida do desenvolvimento urbano e económico de Timor-Leste.

5. Referências

- ASEAN (2019). *Regional study on informal employment statistics to support decent work promotion in ASEAN*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- Babbie, E. (2020). *The practice of social research* (15th ed.). Cengage Learning.
- Balogun, M. (2022). Informal economy sector as a catalyst for Nigerian economy development and sustainability: A review. *International Journal of Economic Policy*, 2(1), 44–53. <https://doi.org/10.47941/ijecop.921>
- Bhattarai, K., & Pathak, B. (2020). Street vending, income generation and poverty implication: The case of the Kathmandu Valley, Nepal. *Quest Journal of Management and Social Sciences*, 2(2), 194–205. <https://doi.org/10.3126/qjmss.v2i2.33269>
- Bhowmik, S. K. (2010). *Street vendors in the global urban economy*. New Delhi: Routledge.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101.
- Bryman, A. (2016). *Social research methods* (5th ed.). Oxford University Press.
- Chattopadhyay, S., & Mondal, R. (2016). Characterisation of economic growth in developing economies with informal sector. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, 36(1), 86–101. <https://doi.org/10.1111/1759-3441.12149>
- Chen, M. A. (2012). *The informal economy: Definitions, theories and policies*. WIEGO Working Paper No. 1.
- Cooper, D., & Schindler, P. (2014). *Business research methods* (12th ed., C. Kouvelis & J. Ducham, Eds.). McGraw-Hill Education.
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). Sage Publications.
- Cross, J. (2000). Street vendors and postmodernity: Conflict and compromise in the global economy. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20(1/2), 29–51.
- De Soto, H. (2003). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. Basic Books.
- Dell’Anno, R. (2021). Theories and definitions of the informal economy: A survey. *Journal of Economic Surveys*. <https://doi.org/10.1111/joes.12487>
- Duy, D., & Thành, P. (2024). Economic challenges faced by migrant street vendors during a crisis: Implications for social inclusion development. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 44(9–10), 809–825. <https://doi.org/10.1108/ijssp-01-2024-0046>
- Etim, E., & Daramola, O. (2020). The informal sector and economic growth of South Africa and Nigeria: A comparative systematic review. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 134. <https://doi.org/10.3390/joitmc6040134>

European Commission (2016). *The EU in 2016 – General report on the activities of the European Union*. Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2775/226192>

Fei, J. C. H., & Ranis, G. (1964). *Development of the labour surplus economy: Theory and policy*. Irwin.

Fields, G. S. (1990). Labour market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence. In D. Turnham, B. Salome, & A. Schwarz (Eds.), *The informal sector revisited* (pp. 49–69). OECD.

Fields, G. S. (2005). *A guide to multisector labor market models* (World Bank Social Protection Discussion Paper No. 0505). World Bank.

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: The determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459–493.

García, G. (2019). Agglomeration economies in the presence of an informal sector: The Colombian case. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2(2), 355–388. <https://doi.org/10.3917/reru.192.0355>

Government of Timor-Leste (2011). *Timor-Leste Strategic Development Plan 2011–2030*. Dili: Palácio do Governo.

Government of Timor-Leste (2022). *Timor-Leste Labour Force Survey 2021*. Dili: Directorate General of Statistics, Ministry of Finance, ILO.

Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61–89.

Harris, J. R., & Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and development: A two-sector analysis. *American Economic Review*, 60(1), 126–142.

Husain, S., Yasmin, S., & Islam, M. (2015). Assessment of the socioeconomic aspects of street vendors in Dhaka City: Evidence from Bangladesh. *Asian Social Science*, 11(26), 1–10. <https://doi.org/10.5539/ass.v11n26p1>

Huynh-Van, B., Vuong-Thao, V., Huynh-Thi-Thanh, T., Dang-Xuan, S., Huynh-Van, T., Tran-To, L., & Nguyen-Viet, H. (2022). Factors associated with food safety compliance among street food vendors in Can Tho City, Vietnam. *BMC Public Health*, 22(1). <https://doi.org/10.1186/s12889-022-12497-2>

IFC (2008). *The case for shopping centres as an engine of development*. Washington, D.C.: International Finance Corporation, World Bank Group.

International Labour Conference (2002). *Resolution concerning decent work and the informal economy*. <https://www.ilo.org/>

International Labour Organization (1972). *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva: ILO.

International Labour Organization (2002). *Resolution and conclusions concerning decent work and the informal economy (90th session)*. Geneva: ILO.

International Labour Organization (2013). *The informal economy and decent work: A policy resource guide*. Geneva: ILO.

International Labour Organization (2018). *Women and men in the informal economy: A statistical picture* (3rd ed.). Geneva: ILO.

Iqbal, N., Nawaz, S., & Anwar, M. (2022). The socio-economic analysis of the street economy in the twin cities of Pakistan. *The Pakistan Development Review*, 61(3), 336–364. <https://doi.org/10.30541/v61i3pp.336-364>

Kambara, C., & Bairagya, I. (2021). Earnings and investment differentials between migrants and natives: A study of female street vendors in Bengaluru City. *Environment and Urbanization Asia*, 12(1), 56–72. <https://doi.org/10.1177/0975425321990318>

Kanbur, R. (2017). Informality: Causes, consequences and policy responses. *Review of Development Economics*, 21(4), 939–961. <https://doi.org/10.1111/rode.12321>

La Porta, R., & Shleifer, A. (2008). The unofficial economy and economic development. *NBER Working Paper 14520*. National Bureau of Economic Research.

Leedy, P., & Omrod, J. (2015). *Practical research: Planning and design* (11th ed.). Prentice Hall.

Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School*, 22(2), 139–191.

Magnac, T. (1991). Segmented or competitive labor markets. *Econometrica*, 59(1), 165–187. <https://doi.org/10.2307/2938245>

Maloney, W. F. (1999). Does informality imply segmentation in urban labor markets? *World Bank Economic Review*, 13(2), 275–302. <https://doi.org/10.1093/wber/13.2.275>

Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. *World Development*, 32(7), 1159–1178.

Martínez, L., & Short, J. (2017). The informal economy of cities in the south: The case of Cali, Colombia. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 12(4), 637–643. <https://doi.org/10.2495/sdp-v12-n4-637-643>

Mata Dalan Institute (2021a). *Research on informal sector activities in Timor-Leste*. Dili: Oxfam, MDI and Australian Aid.

Mata Dalan Institute (2021b). *Survey of the informal sector in Timor-Leste*. Dili: MDI.

Mau-Quei, H., & Cameron, M. P. (2019). *The characteristics of the informal sector in Timor-Leste* (Working Paper in Economics No. 5/19). University of Waikato.

- Mau-Quei, H. A. da C. X. (2019). *The informal sector's contribution to the economic wellbeing of people in Timor-Leste* [Doctoral dissertation, University of Waikato].
- Meher, S., Ranjan, A., Shukla, P., & Atram, Y. (2021). Effect of COVID-19 lockdown on the livelihood of street vendors in Maharashtra, India. *International Journal of Community Medicine and Public Health*, 8(11), 5297. <https://doi.org/10.18203/2394-6040.ijcmph20214263>
- Mpofu, O., & Sibindi, A. (2022). Informal finance: A boon or bane for African SMEs? *Journal of Risk and Financial Management*, 15(6), 270. <https://doi.org/10.3390/jrfm15060270>
- Mughal, K., & Schneider, F. (2020). How informal sector affects the formal economy in Pakistan? A lesson for developing countries. *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, 9(1), 7–21. <https://doi.org/10.1177/2277978719898975>
- National Institute of Statistics (2023). *Business activity survey 2023*. Dili: INETL, I.P.
- Negassa, B., Tesfaye, A., Worku, G., Areba, A., Seboka, B., Debela, B., & Soboksa, N. (2023). Food hygiene practices and associated factors among street food vendors in urban areas of Gedeo Zone, Southern Ethiopia. *Environmental Health Insights*, 17. <https://doi.org/10.1177/11786302231168531>
- Neuman, W. L. (2014). *Social research methods: Qualitative and quantitative approaches* (7th ed.). Pearson Education.
- OECD (2023). *Informality and globalisation: In search of a new social contract*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/c945c24f-en>
- Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods* (4th ed.). Sage Publications.
- Perry, G. E., & Maloney, W. F. (2007). *Informality: Exit and exclusion*. Washington DC: World Bank.
- Pitoyo, A., Rokhim, A., Amri, I., & Aditya, B. (2021). Livelihood of street vendors in Yogyakarta amidst the COVID-19 pandemic. *E3S Web of Conferences*, 325, 06012. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202132506012>
- Recio, R., & Gomez, J. (2013). Street vendors, their contested spaces, and the policy environment: A view from Caloocan, Metro Manila. *Environment and Urbanization Asia*, 4(1), 173–190. <https://doi.org/10.1177/0975425313477760>
- Roever, S., & Skinner, C. (2016). Street vendors and cities. *Environment and Urbanization*, 28(2), 359–374.
- Ruzek, W. (2014). The informal economy as a catalyst for sustainability. *Sustainability*, 7(1), 23–34. <https://doi.org/10.3390/su7010023>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2016). *Research methods for business students* (7th ed.). Pearson Education.

Setyaningsih, I., Sukiman, S., & Widyaningsih, N. (2019). The analysis of factors affecting income level of street vendors. *Eko-Regional: Jurnal Pengembangan Ekonomi Wilayah*, 14(2). <https://doi.org/10.20884/1.erjpe.2019.14.2.1330>

Sharma, B., & Adhikari, D. (2020). Informal economy and poverty dynamics: A review. *Quest Journal of Management and Social Sciences*, 2(1), 130–140. <https://doi.org/10.3126/qjmss.v2i1.29028>

Teddlie, C., & Tashakkori, A. (2009). *Foundations of mixed methods research: Integrating quantitative and qualitative approaches in the social and behavioral sciences*. Sage Publications.

Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2015). *Economic development* (12th ed.). Pearson Education.

Ulyssea, G. (2018). Firms, informality, and development. *American Economic Review*, 108(8), 2015–2047. <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>

Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and consequences for development. *Annual Review of Economics*, 12(1), 525–546. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082119-121914>

Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism*. New York: PublicAffairs.